

Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj

Oršulić, Matea

Undergraduate thesis / Završni rad

2015

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

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:128:044911>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-09-13**



VELEUČILIŠTE U KARLOVCU
Karlovac University of Applied Sciences

Repository / Repozitorij:

[Repository of Karlovac University of Applied Sciences - Institutional Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Matea Oršulić

**ALTERNATIVNI IZVORI FINANCIRANJA MALOG I
SREDNJEG PODUZETNIŠTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ**

ZAVRŠNI RAD

Veleučilište u Karlovcu
Poslovni odjel
Stručni studij Ugostiteljstva

Kolegij: Poslovne financije
Mentor: mr.sc. Željko Martišković
Komentor: Nikolina Smajla, univ.spec.oec.

Karlovac, lipanj 2015.

ZAHVALA

Zahvaljujem se profesoru mr.sc. Željku Martiškoviću na trudu i znanju pruženom u okviru kolegija Poslovne financije.

Hvala Nikolini Smajli, univ.spec.oec. na pomoći pri izradi završnog rada.

I na kraju, zahvaljujem mome suprugu, obitelji i prijateljima koji su me podržali tijekom studiranja.

SAŽETAK

Cilj ovog završnog rada je objasniti razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Hrvatskoj, kriterije razvrstavanja, objasniti glavne izvore financiranja malog i srednjeg poduzetništva te prikazati cjelokupnu ponudu alternativnih izvora financiranja koji su dostupni poduzetnicima i što svaki od njih nudi.

Mala i srednja poduzeća su pokretači cijelog gospodarstva i zapošljavanja i zbog toga im se pridaje posebna važnost. No najveći problem koji se nalazi pred njima je problem financiranja i on se javlja u svim fazama financiranja. Financiraju se najčešće iz vlastitih sredstava i tuđih sredstava putem kredita iz banaka, leasinga i faktoringa. No vrlo često se nađu u situaciji da se ne mogu financirati tim oblicima financiranja, pa kreću u potragu za alternativnim načinima.

Ovaj rad prikazuje cjelokupnu problematiku financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i nudi prikaz alternativnih rješenja za malo i srednje poduzetništvo.

Ključne riječi: malo i srednje poduzetništvo, financiranje, alternativni oblici financiranja

SUMMARY

The aim of this degree report is to explain development of small and medium entrepreneurship in Croatia, the criteria for classification, explain main sources of financing small and medium entrepreneurship, to show the overall offer of alternative sources of financing that are available to entrepreneurs, and what they offer.

Small and medium enterprises are starters of all economy and employment and because of that they are very important. But the major problem that is in front of them is the problem of financing and he appears in all phases of financing. They are financed usually from their own funds and borrowed funds through loans from banks, leasing and factoring. But, they very often find themselves in the situation that they can not finance through these forms of financing and they start searching for alternative ways.

This report shows overall issues of financing small and medium enterprises in Croatia and offers review of alternative solutions for small and medium enterprises.

Key words: small and medium enterprises, financing, alternative forms of financing

SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
1.1. Predmet i cilj rada.....	1
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja.....	1
1.3. Sadržaj i struktura rada.....	1
2. MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO.....	3
2.1. Povijesni razvoj malog i srednjeg poduzetništva.....	3
2.2. Obilježja malih i srednjih poduzeća, prednosti i nedostaci.....	4
2.3. Kriteriji za definiranje sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj.....	6
2.4. Oblici organiziranja malih i srednjih poduzeća.....	8
2.5. Malo i srednje poduzetništva u RH.....	8
3. FINANCIRANJE MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA.....	11
3.1. Izvori financiranja.....	11
3.1.1. Kratkoročno financiranje.....	11
3.1.2. Srednjoročno financiranje.....	14
3.1.3. Dugoročno financiranje.....	16
3.2. Problematika financiranja malih i srednjih poduzeća.....	19
3.2.1. Početno financiranje.....	19
3.2.2. Tekuće financiranje.....	20
3.2.3. Razvojno financiranje.....	20
4. ALTERNATIVNI IZVORI FINANCIRANJA.....	21
4.1. HAMAG- BICRO.....	21
4.1.1. PoC za poduzetnike.....	22
4.1.2. RAZUM.....	23
4.1.3. IRCRO.....	24
4.1.4. EUREKA.....	25
4.1.5. EUROSTARS.....	25
4.2. HBOR.....	28
4.2.1. Program kreditiranja razvitka malog i srednjeg poduzetništva.....	29
4.2.2. Žene poduzetnice.....	33
4.2.3. Poduzetništvo mladih.....	34
4.2.4. Početnici.....	35
4.2.5. Podaci o poslovanju u 2014. godini.....	36
4.3. Ministarstva RH.....	37
4.3.1. Ministarstvo poduzetništva i obrta.....	37
4.3.2. Ministarstvo turizma.....	40
4.4. Fondovi rizičnog kapitala.....	43
4.4.1. Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS).....	44
4.5. Poslovni anđeli.....	46
4.6. Pristup financijskim sredstvima iz fondova Europske unije.....	47

4.6.1. Operativni program iz područja konkurentnosti i kohezije za financijsko razdoblje 2014.-202.....	47
4.6.2. Obzor 2020 (Horizon2020) - Novi program Europske unije za poticanje istraživanja i inovacija.....	51
4.6.3. COSME program – novi program Europske unije za poticanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u razdoblju 2014. – 2020.....	52
5. ZAKLJUČAK.....	55
LITERATURA.....	57
POPIS TABLICA.....	60
POPIS ILUSTRACIJA.....	61

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Mala i srednja poduzeća pokretač su razvoja cijelog gospodarstva i zapošljavanja. Upravo poduzetnici stvaraju nove vrijednosti u državi i otvaraju nova radna mjesta, a svojim radom riskiraju i svoju egzistenciju. Veliki problem koji se nalazi pred malim i srednjim poduzećima je problem financiranja, i on se javlja u svim fazama: početnom, tekućem i razvojnom financiranju. Zbog toga poduzetnici stalno tragaju za novim načinima financiranja. Najčešći izvori financiranja su financiranje putem banaka iz kredita, leasinga i faktoringa, no postoji i niz drugih alternativnih izvora financiranja a oni se nude putem raznih programa kreditiranja Hrvatske banke za obnovu i razvoj, Hrvatske agencije za malo gospodarstvo inovacije i investicije, programe ministarstva, fondove rizičnog kapitala, poslovne anđele i mogućnosti financiranja koje su se otvorile ulaskom Hrvatske u EU.

Cilj ovog završnog rada je objasniti što su to mala i srednja poduzeća, koje su njihove glavne karakteristike, njihov razvoj u Hrvatskoj, na koji se način financiraju i prikazati ponudu alternativnih izvora koji im se nude i kojima se mogu financirati.

1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

Izrada ovog završnog rada temeljena je na podacima prikupljenim a iz sljedećih izvora:

1. Stručnih knjiga napisanih od strane autora koji se bave područjem financija, a koji su u svojim djelima obradili i područje financiranja malog i srednjeg poduzetništva.
2. Podataka objavljenih na internetu iz članaka vezanih uz područje financija te iz godišnjih financijskih izvješća financijskih institucija
3. Iz Zakona (Narodne Novine)

1.3. Sadržaj i struktura rada

Ovaj završni rad se sastoji od 5 dijelova.

U prvom dijelu je ukratko objašnjen predmet i cilj rada te izvori i metode prikupljanja materijala za završni rad.

U drugom dijelu objašnjen je povijesni razvoj malog i srednjeg poduzetništva, obilježja malih i srednjih poduzeća, prednosti i nedostaci, kriteriji za definiranje sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, oblici organiziranja te malo i srednje poduzetništvo u RH.

U trećem dijelu objašnjeni su izvori financiranja i problematika financiranja malih i srednjih poduzeća.

U četvrtom dijelu objašnjeni su alternativni izvori financiranja a to su Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, Hrvatska banka za obnovu i razvoj, programi ministarstva, fondovi rizičnog kapitala, poslovni anđeli te pristup financijskim sredstvima iz fondova EU.

U petom dijelu su navedeni zaključci završnog rada.

2. MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO

2.1. Povijesni razvoj malog i srednjeg poduzetništva

Iako se o malim i srednjim poduzećima intenzivnije govori tek od kraja prošlog stoljeća, saznanja o postojanju nekih primitivnijih oblika malih i srednjih poduzeća sežu u daleku prošlost. Prvi poznati zapisi o malom poduzeću pojavili su se prije 4000 godina.

Možemo reći da je malo poduzeće postojalo u gotovo svim kulturama starih naroda. Većina njih, kao što su Arapi, Babilonci, Egipćani, Židovi, Grci, Feničani i Rimljani, su neprestano razvijali mala poduzeća. Proizvodi i usluge tadašnjih poduzetnika veoma često su bili loše kvalitete, pa su oni na takav način potkradali i zavaravali svoje kupce. Upravo zbog toga je babilonski kralj Hamurabije 2100 godine p.n.e. izdao zakonik oko 300 zakona, koji zaštićuju potrošače i male poslodavce, osobito od prijevara. O ulozi, značaju i funkcioniranju malih i srednjih poduzeća u našoj ekonomskoj literaturi intenzivnije se počinje pisati tek osamdesetih godina prošlog stoljeća.

Unatoč činjenici da mala poduzeća jesu, i da su uvijek bila, vrlo važan dio hrvatskog gospodarstva, pažnja na taj sektor usmjerena je tek nedavno. U posljednjih 20 godina, sektor malog i srednjeg poduzetništva u Hrvatskoj ima sve važniju ulogu u stvaranju novih gospodarskih subjekata i povećanju zaposlenosti. Od osamostaljenja Republike Hrvatske broj malih poduzeća višestruko je porastao. Promocija malog i srednjeg poduzetništva u početku nije bila politički kao ni strateški cilj razvoja gospodarstva te nisu postojale savjetodavne, razvojne ili informativne ustanove.

Osim neadekvatne pravne regulacije i programa, razvoj tog specifičnog sektora gospodarstva opterećivala je i nedosljedna primjena, složeni i dugi administrativni postupci. Poseban problem predstavljao je nedostatak znanja i vještina samih poduzetnika, što se je kasnije pokušalo riješiti osnivanjem niza institucija za pružanje savjetodavnih usluga. Usprkos tome, najveći porast malog poduzetništva ostvario se u početnim godinama tranzicije. Prosječan godišnji rast malih poduzeća od 1990.-1997. godine bio je gotovo 80% godišnje. Tako je 1990. poslovalo 5.000 malih poduzeća, a sedam godina kasnije njihov broj narastao je na 62.000. Nakon sedam godina ekspanzije uslijedila je konsolidacija sektora. Uzroke smanjenja broja malih poduzeća osim u globalnoj recesiji možemo tražiti i u izrazitoj nelikvidnosti hrvatskog gospodarstva.¹

U istom razdoblju srednja poduzeća su konstantno povećavala svoj broj te su od početnih 1.237 srednjih poduzeća 1990. godine, povećala ukupan broj na 2.203 poduzeća 2001. godine.

¹ Z. Prohaska, B. Olgjić: Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, https://bib.irb.hr/datoteka/197275.Programi_financiranjapdf, 26.5. 2015., str. 607.

Do ovih povećanja došlo je uslijed rasta i razvoja određenog broja malih poduzeća te restrukturiranjem i konsolidacijom velikih poduzeća.

Malom gospodarstvu u proteklih se nekoliko godina pridaje poseban značaj s obzirom na njegov doprinos na području prilagodljivosti i konkurentnosti te ulozi nositelja razvoja i zapošljavanja. Malo gospodarstvo u Hrvatskoj čini najbrojniji dio gospodarstva i istovremeno zapošljava preko polovicu svih zaposlenih u gospodarstvu.

Tablica 1. Struktura poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća u 2001., 2011. i 2012. godini

	2001.		2011.		2012.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	56.416	99	90.831	99.5	96.906	99.6
Mala poduzeća	54.213		89.539		95.597	
Srednja poduzeća	2.203		1.292		1.309	
Velika poduzeća	571	1	359	0.5	348	0.4
Ukupno	56.987	100	91.190	100	97.254	100

Izvori: „Malo gospodarstvo”, Hrvatska gospodarska komora, Sektor za malo gospodarstvo, 2011.; „Pregled gospodarskih kretanja za 2012. godinu”, Hrvatska gospodarska komora, 2013.²

2.2. Obilježja malih i srednjih poduzeća, prednosti i nedostaci

Mala i srednja poduzeća pokretač su razvoja cjelokupnoga gospodarstva i zapošljavanja. Taj dio gospodarstva izdvaja se po svojoj ulozi, ekonomskim obilježjima, organizaciji i institucionalnom okruženju.

Obilježja malih i srednjih poduzeća su:

1. manja veličina proizvodnje i osnovnih sredstava,
2. manji broj djelatnika,
3. veći udio znanja i inventivnosti,
4. institucionalna samostalnost kao pravac ekonomskih subjekata,
5. jednostavniji i bezbolniji ulazak i izlazak iz reprodukcijских tokova.

U literaturi se često navode prednosti i nedostaci malih i srednjih poduzeća. Kao najznačajnijim prednostima malog poduzetništva najčešće se navode:³

² Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj- 2013., CEPOR, http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf, 20.02.2015., str.13.

³ Kuvačić Nikola: Poduzetnička biblija, Beretin, Split, 2006., str. 173.

- Primamljivost i dostupnost (malo je poduzetništvo primamljivo jer se poduzetničke ideje lako mogu realizirati uz relativno male troškove početnog ulaganja)
- Tržišna prilagodljivost (mali se poduzetnici brzo prilagođavaju promjenama na tržištu i svoju djelatnost preorijentiraju u skladu sa zahtjevima kupaca)
- Inovativnost i motivacija (mali su poduzetnici tržišno kreativniji i inovativniji)
- Mogućnost samozapošljavanja (osim angažmana vanjskih zaposlenika, malo je poduzetništvo najbolja prigoda samozapošljavanja obaju spolova, odnosno cijelih poduzetničkih obitelji)
- Kooperativnost sa velikim (mali su poduzetnici često od velikog značenja za velike jer posluju kao njihovi kooperanti, dobavljači ili kupci)
- Izravnost kontakata (mali poduzetnika svakodnevno ostvaruje izravne kontakte sa svojim zaposlenicima, dobavljačima i kupcima)
- Veća učinkovitost (promatrano sa stajališta veličine ulaganja i rezultata poslovanja, male su tvrtke učinkovitije od velikih jer ulažu manje kapitala po novozaposlenome, ostvaruju bolje financijske rezultate po zaposlenome, ili pak po jedinici uloženog kapitala nego što je slučaj kod velikih sustava)
- Psihološke pogodnosti (nevjerojatnu radnu snagu mali poduzetnici crpe iz činjenice da sami odlučuju o načinu vođenja posla, što gotovo svakodnevno doživljavaju zadovoljstvo postignuća, što se osjećaju osobno i društveno korisnim osobama i slično).

Od loših strana malog i srednjeg poduzetništva najčešće se navode:⁴

- Nedostatak društvene skrbi (malo poduzetništvo se još uvijek promatra kao privatna stvar poduzetnika i njegove obitelji, pa se njihova propast odnosno bankrot obično ne drži osobitim događajem)
- Mogućnost propasti (veliki je rizik poslovnog neuspjeha i propasti, jer mali poduzetnici u daleko većem postotku bankrotiraju nego veliki, jer sve leži na leđima jednog čovjeka ili obitelji, pa sve ovisi o njihovim sposobnostima i vještinama)
- Nedostatnost informacija (mali poduzetnik sve odluke donosi na brzinu i prema vlastitu osjećaju, odnosno bez dovoljnog broja odgovarajućih informacija, za koje nema novca, ali ni vremena te jako često griješi u pogledu strateškog, taktičkog, ali i operativnog odlučivanja)
- Nedostatnost kapitala (zbog velikih rizika i neizvjesnosti vezanih uz malo poduzetništvo, mali poduzetnici imaju otežan pristup kapitalu i kvalitetnim izvorima financiranja)
- Nedostatnost stručnosti (mali poduzetnici obavljaju sve sami, pa i sasvim stručne poslove, koje objektivno ne mogu dobro uraditi. To je gotovo uvijek ispod potrebne stručne razine, osim toga većina njih ne može stalno angažirati vrhunske stručnjake)
- Ekonomija obujma (mali poduzetnici ne mogu koristiti pogodnosti ekonomije obujma, što se očituje u nemogućnostima nabave uz rabate, diskonta i popuste, nemogućnosti

⁴ Ibid., str. 174.

smanjenja prodajnih cijena i diversifikacije rizika, korištenja troškovnih prednosti serijske proizvodnje, ulaganja u vlastita istraživanja i razvoj i slično)

- Psihološke nepogodnosti (dobro je ako dobro krene i tako se nastavi, ali u protivnome, mali poduzetnik živi pod stalnim stresom gleda mogućeg bankrota, nemogućnosti postizanja željena razvitka, eventualnog otpuštanja zaposlenika, izglednih financijskih gubitaka)
- Poduzetnička neetičnost (zaposlenici u malim tvrtkama mogu biti izloženi različitim oblicima samovolje njihovih vlasnika, posebice u slučajevima kada poduzetnici - vlasnici malih tvrtki spadaju u kategoriju neetičnih osoba, odnosno osoba niske moralne, kulturne i poduzetničke razine).

2.3. Kriteriji za definiranje sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj

Kriteriji za razvrstavanje subjekata u sektoru malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj definirani su Zakonom o računovodstvu⁵ i Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva⁶. Poduzetnici (poduzeća) se u smislu Zakona o računovodstvu razvrstavaju na male, srednje i velike ovisno o iznosu ukupne aktive, iznosu prihoda te prosječnom broju radnika tijekom poslovne godine.

Mali poduzetnici su oni koji ne prelaze dva od sljedećih uvjeta:

- ukupna aktiva 32.500.000 kuna
- prihod 65.000.000 kuna
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 50.

Srednji poduzetnici su oni koji prelaze barem dva od tri uvjeta za male poduzetnike, ali ne prelaze dva od sljedećih uvjeta:

- ukupna aktiva 130.000.000 kuna
- prihod 260.000.000 kuna
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 250.

Veliki poduzetnici su oni koji prelaze dva uvjeta iz definicije srednjih poduzetnika.

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

Fizičke i pravne osobe koje su dio sektora malog i srednjeg gospodarstva moraju zadovoljiti sljedeća tri uvjeta:

- prosječno godišnje zapošljavati manje od 250 zaposlenika

⁵ Narodne novine br. 109/07, 54/13, 121/14

⁶ Narodne novine br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13

- biti neovisni u poslovanju (što znači da druge fizičke ili pravne osobe pojedinačno ili zajednički nisu vlasnici više od 25% udjela u vlasništvu ili pravu odlučivanja u subjektu malog gospodarstva)
- ostvariti ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 50.000.000,00 EUR ili imati zbroj bilance ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imati dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti do 43.000.000,00 EUR.

S obzirom na veličinu subjekta, Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva razlikuje mikro, male i srednje subjekte malog gospodarstva:

- mikro subjekti su fizičke i pravne osobe koje prosječno godišnje zapošljavaju manje od 10 radnika, ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 2.000.000,00 EUR, odnosno imaju vrijednost dugotrajne imovine u protuvrijednosti do 2.000.000,00 EUR.
- mali subjekti su fizičke i pravne osobe koje:
 - prosječno godišnje zapošljavaju manje od 50 radnika
 - ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 10.000.000,00 EUR ili imaju zbroj bilance ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti do 10.000.000,00 EUR.
- srednji subjekti su fizičke i pravne osobe koje:
 - prosječno godišnje zapošljavaju između 50 i 249 radnika
 - ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti od 10.000.000,00 EUR do 50.000.000,00 EUR ili imaju zbroj bilance ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti od 10.000.000,00 EUR do 43.000.000,00 EUR.

Zakon o računovodstvu i Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva nemaju usaglašen kriterij broja zaposlenih za razvrstavanje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Izmjenama i dopunama Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva iz svibnja 2012. godine kategorizacija veličine poduzetnika u ovom Zakonu usklađena je s kriterijima koje primjenjuje Europska unija čime je omogućena kvalitetnija analiza i usporedba sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i zemljama EU, te bolje iskorištavanje mehanizama potpora namijenjenih malim i srednjim poduzećima kroz programe EU.

Tablica 2. Kriteriji razvrstavanja subjekata malog gospodarstva

Tip poslovnog subjekta	Broj zaposlenih	Godišnji prihod u milijunima EUR	Imovina(aktiva/ dugotrajna imovina) u milijunima EUR
	EU/ Hrvatska	EU/ Hrvatska	EU/ Hrvatska
Mikro	0-9	2	2
Mali	10-49	10	10
Srednji	50-249	50	43

Izvor: Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN br. 29/02; 63/07; 53/12; 56/13)

2.4. Oblici organiziranja malih i srednjih poduzeća

Subjekti malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj pojavljuju se u različitim pravnim oblicima, kao što su:

- obrt
- trgovačko društvo
- zadruga
- ostali oblici organiziranja privatne poduzetničke aktivnosti (slobodna zanimanja)

Obrt predstavlja samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti od strane fizičkih osoba sa svrhom ostvarivanja dobiti proizvodnjom ili pružanjem usluga na tržištu. Prednosti obrta su: jednostavnost otvaranja i lakoća zatvaranja, brzo donošenje odluka i relativna tajnost poslovanja te vođenje poslovnih knjiga po načelu jednostavnog knjigovodstva.

