

# Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

---

**Bakarić, Andrea**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2020**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Zadar / Sveučilište u Zadru**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:162:332475>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-12-24**



**Sveučilište u Zadru**  
Universitas Studiorum  
Jadertina | 1396 | 2002 |

*Repository / Repozitorij:*

[University of Zadar Institutional Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJ

Sveučilište u Zadru

Odjel za ekonomiju  
Sveučilišni diplomski studij menadžmenta



**Andrea Bakarić**

**Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u  
Republici Hrvatskoj**

**Diplomski rad**

Zadar, 2020.

Sveučilište u Zadru  
Odjel za ekonomiju  
Sveučilišni diplomski studij menadžmenta

Izvor financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

Diplomski rad

Student/ica:  
Andrea Bakarić

Mentor/ica:  
Izv. prof. dr. sc. Anita Peša

Zadar, 2020.



## Izjava o akademskoj čestitosti

Ja, **Andrea Bakarić**, ovime izjavljujem da je moj **diplomski** rad pod naslovom **Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj** rezultat mojega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na izvore i radove navedene u bilješkama i popisu literature. Ni jedan dio mojega rada nije napisan na nedopušten način, odnosno nije prepisan iz necitiranih radova i ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem da ni jedan dio ovoga rada nije iskorišten u kojem drugom radu pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj, obrazovnoj ili inoj ustanovi.

Sadržaj mojega rada u potpunosti odgovara sadržaju obranjenoga i nakon obrane uređenoga rada.

Zadar, 2. lipanj 2020.

## Sadržaj

1. UVOD.....	1
1.1. Problem, predmet i objekt istraživanja .....	1
1.2. Svrha i cilj istraživanja.....	1
1.3. Metode istraživanja.....	2
1.4. Struktura rada.....	2
2. Značaj i uloga malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.....	3
2.1. Pojmovno određenje i značaj poduzetništva .....	3
2.2. Pojam i uloga malih i srednjih poduzeća .....	9
3. Oblici financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.....	17
3.1. Vlastiti izvori financiranja .....	23
3.2. Vanjski izvori financiranja.....	23
3.2.1. Trgovački krediti .....	23
3.2.2. Bankovni kredit.....	23
3.2.3. Bankovno prekoračenje.....	24
3.2.4. Poslovni anđeli .....	24
3.2.5. Leasing.....	25
3.2.6. Fondovi rizičnog kapitala .....	25
3.2.7. Grupno financiranje / Crowdfunding .....	26
3.2.8. Mikrofinanciranje i kreditne unije .....	26
3.2.9. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) .....	27
3.2.10. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije – HAMAG-BICRO .....	28
3.2.10.1. Jamstva .....	29
3.2.10.2. Zajmovi .....	31
3.2.10.3. Bespovratne potpore.....	31
3.2.10.4. Poticanje ulaganja u R&D te transfer tehnologije .....	31
4. EUROPSKI IZVORI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I POLITIKA PODRŠKE MALIM I SREDNJIH PODUZEĆIMA U EUROPSKOJ UNIJI .....	34
4.1. Programi podrške malim i srednjim poduzećima.....	34
4.2. Program za konkurentnost MSP (COSME) .....	38
4.3. HORIZON 2020.....	40
ZAKLJUČAK.....	41
Literatura .....	44
Popis tablica .....	56

## Sažetak

U trenutnom okruženju, sektor malih i srednjih poduzeća omogućava održavanje gospodarstva u zemlji i na taj način ga čini stabilnijim. Međutim, unatoč oživljavanju poslovne aktivnosti malih i srednjih poduzeća, previše negativnih čimbenika koči i sputava njihov razvoj. Situacija se razvija tako da interes ulagača u sferi MSP-a opada. Glavni pokazatelji koji pokazuju učinkovitost MSP padaju, a oni koji rastu odražavaju rast korupcije, nestabilnosti i neprimjerenosti poslovne klime. Unatoč ozbiljnim problemima s kojima se suočavaju poduzetnici u Republici Hrvatskoj, oni se još uvijek imaju priliku uspješno razvijati u određenim područjima. Značaj i uloga malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj može se značajno povećati u bliskoj budućnosti. U radu se nastoji pokazati da postoji snažna veza između poduzetničkog liderstva i uspješnosti malih i srednjih poduzeća, a poduzetničko vodstvo svakako doprinosi uspješnosti poduzeća. Glavni cilj ovog rada je analizirati važnost malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu i potrebu za njihovim financijskim izvještavanjem u skladu s njihovim financijskim mogućnostima prikazane kroz različite oblike financiranja. Osim neospornog značaja MSP za nacionalno gospodarstvo, MSP također pružaju socijalne i ekonomske koristi za regije u kojima djeluju. Uloga MSP-a u određenim područjima određena je stvaranjem konkurentnog okruženja, korištenjem lokalnih resursa, povećanjem atraktivnosti određenog područja, stvaranjem slobodnih radnih mjesta, održavanjem pozitivnih odnosa u lokalnoj zajednici i razvojem ekonomske i socijalne koristi.

**Ključne riječi:** Republika Hrvatska, izvori financiranja, mala i srednja poduzeća, poduzetništvo

## Abstract – Sources of Financing of Small and Medium Enterprises in the Republic of Croatia

In the current environment, the SME sector allows only to maintain the economy afloat and there by make it more stable. However, despite the revival of SMEs business activity, too many negative factors hinder their development. The situation develops so that the interest of investors towards in the sphere of SMEs decreases. The main indicators showing the effectiveness of SMEs fall, and those that grow reflect the growth of corruption, instability, and the inadequacy of the business climate. Despite serious problems faced by entrepreneurs in Republic of Croatia, but they still have the opportunity to successfully develop in certain situations. The importance and role of small and medium enterprises in the Republic of Croatia may increase significantly in the near future. The thesis shows that there is a strong relationship between entrepreneurial leadership and the success of small and medium enterprises, and entrepreneurial leadership certainly contributes to the success of enterprises. The main goal of this thesis is to analyze the importance of small and medium enterprises in the economy and the need for their financial reporting in accordance with their financial capabilities presented through different forms of financing. In addition to the undeniable importance of SMEs for the national economy, SMEs also provide social and economic benefits to the regions in which they operate. The role of SMEs in certain areas is determined by creating a competitive environment, using local resources, increasing the attractiveness of a particular area, creating vacancies, maintaining positive relations in the local community and developing economic and social benefits.

**Key words:** entrepreneurship, small and medium enterprises, sources of financing, Republic of Croatia

## 1.UVOD

Svrha ovog diplomskog rada je utvrditi imaju li mala i srednja poduzeća ulogu u gospodarskom rastu i koliko je velika uloga malih i srednjih poduzeća (MSP) u gospodarskom rastu u Republici Hrvatskoj. Mala i srednja poduzeća važan su dio našeg nacionalnog gospodarstva, čija je vrijednost proizvodnje i mogućnosti zapošljavanja impresivnih razmjera. Takva poduzeća igraju važnu ulogu u gospodarskom rastu i socijalnoj stabilnosti.

Mala i srednja poduzeća se oglašavaju kao motor ekonomskog rasta, inkubator inovacija i rješenja nezaposlenosti koja traje desetljećima. Ispunjenje ogromnog potencijala sektora malih i srednjih poduzeća bila je konzistentna tema od početka industrijske revolucije.

U određivanju svoje strategije, donositelji odluka za malo i srednje gospodarstvo usvajaju informacije i savjete iz širokog spektra profesionalnih, poslovnih i osobnih izvora. Jako je važno naglasiti kako konkurentnost malih i srednjih poduzeća koja je temeljena na znanju i inovativnosti doprinosi poboljšanju standarda i kvalitete života u Republici Hrvatskoj.

### 1.1. Problem, predmet i objekt istraživanja

U radu će se istražiti i prikazati najveći problem s kojim se susreću većina MSP u Republici Hrvatskoj, a to je svakako problem njihova izvora financiranja, odnosno veliko ograničenje prilikom financiranja s kojim se susreće većina malih i srednjih poduzeća.

Predmet rada je ukazati na sve mogućnosti i sve oblike financiranja malih i srednjih poduzeća, iako svaki izvor financiranja ima svoje prednosti, ali i nedostatke.

Objekt istraživanja se odnosi upravo na mala i srednja poduzeća – na motore ekonomskog rasta, inkubatore inovacija i rješenja nezaposlenosti.

### 1.2. Svrha i cilj istraživanja

Svrha istraživanja provedenog za ovaj rad je utvrditi izvore korištenih financija hrvatskih malih i srednjih poduzetnika i glavne probleme s kojima su se susretala mala i srednja poduzeća tijekom pristupa financiranju. Drugi glavni cilj je identificiranje budućih potreba za financiranjem s potencijalnim problemima financiranja koji se mogu pojaviti.

Istovremeno je svrha i cilj ovog rada pružiti sistematizaciju, opisati i istražiti relevantne odrednice financijske potpore MSP u Republici Hrvatskoj, kao i predložiti poboljšanja



postojećih i provedbu mogućih novih izvora financiranja, što bi značajno proširilo mogućnosti financiranja poduzeća u pogledu kvalitete.

### 1.3. Metode istraživanja

U ovom diplomskom radu koristit će se knjige, mnogobrojni znanstveni i stručni članci te sva ostala literatura, a koristit će se metode: sinteze, analize, kompilacije, matematička metoda te metoda deskripcije.