Trgovačko društvo je pravna osoba čije su osnivanje i ustroj u Republici Hrvatskoj određeni Zakonom o trgovačkim društvima.⁷ Može biti osnovano kao društvo osoba (javno trgovačko, komanditno društvo) i društvo kapitala (dioničko društvo, društvo s ograničenom odgovornošću i gospodarsko interesno udruženje).

Zadruga je dobrovoljno udruživanje zadrugara u kojem svaki član sudjeluje neposredno i koje zajedničkim poslovanjem, po načelu uzajamne pomoći, unaprjeđuje i zaštićuje svoj gospodarski i drugi profesionalni interes, u cilju ostvarivanja dobiti ili drugih interesa zadrugara u skladu sa pravilima.

Slobodna zanimanja su djelatnosti: odvjetnička djelatnost, ljekarnička djelatnost, revizori, arhitekti, porezni savjetnici, djelatnost samostalnih umjetnika, javnobilježnička djelatnost i dr.

2.5. Malo i srednje poduzetništva u RH

Mala i srednja poduzeća čine 99,7% ukupnog broja poduzeća u Hrvatskoj. Od ovog broja, 92,2% je mikro poduzeća, 6,3% malih i 1,2% poduzeća srednje veličine. Stopa osnivanja novih poduzeća niža je nego u većini država članica EU-a, iako je sklonost prema otvaranju novih poduzeća visoka, što ukazuje na jaz između sklonosti prema samozapošljavanju i vjerojatnosti samozapošljavanja, a uzrok tomu su prepreke za osnivanje, razvoj i vođenje konkurentnog poduzeća.

Sektor malih i srednjih poduzeća sudjeluje s 68,3% u ukupnom zapošljavanju te zapošljava 1,03 milijuna osoba, istovremeno predstavljajući važnog doprinositelja BDP-u, stvarajući 20,5

⁷ Zakon o trgovačkim društvima, Narodne novine br. 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13

milijardi eura dodane vrijednosti, tj. 59%. Sektor MSP-ova smatra se, s gotovo 70 % zaposlenih i 51 % BDP-a, značajnim elementom hrvatskog gospodarstva s golemim potencijalom za razvoj i rast.⁸

Odnos između broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima (više od prosjeka Europske unije) i dodane vrijednosti koju proizvodi ovaj sektor (isti prosjeku Europske unije) pokazuje da postoji prostor za poboljšanje produktivnosti hrvatskih malih i srednjih poduzeća. Stoga, postoji potreba za povećanjem interesa malih i srednjih poduzeća za razvojem i rastom kao presudnim uvjetom povećanja njihovog konkurentnog položaja na domaćem i stranim tržištima i za pružanjem potpore malim i srednjim poduzećima poduzimanjem odgovarajućih mjera.

Potrebna je dodatna potpora za mala i srednja poduzeća u pogledu jasnijih i stabilnijih propisa, uključujući smanjenje birokracije, sustavne i visoko kvalitetne usluge koje se pružaju za osnivanje i razvoj malih i srednjih poduzeća, pristup kapitalu i odgovarajuće infrastrukture. Uz to, potreban je cjelovitiji i stručniji pristup kako bi se razvili na održivi način, a za to su im potrebne odgovarajuće vještine i znanje.

Postoje razlike u poduzetničkoj aktivnosti i poduzetničkom uspjehu između regija, pri čemu kontinentalna Hrvatska bilježi 61,42% malih poduzeća i 66,87% zaposlenja, dok jadranska regija bilježi 38,58% malih poduzeća i 33,13% zaposlenja.

Na županijskoj i općinskoj razini, u kontinentalnoj Hrvatskoj, osim Grada Zagreba koji premašuje prosjek (23,6% ukupnog broja poduzeća i 28,16% ukupnog zaposlenja), najviša poduzetnička aktivnost zabilježena je u Zagrebačkoj županiji (6,59% poduzeća i 6,33% zaposlenja) i Osječko-baranjskoj županiji (5,37% poduzeća i 5,49% zaposlenja), dok je poduzetnička aktivnost znatno niža u ostatku ove regije (najniža je u Požeško-slavonskoj županiji s 1,24% poduzeća i 1,22% zaposlenja).

Slična situacija je i u jadranskoj Hrvatskoj, gdje je poduzetnička aktivnost visoka u Splitsko-dalmatinskoj županiji (10,41% malih poduzeća i 9,66% zaposlenja), Istri i Primorsko-goranskoj županiji (8,93% malih poduzeća i 8,14% zaposlenja), a najmanja u Ličko-senjskoj županiji (0,98% mala poduzeća i 0,85% zaposlenja).⁹

U 2010. godini, nakon desetljeća stabilnog rasta i priljeva privatnog kapitala, hrvatski sektor malih i srednjih poduzeća zabilježio je značajne gubitke, kao negativni učinak svjetske gospodarske krize koja je Hrvatsku zahvatila nešto kasnije nego ostale države članice EU-a zbog stabilnosti njenog bankovnog sektora. Kriza je progresivno uzrokovala slabljenje potražnje i na domaćem i na stranom tržištu, teške uvjete kreditiranja i oštar pad ulaganja u stvaranju kapitala i inovacije. Ova situacija pokazuje da je za mala i srednja poduzeća presudan pristup analizama tržišnih trendova, sposobnost prepoznavanja negativnih utjecaja

⁸ OPERATIVNI PROGRAM KONKURENTNOST I KOHEZIJA 2014. – 2020., <http://www.mrrfeu.hr/>, 27.3.2015., str.10.

⁹ Ibid., str.11.

na njihovo poslovanje i stručne prilagodbe na brzo mijenjajuće, često negativne, situacije na tržištima.

Od 2012. godine sveukupna gospodarska aktivnost koju je kriza oslabila rezultirala je slabom potražnjom za zajmovima, što je uzrokovalo smanjenje izdavanja zajmova kućanstvima i poduzećima, kako su se zajmodavci sve više usredotočili na ograničavanje rizika, što je, između ostalog, kočilo ulaganja u realnom sektoru.

To je temeljni razlog zašto je bolji pristup financiranju istaknut kao jedna od gorućih potreba s kojima je suočeno 23,6% hrvatskih malih i srednjih poduzeća, u usporedbi s europskim medijanom od 15,1%. To se pogotovo odnosi na startupe i poduzeća koja se temelje na inovacijama, kojima je gotovo nemoguće pristupiti bilo kakvoj vrsti financiranja zbog visokih rizika uključenih u takve poduzetničke pothvate.¹⁰

Analize izvršene u 2011. i u 2013. godini pokazale su da postoji stalni financijski jaz na tržištu, što znači da popriličan udio gospodarski značajnih malih i srednjih poduzeća ne može dobiti financiranje od banaka, tržišta kapitala ili drugih pružatelja sredstava zbog strukturalnih karakteristika tržišta. Banke predstavljaju dominantne financijske institucije i vrlo su nesklone riziku, što dovodi do toga da 79% malih i srednjih poduzeća koristi vlastiti novčani tok i zadržanu dobit kao svoj primarni izvor financiranja za nova ulaganja.

Zajmovi banaka se uglavnom koriste za kupnju zemljišta i opreme (do 50%). Hrvatska mala i srednja poduzeća imaju posebne teškoće s dobivanjem malih zajmova (25.000-100.000 eura), dok 60% malih i srednjih poduzeća nema dovoljan jamstva za bilo kakav oblik financiranja banaka, 54% financijskih usluga i proizvoda koji im se nude nisu prilagođeni njihovim potrebama, a kamatne stope su previsoke za 34% poduzeća.¹¹

U različitim fazama rasta mala i srednja poduzeća se također često suočavaju s problemima kao što su nedostatak pravovremenih i kvalitetnih informacija o pravnim i normativnim aspektima poslovanja kao i informacija o raznim razvojima i kretanjima u sektorima u kojima posluju.

Ovo sve u konačnici utječe na konkurentnost malih i srednjih poduzeća i pogotovo na njihovu sposobnost da drže korak s drugim poduzećima na dinamičnim stranim tržištima.

¹⁰ Ibid., str. 12.

¹¹ Ibid., str. 12.

3. FINANCIRANJE MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA

3.1. Izvori financiranja

1.) Prema roku raspoloživosti izvora:

- Kratkoročno financiranje: izvori kratko traju, raspoloživi u vremenu od 1 godine, koriste se financiranje ulaganja u kratkotrajnu imovinu (obrotna sredstva)
- Srednjeročno financiranje: izvori raspoloživi od 1-5 godina, financiranje srednjeročnih ulaganja u strojeve, opremu i sl.
- Dugoročno financiranje: izvori dugo traju i raspoloživi više od 5 godina
 - Ročni izvori: rok dospijeca duži od 5 godina (krediti, obveznice)
 - Neročni izvori: nemaju rok dospijeca, trajno raspoloživi (dionički kapital od emisije dionica, zadržani dobitak); za financiranje ulaganja u dugotrajnu imovinu (osnovna sredstva) odnosno razvoj poduzeća

2.) Prema porijeklu izvori financiranja dijele se na:

- Unutarnji (interni) izvori: stvorilo samo poduzeće (amortizacija, zadržani dobitak)
- Vanjski (eksterni) izvori: dolaze izvana (emisija vrijednosnih papira, krediti)

3.) Prema vlasništvu izvori mogu biti:

- Vlastiti (neročni) izvori: ne postoji obveza vraćanja (dionički kapital, partnerski ulozi)
- Tuđi (ročni) izvori: moraju se vratiti vjerovnicima u određenom roku (sve vrste obveza, dugovi), za kratkoročna i dugoročna ulaganja¹²

3.1.1. *Kratkoročno financiranje*

Područje kratkoročnih financija odnosi se na menadžment obrtnog kapitala pri čemu se razlikuje bruto (kratkotrajna imovina) i neto obrtni kapital (razlika između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza).

Izvori kratkoročnog financiranja:

- 1.) Vremenska razgraničenja
- 2.) Trgovački krediti
- 3.) Osigurani kratkoročni krediti
- 4.) Neosigurani kratkoročni krediti

Vremenska razgraničenja- Kao kratkoročni izvor financiranja rezultat su kontinuiranog odvijanja poslovanja, korištenja resursa svakodnevno, uz plaćanje usluga i podmirivanje

¹² Marković I., *Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava*, RRIF plus, Zagreb, 2000., str.6-7

obveza u određenim vremenskim razdobljima. Najuobičajenija vremenska razgraničenja su plaće i porezi.

Trgovački kredit- Kao kratkoročni izvor financiranja je kredit što ga dobavljači odobravaju kupcima isporučujući im robu uz mogućnost naknadnog plaćanja unutar odobrenog razdoblja. Ovo je i glavni izvor kratkoročnog financiranja u razvijenim tržišnim gospodarstvima.¹³ Razlozi korištenja trgovačkih kredita su : prikladnost i neformalnost, dostupnost u smislu da trgovački krediti predstavljaju vrstu kredita koji se mogu najlakše dobiti i onda kada su poduzeću svi drugi izvori kapitala nedostupni, i cijena kapitala. Pod cijenom kapitala se misli na to da je njegova cijena niža od ostalih izvora kapitala. Nedostaci financiranja trgovačkim kreditom su : neiskorišteni kasa-skonto - neiskorištavanjem kasa-skonta trgovački kredit postaje jedan od najskupljih kratkoročnih izvora financiranja, te prekomjerno financiranje – trgovački kredit nije neograničen izvor financiranja. On mora biti usklađen sa planom nabave, proizvodnje i prodaje. Prekomjerno financiranje može uzrokovati insolventnost.

Osigurani kratkoročni krediti- Kratkoročno osigurano financiranje koristi se za financiranje kratkoročnih ulaganja, posebice povećanih kratkoročnih potraživanja od kupaca i sezonskih zaliha te prilagođavanja u razdobljima neizvjesnosti.¹⁴ Da bi odobrile kredit, kreditne institucije traže osiguranje koje će za njih smanjiti rizika gubitka.

Najčešći osigurani kratkoročni krediti su:

1.) Kredit na temelju zaloge vrijednosnica- Kredit koji banka odobrava klijentu na temelju zaloge vrijednosnica iz njegova portfelja koji mogu činiti kako kratkoročne (komercijalni zapisi, blagajnički zapisi, depozitni certifikati i sl.), tako i dugoročne vrijednosnice iako mnogo rjeđe (dionice, obveznice i sl.)¹⁵

2.) Kredit na temelju zaloge potraživanja- Kod ovog kredita zajmoprimac dostavlja zajmodavcu raspored potraživanja, fakturu te potpisuje sporazum o osiguranju kredita. U ocjeni zahtjeva za dodjelu kredita, zajmodavac će analizirati kvalitetu potraživanja poduzeća da bi odredio iznos kredita. Što je viša kvaliteta potraživanja koju poduzeće održava, viši je postotak koji je zajmodavac voljan odobriti u odnosu na založena potraživanja.¹⁶

3.) Faktoring potraživanja- Podrazumijeva prodaju potraživanja faktoru. Faktor može biti banka, specijalizirana faktor podružnica ili klasična institucija faktora. Poslovi koje oni obavljaju mogu biti slijedeći: preuzimanje odgovornosti naplate potraživanja od dužnika, upravljanje potraživanjima i kreditna funkcija.

¹³ Vidučić, Lj., Financijski menadžment, RRiF, Zagreb 2008. str. 319.

¹⁴ Van Horne, J. C., Financijsko upravljanje i politika: Financijski menadžment, MATE, Zagreb, 1993., str. 502.

¹⁵ Vidučić Lj.: op.cit., str. 322.

¹⁶ Van Horne, J. C., op.cit., str. 505.

Poslovi faktoringa temelje se na tome da banka otkupi potraživanja od poduzeća i isplati poduzeću sredstva za ta potraživanja. To znači da poduzeće koje ima buduće potraživanje prema nekoj trećoj strani prenese ta potraživanja na banku. Kada poduzeće naplati svoja potraživanja, sredstva će pripasti banci. Proces faktoringa je, zapravo, pretvaranje nelikvidne imovine (potraživanja su imovina, ali nisu sredstva s kojima poduzeće može aktivno raspolagati) u likvidnu imovinu tako da banka prijevremeno ustupi buduću likvidnost.¹⁷

Factoring je jedan od načina vanjskog financiranja poduzeća, koji uključuje i kreditno osiguranje i usluge vezane za upravljanje potraživanjima. Zbog toga je pogodan način financiranja poslovanja malih i srednjih poduzeća. Najvažnija prednost faktoringa je ta što on pruža, osim usluga financiranja, kreditnu zaštitu i upravljanje potraživanjima. Samim time što su sve usluge objedinjene u jednom paketu, faktoring čini jedinstvenim među izvorima financiranja malih i srednjih poduzeća.¹⁸ Faktoring izravno utječe i na cash flow i popravlja likvidnost te ubrzava obrt sredstava. Faktoring je, prema ocjenama analitičara, dobro rješenje za male i srednje tvrtke koje brzo rastu.

4.) Kredit na temelju zaliha- Odobrava se na temelju kvalitete zaliha. Zajmodavac određuje postotak, ovisno o kvaliteti, koji će se odobriti od tržišne vrijednosti kolaterala.

Neosigurani kratkoročni krediti- To su krediti koje zajmodavci odobravaju na temelju kreditne sposobnosti klijenta, a bez traženja osiguranja kredita. To su:

1.) Kredit na principu tekućeg računa ili kontokorentni kredit- Banka odobrava klijentu sredstva na tekući račun do ugovorenog iznosa i roka radi održavanje tekuće solventnosti. Kredit se ne isplaćuje u gotovom novcu, već se odobrava na tekućem računu. Poduzeća u Hrvatskoj posluju preko žiro računa, a ne tekućih računa te umjesto kontokorentnog kredita koriste okvirni kredit. To je kredit koji može odobriti banka svojem deponentu za plaćanje dospjelih obveza s njegovog žiro računa, do visine odobrenog okvirnog kredita.¹⁹

S obzirom na to da klijentima koji se koriste kontokorentnim kreditima trebaju sredstva u kratkome roku, klijenti su na ovakva sredstva voljni platiti više kamatne stope nego na druge kredite, tako da kontokorentni krediti predstavljaju značajan izvor prihoda za banke. Iz perspektive osiguranja, kontokorentni krediti su najčešće osigurani impliciranim elementima osiguranja, odnosno osigurani su budućim prihodima klijenta.²⁰

2.) Kreditna linija- Kratkoročni kredit bez pokrića koji se odobrava na temelju kreditne sposobnosti i boniteta poduzeća. To je zapravo dogovor između banke i komitenta, koji određuje maksimalni iznos neosiguranog kredita koji banka dozvoljava klijentu za dugovanje

¹⁷ Gregurek M., Vidaković N.: Bankarsko poslovanje, Visoko učilište EFFECTUS- visoka škola za financije i pravo, Zagreb, 2013., str. 184.

¹⁸ Vidučić Lj., Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet Split, 2005., str. 26

¹⁹ Marković I., op.cit. str. 61.

²⁰ Gregurek M., Vidaković N.: op.cit., str. 167.

u bilo koje vrijeme. Ovaj kredit ne predstavlja zakonsku obvezu banke da ga produži u slučaju da se pogorša kreditna sposobnost dužnika.

3.) Revolving kredit- Garantirana kreditna linija koja predstavlja zakonsku obvezu banke da produži kredit do maksimalno ugovorenog iznosa za utvrđeno vremensko razdoblje. Dok je obveza na snazi banka mora produžiti kredit kad god to zajmoprimac želi, ali ukupne posudbe ne smiju premašiti maksimalno određeni iznos.

4.) Transakcijski kredit- kredit koji banka odobrava klijentu za obavljanje određenog posla. Po njegovom završetku i naplati zajmoprimac otplaćuje ovaj kredit.

3.1.2. Srednjoročno financiranje

Srednjoročni izvori financiranja traju od jedne do pet godina, odnosno gase se u tom vremenskom razdoblju. Ti izvori popunjavaju jedan vremenski "vakum" između kratkoročnih izvora, raspoloživih do jedne godine, i dugoročnih izvora, raspoloživih preko 5 godina.²¹

Srednjoročno financiranje se dijeli na:

- 1.) Financiranje srednjoročnim kreditima
- 2.) Financiranje leasingom
- 3.) Financiranje franšizingom

Financiranje srednjoročnim kreditima- Među srednjoročnim izvorima financiranja dominantno mjesto zauzimaju razne vrste srednjoročnih kredita banaka i drugih financijskih institucija. Srednjoročni krediti postupno se otplaćuju tijekom trajanja zajma, u pravilu u jednakima godišnjim ili polugodišnjim anuitetima. Takvim postupnim obročnim otplatama olakšava se poduzeću otplata duga i supstitucija pozajmljenog tuđeg kapitala s vlastitim kapitalom.²²

Karakteristika srednjoročnih kredita je da traže temeljitije i kompleksnije elemente osiguranja. Ovakvi se krediti obično koriste kao element operativnog poslovanja poduzeća, a ne kao izvori investicijskog financiranja. Za investicijsko se financiranje koriste dugoročni krediti.²³

Financiranje leasingom- Leasing se koristi kao jedan oblik financiranja malog i srednjeg poduzeća. Leasing predstavlja poslovni odnos u kojem leasing društva daju objekt leasinga na određeno vrijeme za korištenje i uporabu primatelju leasinga za što primatelj leasinga plaća naknadu. Leasing je jedan od najatraktivnijih financijskih instrumenata dostupan malim i

²¹ Van Horne, J.C.: op.cit, str. 511.

²² Marković I.: op.cit.. str. 71-72.

²³ Gregurek M., Vidaković N.: op.cit., str. 168.

srednjim poduzećima te je njegova ponuda u Hrvatskoj razgranata, uglavnom u podružnicama banaka u inozemnom vlasništvu.

Razlikujemo financijski i operativni leasing. Financijski leasing je vrlo sličan kupnji na kredit. No, kod kupoprodaje vlasništvo nad predmetom kupnje prelazi od prodavatelja na kupca u trenutku isporuke, dotle kod financijskog leasinga pravno vlasništvo prelazi na korisnika leasinga tek na kraju trajanja leasinga. Tijekom trajanja ugovora davatelj leasinga je pravni vlasnik predmeta leasinga. Korisnik leasinga je ekonomski vlasnik odnosno on snosi sve financijske i materijalne rizike uključujući i rizik oštećenja ili potpunog uništenja predmeta leasinga. Operativni (poslovni) leasing ima obilježja klasičnog najma, te davatelj leasinga ostaje vlasnikom predmeta leasinga i nakon isteka ugovora o leasingu. Važno obilježje leži u tome da otplate što proizlaze iz ugovora o najmu nisu dovoljne da pokriju ukupne troškove stjecanja leasinga, i ugovor o najmu se sklapa na kraće razdoblje nego što je očekivani vijek trajanja opreme, pa se od najmodavca očekuje da pokrije troškove na način daljnjeg leasinga opreme ili prodaje opreme nakon isteka najma.

Razlika između financijskog i operativnog leasinga je u tome tko je vlasnik imovine koja je predmet leasinga i koji je krajnji cilj uporabe leasinga. Operativni leasing se rabi kod najma opreme, ali nije mu svrha stjecanje vlasništva nad opremom. Kod operativnog leasinga klijent uzima u najam opremu koju nakon ugovorena roka uporabe vraća leasing kući. Razdoblje leasinga je obično od 3 do 5 godina, a leasing kuća obično traži da klijent ostavi određeni postotak vrijednosti kao polog kod leasing kuće ili u banci. Svrha financijskog leasinga je stjecanje vlasništva nad predmetom leasinga. Ugovor leasinga traje od 1 do 5 godina, a potrebna akontacija je 20%.²⁴

Poduzeća biraju leasing iz nekoliko razloga:

- Porezne prednosti koje variraju ovisno o opremi koja se daje na leasing, o troškovima i o vremenskom oblikovanju ciklusa financijske godine poduzeća.
- Omogućuje poduzeću da zadrži gotovinu za ispunjavanje zahtjeva na dnevnoj bazi umjesto da ograniči njeno korištenje na opremu ili na financiranje imovine s brзом amortizacijom kao što su vozila.
- Omogućuje poduzeću da obnavlja opremu na troškovno učinkovit način, kako se tržište razvija i kako oprema postaje zastarjela, čime poduzeće postaje konkurentnije
- Početni troškovi i mjesečna plaćanja su niski.
- Leasing omogućuje srednjoročno i dugoročno financiranje.
- Moguće je ugovaranje zamjene ‘staro za novo’ ili kupnje pri isteku leasinga.
- Pomaže u ublažavanju učinaka inflacije.
- Daje poduzeću mogućnost zadržavanja otvorene kreditne linije s bankom, što može pripomoći financiranju rasta i ekspanzije
- Navedeni razlozi potiču poduzeće na izbor leasinga u situacijama kada se obveze mogu financirati leasingom, međutim njegova je primjena ograničena na financiranje preuzimanja ili upotrebe imovine.

²⁴ Gregurek M., Vidaković N.: op.cit., str. 281.

Financiranje franšizingom- Franšizing je poslovni odnos dviju pravnih osoba, davaoca i korisnika franšize koje se ugovorom obvezuju da će zajedno slijediti politiku udruženog posla pod jednim imenom i prema zajedničkim uvjetima djelovanja, tj. da će ostvariti blisku suradnju u proizvodnji, promociji i/ili distribuciji proizvoda, odnosno usluga. Korisnici franšize, iako u većini slučajeva mala i srednja poduzeća s nevelikim financijskim sredstvima, osiguravaju znanje o lokalnom tržištu, dio kapitala i osoblje. Davalac franšize je vlasnik marke, proizvođač novog ili atraktivnog proizvoda i/ili usluge, pojedinih razvijenih i/ili originalnih tehnika marketinga, koje ustupa korisniku franšize radi poslovanja pod zajedničkim imenom i u skladu s uvjetima rada jednakim za sva poduzeća unutar iste organizacije.

3.1.3. Dugoročno financiranje

Financiranje poslovanja i ekspanzije poduzeća na rok dulji od godinu dana, točnije dulje od pet godina. Sredstva pribavljena dugoročnim zaduživanjem poduzeća koriste za ulaganje u dugotrajnu imovinu i financiranje neto radnog kapitala. U financijskim sustavima poput hrvatskog, osnovni izvor dugoročnog financiranja čine krediti, pa tek manjim postotkom dionice i obveznice.

Kod ovog financiranja izvori dugo traju i raspoloživi su više od pet godina. Mogu biti:

- a) neročni (vlastiti) koji nemaju roka dospjeća (kapital priskrbljen emisijom dionica ili iz financijskog rezultata)
- b) ročni (tuđi) koji imaju rok dospjeća (kapital priskrbljen emisijom obveznica, dugoročnim kreditima i sl.)²⁵

Financiranje dugoročnim kreditima- kredit predstavlja ustupanje određene svote novčanih sredstava od strane financijske organizacije (banke i dr.) kao kreditora (vjerovnika, zajmodavca) nekoj osobi (debitoru, dužniku, zajmoprimcu), uz obvezu da mu ih ovaj vrati u određenom roku i plati pripadajuću naknadu (kamat). Za investicije u realnu imovinu poduzeća uzimaju dugoročne kredite na obročnu otplatu. Ovi krediti važan su izvor financiranja za sva poduzeća, a posebno za mala.

Dugoročnim kreditiranjem poduzeća financiraju kupnju imovine sa dugim vijekom uporabe ili financiraju veće investicijske projekte. Rizik je kod takva financiranja za banku najveći, jer što je razdoblje kredita dulje to je veća mogućnost da kredit neće biti vraćen. Banke nastoje kontrolirati rizik putem kamatne stope (veća kamatna stopa za rizičnije klijente) i pojačanim

²⁵ Marković I., op.cit. str. 85.

elementima osiguranja. Kontrola kvalitete dodatnih elemenata osiguranja za banku uzrokuje dodatne troškove i usporava poslovanje.²⁶

Dugoročne kredite dijelimo na hipotekarne i investicijske.

a) Hipotekarni kredit je tip kredita koji kao element osiguranja ima dugotrajnu imovinu. Pod dugotrajnom imovinom banka smatra: poslovni objekt, stambeni objekt i zemlju. Samo osiguranje se postiže putem uknjižbe (hipoteke) na objekt. Hipotekarni kredit jedan je od najstarijih kreditnih poslova. U početku svog nastanka predmet zaloga je najčešće bila zemlja. Banke danas u ponudi imaju široku paletu hipotekarnih kredita. Veličina kredita je obično do 70% vrijednosti imovine, ali banka, ovisno o vlastitoj sklonosti prema riziku može ponuditi i veću svotu.²⁷

b) Investicijski krediti su krediti koje banka odobrava kako bi poduzeće ostvarilo investicije i na taj način povećalo svoje poslovanje. Ovakav oblik kredita ekonomski je najkorisniji jer je u izravnoj korelaciji s razvojem ekonomije i ekonomskim rastom, ali je za banku najsloženiji oblik kreditiranja. Banka ponajprije mora utvrditi je li investicija isplativa, pa ako jest, pod kojim uvjetima i kada. Sukladno ovim ograničenjima banka mora utvrditi koji su postojeći elementi osiguranja, i jesu li ti elementi osiguranja zadovoljavajući za banku. Financiranje projekata često je složeno i zahtjeva kompleksne financijske konstrukcije. Banka se javlja kao institucija koja nastoji omogućiti klijentima ostvarenje takvih financijskih konstrukcija. Praćenje investicijskih kredita od posebnog je značenja za banku. Pojedine investicije traju i nekoliko godina; često investicije nisu u stanju imati prihode na početku poslovanja tako da banka mora pratiti kako se investicija razvija dok se ne ostvari mogućnost prihoda.²⁸

Dugoročni krediti najčešće su osigurani nekretninama. U pravilu se krediti odobravaju do 75% procijenjene vrijednosti nekretnine, procijenjene od ovlaštenog sudskog vještaka. Nekretnina na kojoj kreditna institucija zasniva založno pravo mora davati pravnu sigurnost i redovito biti revidirana njezina procijenjena vrijednost. Instrument osiguranja može biti i pokretnina, garancija druge banke, korporativno jamstvo, sudužništvo, cesija potraživanja, mjenice, zadužnice. Nekretnine mogu biti: stambene (nekretnina u kojoj vlasnik stanuje ili će stanovati, odnosno koju vlasnik daje u najam/leasing) i poslovne (ured ili poslovni prostor u kojem vlasnik nekretnine obavlja svoju djelatnost ili koju vlasnik nekretnine daje u najam/leasing). Kreditna institucija za vrijeme trajanja ugovornog odnosa, ako je tako ugovoreno, može zatražiti i dodatne instrumente osiguranja ukoliko se njezin rizik u poslovanju s određenim poduzećem ocijeni kao povećan, a nije dovoljno osigurana po plasmanima koje je odobrila.²⁹

²⁶ Gregurek M., Vidaković N.: op.cit., str. 169.

²⁷ Ibid., str. 170.

²⁸ Ibid., str. 170.

²⁹ Vrbošić A., Princi Grgat D.: Tajne uspješnog poslovanja- vodič za srednja i mala poduzeća, <http://eobrazovanje.mingorp.hr/UserDocImages/Tajne%20uspje%C5%A1nog%20poslovanja%20vodi%C4%8D%20za%20srednja%20i%20mala%20poduze%C4%87a.pdf>, 29.5.2015., str. 23.

Financiranje emisijom obveznica- Obveznice su pismene isprave kojima se njihov izdavatelj obvezuje da će vlasniku obveznice isplatiti dinamikom naznačenom u obveznici iznose novčanih sredstava naznačenih u obveznici.³⁰ Postoje različite vrste obveznica. Među klasične obveznice ubrajamo državne, municipalne, hipotekarne, korporacijske te obveznice financijskih institucija.

Obveznice predstavljaju instrument pomoću kojeg poduzeće ili neka druga pravna osoba prikuplja, po pravilu, novac potreban za financiranje svog poslovanja i ekspanzije. To su instrumenti formiranja, prvenstveno, dugoročnog duga poduzeća koji je namijenjen za financiranje njegove dugoročno vezane imovine odnosno osnovnih i trajnih obrtnih sredstava. Iako obveznice mogu izdavati sva poduzeća koja su pravne osobe njihovo je korištenje ipak karakteristično prvenstveno za velika dioničarska poduzeća.

Kako su obveznice instrument formiranja dugoročnih dugova poduzeća njihova se emisija može suprotstaviti internom ili eksternom povećanju vlasničke glavnice tvrtke ili pak pribavljanju dugoročnog investicijskog kredita. To znači da će emisiji obveznica prethoditi analiza investicijskih oportuniteta tvrtke kao i rješavanje dilema o vlasničkoj strukturi kapitala, o troškovima financiranja, te dileme emisija obveznica VS investicijski kredit.³¹

Financiranje emisijom dionica- Dionice su dugoročni instrumenti financiranja kojima poduzeće formira svoj permanentni kapital. Taj je permanentni kapital prezentiran u jednakim zaokruženim manjim iznosima, apoenima koji reprezentiraju dionice. Dionice su, prema suštini financijskog odnosa koji se povodom njih uspostavlja, vrijednosni papiri bez unaprijed određenog roka dospijeca. Na taj se način one moraju svrstati u instrumente formiranja vlastitih izvora financiranja poduzeća.³²

- Javna emisija je emisija vrijednosnih papira ponuđena širokom krugu potencijalnih investitora odnosno cjelokupnoj investicijskoj javnosti. Kao nedostaci navodi se nemogućnost poduzeća za izdavanjem dionica, potreban je veliki bonitet poduzeća, te vrlo visoki troškovi emisije. Javna emisija dionica kao način pribavljanja kapitala uobičajeno je rezerviran za velike tvrtke i multinacionalne korporacije.
- Interna emisija je emisija vrijednosnih papira koja je usmjerena na postojeće dioničare. Na dovodi svježi novac u poduzeće.
- Emisija s prospektom je vrsta indirektna, javne emisije vrijednosnih papira. Prospektom emitent poziva investitorsku javnost na kupnju još neemitiranih vrijednosnih papira po u njemu utvrđenoj cijeni.
- Indirektna emisija je postupak emisije vrijednosnih papira u kojem se za distribuciju vrijednosnih papira koriste usluge specijaliziranih posrednika.
- Izravna (direktna) emisija je emisija u kojoj se u procesu distribucije ne koriste usluge specijaliziranih posrednika.

³⁰ Orsag S.: Financiranje emisijom vrijednosnih papira, RIFIN, Zagreb, 2002., str. 249.

³¹ Ibid., op.cit., str. 251.

³² Ibid., op.cit., str. 328.- 329.

3.2. Problematika financiranja malih i srednjih poduzeća

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). Postoji konsenzus teoretičara i praktičara da SME³³ imaju problem pristupa bankarskim kreditima. Male i srednje tvrtke imaju probleme u pristupu određenim izvorima 43 financiranja zbog svoje veličine. To se posebice odnosi na određene kategorije SME. Pojedine skupine SME imaju svoje osobitosti koje se odražavaju i na njihove mogućnosti pristupa različitim izvorima financiranja pa tako i na različite mogućnosti opstanka i rasta. Primjeri grupa SME koji imaju teži pristup financiranju uključuje SME u ranijoj fazi, početnike, SME u vlasništvu žena te ona iz nerazvijenih područja.³⁴ Može se uočiti da su problemi financiranja malih i srednjih poduzeća brojni i složeni, a javljaju se uslijed početnog, tekućeg i razvojnog financiranja.³⁵

3.2.1. Početno financiranje

Struktura početnog kapitala, koji je temelj financiranja i financijske stabilnosti, ovisi o tome osniva li se inokosno (samo jedan vlasnik), partnersko ili dioničko društvo. Od posebne važnosti za poduzetnike je osiguranje dostatnog iznosa početnog temeljnog kapitala. Najveći broj poduzetnika započinje mali posao osnivanjem vlastitog ili obiteljskog poduzeća.

Ukoliko poduzetnik osniva inokosno poduzeće sam osigurava potreban kapital za osnutak, upravlja vlastitim poduzećem, snosi rizik poslovanja, a za gubitke i dugove poduzeća neograničeno je odgovoran. Inokosni poduzetnik sam odlučuje o dobitku, a prilikom osnivanja poduzeća nije potrebno pravno i financijsko povezivanje s partnerima. Prilikom osnivanja partnerskog poduzeća postoji dva ili više suvlasnika, a početni temeljni kapital su uložili partneri. Partneri zajednički upravljaju poduzećem, odlučuju o dobiti te snose rizike poslovanja. Ukoliko je partnerstvo ugovoreno kao opće, svi partneri za dugove i gubitke odgovaraju solidarno ukupnom svojom imovinom, poslovnom i osobnom. Ukoliko je partnerstvo definirano kao limitirano, jedan ili više općih partnera za poslovanje poduzeća odgovaraju ukupnom svojom imovinom, dok ostali partneri imaju ograničenu odgovornost do veličine svojih uloga koje su unijeli u poduzeće prilikom osnivanja. Prednost partnerskog u odnosu na inokosno poduzeće očituje se u lakšem i bržem osiguranju početne razine temeljnog kapitala. Početni kapital za osnivanje malog ili srednjeg dioničkog društva osiguravaju dioničari koji s ulozima sudjeluju u temeljnom kapitalu podijeljenom na dionice. Odgovornost dioničara limitirana je do veličine uloženog kapitala, a pravo upravljanja i

³³ SME (small and medium enterprises)- mala i srednja poduzeća

³⁴ Vidučić Lj., Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet Split, 2005., str. 6.-7.

³⁵ Marković I., op.cit., str. 219.-223.

dividenda ovisi o broju kupljenih dionica s pravom glasa. Prednosti dioničkog društva ogledaju se u činjenici što se početni kapital može pribaviti emisijom dionica i privlačenjem kapitala većeg broja malih dioničara, te u prijenosu dioničkog kapitala nasljeđivanjem čime se omogućuje kontinuitet poslovanja.

3.2.2. Tekuće financiranje

Mala i srednja poduzeće često imaju probleme s financiranjem tekućeg poslovanja. Glavni uzrok tome je financiranje stalne obrtne imovine iz neodgovarajućih kratkoročnih izvora koji se brzo gase i uzrokuju insolventnost. Također, nemogućnost pozajmljivanja kratkoročnih novčanih sredstava emisijom komercijalnih zapisa otežava tekuće financiranje. Poduzetnici često ove probleme rješavaju uporabom spontanih (autonomnih) izvora, a to su nedospjele obveze prema dobavljačima (trgovački kredit), vremenska razgraničenja, plaće i porezi. Spontani izvori financiranja mijenjaju se s promjenama poslovanja. Povećanje obujma poslovanja povećava obveze prema dobavljačima, a time i veličinu trgovačkog kredita. Jednako tako, vremenska razgraničenja se povećaju s povećanjem obujma poslovanja, a za troškove plaća i poreza je utvrđen rok u kojem se moraju platiti djelatnicima, odnosno državi. S druge strane, mala i srednja poduzeća imaju kratkoročna potraživanja pa ih često prodaju faktoring organizaciji.

3.2.3. Razvojno financiranje

Mala i srednja poduzeća obično teže povećanju imovine i obujma poslovanja, što dovodi do povećanja dobitka i blagostanja vlasnika. Glavna prednost malih i srednjih poduzeća u odnosu na velika je prilagodljivost u reakciji na promjene tržišnih uvjeta. Međutim, u želji da poduzeće ostane u obiteljskom vlasništvu, ponekad pojedinci svjesno izabiru da njihova poduzeća ostanu mala, nego da se razvijaju pomoću tuđeg kapitala i da izgube punu kontrolu. Ukoliko poduzeće teži razvoju poduzetnik mora osigurati dodatni temeljni i pozajmljeni kapital za financiranje razvoja. Dodatni temeljni kapital za razvoj inkonosnog poduzeća može osigurati iz zadržanog dobitka, a partnersko i dioničko društvo može osigurati akumuliranjem zadržanog dobitka i privlačenjem novih partnerskih i dioničkih uloga. Kako novoosnovana poduzeća obično ne raspolažu velikim iznosim zadržanog dobitka, važan izvor financiranja je i amortizacija. Amortizacija se koristi uvođenjem novih i tehnoloških naprednijih sredstava, ali zbog male vrijednosti sredstava koja se amortiziraju kapital koji se oslobađa preko obračunate i naplaćene amortizacije je znatno manji nego kod velikih poduzeća. Zbog ograničene mogućnosti stvaranja dodatnog temeljnog kapitala putem samofinanciranja i amortizacije poduzeća koriste dodatni pozajmljeni kapital za financiranje razvoja. Međutim, poduzeće teško dolazi do pozajmljenog kapitala ako nema dovoljno vlastitog kapitala i odgovarajuće novčane tijekomove.

4. ALTERNATIVNI IZVORI FINANCIRANJA

4.1. HAMAG- BICRO

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) nastala je 2014. godine spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO). Svrha spajanja ovih dviju Agencija jest strateško kreiranje jedinstvenog sustava koji će poduzetnicima pružiti podršku kroz sve razvojne faze njihovog poslovanja – od istraživanja i razvoja ideje pa sve do komercijalizacije i plasmana na tržište.

Hrvatska agencija za malo i srednje poduzetništvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) osnovana je s ciljem poticanja razvoja malog i srednjeg poduzetništva, poboljšanje procesa inovacije i poticanje ulaganja.

Tijekom 20 godina rada, HAMAG-BICRO se dosljedno zalaže za rast i razvoj malog i srednjeg poduzetništva i obrta u Republici Hrvatskoj, olakšavajući im pristup financijskim sredstvima. Glavni cilj Agencije ogleda se u strateškom stvaranju jedinstvenog sustava koji će pružati potporu poduzetnicima kroz sve faze razvoja poslovanja, počevši od istraživanja i razvoja ideje do komercijalizacije i plasmana na tržište.³⁶

Aktivnosti Agencije su promicanje uspostave i razvoja malih poslovnih subjekata, financiranje poslovanja i razvoja malih poslovnih subjekata sa kreditima i jamstvima koje izdaju za odobrene kredite od strane vjerovnika, kao i poticanje ulaganja u mala poduzeća.

Agencija pruža financijsku potporu inovativnim i tehnološki orijentiranim poduzećima u Hrvatskoj kroz povećanje komercijalizacije znanja i svijesti o vrijednosti inovacija, podupire prijenos znanja i tehnoloških rješenja iz znanstvenog sektora u gospodarstvu, promicanje uspostave i razvoja tehnologije infrastrukture i sudjelovanje u stvaranju i razvoju venture capital industrije. Podržavajući rast i razvoj malih i srednjih poduzeća i obrta, pokušava potaknuti gospodarski rast u Hrvatskoj za jačanje hrvatske globalne konkurentnosti. Aktivnosti Agencije su u nadležnosti Ministarstva poduzetništva i obrta. Agencija je samostalna ustanova pod nadzorom Ministarstva poduzetništva i obrta.

Glavna područja rada su:

- Promicanje ulaganja
- Izdavanje jamstava za bankovne kredite malim i srednjim poduzećima
- Provedba sheme za potporu
- Sufinanciranje konzultantskih usluga

³⁶ HAMAG-BICRO, www.hamagbicro.hr, 24.3.2015.