„Metoda deskripcije je postupak jednostavnog opisivanja ili očitavanja činjenica, procesa i predmeta u prirodi i društvu te njihovih empirijskih potvrđivanja odnosa i veza, ali bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja. Također će se koristiti metoda analize i sinteze kojima će se pokušati raščlaniti složeniji dijelovi u jednostavnije i obrnuto; jednostavnije sudove komponirati u složenije. Matematička metoda je znanstveni sustavni postupak koji se sastoji u primjeni matematičke logike, matematičkih relacija, matematičkih simbola i matematičkih operacija u znanstvenoistraživačkom radu. Metoda kompilacije je postupak preuzimanja tuđih rezultata znanstvenoistraživačkog rada, odnosno tuđih opažanja, stavova, zaključaka i spoznaja.“ (Belak, 2006.)<sup>1</sup>

### 1.4. Struktura rada

Rad je sastavljen od pet dijelova koji su međusobno povezani. Prvi dio je uvod u kojem je predstavljen problem, predmet i objekt samog istraživanja, odnosno poteškoće financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Drugi dio se odnosi na značaj i ulogu malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, odnosno proučava se pojmovno određenje i značaj poduzetništva, kao i što se definira pojam i uloga malih i srednjih poduzeća. Treći dio opisuje glavnu srž rada, odnosno oblike financiranja MSP, putem vlastitih izvora financiranja te vanjskih izvora financiranja. Četvrti dio opisuje europske izvore financiranja MSP i samu politiku podrške MSP u Europskoj uniji. Nakon toga slijedi zaključak u kojem je sintetizirana sama problematika rada.

---

<sup>1</sup> [http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni\\_mat/1\\_godina/metodologija/metode\\_znanstvenih\\_istrazivanja.pdf](http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf)

## 2. Značaj i uloga malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

MSP igra vrlo važnu ulogu u cjelokupnom razvoju svake zemlje. Ta su poduzeća poznata i kao osnivačka poduzeća. U usporedbi s velikim poduzećima, MSP zapošljavaju više radnika po jedinici kapitala, doprinose ukupnoj štednji i jednakoj raspodjeli dohotka u gospodarstvu, imaju izravan utjecaj na regionalni gospodarski razvoj, služe za unapređenje i razvoj vještina industrijskih radnika i poduzetnika te u konačnici igraju važnu komplementarnu ulogu velikim firmama u različitim ekonomskim sektorima.

### 2.1. Pojmovno određenje i značaj poduzetništva

Rajsman M. et al., (2013.) navode: „Poduzetništvo (engl. entrepreneurship) je spremnost pojedinca ili više partnera da uz određeno ulaganje kapitala i preuzimanje rizika uz neizvjesnosti uđe u poslovni pothvat s ciljem stvaranja profita. To je način gospodarskog djelovanja u kojem poduzetnik odlučuje što, kako i za koga stvoriti i na tržištu realizirati posao, ulazeći u poduzetnički pothvat na svoj trošak i rizik s ciljem stjecanja dobiti.“

Poduzetništvo se često smatra glavnim pokretačem gospodarskog rasta zemlje, ponajviše zbog sposobnosti razvijanja novih poslovnih prilika, što rezultira rastom konkurentnosti i produktivnosti radne snage. S obzirom na to da se Republika Hrvatska, kao i brojne druge zemlje, nastavlja oporavljati od globalne gospodarske krize od 2008., nedostatak izvora financiranja predstavlja problem, posebno u segmentu malih i srednjih poduzeća (MSP), koji se smatraju osnovom gotovo svake ekonomije. (Sourek & Turuk, 2019.)

„Hrvatsko poduzetništvo specifično je prema određenim problemima koji predstavljaju velike prepreke za daljnji rast i razvoj malog i srednjeg poduzetništva, za ulazak novih poduzetnika u određene poslovne aktivnosti te za ulaganja stranih poduzetnika, malo i srednje poduzetništvo definirano je velikim problemima u administraciji, složenom i neefikasnom birokracijom, velikim indeksom korupcije, malenim postotkom ulaganja u inovacije i istraživanje te s nedovoljnim vladinim poticajima. Nedvojbeno je da poduzetništvo pozitivno djeluje na postotak zaposlenosti, efikasnost, kvalitetu i konkurentnost ekonomskog sistema, poboljšanje i povećanje izvoza i prilagodbu sistema modernim svjetskim tržištima.“ (Udovčić, 2011.)

„Temelj današnjeg društva, koje želi napredovati i smanjiti broj nezaposlenih, mora biti otvaranje novih radnih mjesta. Kako bi se stvorili temelji za osnivanje i poslovanje poduzeća, potrebno je osigurati više poreznih i ostalih olakšica za mlade i nove poduzetnike, kao i lakši pristup izvorima financiranja. Veliki broj novih poduzeća propao je zbog izuzetno visokog poreznog opterećenja. Kada bi se ulazak u poduzetništvo olakšao te kada bi postojala lako dostupna poduzetnička infrastruktura za mlade poduzetnike, postojao bi i veći interes za provođenje svojih ideja u djelo što bi osiguralo i otvaranje novih radnih mjesta i smanjivanje nezaposlenosti u cijelosti.“ (Lupić i Bujan, 2017.)

Što se tiče samih strategija ulaska u poduzetništvo, svakako ih valja spomenuti, a one su: započinjanje od nule, kupnja postojećeg poduzeća te kupnja franšize.

Započinjanje od nule – „tim putem idu *čisti poduzetnici*, poduzetnici kojima je osnivanje i oblikovanje vlastita poduzeća mnogo veći izazov nego kupnja postojećeg poduzeća. Poznato je, naime, da čisti poduzetnici teže stvaralačkom zadovoljstvu koje dolazi od vlastite ideje i njezine realizacije.“ (Škrtić i Mikić, 2011.)

Što se tiče kupnje postojećeg poduzeća – to je strategija koja zasigurno smanjuje vrijeme koje odlazi na pokretanja posla, a isto tako smanjuje i same troškove. „Kod kupnje postojećeg poduzeća valja uzeti u obzir razlog zbog kojeg ga prijašnji poduzetnik prodaje. Ako je razlog loše poslovanje, morat ćete uložiti mnogo vremena i novca u njegov uspjeh. Isto tako, jedan je od problema kod kupnje postojećeg poduzeća i njegova vrijednost.“ (Škrtić i Mikić, 2011.)

Zadnja strategija je kupnja franšize. „Franšiza se javlja kada tvrtka (davatelj franšize) svoje trgovačko ime (brend) i svoj način (sistem poslovanja, know-how) daje na korištenje određenoj osobi ili grupi (primatelju franšize) koja se slaže da će poslovati u skladu s uvjetima ugovora o franšizi.“ (Erceg & Čičić, 2013.)

„Nacionalna Strategija učenja za poduzetništvo 2010.-2014. (Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, 2010.) imala je među ostalim za cilj uvesti učenje i osposobljavanje za poduzetništvo kao ključne kompetencije u sve oblike, vrste i razine formalnog, neformalnog i informalnog obrazovanja i učenja. Iako je djelomično strategija ostvarena, nedonošenjem nove strategije učenje za poduzetništvo tek je dio novih strateških nacionalnih dokumenata koji nisu dio obrazovne politike: Strategija razvoja poduzetništva u RH za razdoblje od 2013. do 2020. godine i Strategija razvoja poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj za razdoblje 2014. - 2020.“ (Šimunković et al. 2019.)

„U Strategiji razvoja poduzetništva u RH za razdoblje od 2013. do 2020. godine (Ministarstvo poduzetništva i obrta, 2013.) stavljen je naglasak na poduzetničko obrazovanje, odnosno na (1) formalno učenje koje usmjeravaju nastavnici, a stječe se u obrazovnim ustanovama prema nastavnim planovima i programima što ih odobravaju mjerodavne obrazovne vlasti, (2) neformalno - organizirani proces učenja i obrazovanja usmjeren k usavršavanju, specijalizaciji i dopunjavanju znanja, vještina i sposobnosti prema posebnim programima koje izvode organizatori obrazovanja (škole, centri za obuku i cjeloživotno obrazovanje, agencije itd.) i (3) informalno - neplanirano učenje i stjecanje znanja kroz svakodnevne aktivnosti koje ima važnu ulogu u rastu broja ljudi koji se pripremaju za otvaranje poduzeća i uspješno poslovanje poduzeća nakon otvaranja. Strategija daje važnost naporima da institucije nastave razvijati poduzetništvo u sklopu obrazovnoga kurikuluma i podupirati održavanje poslovnih tečajeva kroz mrežu organizacija zaduženih za pružanje potpore u poslovanju koja se razvila u Hrvatskoj.“ (Šimunković et al. 2019.)

U svom radu Šimunković et al. (2019.) pokazali su da: „Na ovu strategiju nadovezuje se Strategija razvoja poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj za razdoblje 2014. - 2020. (Ministarstvo poduzetništva i obrta, 2014.) prema kojoj je potrebna korjenita reforma sustava obrazovanja zbog premala ili nedovoljna educiranost vezana uz razvoj ženskog poduzetništva. Strategijom se naglašava neophodnost veza akademske zajednice i malog i srednjeg poduzetništva na regionalnoj razini i jačanja programa osposobljavanja i obrazovanja za poduzetništvo. Problem je nedostatak uzora ženskog poduzetništva, od početnica do poduzetnica u rastućim poduzećima, od radno intenzivnih do znanjem intenzivnih pothvata značajan je problem u jačanju poduzetničke aktivnosti žena, jer je učenje od lokalnih uzora najučinkovitije.“

S vremenom su žene postale sve važniji dio poduzetništva. Osnovali su uglavnom mala poduzeća u uslužnoj industriji, ali s njima doprinose većoj tržišnoj ekonomiji. Uz mnoge stereotipe o ženama koje su i danas prisutne u svijetu, one se suočavaju s preprekama na vlastitim poduzetničkim putovima i zato im je potreban dobar sustav podrške, kako od obitelji tako i od zemlje. Njihov način vođenja, organiziranja i djelovanja izrazito se razlikuje od načina čovjeka, jer novac nije njihov glavni motiv osnivanja. Za početni kapital radije koriste vlastite uštede i novac obitelji i prijatelja. Stoga je najveći problem slaba svijest o stjecanju drugih izvora financiranja. (Kojc & Širec, 2012.)