Cilj:

- Osigurati aktivnu potporu gospodarskom razvoju Hrvatske
- Omogućiti stvaranje povoljnog okruženja za poduzetništvo i ulaganja
- Aktivno promicati Hrvatsku kao atraktivno mjesto za investicije
- Stvaranje pozitivnog međunarodnog imidža Hrvatske

Usluge za investitore:

- Distribucija informacija o prednostima i investicijskog okruženja u Hrvatskoj
- Pružanje informacija o mogućnostima ulaganja u Hrvatsku
- Pružanje podrške stranim investitorima u vezi njihovih investicijskih aktivnosti
- Pružanje stranim investitorima informacije o zakonodavstvu, poticajima, mjestima i potencijalnim dobavljačima
- Pružanje pomoći s aplikacijama za investicijske poticaje
- Olakšavanje komunikacije između stranih investitora i državnih i lokalnih vlasti
- Usluge za strane investitore koji već posluju u Hrvatskoj

Programi kojima HAMAG- BICRO financira malo i srednje poduzetništvo:

- Poc za poduzetnike
- RAZUM
- IRCRO
- EUREKA
- EUROSTARS

4.1.1. PoC za poduzetnike

Ključni cilj Programa Provjere inovativnog koncepta za poduzetnike (dalje u tekstu PoC za poduzetnike) je inovativnim tvrtkama pružiti priliku provjeriti i potvrditi komercijalnu primjenu istraživačkih rezultata i uspostaviti odgovarajuću strategiju za nastavak komercijalizacije.

HAMAG- BICRO, u suradnji s prepoznatim centrima, dodjeljuje bespovratna sredstva na konkurentnoj osnovi odnosno najbolje ocijenjenim projektima do 70 % ukupnih troškova projekta.

PoC po projektu financira sljedeće aktivnosti:³⁷

- Demonstracija tehničke izvedivosti
- Provjera i zaštita intelektualnog vlasništva
- Izrada funkcionalnog prototipa

PoC za poduzetnike podupire pretkomercijalne aktivnosti u početnoj fazi razvoja novih proizvoda, usluga i tehnoloških procesa, s ciljem pružanja potpore u ranoj fazi razvoja

³⁷ HAMAG-BICRO, www.hamagbicro.hr, 24.3.2015

inovacija, kako bi se pomogao i usmjerio daljnji razvoj i smanjio rizik investicije u kasnijoj fazi. Mogu se prijaviti mikro, mala i srednja poduzeća kao i fizičke osobe koje imaju ozbiljnu nakanu osnovati trgovačko društvo.

Projekt mora biti postavljen tako da mu je u fokusu PoC tj. provjera ili dokazivanje inovativnog koncepta ili ideje za koju se ne zna i nema dokaza je li uopće funkcionira. Dakle, mora postojati tehnološki rizik.

Prepoznati centri imaju vrlo važnu ulogu u provedbi PoC programa jer ostvaruju prvi kontakt s potencijalnim natjecateljima kojima pomažu u pripremi projekata i u postupku prijave. Vrijednost financiranja je max 350.000 kn po projektu.

4.1.2. RAZUM

Razvoj na znanju utemeljenih poduzeća – RAZUM osigurava početno financiranje novoosnovanih poduzeća ili početno financiranje razvoja novog proizvoda ili usluge u postojećim mikro, malim i srednjim poduzećima. Programom se financiraju inovativni tehnološki pretkomercijalni projekti s ciljem da se:³⁸

- podrži razvoj mikro, malih i srednjih poduzeća koja se temelje na znanju;
- postojećim korisnicima omogući jednostavniji put ka komercijalizaciji rezultata razvoja inovacije;
- podigne konkurentnost domaćih poduzeća i proizvoda, te osiguraju uvjeti potrebni za uspješan prijenos znanja;
- osigura zaliha projekata te održivo povećanje broja natjecatelja budućih korisnika Strukturnih fondova EU.

Kroz Program će se financirati istraživačko-razvojne aktivnosti koje će rezultirati novim inovativnim proizvodom ili uslugom spremnom za izlazak na tržište.

Za provedbu Programa planiran je ukupan iznos od 23 milijuna kuna. Financijska potpora za pretkomercijalne istraživačko-razvojne projekte dodjeljuje se u vidu uvjetnog zajma, bez sredstava osiguranja tražbine vjerovnika, za najviše 70% troškova koje financira Program, dok se preostalih 30% financira iz izvora natjecatelja. Iznos svakog pojedinog projekta ne može biti viši od 9.000.000 kuna a trajanje projekata je ograničeno na maksimalno 24 mjeseca.

³⁸ HAMAG-BICRO, www.hamagbicro.hr, 24.3.2015

Mogu se prijaviti:

- Fizičke osobe koje imaju ozbiljnu namjeru osnovati trgovačko društvo. Ozbiljnu nakanu pokretanja poduzetničkog projekta.
- Poduzetnici (trgovačka društva) koji spadaju u jednu od tri kategorije: mikro, mali ili srednji poduzetnik, registrirani su u RH, nemaju dugova po osnovi javnih davanja i posluju pozitivno s registriranom dobiti i plaćenim porezom na dobit.

4.1.3. IRCRO

Programom za istraživanje i razvoj- IRCRO potiču se mala i srednje velika poduzeća (MSP) na suradnju sa znanstveno istraživačkom zajednicom u pokretanju vlastitih istraživačko-razvojnih (IR) aktivnosti. Svi projekti unutar programa obavezno uključuju suradnju između MSP-a i znanstveno istraživačke institucije (ZII). Suradnja se u ovom programu definira kao „naručeno istraživanje i razvoj“, tj. MSP angažiraju ZII za odrađivanje projektnih aktivnosti istraživanja i razvoja.

Ciljevi programa su:³⁹

- Poticati mala i srednja poduzeća na povećanje svojih IR aktivnosti
- Njegovati i jačati veze između gospodarstva i znanosti
- Bolje iskoristiti postojeću infrastrukturu i znanja na ZII
- Pomoći MSP da skrate vremenski ciklus za provedbu istraživačko razvojnog projekta
- Poticati znanstveno-istraživačke institucije na suradnju s gospodarstvom

Kroz Program će se financirati sljedeće grupe troškova: razvojne bruto plaće, razvojna oprema i sitni inventar, troškovi razvojnih usluga, razvojni troškovi putovanja, ostali razvojni troškovi.

Financijska alokacija i predviđeno trajanje projekata⁴⁰

- Za provedbu Programa planiran je iznos od 14 milijuna kuna
- Program financira 50% prihvatljivih troškova projekta.
- Iznos sufinanciranja može biti maksimalno 900.000 kn po projektu.
- Model financiranja su bespovratna sredstva.
- Trajanje projekata je ograničeno na maksimalno 24 mjeseca.

Program je namijenjen fizičkim osobama, mikro, malim i srednjim trgovačkim društvima (MSP) za:

- razvoj novog proizvoda, usluge ili procesa
- značajno i jasno prikazano poboljšanje postojećeg proizvoda/usluge/procesa

³⁹ HAMAG-BICRO, www.hamagbicro.hr, 24.3.2015.

⁴⁰ HAMAG-BICRO, www.hamagbicro.hr, 24.3.2015.

4.1.4. EUREKA

EUREKA je program kojim se potiču mala i srednja poduzeća na suradnju sa međunarodnim partnerima u pokretanju istraživačko-razvojnih aktivnosti.

Ciljevi programa su:⁴¹

- Potaknuti tvrtke na ulaganje u aktivnosti istraživanja i razvoja te na taj način jačati njihov inovacijski kapacitet
- Potaknuti međunarodnu suradnju poduzetnika i znanstveno istraživačkih organizacija
- Stvoriti temelje za međunarodni tržišni plasman

Program je namijenjen malim i srednjim trgovačkim društvima. Znanstveno-istraživačke institucije (javne visokoškolske ustanove i javni istraživački instituti) mogu se uključiti u projekt kao dodatni partner, ali ne mogu samostalno sudjelovati u projektu bez partnera iz gospodarstva.

Maksimalni iznos bespovratne potpore po pojedinom projektu iznosi najviše 150.000 EUR ili do 50 % udjela hrvatskog partnera na projektu, ovisno što je manje. Maksimalno trajanje projekta je tri godine (36 mjeseci).

4.1.5. EUROSTARS

Eurostars je program za istraživanje i razvoj nastao kao zajednička inicijativa EUREKA-e i Europske komisije. Osnovni kriterij je sudjelovanje minimalno dvije zemlje članice.

Glavni partner na projektu mora biti malo ili srednje veliko trgovačko društvo koje se bavi istraživanjem i razvojem (R&D performing SME). Najmanje 50% aktivnosti treba provoditi partner(i) koji je R&D performing SME.⁴²

Maksimalni iznos bespovratne potpore po pojedinom projektu iznosi najviše 150.000 EUR ili do 50 % udjela hrvatskog partnera na projektu, ovisno što je manje.

Tablica 3. Projekti financirani po programima BICRO-a u 2012. godini

Program	Broj projekata	Iznos dodijeljenih potpora (kn)	Prosječni iznos potpore (kn)
POC	41	10.234.026,00	249.610,39
IRCRO	2	1.800.000,00	900.000,00
RAZUM	2	5.943.244,00	2.970.622,00
EUREKA	2	1.761.249,10	880.624,55
Ukupno:	47	19.738.519,10	419.968,49

Izvor: Poslovno-inovacijska agencija Republike Hrvatske – BICRO, 2013.⁴³

⁴¹ HAMAG-BICRO, www.hamagbicro.hr, 24.3.2015.

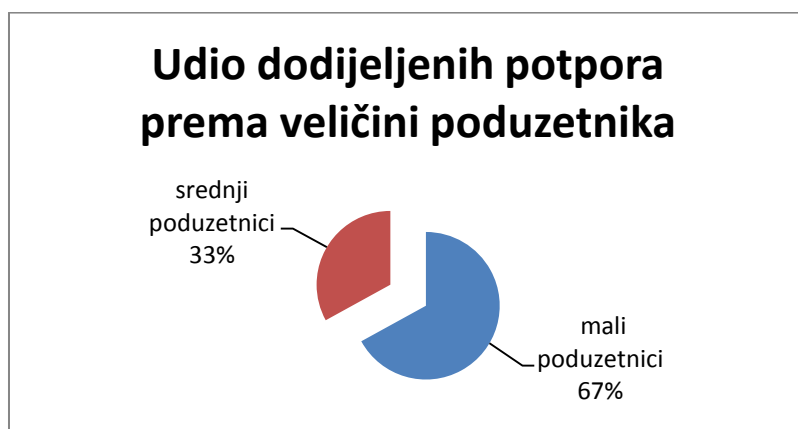
⁴² HAMAG-BICRO, www.hamagbicro.hr, 24.3.2015.

U 2012. godini kroz programe BICRO-a financirano je ukupno 47 projekata u iznosu od 19.738.519,10 kn. Prosječni iznos pojedinačne potpore iznosio je 419.968,49 kn . Prema podacima iz tablice možemo zaključiti da je najuspješniji program POC jer ima najviše financiranih projekata, a kad pogledamo ukupan broj financiranih projekata možemo zaključiti da se radi o jako malom broju i da programi nisu dovoljno prepoznati od strane poduzetnika kao kvalitetni alternativni izvori financiranja.

HAMAG BICRO je bio 2013. godine zadužen za provedbu aktivnosti : jačanje poslovne konkurentnosti, ukupnog budžeta od 72.209 tisuća kuna. Bespovratne potpore bile su namijenjene obrtima i trgovačkim društvima u kategoriji malih i srednjih gospodarskih subjekata koji posluju u sektoru prerađivačke industrije, zaštite okoliša i IT industrije.

Javnim je pozivom bio određen najniži iznos dodijeljene potpore od 250 tisuća kuna te najviši iznos od čak 1.400 tisuća kuna. Minimalan postotak vlastitog sufinanciranja korisnika potpore iznosio je 50 % ukupnih prihvatljivih troškova.

Grafikon 1. Udio dodijeljenih potpora prema veličini poduzetnika za 2013. god.



Izvor: HAMAG INVEST- Godišnji izvještaj 2013., www.hamainvest.hr, 4.2.2015.

Od ukupnog broja dodijeljenih potpora 69 ih je dodijeljeno malim poduzetnicima (67 %) koji zapošljavaju od 10 do 49 djelatnika, dok su 34 potpore dodijeljene srednjim poduzetnicima (33 %) koji zapošljavaju od 50 do 249 djelatnika. Na temelju ovog grafikona možemo zaključiti da je HAMAG BICRO više usmjeren na poticanje malih poduzeća nego srednjih jer je malima odobrena duplo veća količina potpora.

HAMAG BICRO jamstvima za poduzetničke kredite omogućava poduzetnicima financiranje putem kredita poslovnih banaka. S obzirom na stanje kreditnog tržišta i manjak volje za

⁴³ Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj - 2013., CEPOR, http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf, 15.1.2015.

kreditiranjem malih i srednjih poduzetnika, kreditna jamstva ostaju važan instrument podrške novim investicijama i održavanju postojećih. HAMAG-BICRO u 2014. godini zaprimio je 475 zahtjeva za jamstvom. Od 1. siječnja 2014. godine na snagu su stupile izmjene Općih uvjeta za izdavanje jamstva kojima se isključila mogućnost izdavanja jamstva za refinanciranje kreditnih obveza kod istog kreditora te odobrene mostne kredite, okvirne kredite po poslovnim računima te okvire za garancije, kredite i sl. Navedenim izmjenama općih uvjeta HAMAG-BICRO povećao je kvalitetu i smanjio rizik svoje ukupne izloženosti po izdanim jamstvima.⁴⁴

Tablica 4. Pregled zaprimljenih zahtjeva i izdanih jamstava po godinama

Godina	Broj zaprimljenih zahtjeva	Broj izdanih jamstava	Ukupan iznos izdanih jamstava (u kn)	Ukupan iznos potaknutih investicija (u kn)	Broj novootvorenih radnih mjesta
2009.	134	117	144.680.187,95	618.928.836,14	326
2010.	153	122	156.308.073,66	550.396.766,34	397
2011.	145	123	179.609.813,68	607.812.289,24	954
2012.	358	162	218.940.634,55	740.750.943,33	634
2013.	619	388	424.381.603,79	1.347.689.288,42	1.037
2014.	475	258	303.115.774,74	920.501.384,49	1.075
Ukupno	1.884	1.170	1.427.036.088,37	4.786.079.507,96	4.423
2009. - 2011.	432	362	480.598.075,29	1.777.137.891,72	1.677
2012. - 2014.	1.452	808	946.438.013,08	3.008.941.616,24	2.746

Izvor: Ministarstvo poduzetništva i obrta- Poduzetnički impuls 2015., <http://www.minpo.hr/UserDocsImages/PRESS%20Ministar/19022015%20Poduzetnicki%20Impuls/P%20ODUZETNI%20IMPULS%20-%202015.pdf>, 2.6.2015., str.29.

HAMAG-BICRO je u 2014. godini odobrio 277 jamstava, uključivši Pisma namjere koja su odobrena u ukupnom broju od 60 predmeta. U 2014. godini odobreno je 331.000.000,00 kuna jamstava i Pisama namjere čime je inicirano 642.000.000,00 kuna novih kredita i 1.033.000.000,00 kuna novih investicija.

Kroz odobrena jamstva u 2014. godini planirano je zapošljavanje novih 1.075 djelatnika u sektoru mikro, malih i srednjih poduzeća. Odobrena jamstva predstavljaju jamstva za čije je izdavanje HAMAG-BICRO donio pozitivnu odluku, ali ugovor o jamstvu još nije potpisan. Jamstvo će biti važeće od trenutka potpisivanja ugovora o jamstvu od strane poduzetnika te pozitivne odluke banke o dodjeli kredita.

Izdavanje kreditnog jamstva poslovnoj banci završni je korak u odobravanju jamstava HAMAG-BICRO-a. Ukupno je u 2014. godini malim i srednjim poduzetnicima izdano 258 jamstava u iznosu od 303.115.000,74 kuna. Na taj način potaknuta je vrijednost investicijskih

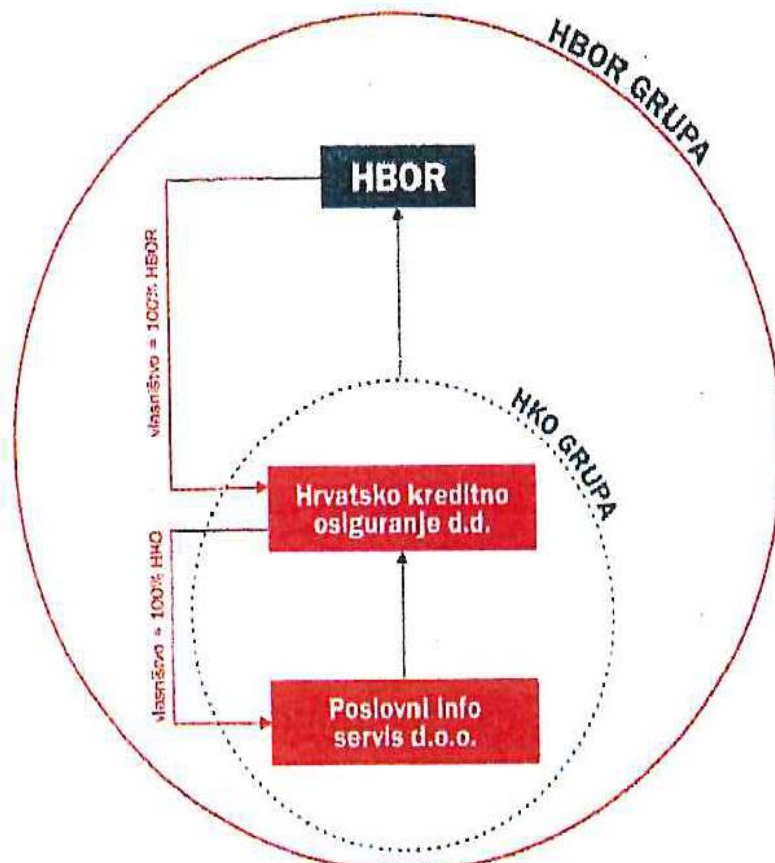
⁴⁴ Ministarstvo poduzetništva i obrta- Poduzetnički impuls 2015., <http://www.minpo.hr/UserDocsImages/PRESS%20Ministar/19022015%20Poduzetnicki%20Impuls/P%20ODUZETNI%20IMPULS%20-%202015.pdf>, 2.6.2015., str.29.- 30.

ulaganja u gospodarstvo od 920.501.384,49 kuna. U 2014. godini porasla je prosječna vrijednost izdanog jamstva sa 1.094.000,00 kuna na 1.175.000,00 kuna, odnosno za 7,4%. Također, uvećao se i planirani broj novootvorenih radnih mjesta sa 1.037 na 1.075, odnosno za 3,66%.⁴⁵ HAMAG-BICRO je u 2014. godini najveći broj jamstava izdao Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak. Slijede Zagrebačka banka d.d., Erste & Steiermarkische bank d.d. te Privredna banka Zagreb d.d.

4.2. HBOR

HBOR je matično društvo Grupe Hrvatska banka za obnovu i razvitak koja je formirana tijekom 2010. godine. Grupu uz matično društvo čine Hrvatsko kreditno osiguranje d.d. (HKO d.d.) i Poslovni info servis d.o.o. (PIS d.o.o.)

Slika1. Struktura grupe



Izvor: Godišnji financijski izvještaj Hrvatske banke za obnovu i razvitak za 2013. godinu, www.hbor.hr, 17.02.2015.

⁴⁵ Ministarstvo poduzetništva i obrta- Poduzetnički impuls 2015., <http://www.minpo.hr/UserDocImages/PRESS%20Ministar/19022015%20Poduzetnicki%20Impuls/PODUZETNI%20C4%8CKI%20IMPULS%20-%202015.pdf>, 2.6.2015., str. 30.

HBOR ima ulogu razvojno-izvozne banke osnovane sa svrhom kreditiranja obnove i razvitka hrvatskog gospodarstva. HBOR od godine osnivanja 1992., predstavlja ključnu instituciju za financiranje poduzetništva u Republici Hrvatskoj na područjima od posebne državne skrbi.

Osnovne aktivnosti kojima se HBOR bavi su slijedeće:

1. financiranje izvoznih poslova,
2. osiguranje izvoza od političkih i komercijalnih rizika,
3. poticanje malog i srednjeg poduzetništva,
4. kreditiranje razvitka gospodarskih djelatnosti i infrastrukture.

Doprinos razvitku hrvatskog gospodarstva HBOR ostvaruje i poboljšanjem uvjeta kreditiranja, posebice smanjenjem kamatnih stopa (fiksne kamatne stope od 2%-4% na godišnjoj razini) te duljim rokovima počeka (od 3 godine) i otplate kredita (12 godina uključujući poček) od čega izravnu korist imaju hrvatski gospodarstvenici. Od niza programa namijenjenih razvoju malog i srednjeg poduzetništva najbolje rezultate zabilježili su Program kreditiranja poticanja razvitka malog i srednjeg poduzetništva putem poslovnih banaka te putem direktnog kreditiranja.

HBOR kreditira malo i srednje poduzetništvo kroz programe:

- Razvitak malog i srednjeg poduzetništva
- Žene poduzetnice
- Poduzetništvo mladih
- Početnici

4.2.1. Program kreditiranja razvitka malog i srednjeg poduzetništva

Cilj kredita:⁴⁶

Cilj Programa je kreditiranje razvitka malog i srednjeg poduzetništva u svrhu:

- moderniziranja i proširenja poslovanja,
- povećanja broja radnih mjesta.

Kreditni su namijenjeni za ulaganja u osnovna sredstva i trajna obrtna sredstva. Iznos kredita namijenjen ulaganju u trajna obrtna sredstva može iznositi do 30% iznosa kredita. Iznos kredita namijenjen ulaganju u trajna obrtna sredstva u sektorima primarne poljoprivredne proizvodnje i ribarstva, ukoliko se sredstva plasiraju uz poticajnu kamatnu stopu, može iznositi do 15% iznosa kredita.

Korisnici kredita:

- trgovačka društva, obrtnici, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, zadruge i ustanove, a koji posluju najmanje dvije godine;

⁴⁶ Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

- pravne i fizičke osobe koje posluju manje od dvije godine ukoliko imaju prethodno poslovno iskustvo vlasnika i/ili osnivača.

Načini kreditiranja:

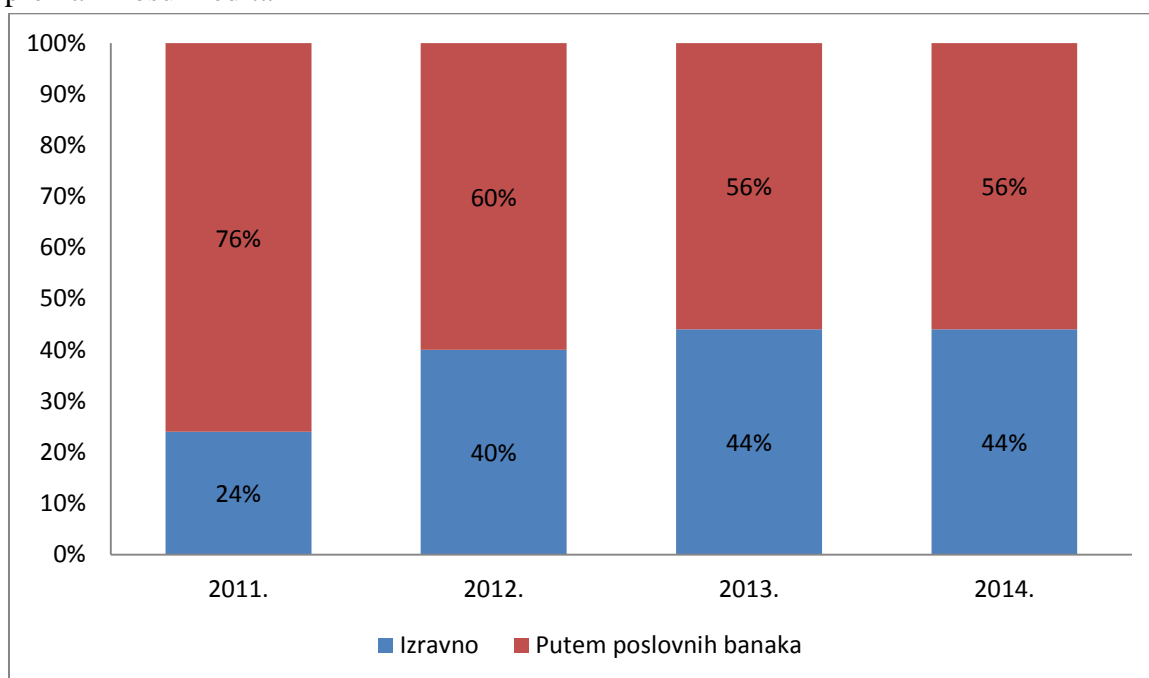
1.) Kreditiranjem putem poslovnih banaka

Dokumentirani zahtjevi za kredit podnose se poslovnim bankama koje su s HBOR-om ugovorile suradnju na provođenju Programa. Poslovna banka i HBOR zaključuju ugovor o kreditu za krajnjeg korisnika. Temeljem ugovora o kreditu između poslovne banke i HBOR-a, poslovna banka zaključuje ugovor o kreditu s krajnjim korisnikom kredita.

2.) Izravnim kreditiranjem

Dokumentirani zahtjevi za kredit upućuju se izravno HBOR-u. Ovisno o odluci nadležnog tijela HBOR-a, zaključuje se ugovor o kreditu izravno s korisnikom kredita.

Grafikon 2. Postotak izravno odobrenih kredita i kredita odobrenih putem poslovnih banaka, prema iznosu kredita



Izvor: Godišnji financijski izvještaj Hrvatske banke za obnovu i razvitak za 2014. godinu, http://itv.sabor.hr/download/perm/2015/04/1_FINANCIJSKI_IZVJESTAJI_HBOR_2014.pdf, 2.6.2015., str.14.

HBOR kreditna sredstva odobrava izravno ili putem poslovnih banaka. Od 2011. do 2013. godine vidi se postupno povećavanje udjela izravno odobrenih kredita, a smanjivao se broj kredita odobrenih putem poslovnih banaka. Tijekom 2014. godine zadržan je udio izravno odobrenih kredita na 44% što ukazuje na to da je HBOR, kao razvojna banka nastavio

preuzimati veće rizike i pratiti projekte za koje poslovne banke ne pokazuju veliki interes. U uvjetima nedostatka dovoljnog broja kvalitetnih investicija, visoke likvidnosti bankovnog sustava, te postroženih kriterija upravljanja rizicima poslovne banke kreditiraju projekte koji su prihvatljivi s aspekta vlastitih izvora, a ne iz izvora HBOR-a. Iz tog razloga je i dalje povećan interes gospodarstvenika za izravno odobrenim sredstvima HBOR-a kako bi financirali svoje poslovanje, te očuvali postojeća radna mjesta.

3.) Kreditiranjem po modelu podjele rizika

Radi se o novom načinu kreditiranja u suradnji sa poslovnim bankama putem postojećih kreditnih programa HBOR-a i to u vidu podjele rizika. Za velike investicije (iznad 9 milijuna kuna) HBOR preuzima 50 posto rizika a banka drugih 50 posto iznosa ukupnog kredita koji osigurava uz instrumente uobičajene u bankarskom poslovanju.

Za male i srednje poduzetnike HBOR preuzima rizik do 40 posto iznosa ukupnog kredita uz jamstvo HAMAG BICRO-a, a poslovna banka preuzima rizik do 60 posto iznosa ukupnog kredita koji zatim osigurava sukladno svojim internim aktima. Dokumentirani zahtjevi za kredit podnose se poslovnim bankama s kojima je HBOR ugovorio i suradnju na provođenju programa po modelu podjele rizika.

Malo i srednje poduzetništvo podrazumijeva način provedbe programa kreditiranja HBOR-a u suradnji s poslovnim bankama, pri čemu HBOR i poslovna banka dijele rizik povrata plasiranih kreditnih sredstava. Model omogućava financiranje novih investicijskih projekata malih i srednjih poduzetnika na način da:⁴⁷

- poslovna banka kreditira najmanje 60% iznosa ukupnog kredita (kredit putem poslovne banke), u pravilu iz sredstava HBOR-a, uz instrumente osiguranja uobičajene u bankarskom poslovanju;
- HBOR kreditira do 40% iznosa ukupnog kredita (izravni kredit HBOR-a) uz osiguranje mjenicama i zadužnicama te jamstvom HAMAG-BICRO-a u iznosu od 80% glavnice izravnog kredita HBOR-a.

Model podjele rizika - malo i srednje poduzetništvo predviđen je za financiranje investicija u kojima najviši iznos izravnog kredita HBOR-a može biti 9,0 milijuna kn. Zahtjev za kredit po Modelu podjele rizika podnosi se poslovnoj banci.

Prednosti za poduzetnike: Instrumentima osiguranja (npr. nekretninama i pokretninama) osigurava se samo 60% kredita (udio poslovne banke). Poslovne banke spremnije su kreditirati projekte u kojima ne snose cjelokupni rizik. Instrumenti osiguranja udjela banke u kreditu: Poduzetnik mora osigurati samo 60% ukupnog kredita, odnosno 450.000,00 kuna (instrumentima osiguranja uobičajenim u bankarskom poslovanju, a ovisno o odluci poslovne banke)

⁴⁷ Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

Primjer: poduzetnik ulaže u modernizaciju proizvodnog pogona⁴⁸

Ukupna vrijednost ulaganja (bez PDV-a): 1.000.000,00 kuna

Iznos kredita: 750.000,00 kuna (u većini navedenih programa u pravilu je moguće kreditirati do 75% vrijednosti investicije bez PDV-a)

Udio HBOR-a u kreditu (40%): 300.000,00 kuna

Udio poslovne banke u kreditu (60%): 450.000,00 kuna

Instrumenti osiguranja HBOR-ovog udjela u kreditu:

80% jamstvo HAMAG-a (240.000,00 kuna)

20% mjenice i zadužnice (60.000,00 kuna)

4.) Kreditiranjem podređenim dugom

Dokumentirani zahtjevi za kredit upućuju se izravno HBOR-u. Model kreditiranja podređenim dugom podrazumijeva odobrenje izravnog kredita HBOR-a za investiciju za koju je prethodno ili istodobno uvjetno odobren kredit poslovne banke, bilo iz vlastitih izvora ili iz izvora HBOR-a, pri čemu je izravni kredit HBOR-a u cijelosti podređen kreditu poslovne banke u smislu otplate i instrumenata osiguranja.

Kreditiranje podređenim dugom prvenstveno je namijenjeno za financiranje malih i srednjih poduzetnika u sektorima prerađivačke industrije, informacija i komunikacija te ostalim sektorima, a koji posluju najmanje dvije godine prije podnošenja zahtjeva za kredit te koji: povećavaju poslovnu aktivnost u posljednjih tri odnosno dvije godine; imaju iskusan management te razvijene projekte i planove poslovanja; ostvaruju pozitivne financijske rezultate u posljednje tri godine odnosno dvije godine; su orijentirani na izvoz; zapošljavaju veći broj radnika; imaju osigurana tržišta za proizvode/usluge.

Iznos kredita, rok korištenja i otplata:

Najniži iznos kredita je 80.000,00 kn a najviši 8.000.000,00 kn. HBOR u pravilu kreditira do 75% predračunske vrijednosti investicije bez PDV-a. Krediti se odobravaju u kunama ili u kunama uz valutnu klauzulu ovisno o zahtjevu korisnika i mogućnostima HBOR-a.

Poček do 3 godine, do 5 godina za podizanje i/ili restrukturiranje dugogodišnjih nasada. Rok otplate do 12 godina uključujući i poček. U opravdanim slučajevima, kada investicijska studija ukazuje na potrebu za duljom ročnošću i počekom, rok otplate može biti do 17 godina uključujući do 4 počeka.

Kamata:⁴⁹

2% godišnje- koji ulažu na području posebne državne skrbi ili na brdsko-planinska područja ili otoke ili poljoprivredu ili ribarstvo i koji su dokazali tržišnu konkurentnost uspješnom prodajom na domaćem i/ili inozemnom tržištu.

4% godišnje- svi ostali mali i srednji poduzetnici.

⁴⁸ Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

⁴⁹ Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

Osiguranje- HBOR prihvaća jamstvo HAMAG-BICRO-a i sve druge uobičajene instrumente osiguranja u bankarskom poslovanju.

4.2.2 Žene poduzetnice

Cilj kredita:

Cilj Programa je poticanje osnivanja i razvoja poslovanja malih i srednjih gospodarskih subjekata⁵⁰ u većinskom vlasništvu žena, sukladno Akcijskom planu za provedbu Strategije razvoja ženskog poduzetništva u Republici Hrvatskoj za razdoblje 2010. – 2013.

Namjena kredita je ulaganje u osnovna i trajna obrtna sredstva Iznos kredita namijenjen ulaganju u trajna obrtna sredstva može iznositi u pravilu do 30% iznosa kredita.

Korisnici kredita

Trgovačka društva, obrtnici, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, zadruge i ustanove:

- u kojima jedna ili više žena posjeduje najmanje 51% kapitala u društvu ili su žene registrirane vlasnice
- čiju upravu vodi žena.

Načini kreditiranja:

- 1.) Putem poslovnih banaka
- 2.) Izravno kreditiranje

Iznos i otplata kredita

Najniži iznos kredita je 80.000,00 kuna, a najviši iznos kredita je 700.000,00 kuna. HBOR može kreditirati do 100% predračunske vrijednosti investicije bez PDV-a. Krediti se odobravaju u kunama. Početak do 2 godine, a do 5 godina za podizanje i/ili restrukturiranje dugogodišnjih nasada Rok otplate do 12 godina uključujući i početak Kredit se otplaćuje u mjesečnim ili tromjesečnim ratama

Kamata:

2% godišnje.

Ovisno o mogućnostima krajnjeg korisnika kredita na ostvarenje prava na dodjelu državne potpore i/ili potpore male vrijednosti, kredit se odobrava uz opću kamatnu stopu ili uz poticajnu kamatnu stopu.

⁵⁰ Sukladno Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02) i svim naknadnim izmjenama i dopunama.

Osiguranje:

HBOR prihvaća jamstvo HAMAG -BICRO-a, za kredite do 100.000,00 kuna koji su osigurani jamstvom HAMAG-BICRO-a u visini od 80% glavnice kredita, mjenice i zadužnice korisnika kredita te vlasnika i suglasnost o zapljeni plaće vlasnika, i također prihvaća druge uobičajene instrumente osiguranja u bankarskom poslovanju.

4.2.3. Poduzetništvo mladih

Cilj Programa kreditiranja:

Cilj Programa je poticanje osnivanja i razvoja poslovanja malih i srednjih gospodarskih subjekata koji su u vlasništvu hrvatskih državljana u dobnoj skupini do 30 godina života, odnosno njihovo veće uključivanje u poduzetništvo, pružanje veće podrške razvoju poduzetništva mladih, te stvaranje uvjeta za uspješnije poslovanje mladih.⁵¹

Namjena kredita je za ulaganje u osnovna i trajna obrtna sredstva. Iznos kredita namijenjen ulaganju u trajna obrtna sredstva može iznositi u pravilu do 30% iznosa kredita.

Korisnici kredita:

Poduzetnici koji koriste kredit po ovom Programu kreditiranja su korisnici odnosno krajnji korisnici kredita ovisno o načinu kreditiranja, a mogu biti:

- trgovačka društva, obrtnici, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, zadruge i ustanove u kojima:
 - jedna ili više osoba u dobnoj skupini do 30 godina života posjeduje najmanje 51% kapitala ili su osobe u dobnoj skupini do 30 godina života registrirani vlasnici i
 - osoba u dobnoj skupini do 30 godina života vodi upravu.

Način kreditiranja i podnošenja zahtjeva za kredit

- 1.) kreditiranjem putem poslovnih banaka
- 2.) izravnim kreditiranjem

Iznos i otplata kredita:

Najniži iznos kredita je 80.000,00 kuna, a najviši iznos kredita je 700.000,00 kuna. HBOR može kreditirati do 100% predračunske vrijednosti investicije bez PDV-a. Krediti se odobravaju u kunama. Početak do 2 godine do 5 godina za podizanje i/ili restrukturiranje dugogodišnjih nasada Rok otplate do 12 godina uključujući i početak Kredit se otplaćuje u mjesečnim ili tromjesečnim ratama.

Kamata

- 4% godišnje

⁵¹ Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

Ministarstvo poduzetništva i obrta subvencionira kamatnu stopu korisniku kredita do najviše 2% godišnje, osim za ulaganja u poljoprivredu i ribarstvo, te će se za postotak odobrene subvencije umanjiti kamatna stopa za korisnike kredita. Mogućnost subvencije kamatne stope ovisi o raspoloživim sredstvima za subvencije Ministarstva poduzetništva i obrta. Kamatna stopa za ulaganja u poljoprivredu i ribarstvo iznosi 4% godišnje.

Osiguranje

HBOR prihvaća jamstvo HAMAG-BICRO-a, i sve druge uobičajene instrumente osiguranja u bankarskom poslovanju.

4.2.4. Početnici

Cilj programa kreditiranja:

Cilj Programa je kreditiranje novih trgovačkih društava, obrta te otvaranje novih radnih mjesta. Program kreditiranja poduzetnika početnika provodi se u suradnji s DEG-om (Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft m.b.H) iz Kölna.

Namjena kredita je za ulaganje u osnovna i trajna obrtna sredstva. Iznos kredita namijenjen ulaganju u trajna obrtna sredstva može iznositi do 30% iznosa kredita.

Korisnici kredita⁵²

Poduzetnici koji:

- po prvi put osnivaju obrt ili trgovačko društvo,
- nakon realizacije ulaganja, u osnovanom trgovačkom društvu ili obrtu će biti aktivno i stalno zaposleni na odgovornom radnom mjestu,
- su mlađi od 55 godina,
- nisu vlasnici drugog trgovačkog društava ili obrta,
- nisu suvlasnici u drugom trgovačkom društvu ili obrtu s udjelom većim od 30%,

Početnicima se smatraju i zadruge i mali i srednji poduzetnici koji posluju kraće od dvije godine.

Način kreditiranja

- putem poslovnih banaka
- izravno kreditiranje
- podjele rizika – malo i srednje poduzetništvo

Iznos i otplata kredita

Najniži iznos kredita je 80.000,00 kuna, a najviši 1.800.000,00 kuna. Kreditna sredstva HBOR-a mogu se koristiti nakon pravdanja utroška vlastitog udjela.

⁵² Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

HBOR može kreditirati do 85% predračunske vrijednosti investicije bez PDV- a. Za kredite do 700.000,00 kuna moguće je kreditiranje do 100% predračunske vrijednosti investicije bez PDV-a.

Kredit se odobravaju u kunama ili u kunama uz valutnu klauzulu ovisno o zahtjevu korisnika i mogućnostima HBOR-a. Početak 3 godine, a 5 godina za podizanje i/ili restrukturiranje dugogodišnjih nasada Rok otplate do 14 godina uključujući i početak. Kredit se otplaćuje u mjesečnim ili tromjesečnim ratama.

Kamata:

- 4% godišnje

Osiguranje:

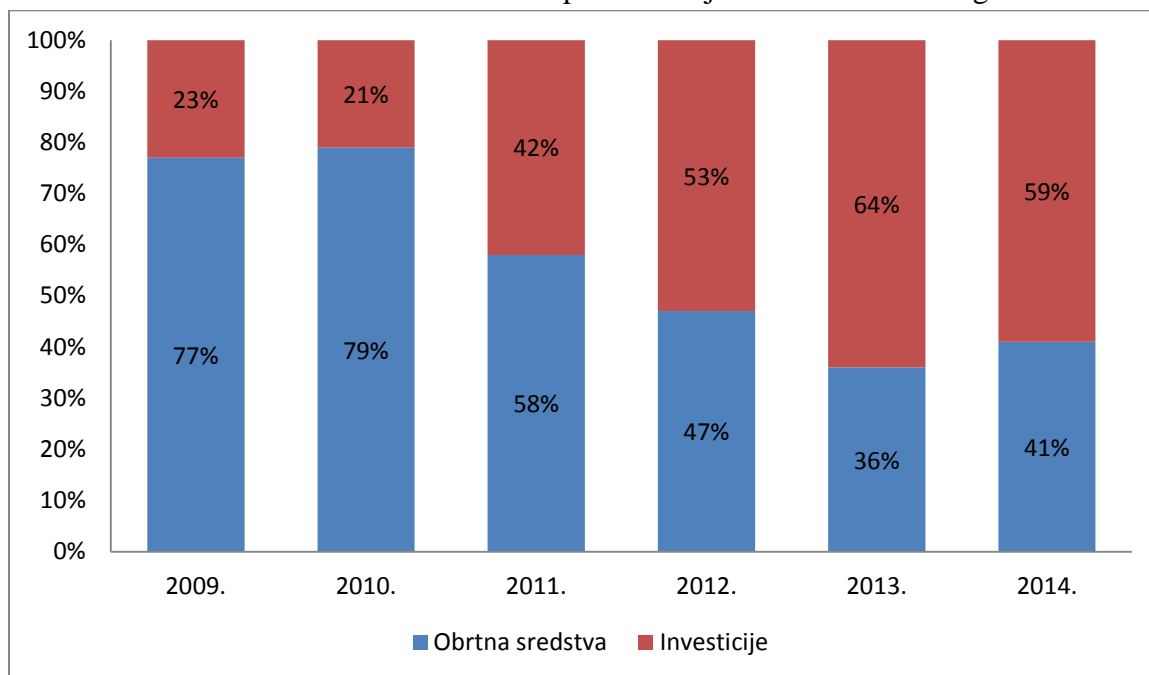
HBOR prihvaća jamstvo HAMAG-BICRO-a, i sve druge uobičajene instrumente osiguranja u bankarskom poslovanju.