„Primjer modela potpore razvoju studentskom poduzetništvu u Republici Hrvatskoj su studentski poduzetnički inkubatori. Oni posjeduju gotovo sve karakteristike poslovnih inkubatora, no glavni korisnici su studenti i studentska poduzeća.

Studentski poduzetnički inkubatori kao nužni alat u edukaciji za poduzetništvo omogućuju:

- Poticanje i podržavanje poduzetničkog načina razmišljanja studenata,
- Unaprjeđenje suradnje i umrežavanje odgojno-obrazovnih ustanova i znanstvenoistraživačkih institucija s gospodarskim subjektima
- Prenos znanja kroz mentorski rad svih profesora te na taj način osposobljavanje svih zainteresiranih studenata za osnivanje, vođenje i pripremanje studenata za stvarni svijet poduzetništva,
- Financijsku, tehničku i savjetodavnu podršku studentima u osnivanju vlastite tvrtke.“ (Šimunković et al., 2019. navedeno u Čizmadija i Stanković, 2011.)

„Studentsko poduzetništvo posljednjih nekoliko godina privlači pozornost znanstvene zajednice te u posljednjih nekoliko desetljeća brojna su svjetska sveučilišta usmjerila svoje djelovanje poticanju inovacija i poduzetničkog okruženja, posebice kroz triple helix modele koji uključuju suradnju akademske zajednice, realnog sektora i države. Time su zauzela značajniju ulogu u poticanju poduzetništva među studentima.“ (Šimunković et al., 2019.)

U obrazovanju za poduzetništvo svakako treba navesti primjere dobre prakse i treba spomenuti jednu od članica Obrazovne grupe Zrinski (OGZ), u Republici Hrvatskoj svakako treba spomenuti Visoku škola za ekonomiju, poduzetništvo i upravljanje Nikola Šubić Zrinski kada je 2012.godine pokrenut program *Mreža studentskih poduzetničkih inkubatora* zajedno s HAMAG INVEST-om. Taj program namijenjen je svim studentima, ali isto tako i svim mentorima.

Kako navode Pfeifer et al. (2016.) studenti poduzetništva s javnog sveučilišta u Republici Hrvatskoj sudjelovali su u međunarodnom istraživanju poduzetničke samoefikasnosti, identiteta i obrazovanja. Rezultati ovog preliminarnog empirijskog istraživanja pokazuju da su glavni prediktori poduzetničkih namjera u Hrvatskoj snaga težnje poduzetničkog identiteta i poduzetnička samoefikasnost. Ova dva glavna konstrukta posreduju brojnim osobnim, situacijskim ili kontekstualnim čimbenicima, uključujući obrazovanje. Provedena empirijska analiza podržava većinu teorije socijalne kognitivne karijere koja je pretpostavljala interakciju

između kontrolnih varijabli i glavnih konstrukcija poput samoefikasnosti, očekivanja pozitivnih ishoda i poduzetničkog identiteta.

Kraljić (2012.) navodi: „Učenje za poduzetništvo (entrepreneurial learning) treba sagledavati kao dio cjeloživotnog učenja, odnosno ključnu kompetenciju cjeloživotnog učenja. Politika poticanja poduzetništva postala je važna vladina politika. Ta vladina politika ima kontinuitet, stabilno financiranje i kod promjena vlada nije bilo većih zaokreta. Razlog tome treba tražiti u stvaranju partnerstva s jedinicama regionalne i lokalne samouprave i mreže potpornih institucija. Prvo su osnivani poduzetnički centri, a većina njih prerasta u razvojne agencije. One su uz poduzetničke inkubatore i tehnološke parkove glavna poveznica između poduzetnika i projekata poticanja poduzetništva.“

„Učenje za poduzetništvo u Hrvatskoj razvija se sustavno, a nositelj je njegova razvoja ministarstvo zaduženo za poduzetništvo. Oko razvoja učenja za poduzetništvo ostvareno je široko partnerstvo, pokrenuta je Nacionalna koordinacija E4E i prihvaćen nacionalni strateški dokument Strategija učenja za poduzetništvo 2010. - 2014. Donesen je i Zakon o državnoj potpori za obrazovanje i izobrazbu. Prema izvješću Europske komisije o napretku obrazovanja i osposobljavanja u EU iz travnja 2011. u Hrvatskoj u cjeloživotnom učenju sudjeluje 2,3% odrasle populacije, dok je prosjek zemalja EU 9,3, a cilj u 2020. 15% .“ (Kraljić, 2012. navedeno u European Commission, 2011.)

Strategija Europa 2020 formulirana je s ciljem da se pomogne Europi da „izide iz krize i pretvori EU u pametno, održivo i uključivo gospodarstvo koje će osigurati visoku razinu zaposlenosti, produktivnosti i socijalne kohezije“. Formulirana su 3 prioriteta i ukupno 7 vodećih inicijativa. Vodeće inicijative su: inovacije, obrazovanje, informacijsko društvo, klima, konkurentnost, tržište rada - predstavljaju izazov za sve zemlje i zahtijevaju kratkoročne i dugoročne strategije.

„U svojoj biti, Europe 2020 strategija želi Europi osigurati pametan, održiv i uključiv (eng. inclusive) razvoj. Iza ovih apstraktnih ideala krije se pet mjerljivih ciljeva.

1. Povećati stopu zaposlenosti u dobnoj grupi od 20 do 65 godina na 75 posto.
2. Povećati ulaganje u istraživanje i razvoj na 3 posto BDP-a.
3. Smanjiti stakleničke plinove za 20 posto u usporedbi s razinom iz 1990.; povećati udio energije iz obnovljivih izvora na 20 posto; povećati energetske učinkovitost za 20 posto.

4. Smanjiti broj učenika i studenata koji napuštaju školu za 10 posto i povećati udio visokoobrazovanih u dobnoj grupi od 30 do 34 godine na preko 40 posto.
5. 20 milijuna ljudi izbaviti iz ralja siromaštva.“ (Grgurić, 2011.)

„Cilj ove strategije nisu kratkoročne politike koje će riješiti problem ekonomske krize već provođenje srednjoročnih i dugoročnih reformi koje će *zacementirati* poziciju Europe kao najvećeg trgovinskog bloka i važnog igrača na globalnoj sceni.“ (Grgurić, 2011.)

„Većina zemalja članica Europske unije koristile su sredstva fondova Europske unije za financiranje obrazovanja za poduzetništvo u financijskoj perspektivi 2007. – 2013., a u novoj financijskoj perspektivi 2014. – 2020. dolazi do povećanja izdvajanja sredstava za tu svrhu te se uz Europski socijalni fond koristi i Erasmus+ te pojedini programi prekogranične suradnje.“ (Milojević i Šimunković, 2017.)

Također, Milojević i Šimunković (2017.) navode kako bi se u strategiji Europa 2020 ostvarili svi navedeni ciljevi, obrazovanje za poduzetništvo pokazalo se kao jedno od glavnih sfera razvoja. Sa svrhom podupiranja gospodarskog razvoja i rasta, u strategiji se nalaže usmjeravanje svih nastavnih programa i planova na poduzetništvo, inovacije i kreativnost.

Kao jedan od čimbenika kojim se nastoje postići svi navedeni strateški ciljevi EU je obrazovanje za poduzetništvo. Obrazovanje za poduzetništvo predstavlja samu osnovu za korištenje financijskih sredstava iz Europskih fondova, kako investicijskih tako i strukturnih.

„Unutar strategije Europa 2020 podrška obrazovanju za poduzetništvo može se vidjeti preko Unije inovacija – jedna je od 7 vodećih inicijativa strategije Europa 2020, a unutar nje Europska komisija poziva države članice da razvijaju školske kurikulume u koje će biti uključeni ishodi učenja koji podupiru razvoj inovativnosti, kreativnosti i poduzetničkih vještina.“ (Europska komisija, 2011.)

Kako navode Szabo et al., (2013.) politike moraju poticati glavne pokretače i pokretače inovacija: kvaliteta obrazovnog sustava mora se poboljšati, poduzetništvo se mora poticati, mora se izgraditi sveučilišna mreža koja podržava dinamične kulturne promjene u cijelom društvu, potaknuti transfer tehnologije i komercijalizacija akademskog istraživanja. Da bi se povećala konkurentnost gospodarstva, trebalo bi poticati razvoj inovacijske infrastrukture i

metode širenja rezultata istraživanja za industrijske i komercijalne aplikacije. Kako bi se povećala konkurentnost ljudskih resursa zaposlenih u MSP, trebalo bi uspostaviti financijske mjere za podršku mobilnosti istraživača u poslovnom okruženju.