4.2.5. Podaci o poslovanju u 2014. godini

Tijekom 2014. godine odobreno je 886 kredita u ukupnom iznosu 5,1 milijarde kuna od čega 2,9 milijardi kuna putem poslovnih banaka, a 2,2 milijarde izravno. Smanjene kreditne aktivnosti od 34% u odnosu na 2013. godinu posljedica je više unutarnjih i vanjskih okolnosti. Nastavljena nepovoljna makroekonomska kretanja negativno su utjecala na hrvatsko gospodarstvo. Produženo trajanje recesijskih trendova u realnom sektoru gospodarstva doveli su do dodatnog slabljenja potražnje za kreditima, odnosno smanjili spremnost gospodarstvenika za nova ulaganja, doveli do viška likvidnosti bankarskog sustava, a s druge strane su banke, u uvjetima rasta loših kredita trgovačkim društvima, dodatno pooštrile kreditne uvjete što je imalo značajan utjecaj na kreditnu aktivnost HBOR-a koja se u velikoj mjeri realizira u suradnji s poslovnim bankama. Tijekom 2014. godine zadržan je veći omjer kredita odobrenih za investicije i onih za obrtna sredstva. Tako je od ukupno odobrenih sredstava 59 posto odobreno za investicijska ulaganja, dok je za obrtna sredstva odobreno 41 posto.⁵³

⁵³ Godišnji financijski izvještaj Hrvatske banke za obnovu i razvitak za 2014. godinu, http://itv.sabor.hr/download/perm/2015/04/1_FINANCIJSKI_IZVJESTAJI_HBOR_2014.pdf, 2.6.2015., str. 12.

Grafikon 3. Struktura odobrenih sredstava prema namjeni od 2009.- 2014. godine



Izvor: Izvor: Godišnji financijski izvještaj Hrvatske banke za obnovu i razvitak za 2014. godinu, http://itv.sabor.hr/download/perm/2015/04/1_FINANCIJSKI_IZVJESTAJI_HBOR_2014.pdf, 2.6.2015., str.13.

4.3. Ministarstva RH

U sustavu financiranja malog i srednjeg poduzetništva Republike Hrvatske izuzetno značajnu ulogu imaju Ministarstvo poduzetništva i obrta te Ministarstvo turizma. Njihovo se djelovanje može ocijeniti kao pozitivni državni intervencionizam jer se mnogobrojnim programima i projektima potiče stvaranje novih subjekata malog poduzetništva, otvaranje novih radnih mjesta te razvoj cjelokupne poduzetničke infrastrukture. Strategija Vlade Republike Hrvatske u području malog gospodarstva definirana je Programom poticanja poduzetništva i obrta- Poduzetnički impuls 2015.

4.3.1. Ministarstvo poduzetništva i obrta

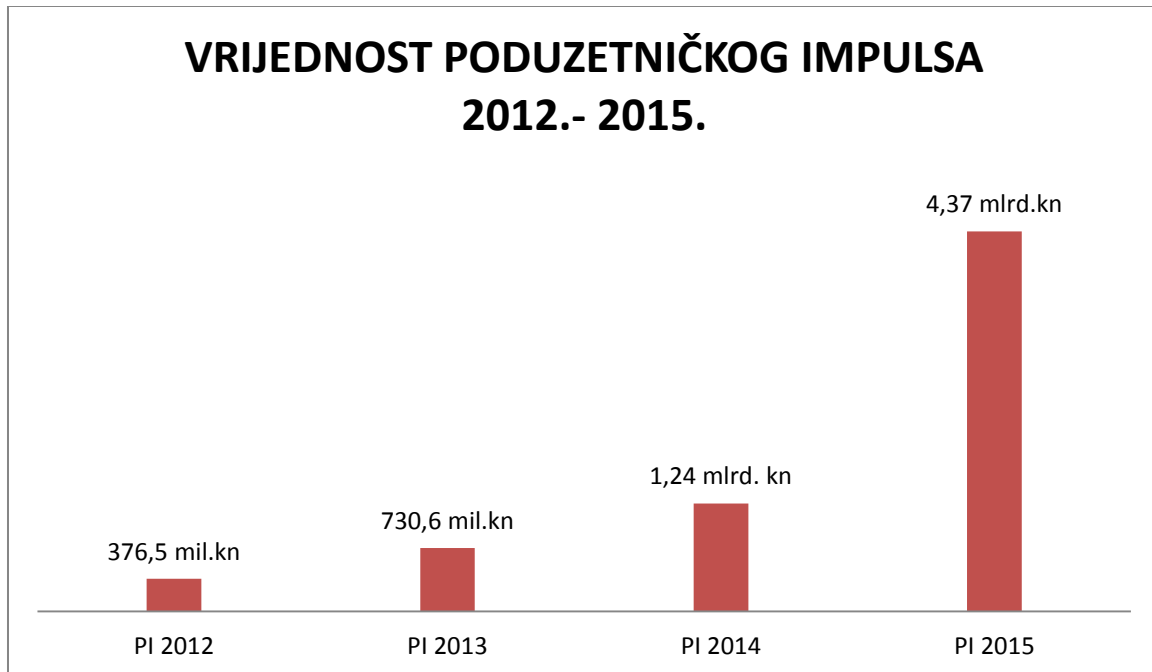
Poduzetnički impuls je program poticanja malog i srednjeg poduzetništva i obrta kojeg od 2012. provodi Vlada RH s ciljem razvoja i podizanja konkurentnosti

Poduzetništvo i obrt potiče se kroz:

- dodjelu bespovratnih potpora
- lakši pristup financiranju
- internacionalizaciju poslovanja

- obrazovanje
- ulaganja u poduzetničku infrastrukturu
- ulaganja u istraživanje i razvoj

Grafikon 4. Vrijednost Poduzetničkog impulsa 2012.- 2015.



Izvor: Ministarstvo poduzetništva i obrta - Poduzetnički impuls 2015., <http://www.minpo.hr/UserDocsImages/PRESS%20Ministar/19022015%20Poduzetnicki%20Impuls/P%20ODUZETNI%20IMPULS%20-%202015.pdf>, 2.6.2015.

Program poticanja poduzetništva i obrta „Poduzetnički impuls“ 2015. kombinacija je ciljanih mjera i instrumenata poticanja razvoja sektora malog i srednjeg poduzetništva usmjerenih na ostvarenje strateških ciljeva iz Programa Vlade Republike Hrvatske za razdoblje 2011. do 2015. godine te prioritarnih ciljeva iz Strategije razvoja poduzetništva 2013. do 2020. godine.

Program poticanja poduzetništva i obrta „Poduzetnički impuls“ 2015. sadrži mjere kojima je cilj rast i razvoj poduzetništva, tehnološko unapređenje, jačanje konkurentnosti, uravnotežen regionalni razvoj te kvalitetno korištenje sredstva i fondove Europske unije. Jačanje sektora malog i srednjeg poduzetništva u ukupnom gospodarstvu osigurat će se temeljem glavnog razvojnog okvira usmjerenog na pametni i održivi rast. Poseban naglasak se stavlja na instrumente kojima se potiče sektor malog gospodarstva na aktivno djelovanje u pravcu internacionalizacije poslovanja, kojima se jačaju poduzetnički, inovacijski i izvozni kapaciteti.

Ministarstvo poduzetništva i obrta godišnjim programima poticanja poduzetništva i obrta utjecalo je na pozitivne pomake i trend rasta ukupnog sektora u uvjetima gospodarske krize. Prepoznata je važnost ulaganja u istraživanje, razvoj i inovacije te gospodarski značaj novih

znanja i tehnologija kojima se izravno utječe na podizanje dodane vrijednosti u svim poduzetničkim djelatnostima. Značajna sredstva izdvojena su za jačanje tržišnog položaja subjekata malog gospodarstva koji trebaju poslovati na zajedničkom tržištu Europske unije gdje su konkurentni proizvodi i usluge rezultat proizvodnje znanja i primjene inovacija te predstavljaju temelj za međunarodnu konkurentnost i rast izvoza. U 2014. godini temeljem provedbe Programa poticanja poduzetništva i obrta, uključujući i projekte financirane iz fondova europske unije na svaku uloženu kunu sredstava bespovratnih potpora poduzetnici su uložili dodatnih 1,38 kuna.⁵⁴

Ukupna vrijednost Poduzetničkog impulsa 2015.: 4,37 milijardi kuna

- 88,7% financira se iz EU proračuna
- 11,3% financira se iz Državnog proračuna.

Najviši iznos potpore: 15.000.000 kn

Najniži iznos potpore: 10.000 kn

Očekivan broj dodijeljenih potpora: 1300

SHEMA PODUZETNIČKOG IMPULSA 2015.

1. Mikro i malo poduzetništvo i obrt- 12 programa u vrijednosti 118.991.522 kn

2.. Sredstva iz fondova EU- 14 programa u vrijednosti 3.883.551.478 kn

3.. Lakši pristup financiranju 7 programa u vrijednosti 369.633.257 kn

UKUPNO 4.372.176.257 kn

Sustav dodjele potpora

Nastavak prakse za 2013. i 2014.:

- veći naglasak na učinkovitosti javnih sredstava - manji broj potpora veće prosječne vrijednosti
- sustav dodjele potpora u potpunosti je usklađen s načinom i uvjetima korištenja sredstava iz fondova EU
- daljnje unapređenje transparentnosti i veće vidljivosti natječaja putem informativnih kampanja i terenskih radionica
- unapređenje sustava praćenja i procjene učinaka dodijeljenih potpora

Sustav bespovratnih potpora proveden je kroz 10 mjera raspoređenih u 4 prioriteta ukupne vrijednosti:

1. Prioritet: Jačanje konkurentnosti malog gospodarstva
2. Prioritet: Unaprjeđenje poduzetničkog okruženja
3. Prioritet: Promocija i učenje za poduzetništvo i obrt
4. Prioritet: Lakši pristup financiranju.

⁵⁴ Ministarstvo poduzetništva i obrta- Poduzetnički impuls 2015., <http://www.minpo.hr/UserDocImages/PRESS%20Ministar/19022015%20Poduzetnicki%20Impuls/PODUZETNI%20%8CKI%20IMPULS%20-%202015.pdf>, 2.6.2015., str. 5.

Tablica 5. Bespovratne potpore u 2014.

BESPOVRATNE POTPORE U 2014.	
Broj zaprimljenih prijava	4.840
Broj odobrenih potpora	1.532
Udio dodijeljenih potpora u zaprimljenim prijavama	32%
Ukupna vrijednost svih dodijeljenih potpora	344.955.792,00 kuna
Prosječni iznos potpore u kunama	225.167,00 kuna
Prosječni iznos potpore(Mjera A + Mjera B+ EU projekti)	1.306.651,00 kuna
Prosječan intenzitet potpore	42%
Ukupna vrijednost financiranih poduzetničkih projekata	822.728.478,00 kuna

Izvor: Ministarstvo poduzetništva i obrta- Poduzetnički impuls 2015., <http://www.minpo.hr/UserDocsImages/PRESS%20Ministar/19022015%20Poduzetnicki%20Impuls/P%20ODUZETNI%20C4%8CKI%20IMPULS%20-%202015.pdf>, 2.6.2015.

4.3.2. *Ministarstvo turizma*

Ministarstvo turizma je objavilo Strategiju razvoja turizma RH do 2020. g. u kojoj se nalazi mjera za pokretanje novih programa za poticanje razvoja malih, srednjih i velikih poduzetničkih poduhvata u turizmu. U želji da se omogući razvojni uzlet malog i srednjeg, ali i velikog turističkog poduzetništva, cilj mjere je osigurati sredstava za pokretanje novih investicijskih programa.⁵⁵ Uz uvođenje egzaktnih, stručno nadziranih i rigoroznih kontrolnih mehanizama, svako financijsko poticanje (dodjela bespovratnih sredstava, preferencionalno kreditiranje, fiskalne olakšice) veže se uz konkretne programe i/ili inicijative (npr. pretvaranje soba/apartmana u kućanstvima u male obiteljske hotele, revitalizacija tradicijskih kuća u napuštenim selima/zaselcima zaleđa, izgradnja smještajnih objekata namijenjenih tržištu posebnih interesa, izgradnja tematskih sadržaja turističke ponude, ubrzavanje rasta kontinentalnih i drugih turistički nerazvijenih područja). Sustav poticaja uključuje dodjelu bespovratnih sredstava, preferencionalno kreditiranje (HBOR), državne garancije za dio iznosa kredita.

Dodjela bespovratnih sredstava

Ministarstvo turizma putem Programa konkurentnosti turističkog gospodarstava, s ukupno 24.194.000 kuna, sufinancira projekte za razvoj malog i srednjeg poduzetništva, unapređenje ponude malih obiteljskih hotela, unapređenje obiteljskog smještaja te podizanje konkurentnosti hrvatskog turizma.⁵⁶

⁵⁵ Ministarstvo turizma, www.mint.hr, 4.6. 2015.

⁵⁶ Ministarstvo turizma, www.mint.hr, 4.6. 2015.

Program dodjele bespovratnih potpora sastavljen je od tri mjere:

- Povećanje standarda, kvalitete i dodatne ponude, diversifikacija poslovanja i održivi razvoj, korištenje novih tehnologija i poboljšanje socijalne uključenosti;
- Razvoj posebnih oblika turizma;
- Internacionalizacija i međunarodna prepoznatljivost.

Cilj programa je potaknuti razvoj složenih/inovativnih/kreativnih turističkih proizvoda, povećati razinu zauzetosti smještajnih kapaciteta i produljenje sezone, povećati prosječnu potrošnju gostiju po danu boravka, ojačati umrežavanje pružatelja turističkih usluga na destinacijskoj razini te povećati razinu zaposlenosti i samozapošljavanja.

Za dodjelu bespovratnih sredstva prijaviti se mogu:

- subjekti malog gospodarstva (trgovačka društva izvan javnog sektora, obrti i zadruge)
- seljačka domaćinstva (OPG koje pruža ugostiteljske i/ili turističke usluge)
- fizičke osobe (privatni iznajmljivači)

Potpore se dodjeljuju kroz tri mjere

Prva mjera natječaja namijenjena je korisnicima iz skupine hotela, kampova i seljačkih domaćinstava za projekte izgradnje, uređenja, obnove i uređenja objekata i pratećih sadržaja. Privatnim iznajmljivačima dodjeljuju se bespovratna sredstva za izgradnju i opremanje novih vanjskih i unutarnjih bazena.

Druga je mjera usmjerena svim trgovačkim društvima, obrtima i zadrugama za njihove projekte usmjerene razvoju posebnih oblika turizma, što uključuje planinski turizam, obnovu industrijskih i kulturnih građevina za potrebe posebnih oblika turizma, cikloturizam, sportsko-rekreativni turizam, zabavne i tematske parkove. U okviru iste mjere moguće je prijaviti projekte za „male ploveće hotele“ te obnovu i uređenje izletničkih drvenih brodova tradicijske gradnje.

Treća mjera obuhvaća članarine u prestižnim renomiranim međunarodnim asocijacijama smještajnih ugostiteljskih objekata te sufinanciranje međunarodnih skupova/foruma u RH vezanih za investicije u turizmu.

Intenzitet potpore može dosegnuti do najviše 50 % ukupno prihvatljivih troškova projekta, s izuzetkom potpore za treću mjeru kod koje intenzitet potpore može biti do 100 % prihvatljivih troškova (članarine). Najniži iznos potpore je 30.000,00 kuna, a najviši 500.000,00 kuna. Odobrena potpora isplaćuje se u dva dijela, uz 60 % avansa odmah po zaključenju ugovora

Preferencijalno kreditiranje (HBOR)

Ministarstvo turizma u suradnji sa Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj je pokrenulo Program kreditiranja turističkog sektora. Cilj Programa je realizacija investicijskih projekata malih i srednjih te velikih poduzetnika u turističkoj djelatnosti, a kojima se stvaraju uvjeti za

poticanje zapošljavanja, produženje turističke sezone te povećanje prihoda u turizmu s ciljem podizanja konkurentnosti turističkih destinacija.⁵⁷

Kreditni su namijenjeni za ulaganja u:

Osnovna sredstva:

- osnivačka ulaganja
- zemljište, građevinski objekti
- oprema i uređaji
- brodovi i drugi plovni objekti

Trajna obrtna sredstva

U dijelu osnovnih sredstava u investiciji, krediti se najvećim dijelom odobravaju za: - troškove kupnje, izgradnje novih, dogradnje/nadogradnje, rekonstrukcije, adaptacije, obnove i modernizacije postojećih objekata, - nabavku uređaja i opreme, - manjim djelom za kupnju zemljišta i uređenje infrastrukture u funkciji ulaganja u projekt te osnivačka ulaganja (dokumentacija, dozvole, doprinosi i sl.), - kupnju, izgradnju i opremanje novog, rekonstrukciju, popravak i modernizaciju postojećeg plovnog objekta. Poduzetnici koji koriste kredit po ovom Programu kreditiranja su korisnici odnosno krajnji korisnici kredita ovisno o načinu kreditiranja, a mogu biti: trgovačka društva, obrtnici, i ustanove.

HBOR provodi ovaj Program:

- kreditiranjem putem poslovnih banaka
Dokumentirani zahtjevi za kredit podnose se poslovnim bankama koje su s HBOR-om ugovorile suradnju na provođenju Programa. Popis ovih poslovnih banaka je sastavni dio Programa kreditiranja. Ovisno o odluci nadležnog tijela HBOR-a, poslovna banka i HBOR zaključuju ugovor o kreditu za krajnjeg korisnika. Temeljem ugovora o kreditu između poslovne banke i HBOR-a, poslovna banka zaključuje ugovor o kreditu s krajnjim korisnikom kredita.
- izravnim kreditiranjem
Dokumentirani zahtjevi za kredit upućuju se izravno HBOR-u. Ovisno o odluci nadležnog tijela HBOR-a, zaključuje se ugovor o kreditu izravno s korisnikom kredita.
- kreditiranjem po modelu podjele rizika
Dokumentirani zahtjevi za kredit podnose se poslovnim bankama s kojima je HBOR ugovorio i suradnju na provođenju Programa po modelu podjele rizika.

Iznos i otplata kredita:

Najviši iznos kredita nije ograničen, a ovisi o HBOR-ovim mogućnostima financiranja, konkretnom investicijskom projektu, kreditnoj sposobnosti korisnika kredita, te vrijednosti i kvaliteti ponuđenih instrumenata osiguranja. Zahtjevi koji su manji od 80.000,00 kuna, neće se razmatrati u okviru ovog Programa.

⁵⁷ Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

Prije podnošenja zahtjeva za kredit u iznosu većem od 37 milijuna kuna korisnici kredita se obvezuju ishoditi prethodnu pisanu suglasnost HBOR-a za podnošenje kreditnog zahtjeva. Suglasnost za podnošenje zahtjeva ne znači i odobrenje kredita. HBOR u pravilu kreditira do 75% predračunske vrijednosti investicije bez PDV-a. Krediti se odobravaju u kunama uz valutnu klauzulu. Početak do 4 godine Rok otplate do 17 godina uključujući i početak Kredit se u pravilu otplaćuje u polugodišnjim ratama.

Tablica 6. Kamate

2% godišnje	koji ulažu na PPDS ⁵⁸ ili brdsko planinska područja ili otoke i koji su dokazali tržišnu konkurentnost uspješnom prodajom na domaćem i/ili inozemnom tržištu
4% godišnje	koji ulažu na PPDS ili brdsko planinska područja ili otoke ili koji su dokazali tržišnu konkurentnost uspješnom prodajom na domaćem i/ili inozemnom tržištu ili koji su mali i srednji poduzetnici
6% godišnje	svi ostali gospodarski subjekti

Izvor: Hrvatska banka za obnovu i razvitak, <http://www.hbor.hr/Sec1393>, 18.03.2015.

Osiguranje-HBOR prihvaća:

- mjenice i zadužnice,
- zalog ili fiducijarni prijenos vlasništva na imovini uz policu osiguranja imovine vinkuliranu u korist HBOR-a,
- bankarske garancije,
- jamstvo HAMAG-BICRO-a i
- druge uobičajene instrumente osiguranja u bankarskom poslovanju.⁵⁹

4.4. Fondovi rizičnog kapitala

To su Private Equity fondovi (tvrtke za ulaganje u dioničku glavnici) i Venture Capital fondovi (rizična ulaganja). Fondovi rizičnog kapitala su vrsta fondova koji su međunarodno poznati pod pojmom private equity fondovi (dalje: rizični kapital ili fond), a koji su Zakonom o investicijskim fondovima⁶⁰ u RH definirani kao otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom. Ovi fondovi ulažu sredstva prikupljena od kvalificiranih ulagatelja u fondove rizičnog kapitala koji su, u pravilu, institucionalni investitori (mirovinski fondovi, osiguravatelji i sl.) i velike kompanije, te ponekad i fizičke osobe koje ispunjavaju kriterij za kvalificiranog ulagatelja. U svojoj suštini rizični kapital povezuje višak sredstava na

⁵⁸ PPDS- područja od posebne državne skrbi

⁵⁹ Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

⁶⁰ Zakon o investicijskim fondovima, Narodne novine, br. 150/05

tržištu kapitala (investitore) s društvima i/ili projektima visokog ekonomskog potencijala koji nemaju direktan pristup (institucionalnim) investitorima putem uređenih tržišta (burze), u situaciji kada poduzetnici ne mogu osigurati potrebna sredstva za poslovanje bilo u banci, bilo putem otvorenih investicijskih fondova ili mirovinskih fondova.

Prednosti rizičnog kapitala su : srednje do dugoročan horizont ulaganja, predanost razvoju poslovanja i uspjehu društva sve do trenutka izlaza, solidna i fleksibilna kapitalna osnova za realizaciju plana budućeg rasta i razvoja, ne opterećuje novčani tok poduzeća kamatama i povratom glavnice (već povrat na uloženi kapital ovisi o uspješnosti poslovanja), povrati fondu ovisi o rastu i uspjehu, što je poslovanje uspješnije to svi investitori zajedno realiziraju bolje povrate na uložena sredstva, ako tvrtka ne ostvari rezultate, fond je rangiran usporedno s drugim dioničarima nakon banaka i drugih vjerovnika, i mogu izgubiti svoje (dio ili cijelo) ulaganje što ih motivira za aktivnu konstruktivnu ulogu u društvu.

Ograničenja vezana uz rizični kapital su primarno sljedeća: potrebno je nešto više vremena za realizaciju ulaganja s obzirom na to da fond provodi detaljno dubinsko snimanje poslovanja društva prethodno ulaganju, tako da postupak ulaganja može trajati nekoliko mjeseci, poduzetnici moraju dio vlasničkog udjela u društvu prepustiti fondu, a time i dio kontrole nad odlučivanjem u upravljanju društvom, fond zadržava kontrolu nad određivanjem trenutka realizacije svojeg izlaza iz društva.

4.4.1. Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS)

Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS) – hrvatska inačica fondova rizičnog kapitala započeli su s radom 2011. godine kao javno-privatno partnerstvo između Vlade Republike Hrvatske i privatnog sektora kojeg sačinjavaju veliki institucionalni investitori poput mirovinskih fondova, banaka, osiguravajućih društava i velikih hrvatskih tvrtki.

Cilj FGS-ova je potaknuti razvoj fondova rizičnog kapitala u Hrvatskoj te stimulirati razvoj hrvatskog gospodarstva kroz omogućavanje pristupa dodatnom izvoru dugoročnog kapitala. FGS-ovi posluju u skladu sa Zakonom o investicijskim fondovima⁶¹ kao otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom. Osnovano je pet FGS-ova koji su udovoljili svim propisanim uvjetima te dobili odobrenje za rad od Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA): Quaestus Private Equity d.o.o., Alternative Private Equity d.o.o., Nexus Private Equity Partneri d.o.o., Prosperus-invest d.o.o., Honestas Private Equity Partneri. Odlukom Vlade Republike Hrvatske HBOR je imenovan kvalificiranim ulagateljem za sudjelovanje u djelovanju Fondova za gospodarsku suradnju (FGS) te za svoje ime, a za račun Vlade Republike Hrvatske, u svaki od FGS-ova ulaže iznos koji odgovara iznosu koji će u isti FGS uložiti privatni ulagatelj.

⁶¹ Narodne novine 150/05, 18.3.2015.

Područje ulaganja FGS-ova su trgovačka društva koja imaju sjedišta u RH i koja isključivo ili pretežito obavljaju svoju djelatnost na području RH, a predviđeno trajanje ulaganja je 10 godina uz mogućnost produljenja maksimalno za 2 godine. Najviša obveza uplate Vlade RH prema jednom FGS-u može iznositi do 300 milijuna kuna.

Kako ulaganje fondova rizičnog kapitala podrazumijeva ulazak u vlasničku strukturu, procedura vezana uz analizu i odobrenje financiranja je izuzetno kompleksna te traje značajnije duže u usporedbi s ostalim oblicima financiranja (u prosjeku šest do devet mjeseci).

U 2014. godini donesene su odluke za ulaganje u 7 projekata u ukupnom iznosu većem od 250 milijuna kuna od čega se 50 posto odnosi na udio Republike Hrvatske. Sredstva su uložena u jedno društvo koje posluje u poljoprivrednoj industriji te u jedno društvo u sektoru turizma. Ostala ulaganja se odnose na društva u kojima FGS-ovi imaju svoje udjele, a dodatna sredstva su im odobrena u svrhu širenja na domaćem i ino tržištu. Radi se o IT sektoru, drvnjoj industriji, poljoprivredi i tekstilnoj industriji. Društva koja su bila predmet ulaganja ukupno su zapošljavala 1077 radnika.⁶²

Tablica 7. Neto imovina AIF-ova na dan 31.12.2013. i 31.12.2014. godine (u tis. kn)

AIF	31.12.2013	Udio %	31.12.2014.	Udio%	Apsolutna promjena	Promjena
Privatna ponuda	692.873	33,4	1.125.069	43,0	432.196	56,9
osnovni	221.821	10,7	236.761	9,1	14.939	6,7
hedge (posebne vrste)	-	-	8.400	0,3	-	-
rizičnog kapitala (posebne vrste)	111.934	5,4	97.217	3,7	-14.717	-13,2
rizičnog kapitala-fondovi za gospodarsku suradnju (posebne vrste)	359.117	1,3	782.691	29,9	423.574	107,3
Javna ponuda	1.382.933	6,6	1.490.679	5,0	107.747	7,8
otvoreni	-	-	28.480	1,1	-	-
zatvoreni	1.254.868	60,5	1.343.368	51,4	88.499	7,1
zatvoreni nekretninski	128.064	6,2	118.831	4,5	-9.233	-7,2
Ukupno AIF	2.075.806	100,0	2.615.748	100,0	539.943	24,2

Izvor: Hanfa, www.hanfa.hr, 5.6.2015.

⁶² Izvor: Godišnji financijski izvještaj Hrvatske banke za obnovu i razvitak za 2014. godinu, http://itv.sabor.hr/download/perm/2015/04/1_FINANCIJSKI_IZVJESTAJI_HBOR_2014.pdf, 2.6.2015., str.19.

4.5. Poslovni anđeli

Neformalni investitori ili poslovni anđeli su bogati pojedinci ili tvrtke koji su spremni koristiti svoje financijske resurse za rizična ulaganja, a na temelju svojih iskustava i interesa. Kod ovakvih vrsta financiranja najčešće se razvija partnerski odnos između poduzetnika i investitora. Njihove motivacije su raznolike i oni mogu ulagati sami ili u malim skupinama. Poslovni anđeli teže da budu investitori na duži vremenski period. Prva mreža anđela investitora u Hrvatskoj je CRANE (Croatian angel network). Riječ je o mreži ulagača koji su spremni investirati u tek osnovane tvrtke, odnosno tvrtke koje su u ranoj fazi razvoja i kojima je gotovo nemoguće doći do početnog kapitala. Hrvatska mreža poslovnih anđela, okuplja nekoliko članova među kojima je Agencija za promicanje izvoza i ulaganja (APIU), koja vodi ovaj projekt. Poslovni anđeli CRANE pružaju: know-how (tehničko i poslovno znanje, poznavanje određene industrije, poslovne kontakte, itd.), ulaganje u rasponu od 25.000 do 250.000 Eura (više ulagača — sindicirano ulaganje).

Ciljevi CRANE-a:

- Poticanje i razvoj inovativnog poduzetništva u Republici Hrvatskoj
- Pružanje pomoći poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata koji imaju internacionalni potencijal
- Pružanje pomoći poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji zanimljivih projekata

CRANE (CRoatian Angel NETwork) - Hrvatska udruga poslovnih anđela neprofitna je udruga koja od rujna 2008. godine spaja poduzetnike koji trebaju kapital za svoje poslovne pothvate (u pravilu početničke) i poslovne anđele - uspješne poduzetnike i lidere korporacija koji stečeni novac žele oploditi ulaganjem u projekte u njihovoj početnoj fazi. Od 2008. do 2011. godine CRANE bilježi mali broj projekata (tablica), dok za 2012. godinu ne postoje podaci, što ukazuje na slabu razvijenost ovog oblika financiranja poslovnog pothvata u Hrvatskoj. U 2011. godini poslovni anđeli u Hrvatskoj, prema podacima Udruge CRANE, investirali su 2.634.100 kn u 5 projekata, što predstavlja povećanje ukupno investiranih sredstava za 1.502.600 kn u odnosu na 2010. godinu.⁶³

Kao glavnu prepreku u širenju aktivnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj udruga CRANE navodi nedovoljno razvijeno tržište kapitalnih fondova koji bi investirali u projekte u fazi izlaska uspješnih start-up projekata na inozemno tržište, nedostatak kvalitetnih projekata na tržištu, te slaba razina educiranosti poduzetnika⁶⁴, što potvrđuju i brojna međunarodna istraživanja (GEM i World Economic Forum).

⁶³ Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013., str. 51., CEPOR, http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf, 20.02.2015.

⁶⁴ Lider, <http://liderpress.hr/tvrtke-i-trzista/poslovna-scena/poslovni-andeli-traze-razvijeniye-trziste-kapitalnih-fondova-/>, 25.3.2015.

Tablica 8. CRANE Hrvatska udruga poslovnih anđela – investicije od 2008. do 2012. godine

	Broj projekata / investicija	Iznos (kn)	Prosječni iznos investicije (kn)
2008.	1	1.800 000	1.800 000
2009.	3	1.029 000	343.000
2010.	2	1.131.500	565.750
2011.	5	2.634.100	526.820
2012.	2	podaci nisu dostupni	
Ukupno	13	6.594.600	599.509

Izvor: CRANE, 2013. , www.crane.hr, 25.3.2015.

4.6. Pristup financijskim sredstvima iz fondova Europske unije

Mogućnostima financiranja nakon pristupanja Europskoj uniji otvorilo se posve novo poglavlje za Hrvatsku, u smislu količine raspoloživih sredstava kao i opsega aktivnosti koje se mogu financirati tim sredstvima. Financiranje ne bi smjelo biti samo sebi svrhom, već mehanizam ostvarenja širih ciljeva politike EU-a. O ciljevima politika Unije odlučuje se unutar okvira širih europskih strategija koje od zemalja članica zahtijevaju određene aktivnosti i jasnu definiciju njihovih dugoročnih prioriteta. EU im, zauzvrat omogućuje pristup fondovima kojima se mogu služiti u provedbi planiranih ciljeva. Strukturni instrumenti stvoreni su kako bi se pomoglo onim regijama Europske unije koje zaostaju u razvoju. Cilj je umanjiti razlike među regijama i stvoriti bolju gospodarsku i društvenu ravnotežu među zemljama članicama. Svi fondovi EU koji su dostupni u RH mogu biti od izuzetne pomoći jedinicama lokalne samouprave. Svaki grad, općina ili županija sredstvima EU mogu graditi ili obnoviti infrastrukturu (ceste, kanalizacija itd.), poboljšati poljoprivrednu proizvodnju, ojačati poduzetništvo, obrazovanje, kulturu, socijalnu i spolnu jednakost, jačati turizam i međunarodnu suradnju. Uspješno provedeni projekti jamče rast proračuna jedinica lokalne samouprave, konkurentnost poduzetništva i otvaranje novih radnih mjesta mimo lokalnog proračuna ili državne potpore.

4.6.1. Operativni program iz područja konkurentnosti i kohezije za financijsko razdoblje 2014.-2020.

Financiranje Operativnog programa iz područja konkurentnosti i kohezije 2014.-2020. predviđeno je iz dva fonda – Europskog fonda za regionalni razvoj i Kohezijskog fonda. Predviđeni prostorni obuhvat Operativnog programa iz područja konkurentnosti i kohezije 2014.-2020. je cijelo područje Republike Hrvatske.⁶⁵

⁶⁵ Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova europske unije, www.mrrfeu.hr, 25.3.2015.

Za mala i srednja poduzeća izdvojeno je 970.000.000,00 eura ili 73.720.000.000,00 kuna za programsko razdoblje od 2014. – 2020.⁶⁶

1. IZGRADNJA PROIZVODNIH KAPACITETA I ULAGANJE U OPREMU⁶⁷

RASPOLOŽIVA SREDSTVA: 760.000.000,00 kuna

SVRHA: Poticanje investicija u izgradnju i opremanje poslovnih jedinica, početna ulaganja povezana s osnivanjem nove poslovne jedinice, proširenjem kapaciteta postojeće poslovne jedinice, diversifikacijom proizvodnje poslovne jedinice na proizvode koje dotična poslovna jedinica prethodno nije proizvodila ili temeljitom promjenom u sveukupnom proizvodnom procesu postojeće poslovne jedinice

KORISNICI: Mikro, mala i srednja poduzeća

CILJ: Razvoj malog i srednjeg poduzetništva te razvoj novih kompetencija i stvaranje radnih mjesta

2. ULAGANJE U PROIZVODNU TEHNOLOGIJU

RASPOLOŽIVA SREDSTVA: 357.200.000,00 kuna

SVRHA: Poticanje investicija u početna ulaganja povezana s osnivanjem nove poslovne jedinice, proširenjem kapaciteta postojeće poslovne jedinice, diversifikacijom proizvodnje poslovne jedinice na proizvode koje dotična poslovna jedinica prethodno nije proizvodila ili temeljitom promjenom u sveukupnom proizvodnom procesu postojeće poslovne jedinice

KORISNICI: Mikro, mala ili srednja poduzeća

CILJ: Razvoj malog i srednjeg poduzetništva te razvoj novih kompetencija i stvaranje radnih mjesta

3. RAZVOJ PODUZETNIČKE INFRASTRUKTURE

RASPOLOŽIVA SREDSTVA: 532.000.000,00 kuna

SVRHA: Ulaganja u poslovnu infrastrukturu i povezane napredne poslovne usluge te poboljšanje njihove kvalitete

KORISNICI: Jedinice lokane i područne (regionalne) samouprave; Mikro, mala i srednja poduzeća

CILJ: Privlačenje ulaganja i stvaranje mogućnosti za otvaranje novih radnih mjesta u malim i srednjim poduzećima

4. CERTIFIKATI I NORME

RASPOLOŽIVA SREDSTVA: 152.000.000,00 kuna

SVRHA: Poticanje ulaganja u pripremu, uvođenje i certificiranje sustava upravljanja uslugama odnosno potvrđivanja sukladnosti proizvoda, procesa i usluga s određenom normom ili specifikacijom (u skladu sa smjernicama EU i drugih zemalja i odgovarajućim normama na koje se pozivaju smjernice).

KORISNICI: Mikro, mala i srednja poduzeća

⁶⁶ Ministarstvo poduzetništva i obrta, www.minipo.hr, 26.3.2015.

⁶⁷ Ministarstvo poduzetništva i obrta, www.minipo.hr, 26.3.2015.

CILJ: Povećana uporaba priznatih normi i znakova kvalitete koji zajedno s pouzdanim tehnološkim rješenjem pridonose povjerenju kupaca, te olakšanom pristupu inozemnim tržištima i povećanom izvozu i konkurentnosti.

5. POSLOVNI PROCESI PODUZETNIKA NA POTPOMOGNUTIM PODRUČJIMA

RASPOLOŽIVA SREDSTVA 22.800.000,00 kuna

SVRHA Poboljšanje konkurentnosti i učinkovitosti poduzetnika kroz informacijske i komunikacijske tehnologije (IKT) u potpomognutim područjima

KORISNICI Mikro, mala i srednja poduzeća

CILJ Razvoja i primjena e-poslovnih rješenja kako bi se poduzetnicima putem korištenja informacijske i komunikacijske tehnologije (IKT) omogućilo rješavanje specifičnih poslovnih problema, a s ciljem jačanja njihove tržišne pozicije i povećanja konkurentnosti.

6. PODUZETNIŠTVO U TURIZMU

RASPOLOŽIVA SREDSTVA 380.000.000,00 kuna

SVRHA Poticanje investicija za početna ulaganja u projekte u turizmu kako bi se povećala konkurentnost turističke destinacije kroz stvaranje novih i/ili povećanje kvalitete hotela, marina, kampova i tematskih parkova. Uz obavezne dodatne sadržaje za hotele, marine i kampove.

KORISNICI Mikro, mala i srednja poduzeća

CILJ Produljenje turističke sezone i podizanje konkurentnosti turističke destinacije kroz povećanje kvalitete i dodatne ponude hotela, ponude tematskih parkova, poboljšanjem kvalitete i dodatne ponude kampova i stvaranjem novih proizvoda u ponudi luka nautičkog turizma - marina.

7. INOVACIJE

RASPOLOŽIVA SREDSTVA 608.000.000,00 kuna

SVRHA Novi, inovativni proizvodi i usluge mikro, malih i srednjih poduzetnika na tržištu, povećanje broja prijavi patenata i razvoj 'know how'.

KORISNICI Mikro, mala i srednja poduzeća

CILJ:

- komercijalizacija rezultata istraživanja i razvoja (koju provode mala i srednja poduzeća sama ili kupljena na tržištu) u poslovnu aktivnost;
- transfer tehnologije, inovativni razvoj novih ili znatno poboljšanih postojećih roba, usluga ili procesa koji provode mala i srednja poduzeća sama;
- stjecanje, provjera i obrana patenata i druge nematerijalne imovine, stjecanje prava intelektualnog vlasništva;
- uključivanje visoko kvalificiranog osoblja iz sektora istraživanja i širenje znanja;
- usluge savjetovanja i podrške za inovacije, uključujući i savjetovanja za mala i srednja poduzeća za zaštitu prava
- intelektualnog vlasništva i upravljanja;
- sudjelovanje malih i srednjih poduzeća u međunarodnim programima za inovacije, kako bi se povećala njihova stopa uspjeha

8. JAČANJE KAPACITETA ORGANIZACIJA ZA PODRŠKU POSLOVANJU

RASPOLOŽIVA SREDSTVA 76.000.000,00 kuna

SVRHA Ulaganje u razvoj potpornih organizacija

KORISNICI HAMAG-BICRO

CILJEVI:⁶⁸

- Osigurati odgovarajuću podršku poslovanju centara unutar koje poduzetnici mogu koristiti različite usluge za unapređenje svog poslovanja
- Potaknuti razvoj specijaliziranih centara unutar kojih će poduzeća koristiti različite resurse potrebne za njihov rast i razvoj
- Pomoći razvoj konkurentnih centara koji će se razvijati kao prepoznati centri, te omogućiti usavršavanje studenata, potencijalnih i postojećih poduzetnika i rad na razvojnim projektima koji su povezani s gospodarskim granama u Hrvatskoj

9. INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA PODUZETNIKA

RASPOLOŽIVA SREDSTVA: 152.000.000,00 kuna

SVRHA: Potpora rastućim i inovativnim mikro, malim i srednjim poduzetnicima za internacionalizaciju i širenje tržišta (sudjelovanje na sajmovima, studije, obuke i savjetodavne usluge potrebne za pokretanje novog ili postojećeg proizvoda na novo tržište).

KORISNICI: Mikro, mala i srednja poduzeća

CILJ: Povećanje prihoda od prodaje malih i srednjih poduzeća u inozemstvu čime se doprinosi povećanju udjela izvoza malih i srednjih poduzeća u ukupnom izvozu robe.

10. INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA U SURADNJI S PARTNERIMA

RASPOLOŽIVA SREDSTVA: 76.000.000,00 kuna

SVRHA: Nefinancijska potpora malim i srednjim poduzetnicima za:

- informacije i pomoćne djelatnosti (npr. prikupljanje i prosljeđivanje informacija o vanjskoj trgovini, informacije, savjetovanje ili druge usluge gospodarskim subjektima)
- analiza tržišnih prilika (npr. analize tržišta i ankete o inozemnim tržištima, poslovno savjetovanje za internacionalizaciju)
- promotivne aktivnosti (npr. sudjelovanje na konferencijama, seminarima i okruglim stolovima, aktivnosti gospodarskih delegacija, sajamski nastupi)
- opsežna promocija turističkih proizvoda
- poticanje ulaganja i olakšavanje izravnih stranih ulaganja

KORISNICI: MINPO u suradnji s jedinicama regionalne samouprave i poduzetničkim potpornim institucijama koje su uključene u internacionalizaciju (kao što su poduzetničke udruge, Hrvatska gospodarska komora, Hrvatska obrtničke komora, Hrvatski savez zadruga, HAMAG-BICRO).

CILJ Povećanje prihoda od prodaje malih i srednjih poduzeća u inozemstvu čime se doprinosi povećanju udjela izvoza malih i srednjih poduzeća u ukupnom izvozu robe.

⁶⁸ Ministarstvo poduzetništva i obrta, www.minipo.hr, 26.3.2015.