Turizam je jedna od glavnih svjetskih industrija odgovorna za gospodarski razvoj i rast, devizne prihode, mogućnosti zapošljavanja i regionalne ravnoteže u pojedinim zemljama i širom regija. Ova industrija generira više od 5% bruto domaćeg proizvoda Europske unije (EU) i ima snažne veze s ostalim gospodarskim sektorima. U stvari, turizam pokreće infrastrukturni razvoj koji je povezan s industrijom poput zračnih luka, morskih luka, parkova, cesta i šina. Samo u EU-u turistički sektor sastoji se od oko 1,8 milijuna poduzeća. Većina tih turističkih poduzeća su MSP koja zapošljavaju 5,2% ukupne radne snage u Europi, što znači otprilike 9,7 milijuna radnih mjesta, a značajan je udio mladih. (Camilleri et al., 2015.)

Camilleri et al., (2015.) tvrde da se MSP u turizmu mogu lako naći u „kapitalnom jazu“, gdje može biti vrlo teško prikupiti kapital za daljnja ulaganja. Posljedično tome, nacionalne vlade i drugi regulatorni dionici sve više pomažu u podržavanju mikro i malih poduzeća. U tom je svjetlu Europska unija ponovno potvrdila svoju obvezu za MSP.

## 2.2. Pojam i uloga malih i srednjih poduzeća

„Obilježja malih i srednjih poduzeća su manja veličina proizvodnje i osnovnih sredstava, manji broj djelatnika, veći udio znanja i inventivnosti, institucionalna samostalnost kao pravac ekonomskih subjekata, jednostavniji i bezbolniji ulazak i izlazak iz reprodukcijjskih tokova. Posebno je značajna i vlasnička struktura (jedna osoba ili nekolicina pojedinaca) koja je uvjetovala i određeni organizacijski ustroj samog poduzeća.“ ( Prohaska i Olgić, 2005.)

„Mala i srednja poduzeća (SMEs) su neovisna poduzeća koja zapošljavaju manje od određenog broja zaposlenih. Taj se broj razlikuje od zemlje do zemlje. Najčešća gornja granica koja označava MSP je 250 zaposlenih, kao u Europskoj uniji. Međutim, neke zemlje postavljaju ograničenje na 200 zaposlenika, dok Sjedinjene Države smatraju da mala i srednja poduzeća uključuju tvrtke sa manje od 500 zaposlenih. Male tvrtke obično su one s manje od 50 zaposlenih, dok mikro poduzeća imaju najviše 10, ili u nekim slučajevima 5 zaposlenika.“ (OECD, 2005.)



„Financijska imovina koristi se isto tako za definiranje MSP-a. U Europskoj uniji je 1. siječnja 2005. na snagu stupila nova definicija koja se primjenjuje na sve akte i programe financiranja Zajednice, kao i na području državnih potpora gdje se malim i srednjim poduzećima može dodijeliti nacionalna i regionalna pomoć većeg intenziteta nego velikim kompanijama. Nova definicija predviđa povećanje financijskih gornjih granica: promet srednjih poduzeća (50-249 zaposlenika) ne bi trebao biti veći od 50 milijuna eura; količina malih poduzeća (10-49 zaposlenika) ne bi smjela prelaziti 10 milijuna eura, dok mikro poduzeća (manje od 10 zaposlenih) ne bi smjela prelaziti dva milijuna eura. S druge strane, bilance za srednja, mala i mikro poduzeća ne bi smjele premašiti 43 milijuna eura, 10 milijuna eura, odnosno dva milijuna eura.“ (OECD, 2005.)

Kako navodi Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća (2015.): „MSP-ovi su pokretači europskoga gospodarstva. Ona stvaraju nova radna mjesta, potiču gospodarski rast te osiguravaju društvenu stabilnost. MSP-ovi također potiču poduzetnički duh i inovacije diljem EU-a i stoga su od ključne važnosti za poticanje konkurentnosti i zapošljavanja.

S obzirom na njihovu važnost za europsko gospodarstvo, MSP-ovi su u žarištu politike EU-a. Cilj je Europske komisije poticati poduzetništvo i poboljšati poduzetničku klimu za MSP-ove omogućujući im tako da ostvare svoj puni potencijal u današnjemu globalnom gospodarstvu.“

Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća (2015.) također navodi da: „U skladu s definicijom, poduzeće je *svaki subjekt koji se bavi ekonomskom djelatnošću, bez obzira na njegov pravni oblik*. U tekstu se upotrebljava terminologija kojom se koristi Sud Europske unije u svojim presudama. Ključni je čimbenik ekonomska djelatnost, a ne pravni oblik. U praksi to znači da se poduzećem mogu smatrati samozaposlene osobe, obiteljska poduzeća, partnerstva i udruženja ili bilo koji drugi subjekt koji se redovito bavi ekonomskom djelatnošću. Ekonomska djelatnost obično se odnosi na prodaju proizvoda ili usluga po određenoj cijeni na određenom/izravnom tržištu“.

„Definicijom MSP-ova uzimaju se u obzir tri kriterija: broj zaposlenika, godišnji promet te ukupna godišnja bilanca. Kategorijom mikro, malih i srednjih poduzeća obuhvaćena su poduzeća: koja imaju manje od 250 zaposlenih; i čiji godišnji promet ne premašuje 50 milijuna eura, ili čija godišnja bilanca ne premašuje 43 milijuna eura. Kriteriji razvrstavanja subjekata u sektoru malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj definirani su Zakonom o

računovodstvu i Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva.“ (Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća, 2015.)

**Tablica 1 Kategorizacija MSP sektora u Europskoj Uniji**

Kategorija	Broj zaposlenika	Godišnji promet	Ukupna bilanca
Mikro poduzeća	manji od 10	manji od 2 milijuna eura	manja od 2 milijuna eura
Mala poduzeća	manji od 50	manji od 10 milijuna eura	manja od 10 milijuna eura
Srednja poduzeća	Manji od 250	manji od 50 milijuna eura	manja od 43 milijuna eura

Vlastita izrada autora (Izvor: *EUROPSKA KOMISIJA, 2003.*)

„Kako navodi Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16) koji je na snazi od 31.12.2016. utvrđene su definicije i kriteriji za razlikovanje pravnih osoba malog gospodarstva koju čine subjekti mikro, malog i srednjeg poduzetništva.

Oni se prema veličini razlikuju na temelju sljedećih karakteristika:

Mikro subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje:

- imaju zaposleno manje od 10 radnika (godišnji prosjek)
- ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura.

Mali subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje:

- imaju zaposleno manje od 50 radnika (godišnji prosjek)
- ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura

Srednji subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje:

- imaju zaposleno manje od 250 radnika (godišnji prosjek)

- ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 50.000.000,00 eura, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti do 43.000.000,00 eura.“ (Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, 2016.)

„Zakon o računovodstvu (NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18) koji je na snazi od 01.01.2019. razvrstavaju poduzetnike na mikro, male, srednje i velike ovisno o pokazateljima utvrđenim na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji. Pokazatelji na temelju kojih se razvrstavaju poduzetnici su: iznos ukupne aktive, iznos prihoda te prosječan broj radnika tijekom poslovne godine.

Mikro poduzetnici su oni koji ne prelaze granične pokazatelje u dva od tri uvjeta:

- ukupna aktiva 2.600.000,00 kn,
- prihodi 5.200.000,00 kn,
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine 10.

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

- ukupna aktiva 30.000.000,00 kuna,
- prihod 60.000.000,00 kuna te,
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine 50.

Srednji poduzetnici su oni koji nisu ni mikro ni mali poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od tri uvjeta:

- ukupna aktiva 150.000.000,00 kuna,
- prihod 300.000.000,00 kuna te,
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine 250.“

„Veliki poduzetnici su poduzetnici koji prelaze granične pokazatelje u najmanje dva od tri uvjeta iz definicije srednjih poduzetnika, banke, štedne banke, stambene štedionice, društva za osiguranje, leasing-društva, mirovinska društva i sl.“ (Zakon o računovodstvu, 2019.)

Kako navodi Čelić (2017.), značaj malih i srednjih poduzeća možemo promatrati s tri aspekta: s aspekta cijele ekonomije, s aspekta pojedinca i s aspekta velikog poduzeća te. Većina radova koji istražuju tematiku malih i srednjih poduzeća uglavnom promatraju njihov značaj s aspekta nacionalne ekonomije.

MSP su najzastupljeniji oblik poduzeća u Republici Hrvatskoj, potiču zapošljavanje, povećavaju proizvodnju, potiču inovacije i osiguravaju konkurentnost gospodarstva. Njihovu važnost prepoznala je i Europska unija. Iako predstavljaju jedan od glavnih generatora rasta, ovaj sektor se susreće s brojnim preprekama, a jedan od njih je pristup izvorima financiranja. (Ploh, 2017.)

„Mikro, mala i srednja poduzeća nositelji su gospodarskog razvoja većine europskih zemalja. Iako se zakonodavni i institucionalni okviri koji definiraju spomenuta poduzeća razlikuju od gospodarstva do gospodarstva, odlikuju ih neke zajedničke karakteristike. Primjerice, zajednička je karakteristika činjenica da se vlasničkim kapitalom ne trguje na organiziranom tržištu kapitala, kao i to da je cilj poslovanja često održavanje i obavljanje obiteljskog posla.“ (Knežević, 2018. navedeno u Ploh, 2017.)

Prema Katuša (2017.), sektor MSP je nezaobilazan faktor gospodarskog razvoja neke države, pa tako i Hrvatske. U Republici Hrvatskoj, čak 99% svih registriranih poslovnih subjekata čine MSP. Upravo ta poduzeća uvelike pridonose hrvatskom gospodarstvu i pružaju većinu radnih mjesta. Sposobnost i prilagodljivost brze reakcije na promjene na tržištu čine ovaj sektor iznimno značajnim. U Republici Hrvatskoj trend pokretanja poduzetničkih inicijativa je nezadovoljavajući. Osim toga, ovaj sektor je ograničen zbog nedovoljno razvijenih programa za poduzetništvo. Sektor je opterećen i administrativnim preprekama, a najviše u početnim fazama razvoja poduzeća. Također, financijsko tržište je nerazvijeno i velike su regionalne razlike u poduzetničkim aktivnostima. Kako bi se osigurala pozitivna poduzetnička klima, trebalo bi ukloniti administrativne prepreke u fazama osnivanja i razvoja tvrtki. Također treba naglasiti da konkurentnost u ovom sektoru nije na zadovoljavajućoj razini. Potražnja za domaćim proizvodima je slaba, troškovi proizvodnje su visoki, a i ključna je i velika ovisnost domaćih proizvođača o inozemnim inputima.

„U razvijenim zemljama poduzetništvo je važan činitelj gospodarstva. Da bi Hrvatska dostigla razvijene zemlje, najprije se moraju shvatiti određeni preduvjeti za brži razvoj poduzetništva. Temeljne pretpostavke za brži razvoj poduzetništva u Republici Hrvatskoj su pravne, financijske, obrazovne, znanstvene, savjetodavne, servisne i ostale pretpostavke. Mala trgovačka društva u mnogim državama, pa tako i u Republici Hrvatskoj, čine najvažniji segment poduzetničkog djelovanja i odvijanja gospodarskih aktivnosti. Nepresušno su vrelo

inovacija i snažan izvor ekonomskog rasta, stvarajući povećane mogućnosti zapošljavanja i stjecanja prihoda.“ (Rajsman et al., 2013.)

„U 2012. godini zabilježen je porast broja poslovnih subjekata, ali je struktura gospodarstva s obzirom na veličinu poduzeća (sektor malih i srednjih poduzeća u odnosu na velika poduzeća) doživjela tek neznatne promjene. Najveći porast u 2012. godini u odnosu na 2011. bio je u kategoriji malih poduzeća (6,8%), zatim u kategoriji srednjih poduzeća (1,3%), dok je u kategoriji velikih poduzeća zabilježen pad od 3,1%.“ (Alpeza et al., 2014.)

Alpeza et al. (2020.) navode da: „Struktura gospodarstva Hrvatske izrazito je stabilna. Kao i u većini zemalja svijeta, sektor malih i srednjih poduzeća ima značajno najveći udio u broju poduzeća (99,7%). U promatranom razdoblju od 2014. do 2018. zabilježena je tendencija rasta ukupnog broja poduzeća (9,2% u 2018. godini u odnosu na prethodnu godinu, Tablica 2).“

**Tablica 2 Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2014. do 2018. godine**

	2014.		2015.		2016.		2017.		2018.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Mikro i mala poduzeća	102.895		105.029		112.809		118.352		129.259	
Mala i srednjih poduzeća	104.116	99,7	106.221	99,7	114.156	99,7	119.752	99,7	130.757	99,7
Srednja poduzeća	1.221		1.192		1.347		1.400		1.498	
Velika poduzeća	354	0,3	348	0,3	327	0,3	329	0,3	360	0,3
Ukupno	104.470	100	106.569	100	114.483	100	120.081	100	131.117	100

Vlastita izrada autora (Izvor: Alpeza et al., (2020.) *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019.*, p.14)

Također, Alpeza et al. (2020.) navode da: „Mikro, mala i srednja poduzeća zapošljavaju gotovo tri četvrtine (72,2%) svih zaposlenih u poslovnim subjektima u Hrvatskoj u 2018. godini, i taj udio je bez promjene u odnosu na 2017. godinu. Broj zaposlenih u mikro poduzećima u 2018. godini porastao je u odnosu na 2017. godinu za 5,3%, u malim

poduzećima za 3,8%, u srednjim poduzećima za 6,1%, te u velikim poduzećima za 10,5% (Tablica 3).“

**Tablica 3 Veličina poduzeća i zaposlenost, ukupan prihod i izvoz u 2017. i 2018. godini**

Ekonomski kriterij valorizacije sektora	Veličina poduzeća							
	Mikro		Mala		Srednja		Velika	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Broj zaposlenih	242.867	255.819	229.752	238.392	173.713	184.278	236.552	261.465
Zaposlenost (udio)	27,5%	27,2%	26,0%	25,4%	19,7%	19,6%	26,8%	27,8%
Promjena zaposlenosti		+5,3%		+3,8%		+6,1%		+10,5%
Ukupan prihod (mil.kn)	94.384	102.094	161.307	172.766	148.281	161.166	274.423	315.134
Ukupan prihod (udio)	13,9%	13,6%	23,8%	23,0%	21,8%	21,4%	40,5%	42,0%
Promjena prihoda		+8,16%		+7,10%		+8,69%		+14,84%
Izvoz (000 kn)	10.121.387	10.431.958	26.989.911	29.670.621	35.254.300	37.874.363	65.477.447	69.204.745
Izvoz (udio)	7,3%	7,1%	19,6%	20,2%	25,6%	25,7%	47,5%	47,0%
Promjena izvoza		+3,1%		+9,9%		+7,4%		+5,7%

Vlastita izrada autora (Izvor: Alpeza et al., (2020.) *Izješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019.*, p.15)

U usporedbi 2017. i 2018.godine, vrijednost izvoza velikih poduzeća povećala se za 5,7%, srednjih poduzeća za 7,4%, malih poduzeća za 9,9%, te mikro poduzeća za 3,1%.

„Ukupan broj poduzetnika u Hrvatskoj je tijekom razdoblja od 2001. do 2011. Godine porastao za 60%, što odgovara stopi rasta od 5% godišnje. U bazi FINA-e je 2011. godine bilo 98.530 poduzetnika, od kojih 96.383 MSP. Ovaj porast je posljedica isključivo rasta broja malih poduzetnika, dok je broj srednjih i velikih poduzetnika u istom razdoblju smanjen.“ (Kovačić, 2011.)

Nanić (2013.) tvrdi: „Mala i srednja poduzeća kao osnovni generatori zapošljavanja i razvoja privrede imaju ključnu ulogu u privredi Europske unije. Prema službenoj statistici EU oko 99,8% poduzeća čine upravo mala i srednja poduzeća, te tako čine prioritet razvoja

cjelokupne privrede. Njihov se značaj posebno ogleda u činjenici da Europska komisija upravo ovaj sektor privrede prepoznaje kao glavne generatore razvoja privrede i rasta zapošljavanja, što je posebno važno u kriznim periodima. Mnogi domaći poduzetnici u krizi su zapravo vidjeli šansu za ostvarenje svoje ideje pokretanjem biznisa i korištenjem prirodnih bogatstava.“

„Mala i srednja poduzeća kao temeljni stup razvoja privrede i zapošljavanja u zemljama EU imaju veliki značaj u privredi EU. EU pruža značajnu podršku ovom sektoru i upravo ga i određuje kao okosnicu razvoja privrede. Upravo zbog toga EU nudi brojne programe podrške namijenjene isključivo malim i srednjim poduzećima, npr.za istraživanje, inovacije, jačanje konkurentnosti i slično. Brojni su dokumenti i strategije koji se odnose upravo na razvoj ovog sektora i jasno preciziraju planove i mjere koje treba poduzeti kako bi se stvorila još bolja poslovna klima za malo poduzetništvo. EU će nastaviti sa ulaganjem u ovaj sektor privrede, jer od njega zavisi cjelokupan rast i razvoj. Mala i srednja poduzeća su snaga i stup razvoja privrede EU.“ (Nanić, 2013.)

„Hrvatsko *malo gospodarstvo* svojom inovativnošću, fleksibilnošću i ekonomskom efikasnošću, predstavlja mogući generator gospodarskog razvoja i zapošljavanja. Iako hrvatska mala i srednja poduzeća u ovom trenutku gospodarskog razvoja drastično zaostaju za ekonomskom efikasnošću malog poduzetništva zemalja Europske unije, Europska unija ipak je šansa za hrvatska poduzeća. U suradnji s poduzećima Europske unije hrvatsko malo poduzetništvo može i mora iskoristiti svoje specifičnosti, svoju individualnost, kreativnost i poslovni duh.“ (Škrtić & Mikić, 2006.)

### 3. Oblici financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

Pristup financijskim sredstvima za MSP i dalje predstavlja jedan od najvećih problema s kojima se poduzetnici susreću prilikom pokretanja poslovanja ili kada žele povećati svoje proizvodne kapacitete u drugim fazama životnog ciklusa poduzeća. Poduzetnici obično koriste neformalne izvore financiranja pri pokretanju svog posla, ako nemaju druge dostupne izvore financiranja. U literaturi je uobičajena klasifikacija koja dijeli izvore financiranja na: neformalne investitore, financiranje dugovima, vlasničko financiranje, programe državne podrške i vlastite izvore poduzetnika. (Kolaković et al., 2019.)