11. UMREŽAVANJE PODUZETNIKA

RASPOLOŽIVA SREDSTVA: 304.000.000,00 kuna

SVRHA: Podrška inovacijskim klasterima za investicije za izgradnju ili nadogradnju vlastitih kapaciteta, koja pokriva troškove za nematerijalnu i materijalnu imovinu i operativne troškove, kao i treninge te savjetodavne usluge koje se izravno odnose na ulaganja. Podrška drugim klasterima i zadrugama u svojim početnim ulaganjima, treninzima te savjetodavnim uslugama koje se izravno odnose na ulaganja

KORISNICI: Mikro, mala i srednja poduzeća

CILJ: Razvoj malog i srednjeg poduzetništva te razvoj novih kompetencija i stvaranje radnih mjesta

12. SAVJETODAVNE USLUGE KROZ PODUZETNIČKE INSTITUCIJE

RASPOLOŽIVA SREDSTVA: 326.800.000,00 kuna

SVRHA Razvoj poduzetničkih potpornih institucija (PPI) i njihove mreže kako bi se malim i srednjim poduzetnicima omogućilo pružanje i poboljšan pristup visokokvalitetnim uslugama, uključujući organiziranje i koordinaciju mentorstva za mala i srednja poduzeća od strane drugih iskusnijih poduzetnika kako bi se olakšalo prevladavanje poteškoća s kojima se susreću, kao i podrška inovativnim malim i srednjim poduzećima.

KORISNICI Mikro, mala ili srednja poduzeća

CILJ Poboljšan pristup visokokvalitetnim uslugama za male i srednje poduzetnike koji su spremni za razvoj, inovacije i rast.

4.6.2. Obzor 2020 (Horizon2020) - Novi program Europske unije za poticanje istraživanja i inovacija

Program Obzor 2020. novi je program Europske unije za financijski period 2014. - 2020. kojim će se nastojati riješiti društvene izazove i premostiti jaz između istraživanja i tržišta. Obzor 2020. je do sada najveći okvirni program EU-a za istraživanje i inovacije sa sedmogodišnjim proračunom u iznosu od gotovo 80 milijardi EUR.

Programom se obuhvaćaju sudionici iz svih sektora koji čine inovacijski lanac vrijednosti. Znanstveno-istraživačke institucije i partneri iz gospodarstva (uključujući malo gospodarstvo) putem razvoja partnerstava udruživat će potrebne resurse i potencijale za uspješnu realizaciju projekata. Sredstva su namijenjena poticanju gospodarstva temeljenog na znanju koje nudi rješenja za društvene izazove i unapređuje svakodnevni život građana.⁶⁹

Obzor 2020. karakterizira i širi pristup osobito za mala i srednja poduzeća kroz integrirani pristup pokrivajući cijeli inovacijski ciklus, od faze idejnog koncepta i izvodljivosti preko istraživanja, razvoja i testiranja, pa sve do komercijalizacije i izlaska na tržište. Novi

⁶⁹ Obzor2020 (Horizon2020) - Novi program Europske unije za poticanje istraživanja i inovacija, Ministarstvo poduzetništva i obrta, <http://www.minpo.hr/default.aspx?id=513>, 25.3.2015.

instrumenti za mala i srednja poduzeća koristit će se u svim društvenim izazovima i industrijskim tehnologijama. Oko 20% ukupnog proračuna za prioritet Društveni izazovi i Vodstvo u razvojnim i industrijskim tehnologijama namijenjeno je upravo malim i srednjim poduzećima, a u okviru prioriteta Industrijsko vodstvo dvije posebne aktivnosti, Inovacije u malim i srednjim poduzećima i Pristup rizičnom kapitalu namijenjene su isključivo malim i srednjim poduzećima koji čine osnovu poduzetništva u EU. Nadalje, malim i srednjim poduzećima se pruža potpora za sudjelovanje i u prvom prioritetu Obzor 2020, izvrsnoj znanosti kroz aktivnosti Marie S. Curie i aktivnostima u području budućih i nadolazećih tehnologija (FET). Aktivnosti Europske poduzetničke mreže (Enterprise Europe Network) i inicijativa Eurostars, malim i srednjim poduzećima će dodatno olakšati pristup Obzoru 2020.⁷⁰

4.6.3. COSME program – novi program Europske unije za poticanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u razdoblju 2014. – 2020.

COSME program (Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs - Program za konkurentnost poduzeća i malih i srednjih poduzeća) novi je program Europske unije za financijsko razdoblje 2014. - 2020. kojim će se poticati konkurentnost europskih malih i srednjih poduzeća. Zajedno sa programom Horizon 2020, COSME predstavlja nastavak aktivnosti koje su se u periodu 2007. - 2013, uspješno provodile kroz Program za poduzetništvo i inovacije (CIP EIP) i to na slijedeći način:

1. Kroz Horizon 2020 poticat će se sve aktivnosti vezano za inovacije i poticati inovativna mala i srednja poduzeća (MSP). Cilj je bio napraviti integrirani sistem financiranja koji će pokriti sve aktivnosti vezano za inovacije i istraživanje, a koje su do sada bile financirane kroz više programa, uključujući i CIP program. Dakle, Horizon 2020 obuhvatit će kompletan inovacijski ciklus – od istraživanja do izlaska inovativnih proizvoda/proizvodnih usluga na tržište odnosno njihove komercijalizacije.
2. Kroz COSME program nastavit će se financirati aktivnosti koje za cilj imaju podizanje konkurentnosti i osnivanje i rast malih i srednjih poduzeća.

Kroz oba ova programa malim i srednjim poduzećima omogućit će se pristup financijskim instrumentima i to na način da će se kroz Horizon 2020 investirati u start-up i ranu fazu MSP te u MSP koja su orijentirana na istraživanje i inovacije, a kroz COSME u MSP u fazi rasta. Za upravljanje programom odgovorna je Europska komisija dok je provedba povjerena Izvršnoj agenciji za konkurentnost i inovacije (EACI), a provedba financijskih instrumenata Europskom investicijskom fondu (EIF). Budžet COSME programa za sedmogodišnje razdoblje 2014. - 2020. iznosi 2,3 milijarde EUR. Datum pokretanja programa je 1. siječnja 2014. godine. COSME program prvenstveno je namijenjen malim i srednjim

⁷⁰ OBZOR 2020. Hrvatski portal okvirnog programa eu za istraživanja i inovacije, <http://www.obzor2020.hr/obzor2020/sto-je-obzor-2020>, 25.3. 2015.

poduzetnicima te nacionalnim, regionalnim i lokalnim organizacijama/institucijama koje djeluju u području poticanja, promicanja i/ili podupiranja poduzetništva.

Ciljevi programa:

Program će provoditi mjere u cilju smanjivanja svih onih poteškoća koje limitiraju rast poduzeća (posebice mala i srednja poduzeća) uključujući bolje poslovno okruženje, lakši pristup financijama, promociju poduzetničke kulture i internacionalizaciju malih i srednjih poduzeća tj. njihov izlazak na strana tržišta, u Europi i izvan EU.

Osnovni ciljevi Programa su:

- Poboljšati okvirne uvjete za konkurentnost poduzeća i osigurati povoljno okruženje za rast i razvoj MSP kroz pojednostavljenje administrativnih procedura
- Poduzetnička kultura-promovirati ideju poduzetništva
- Poboljšati pristup financijama
- Olakšati izlazak MSP na strana tržišta

Ciljevi Programa namjeravaju se postići kroz sljedeće aktivnosti:

- Podrška oblikovanju politika u cilju poboljšanja okvirnih uvjeta za konkurentnost poduzeća: potiče se rad radnih skupina, izrada studija, analiza, organiziranje konferencija, radionica i tematskih stručnih radnih grupa na kojima se razmjenjuju iskustva između kreatora politika s ciljem prikupljanja znanja po pojedinim sektorima. Promiče se razmjena iskustava i najbolje prakse vezano uz razvoj i koordinaciju politika koje potiču poduzetništvo i inovacije.
- Promocija poduzetništva U okviru ove komponente potiče se razvoj poduzetničkih vještina posebno među novim poduzetnicima, mladima i ženama. Potiče se žensko poduzetništvo putem Europske mreže za promociju ženskog poduzetništva (WES) i Europske mreže ambasadorica ženskog poduzetništva, provodi se program razmjene Erasmus za poduzetnike, potiče se društveno odgovorno poslovanje. Kroz promotivne aktivnosti u školama i na sveučilištima promoviraju se poduzetničko učenje i samozapošljavanje. Na natječaje se mogu javiti organizacije/institucije koje djeluju u području poticanja, promicanja i/ili podupiranja poduzetništva.
- Financijski instrumenti: Sredstva programa koriste se s ciljem investiranja u mala i srednja poduzeća u fazi rasta i to kroz 2 instrumenta: garancije za kredite do 150 000 EUR (Loan Guarantee Facility) i direktno ulaganje u fondove rizičnog kapitala koji investiraju u mala i srednja poduzeća u fazi rasta (Equity Facility for Growth). Financijska sredstva na temelju ugovora s Europskom komisijom osigurava Europski investicijski fond u izravnoj suradnji s nacionalnim financijskim institucijama (banke, garancijska društva i fondovi, fondovi rizičnog kapitala) kao financijskim posrednicima. Podupiru se investicije u tehnološki razvoj, transfer tehnologije i prekogranično širenje poslovnih aktivnosti. Hrvatske financijske institucije zainteresirane da postanu financijski intermedijari mogu se prijaviti izravno Europskom investicijskom fondu na natječaj koji će se objaviti 1.1.2014. godine i biti permanentno otvoren cijelo vrijeme trajanja programa. Svake godine najmanje 60% sredstava COSME programa odnosit će se na financijske instrumente.

- Europska poduzetnička mreža: Kroz mrežu centara poduzetnicima se pružaju usluge potpore pri internacionalizaciji njihovog poslovanja i osiguravaju informacije o zajedničkim politikama EU te o mogućnostima korištenja financijskih sredstava. Ova mreža je usmjerena ka poticanju suradnje u različitim zemljama te povezuje male i srednje poduzetnike, inovatore, istraživače i istraživačke institucije. Mrežu čini 80 konzorcija uključujući oko 500 organizacija (komore, razvojne agencije, tehnološki centri).⁷¹

⁷¹ COSME program – novi program Europske unije za poticanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u razdoblju 2014. – 2020., Ministarstvo poduzetništva i obrta, <http://www.minpo.hr/default.aspx?id=520>, 26.03.2015.

5. ZAKLJUČAK

Mala i srednja poduzeća pokretač su razvoja cjelokupnoga gospodarstva i zapošljavanja. Za malo poduzetništvo je karakteristično da se u njemu ostvaruju jednostavne poduzetničke ideje koje ne zahtijevaju dugo pripremno razdoblje u kojem poduzetnik treba mnogo novca za razvoj proizvoda ili usluge, a sam proizvod još nije sposoban osvojiti tržište. Većina malog poduzetništva nastaje na vlastitim sredstvima poduzetnika i njegove obitelji ili poslovnog partnera. No, ukoliko vlastita sredstva ili sredstva partnera nisu dovoljna za početak i razvoj malog poduzeća, poduzetnik se odlučuje za tuđe izvore financiranja. Smatra se da su mala poduzeća zbog svoje mladosti, neiskustva vlasnika i brzog rasta jednostavno rizičnija. Tržište prepoznaje njihovu rizičnost stoga imaju otežan pristup financiranju. Problemi malih i srednjih poduzeća također nastaju zbog neprepoznavanja njihovih informacijskih signala od strane financijskih institucija. U uvjetima nepotpunih informacija kreditori se oslanjaju na kolaterale radi vlastite zaštite, a većina malih i srednjih poduzeća nema dovoljno kapitala kao ni odgovarajućih instrumenata osiguranja. Zbog tih problema razne institucije pokušavaju ponuditi alternativna rješenja financiranja malim i srednjim poduzetnicima.

HAMAG-BICRO promiče uspostavu i razvoj malih i srednjih poslovnih subjekata, financira poslovanje i razvoj malih i srednjih poslovnih subjekata sa kreditima i jamstvima koje izdaju za odobrene kredite od strane vjerovnika, i potiče ulaganja u mala poduzeća. HBOR ima ulogu razvojno-izvozne banke osnovane sa svrhom kreditiranja obnove i razvitka hrvatskog gospodarstva. Doprinos razvitku hrvatskog gospodarstva HBOR ostvaruje i poboljšanjem uvjeta kreditiranja, posebice smanjenjem kamatnih stopa (fiksne kamatne stope od 2%-4% na godišnjoj razini) te duljim rokovima počeka (od 3 godina) i otplate kredita (12 godina uključujući poček) od čega izravnu korist imaju hrvatski gospodarstvenici.

Ministarstvo poduzetništva i obrta provodi Poduzetnički impuls a to je program poticanja malog i srednjeg poduzetništva i obrta kojeg od 2012. provodi Vlada RH s ciljem razvoja i podizanja konkurentnosti. Sadrži mjere kojima je cilj rast i razvoj poduzetništva, tehnološko unapređenje, jačanje konkurentnosti, uravnotežen regionalni razvoj te kvalitetno korištenje sredstva i fondove Europske unije. Ministarstvo turizma je objavilo Strategiju razvoja turizma RH do 2020. g. u kojoj se nalazi mjera za pokretanje novih programa za poticanje razvoja malih, srednjih i velikih poduzetničkih poduhvata u turizmu. Cilj je osigurati sredstava za pokretanje novih investicijskih programa. Sustav poticaja uključuje dodjelu bespovratnih sredstava, preferencionalno kreditiranje (HBOR) te državne garancije za dio iznosa kredita.

Fondovi rizičnog kapitala ulažu sredstva prikupljena od kvalificiranih ulagatelja u fondove rizičnog kapitala koji su, u pravilu, institucionalni investitori (mirovinski fondovi, osiguravatelji i sl.) i velike kompanije, te ponekad i fizičke osobe koje ispunjavaju kriterij za kvalificiranog ulagatelja. Hrvatska inačica fondova rizičnog kapitala su fondovi za gospodarsku suradnju (FGS). U Hrvatskoj ih za sada postoji 5. Iako imaju ogroman potencijal još uvijek nisu dovoljno prepoznati kao pouzdan alternativni način za financiranje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj.

Poslovni anđeli- Prva mreža anđela investitora u Hrvatskoj je CRANE (Croatian angel network). Riječ je o mreži ulagača koji su spremni investirati u tek osnovane tvrtke, odnosno tvrtke koje su u ranoj fazi razvoja i kojima je gotovo nemoguće doći do početnog kapitala. Ovaj oblik financiranja je još uvijek nedovoljno razvijen u Hrvatskoj. Glavna prepreka je nedovoljno razvijeno tržište kapitalnih fondova koji bi investirali u projekte u fazi izlaska uspješnih start-up projekata na inozemno tržište, nedostatak kvalitetnih projekata na tržištu, te slaba razina educiranosti poduzetnika

Mogućnostima financiranja nakon pristupanja Europskoj uniji otvorilo se posve novo poglavlje za Hrvatsku, u smislu količine raspoloživih sredstava kao i opsega aktivnosti koje se mogu financirati tim sredstvima. Glavni nositelj projekata za malo i srednje poduzetništvo koji se financiraju iz fondova Europske unije je Ministarstvo poduzetništva i obrta.

Od svih izvora financiranja koja se nude malim i srednjim poduzećima najviše dominiraju poslovne banke sa kreditima, leasingom i factoringom. U Hrvatskoj postoji velik broj alternativnih izvora financiranja i oni imaju ogroman potencijal ali još uvijek nisu dovoljno prepoznati od strane poduzetnika kao kvalitetni izvori financiranja. Najveći problemi su nedovoljna informiranost poduzetnika o programima koji se nude, strogi kriteriji odobravanja kredita, potpora i jamstava te nedovoljna prilagođenost programa financiranja potrebama poduzetnika. Najvažnije institucije koje pružaju alternativne izvore financiranja su HAMAG BICRO, HBOR te Ministarstva RH i tokom posljednjih nekoliko godina pokazuju lagani rast u broju odobrenih kredita, potpora i jamstava no statistike pokazuju da je to još uvijek nedovoljno. Fondovi rizičnog kapitala i poslovni anđeli nisu prepoznati u Hrvatskoj kao pouzdani alternativni izvori financiranja i još uvijek su nedovoljno razvijeni. Pristup sredstvima iz fondova Europske unije je tek u svojim počecima i najveće nade se polažu u njih jer raspolažu sa velikom količinom sredstava za poticanje malog i srednjeg poduzetništva.

LITERATURA

Knjige

1. Marković I.: Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRiF plus, Zagreb, 2000
2. Vidučić, LJ., Financijski menadžment, RRiF, Zagreb 2008.
3. Van Horne, J. C.: Financijsko upravljanje i politika: Financijski menadžment, MATE , Zagreb, 1993.
4. Vidučić Lj., Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet Split, 2005.
5. Orsag. S.: Financiranje emisijom vrijednosnih papira, RIFIN, Zagreb, 2002.
6. Kuvačić N.: Poduzetnička biblija, Beretin, Split, 2006.
7. Gregurek M., Vidaković N.: Bankarsko poslovanje, Visoko učilište EFFECTUS- visoka škola za financije i pravo, Zagreb, 2013.

Zakoni

1. Zakon o računovodstvu- Narodne novine br. 109/07, 54/13, 121/14
2. Zakon o poticanju malog i srednjeg poduzetništva- Narodne novine br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13
3. Zakon o investicijskim fondovima- Narodne novine, br. 150/05
4. Zakon o trgovačkim društvima- Narodne novine br. 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13

Internet stranice

1. HAMAG- BICRO, www.hamagbicro.hr, 24.3.2015.
2. HAMAG INVEST- Godišnji izvještaj 2013., www.hamaginvest.hr, 4.2.2015.
3. Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, 20.1.2015.

4. Godišnji financijski izvještaj Hrvatske banke za obnovu i razvitak za 2013. godinu, www.hbor.hr, 17.02.2015.
5. Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013., CEPOR, http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf, 20.02.2015.
6. Ministarstvo poduzetništva i obrta- Poduzetnički impuls 2015., <http://www.minpo.hr/UserDocsImages/PRESS%20Ministar/19022015%20Poduzetnicki%20Impuls/PODUZETNI%20C4%8CKI%20IMPULS%20-%202015.pdf>, 2.6.2015.
7. Lider, <http://liderpress.hr/tvrtke-i-trzista/poslovna-scena/poslovni-andeli-traze-razvijenije-trziste-kapitalnih-fondova-/>, 25.3.2015.
8. Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova europske unije, <http://www.mrrfeu.hr>, 25.3.2015.
9. Obzor2020 (Horizon2020) - Novi program Europske unije za poticanje istraživanja i inovacija, Ministarstvo poduzetništva i obrta, <http://www.minpo.hr/default.aspx?id=513>, 25.3.2015.
10. OBZOR 2020. Hrvatski portal okvirnog programa eu za istraživanja i inovacije, <http://www.obzor2020.hr/obzor2020/sto-je-obzor-2020>, 25.3. 2015.
11. COSME program – novi program Europske unije za poticanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u razdoblju 2014. – 2020., Ministarstvo poduzetništva i obrta, <http://www.minpo.hr/default.aspx?id=520>, 26.3.2015
12. Ministarstvo poduzetništva i obrta, www.minipo.hr., 26.3.2015.
13. CRANE, www.crane.hr, 25.3.2015.
14. OPERATIVNI PROGRAM KONKURENTNOST I KOHEZIJA 2014. – 2020., str.10. <http://www.mrrfeu.hr/>, 27.3.2015.
15. Ministarstvo turizma, www.mint.hr, 4.6. 2015.
16. Vrbošić A., Princi Grgat D.: Tajne uspješnog poslovanja- vodič za srednja i mala poduzeća, <http://eobrazovanje.mingorp.hr/UserDocsImages/Tajne%20uspje%C5%A1nog%20poslovanja%20vodi%C4%8D%20za%20srednja%20i%20mala%20poduze%C4%87a.pdf>, 29.5.2015.

17. Godišnji financijski izvještaj Hrvatske banke za obnovu i razvitak za 2014. godinu, http://itv.sabor.hr/download/perm/2015/04/1_FINANCIJSKI_IZVJESTAJI_HBOR_2014.pdf, 2.6.2015.

18. Z. Prohaska, B. Olgic: Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, https://bib.irb.hr/datoteka/197275.Programi_financiranjapdf, 26.5. 2015.

POPIS TABLICA

Tablica 1. Struktura poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća u 2001., 2011. i 2012. godini.....	4
Tablica 2. Kriteriji razvrstavanja subjekata malog gospodarstva.....	7
Tablica 3.: Projekti financirani po programima BICRO-a u 2012. godini.....	25
Tablica 4. Pregled zaprimljenih zahtjeva i izdanih jamstava po godinama.....	27
Tablica 5. Bespovratne potpore u 2014.....	40
Tablica 6. Kamate.....	43
Tablica 7. Neto imovina AIF-ova na dan 31.12.2013. i 31.12.2014. godine (u tis. kn).....	45
Tablica 8. CRANE Hrvatska udruga poslovnih anđela – investicije od 2008. do 2012. godine.....	47

POPIS ILUSTRACIJA

Grafikoni

Grafikon 1. Udio dodijeljenih potpora prema veličini poduzetnika za 2013. god.....	26
Grafikon 2. Postotak izravno odobrenih kredita i kredita odobrenih putem poslovnih banaka, prema iznosu kredita	30
Grafikon 3. Struktura odobrenih sredstava prema namjeni od 2009.- 2014. godine.....	37
Grafikon 4. Vrijednost Poduzetničkog impulsa 2012.- 2015.....	38

Slike

Slika1. Struktura grupe	28
--------------------------------------	----