„Najveći od mnogobrojnih izazova s kojim se suočavaju MSP-ovi odnosi se na pristup financiranju. Upravo to je važna komponenta poduzetničkog ekosustava jedne zemlje čija je razvijenost u Hrvatskoj, prema GEM istraživanju, na ispodprosječnoj razini. Raspoloživost različitih izvora financiranja MSP-a ovisi o fazi životnog ciklusa u kojoj se poduzeće nalazi, a koje definiraju i različite potrebe poduzeća kao i interesi pojedinih izvora financiranja. U samom početku, poduzeće se može financirati vlastitim kapitalom i/ili početnim prihodima poduzeća, štednjom kao i novcem od prijatelja i obitelji. Kako poduzeće raste i razvija se, na raspolaganju su poslovni anđeli kao i razni vladini poticaji, dok su bankarski krediti na raspolaganju gotovo kroz cijeli životni ciklus poduzeća no s različitim uvjetima ovisno o fazi životnog ciklusa poduzeća. Poduzeće se još može financirati leasingom, kroz kreditne unije, emitiranjem vrijednosnih papira (IPO), te drugim alternativnim izvorima. Postoje i različiti preduvjeti koje poduzeće mora zadovoljiti kako bi primilo vanjsko financiranje.“ (Romer & Oberman Peterka, 2018.)

Romer i Oberman Peterka (2018.) također navode da: „Pokazatelji na temelju poslovnog plana za poduzetnike početnike, te na temelju financijske analize putem financijskih pokazatelja, kao i metode diskontiranja novčanih tokova mogu pružiti poduzeću, ali i potencijalnim investitorima informacije o *financijskom zdravlju* poduzeća. Ove informacije pomažu poduzeću uvidjeti vlastitu spremnost na primanje određenih oblika vanjskog financiranja, te potencijalnim investitorima govore o isplativosti ulaganja u poduzeće.“

„Europska komisija naglašava da je dostatan pristup financiranju važna odrednica za razvoj poduzeća, posebno za mala i srednja poduzeća koja se susreću s različitim izazovima tijekom



financiranja. S obzirom na ekonomski značaj i važnost malih i srednjih poduzeća, izbor načina financiranja predstavlja jednu od najvažnijih odluka u poslovanju poduzeća. Pojašnjenje odnosa strukture kapitala i analiziranih varijabli može pomoći poduzećima u donošenju učinkovitijih financijskih odluka, prilagodbi promjenjivim makroekonomskim uvjetima i konačno u promicanju stabilnog rasta i razvoja. U tu svrhu, primjenom procjenitelja generalizirane metode momenata u dva koraka, procijenjen je dinamički panel model za razdoblje od 2008. do 2017. godine. Provedenom empirijskom analizom potvrđeno je da profitabilnost, veličina poduzeća, materijalna imovina i porezna zaštita pozitivnu utječu na strukturu kapitala poduzeća. Nadalje, analizom je potvrđeno da likvidnost i rast imaju negativan statistički značaj utjecaj na strukturu kapitala poduzeća.“ (Harc, 2019.)

Kako tvrde Sourek i Turuk (2019.), iako MSP čine više od 98% svih poduzeća u Republici Hrvatskoj, još uvijek ne postoji odgovarajući sustav financiranja takvih poduzeća, s obzirom na visoke kamatne stope i nepovoljne uvjete strukturiranih oblika financiranja, što u početku odbija značajan dio kvalitetnih poduzetničkih inicijativa.

Nedostatak ravnoteže između ponude i potražnje za financijskim resursima, uzrokovan nestabilnošću i nesigurnošću na financijskim tržištima, može se subvencionirati korištenjem alternativnih oblika financiranja. Unatoč povijesnom vijeku čitavog stoljeća, koncept poslovnih anđela, kolektivnog financiranja, rizičnog kapitala i fondova privatnog kapitala još uvijek nije ostvario svoj puni potencijal, posebice u Republici Hrvatskoj. Važno je podići svijest o postojanju alternativnih izvora financiranja, kao i aktivno raditi na povećanju interesa potencijalnih ulagača za hrvatsko tržište. Povećanjem poslovnih anđela aktivnostima i drugim alternativnim oblicima financiranja moguće je stvoriti povoljniju klimu za razvoj malih i srednjih poduzeća te posljedično ubrzati gospodarski napredak Republike Hrvatske. (Sourek i Turuk, 2019.)

Šarlija (2008.) navodi: „Mala i srednja poduzeća (SME sektor) imaju važnu ulogu u gospodarskom razvoju. SME u svakoj državi treba imati kompleksnu i dugoročno orijentiranu podršku zbog doprinosa fleksibilnosti i inovativnosti gospodarstva, povećanju zaposlenosti, rastu izvoza i ubrzanju razvitka gospodarstva. Mala i srednja poduzeća imaju određene probleme u pristupu određenim izvorima financiranja zbog svoje veličine, a to se osobito odnosi na SME početnike (start-up). Razvijene zemlje i zemlje u tranziciji nude niz programa pomoći i podrške pri stimuliranju osnivanja i razvitka SME. U tržišnim gospodarstvima institucije i organizacije središnje države ili lokalnih organe nude podršku u financiranju SME

sektora kroz kreditiranje po subvencioniranim uvjetima, bespovratne pomoći, razna jamstva i ulaganje u vlastiti kapital (venture/risk capital investments).“ (Šarlija, 2008.)

Grubišić Šeba (2014.) navodi: „Pristup malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja usko je povezan s troškovima financiranja, ostvarenim financijskim rezultatima, vrsti poslovanja kojom se bavi poduzetnik te ponuđenim instrumentima osiguranja od strane poduzetnika.“

„Prilikom nabavljanja sredstava na tržištu izbor sredstava ovisit će o raspoloživosti sredstava i njihove cijene, trenutne financijske pozicije i kredibilitnosti, stava menadžera prema riziku i izabrane financijske strategije.“ (Vidučić et al., 2015.)

„Malim i srednjim poduzećima pristup je izvorima financiranja otežan zbog nedovoljne razine kapitala i drugih izvora osiguranja. Kada poduzetnici traže financijska sredstva za svoje dugoročne investicije, kreditori se suočavaju s asimetričnim podacima, visokim rizicima potencijalne nemogućnosti naplate tako odobrenih kredita te visokim prosječnim transakcijskim troškovima.“ (Učkar i Grgić, 2016.)

Poteškoća s financiranjem malih i srednjih poduzeća važan je problem koji već duže vrijeme muči gospodarski razvoj, pa je od velike praktične važnosti istražiti kako riješiti problem poteškoća s financiranjem MSP. Unaprjeđenje sustava financiranja MSP u bankarskoj industriji može značajno ublažiti ograničenja financiranja MSP. U međuvremenu, struktura bankarske industrije trebala bi se prilagoditi industrijskoj strukturi, kako bi se postigao održiv i stabilan razvoj realne ekonomije. (Sumei et al., 2018.)

Kako tvrde autori Jude et al., (2018.) rezultat dobiven analizom, kojeg su proveli, pokazao je da je povjerenje najvažnije pitanje kojim se komercijalne banke pozivaju na davanje kredita malim i srednjim poduzećima. Zapravo, iz postojećih ugrađenih odnosa komercijalne banke dobivaju vrijedne informacije o ponašanju MSP-a. Na temelju tih podataka pojavljuje se određeni stupanj povjerenja zbog kojih banke daju kredite malim i srednjim poduzećima.

Start up tvrtke u Republici Hrvatskoj su vrlo ranjiv i rizičan dio MSP sektora, kao i cjelokupnog gospodarstva. Rana faza u životnom ciklusu tvrtke, neadekvatni prihodi i rizično tržišno okruženje onemogućavaju tim kompanijama pristup izvorima financiranja u tradicionalnim financijskim institucijama. Njihovi izvori financiranja obično su vlastita

sredstva, obitelj, nepovratni potporni fondovi te u razvijenim zemljama poslovni anđeli i različiti oblici rizičnog kapitala. Prepoznavši nedovoljnu financijsku potporu za start up i mala i srednja poduzeća općenito, EU je pokrenula inicijativu koja tim tvrtkama omogućava pristup kapitalnom financiranju. Inicijativa se regulatorno provodi kroz europske fondove rizičnog kapitala (EuVECA), posebnu vrstu alternativnog investicijskog fonda u EU. (Kovač et al., 2018.)

MSP-ovi mogu preživjeti kada mnoge velike tvrtke bankrotiraju. To mogu uzrokovati vlasnici MSP-a i radnici u MSP-ima koji ne plaćaju porez vladi tako da ne doprinose mnogo ekonomskom rastu države. Da bi MSP doprinijela gospodarskom rastu, moraju svoje proizvode izvoziti u druge zemlje i potrebna im je podrška vlade kako bi se malim i srednjim poduzećima omogućila pristup kapitalu od financijskih institucija. (Rohadin, 2019.)

Poslovna inteligencija i analitika (BI&A) postali su kamen temeljac mnogih organizacija u donošenju informiranih odluka važnih za strateško poslovanje poduzeća. Unatoč važnosti MSP u svim svjetskim gospodarstvima, istraživanja u BI&A uglavnom se fokusiraju na velikim poduzećima. (Llave, 2019.)

U svom radu Shin (2018.) navodi kako vodeće međunarodne poslovne teorije navode da postoji pozitivan odnos između stupnja internacionalizacije poduzeća i njegovog učinka, jer internacionalizacija pruža poduzećima mogućnost rasta i poboljšanja njihove konkurentnosti. Unatoč ograničenjima resursa radi geografskog širenja, mala i srednja poduzeća su pokazala visoku i rastuću sklonost internacionalizaciji, što dokazuje da poduzeća ne moraju biti velika da bi uspjela na stranim tržištima.

Uključivanje i razvoj privatnog sektora u jačanje gospodarstva u cijeloj zemlji cilj je određenog programa vlade, što znači da je suradnja malih i srednjih poduzeća, privatnih tvrtki i multinacionalnih kompanija te javnog okruženja, uključujući i javne institucije i provedene politike (koje ih provode i razvijaju), postaje i više nego potrebna. Dobra suradnja malih i srednjih poduzeća u poslovnom okruženju s javnim institucijama i jaka povezanost njihovih zajedničkih napora trebala bi postati uobičajena praksa s obje strane, pri čemu je presudno da ovaj oblik suradnje započne od samog početka. (Popescu & Ghiocanu, 2017.)

„Mora se naglasiti da na izvore financiranja, a time i na hijerarhiju zaduživanja uvelike utječu uvjeti na financijskom tržištu (bankarsko ili tržišno orijentirano), makroekonomsko okruženje u kojemu poduzeća posluju te karakteristike samog poduzeća i njihove financijske politike.“ (Harc, 2019.)

Što se tiče pokrivanja unutarnjih i vanjskih izvora financiranja poduzeća u uvjetima njihove nesolventnosti, razmatraju se unutarnji novčani tokovi tvrtke za financiranje vlastitog poslovanja u krizi. Opisane su metode povećanja dolaznih novčanih tokova odnosno prihoda koji uključuju: a) povećanje prihoda od prodaje proizvoda, b) restrukturiranje zaliha, novčane imovine i dugova, c) unutarnje restrukturiranje odnosno reorganizacija u društvu. Opisane su metode smanjenja izlaznih novčanih tokova odnosno troškova, koje uključuju: a) smanjenje troškova, b) restrukturiranje obveza (uključujući dugove), c) zamrzavanje odnosno kolaps investicija, d) unutarnjeg restrukturiranja odnosno reorganizacije u poduzeću. Također se razmatraju i načini privlačenja vanjskog financiranja za razvoj krize poduzeća, uključujući: a) privlačenje sredstava vlasnika poduzeća kroz pružanje ciljanih doprinosa na bespovratnoj osnovi, zajmovi, povećanje temeljnog kapitala odnosno povećanje broja dionica postojeće nominalne vrijednosti, povećanje nominalne vrijednosti dionica indeksacijom ili dodatnim uplatama dioničara, te zamjena obveznica za dionice) te b) korištenje kreditnih sredstava. (Hlushchenko, 2018.)

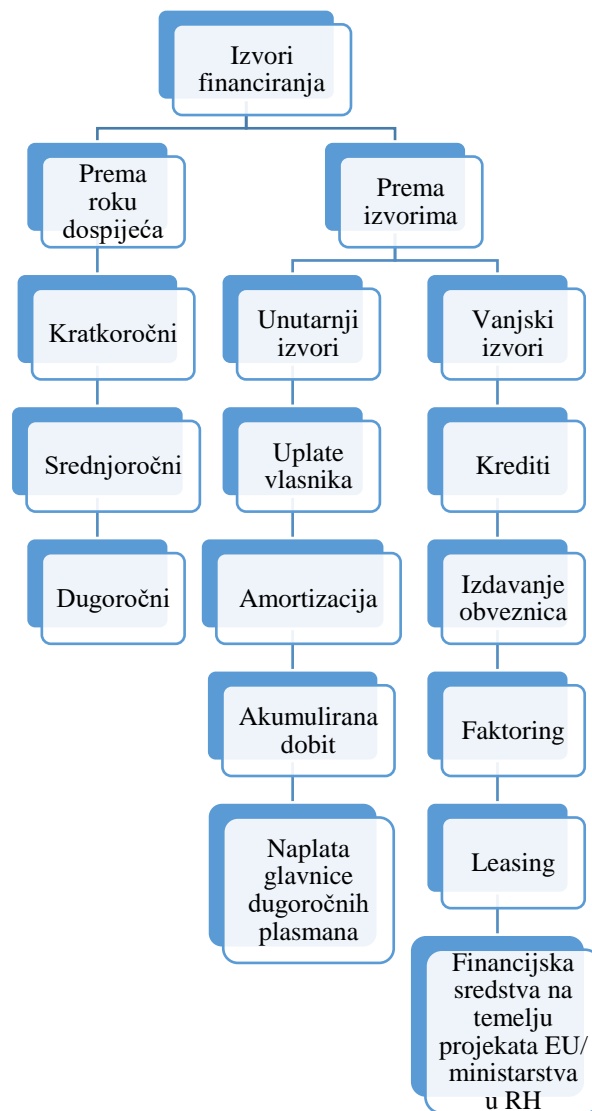
Najznačajnije financijske institucije za financiranje MSP su banke, HAMAG, HBOR te leasing društva. Bankovno financiranje je i dalje primarni izvor financiranja. Iako banke nisu oduvijek bile usmjerene nuđenju zajmova ovom segmenta, uz razne poticaje od Ministarstava, banke su počele povećavati kreditne aktivnosti usmjerene malim i srednjim poduzetnicima. Za financiranje MSP-a osobito su značajne male banke radi njihova poznavanja lokalnog tržišta što im omogućava jeftiniju i kvalitetniju procjenu rizičnosti klijenata. (Prohaska & Olgic, 2005.)

U Republici Hrvatskoj najznačajnijim izvorima financiranja malog i srednjeg poduzetništva smatraju se izvori iz bankarskog sektora, fondovi rizičnog kapitala, vladini programi poticaja, neformalni oblici financiranja, te kreditne unije. Kako navodi Pešić (2011.), najveći problem kod malih i srednjih poduzeća jest osiguranje dovoljne količine kapitala potrebnog za pokretanje i razvoj poduzeća. Mala i srednja poduzeća izvore prikupljaju na razne načine: izdavanjem vlastitog kapitala odnosno interno i eksterno, putem banaka i drugih financijskih

institucija. Najčešće rješenje su bankarski krediti u tim situacijama, a poduzetnici biraju između različitih vrsta i oblika kredita među kojima su faktoring, trgovački kredit i leasing.

„Izvore financiranja moguće je odrediti prema roku dospjeća i s obzirom na izvore. Tako postoje trajni, dugoročni, srednjoročni i kratkoročni izvori financiranja s obzirom na rok, a s obzirom na izvore financiranja postoji unutarnje i vanjsko financiranje.“ (Bujan i Vugrinec, 2014. navedeno u Vidučić, 2011.)

**Tablica 4 Klasifikacija izvora financiranja**



Vlastita izrada autora (Izvor: Bujan i Vugrinec, 2014.)

### 3.1. Vlastiti izvori financiranja

Svako poduzeće treba vlastite financijske izvore za svoju aktivnost, ali mnoga poduzeća sredstvom samofinanciranja ne mogu osigurati nesmetano vođenje poslovanja i koriste razne oblike vanjskih izvora namire. (Mura & Buleca, 2012.)

„Vlastiti izvori financiranja nemaju obveze vraćanja, kao što je, primjerice, dionički kapital, novac vlasnika ili ortaka koji su svoj novac (kapital) uložili u temeljni kapital poduzeća i sl.“ (Vukičević, 2006.)

„Vlastiti su izvori (dionički kapital, partnerski uložni) kod kojih ne postoji obveza vraćanja te nemaju rok dospelosti. Koriste se za ulaganje sredstva u poslovanje privrednog subjekta na neodređeno vrijeme.“ (Šarlija, 2008. navedeno u Orsag 1997.)

### 3.2. Vanjski izvori financiranja

„Vanjski izvori financiranja su primjerice trgovački kredit, bankovni krediti, bankovno prekoračenje, partnerstvo ili poslovni anđeli, hipotekarni kredit, leasing, emisija vrijednosnih papira, razvojni fondovi, faktoring, državni poticaji, obveznice i sl.“ (Trojnar, 2015.)

#### 3.2.1. Trgovački krediti

„Trgovački kredit je oblik kredita u kojem dobavljači odobravaju kupcima, na način da isporučuju robu uz mogućnost naknadnog plaćanja unutar odobrenog razdoblja. Ovo je i glavni izvor kratkoročnog financiranja u razvijenim tržišnim gospodarstvima.“ (Trojnar, 2015. navedeno u Vidučić, 2011.)

„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.“ (Vidučić, 2011.)

#### 3.2.2. Bankovni kredit

Nakon ulaska RH u Europsku uniju, značaj MSP raste i sukladno tomu raste i tržište bankarskih kredita namijenjenih MSP-ima. Neki od kredita koje banke nude malim i srednjim poduzetnicima prema Sirotić (2015.) su: „Kredit za financiranje izvoza, kredit za obrtna

sredstva, investicijski krediti, građevinski krediti, krediti za turističke usluge, hipotekarni krediti, krediti za specifične djelatnosti, krediti za financiranje solarnih sustava za proizvodnju toplinske i električne energije, krediti za početnike, krediti za dobavljače, krediti za žene poduzetnice i brojni drugi.“

Sirotić (2015.) također navodi kako je sektor MSP-a još uvijek u fazi razvoja i ostvarivanja svog punog potencijala i da zbog toga poduzetnici nekad ne mogu biti financirani ovim putem, a u brojnim slučajevima su im ti krediti preskupi. Dok su banke s jedne strane tradicionalno spremne plasirati svoj novac samo uz visoku kamatnu stopu, poduzetnici s druge strane nisu u mogućnosti razviti instrumente osiguranje koje banke uvjetuju kako bi uloženi kapital zaštitile. Jedno od rješenja Europska komisija vidi i u poticanju poduzetništva kroz posebne programe kreditiranja koje su ostvarivi kroz državne subvencije za smanjivanje, odnosno ublažavanje kamatnih stopa i kroz snižavanje zahtjeva za instrumente osiguranja banaka.

### 3.2.3. Bankovno prekoračenje

Trojnar (2015.) tvrdi: „Bankovno prekoračenje (*minus po računu*) zapravo je mogućnost koju pruža banka, a realizira se kad banka dozvoli da poduzeće koristi novac koji ne posjeduje. Takav način financiranja je koristan za održavanje likvidnosti tako dugo dok poduzeće ne naplati potraživanja, no vrlo neefikasno kod duljeg roka kreditiranja. Taj oblik vrlo je nepovoljan zbog opće poznatih visokih kamatnih stopa koje ga prate.“

### 3.2.4. Poslovni anđeli

Kako navodi Isac & Nita (2015.), izraz „anđeo“ izvorno dolazi iz Broadwaya, gdje je bio korišten za opisivanje bogatih pojedinaca koji su davali novac za kazališne produkcije. Danas su poznati „anđeli“ koji podupiru mnoge uspješne poslovne subjekte: Amazon, Apple, Starbucks, Facebook, Twitter i sl.

U Republici Hrvatskoj, tržište poslovnih anđela je još uvijek nedovoljno razvijeno, a načini ulaganje i karakteristike poslovnih anđela su nepoznate. (Šimić Šarić & Krstičević, 2018.)

Primjer hrvatske poslovne mreže anđela je CRANE. To je neprofitna udruga kojoj je cilj okupiti sve pojedince zainteresirane za ulaganje u inovativne tvrtke u ranim fazama razvoja.

CRANE je jedna od najuspješnijih organizacija u Europi i krovna organizacija poslovnih anđela u Republici Hrvatskoj.

„Udruga je pokrenuta 2008. godine zajedničkom inicijativom partner institucija Agencije za promicanje izvoza i ulaganja, Poteza Ventures, Hrvatske Private Equity i Venture Capital Asocijacije, Udruge za poticanje softverskog i online poduzetništva ‘Initium’ i uspješnih poduzetnika Damira Sabola i Hrvoja Prpića. Do 2018. godine, članovi Crane-a u hrvatske tvrtke uložili su preko 35 milijuna kuna“ (CRANE, n.d.).

### 3.2.5. Leasing

„Leasing može biti financijski ako se prenose rizici i koristi koje su povezane s vlasništvom. Kod financijskog leasinga se vlasništvo može ali i ne mora prenijeti, ali se u praksi najčešće prenosi. Leasing može biti i operativni kad se rizici ne prenose. Vlasništvo se u tom slučaju ne prenosi.“ (Horvat, 2012.)

„Transakcija financijskog najma najsličnija je nabavi dugotrajne materijalne imovine na kredit, što znači da se otplata glavnice ne iskazuje kao trošak razdoblja.“ (Šestanović, 2015.)

„Kada se radi o financiranju prijevoznih sredstava, brodova i strojeva leasing je najučestaliji financijski instrument u Hrvatskoj. Iako se njime financiraju i brodovi i strojevi najvećim dijelom odobrenih leasinga financiraju se osobni automobili.“ (Bujan i Vugrinec, 2014.)

### 3.2.6. Fondovi rizičnog kapitala

„Rizični kapital predstavlja vrstu ulaganja financijskih ulagatelja u temeljni kapital poduzeća koja ne kotiraju na burzi, a imaju potencijal ostvariti visoke stope rasta tijekom razdoblja od 3 do 7 godina. U 2018. godini ukupna su prikupljena sredstva za vlasnička ulaganja (private equity) u Središnjoj i Istočnoj Europi (SIE)) dosegula 1.82 milijardi eura što je najbolji rezultat u proteklih deset godina i ujedno 10%-tni porast u usporedbi s 2017. godinom. Istovremeno je cijela Europa imala stabilan rezultat u iznosu od 97 milijardi eura. Udio Središnje i Istočne Europe u ukupnom europskom financiranju lagano je porastao sa 1,7% u 2017. na 1,9% u 2018. godini. Pritom su najznačajniji izvor sredstava bile vladine agencije sa 42% investiranog kapitala u 2018. dok je u 2017. godini taj udio iznosio 34%. Po udjelima su slijedili fondovi (16% u 2018., 24% u 2017.), banke (11% u 2018., 8% u 2017.) i fizičke osobe (9% u 2018., 3% u 2017.)“ (Alpeza et al., 2020.)



### 3.2.7. Grupno financiranje / Crowdfunding

Alpeza et al. (2020.) navode da: „Grupno financiranje predstavlja proces u kojem se traži financiranje za provedbu kreativne ideje u poslovni pothvat ili za rast i razvoj već postojećeg poduzeća. Platforme za grupno financiranje temelje se na donacijama, nagradama, posuđivanju i/ili vlasničkim udjelima. Za poduzeća su najznačajnije platforme za grupno financiranje koje su temeljene na vlasničkim udjelima. Uplatitelj postaje suvlasnik tvrtke koju financijski podupire. Udio u vlasništvu uglavnom je od 4 do 10%. Najpoznatije globalne platforme za grupno financiranje uključuju Kickstarter ([www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)), Indiegogo ([www.indiegogo.com](http://www.indiegogo.com)), RocketHub ([www.rockethub.com](http://www.rockethub.com)), Fundable ([www.fundable.com](http://www.fundable.com)), AngelList ([www.angel.co](http://www.angel.co)), Seeders (<https://www.seedrs.com>) i Funderbeam ([www.funderbeam.com](http://www.funderbeam.com)).“

„Zagrebačka burza pokrenula je 2018. godine Progress koji predstavlja multilateralnu trgovinsku platformu u Hrvatskoj i Sloveniji namijenjenu malim i srednjim poduzećima. Suradnja Zagrebačke i Ljubljanske burze omogućit će malim i srednjim poduzećima prikupljanje kapitala na hrvatskom i slovenskom tržištu. Progress tržište predstavlja tržište malih i srednjih poduzeća kojim upravlja Burza, niži su zahtjevi transparentnosti koji se postavljaju pred izdavatelje u odnosu na uređeno tržište i posljedično s tim povezan veći rizik ulaganja u financijske instrumente kojima se trguje na Progress tržištu. Osim toga, regulatorne informacije o izdavateljima javno su dostupne, uključujući financijske izvještaje izdavatelja i informacije o financijskim instrumentima.“ (Alpeza et al., 2020.)

### 3.2.8. Mikrofinanciranje i kreditne unije

Alpeza et al. (2016.) navodi da: „Za razliku od standardnih modela financiranja, mikrofinanciranje obuhvaća kreditiranje te pružanje nekih osnovnih financijskih usluga, a uz uvjete i odredbe koje omogućuju korisnicima prevladavanje nedostataka tradicionalnih jamstava. Mikrofinanciranje se odnosi na financiranje mikro poduzeća, samozaposlenih i nezaposlenih osoba koji zbog ograničenog pristupa izvorima financiranja nailaze na visoku barijeru koja ih sprječava u ostvarenju, odnosno realizaciji poduzetničkog pothvata. Usluge mikrofinanciranja pružaju kreditne unije. One djeluju u preko 100 zemalja svijeta, a pružaju financijske usluge od kojih najviše kreditne i depozitne. Prema izvješću Hrvatske narodne banke (2018.), u RH djeluje 20 kreditnih unija upisanih u sudski registar.“

### 3.2.9. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR)

„U Hrvatskoj postoji nekoliko institucija koje su zadužene za poticanje i razvoj gospodarstva, a to su: Ministarstvo rada, gospodarstva i poduzetništva (MINGORP), Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR), Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG) i Poslovno-informacijski centar Hrvatske (BICRO).“ (Lupić i Bujan, 2017.)

„Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) je razvojna i izvozna banka Republike Hrvatske koja potiče razvoj sektora malih i srednjih poduzeća kreditiranjem, osiguranjem izvoza od političkih i komercijalnih rizika, izdavanjem garancija te poslovnim savjetovanjem.“ (Alpeza et al., 2020.)

Vukojević (2016.) navodi: „Glavni pokretač razvoja svakog modernog gospodarstva je malo i srednje poduzetništvo. Ono predstavlja osnovu novog širenja i rasta gospodarstva, novog zapošljavanja i samozapošljavanja. HBOR je iz tog razloga posebnu pozornost posvetio upravo ovom segmentu gospodarstva. Korisnici kredita su trgovačka društva, obrtnici, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, te zadruge i ustanove koji posluju najmanje dvije godine. Kredit je namijenjen za osnovna sredstva (osnivačka ulaganja, zemljište, građevinski objekti, oprema i uređaji, osnovno stado, podizanje dugogodišnjih nasada) te trajna obrtna sredstva.“

„Najbrojniji korisnici HBOR-ovih kredita su i u 2018. godini bila mala i srednja poduzeća kojima je odobreno 1.853 kredita, u iznosu od 1.96 milijarde kuna. Mali i srednji poduzetnici su u 2018. koristili sredstva po 24 kreditna programa koji se provode izravno ili putem okvirnih kredita s poslovnim bankama i leasing društvima. Zbog jednostavne i efikasne procedure tijekom 2018. godine najveći broj projekata podržan je putem takvih okvirnih kredita - 1.577 projekata u iznosu od 672.3 milijuna kuna.“ (Alpeza et al., 2020.)

„Hrvatska banka za obnovu i razvitak kao jedna od važnih poticajnih institucija u Republici Hrvatskoj potiče razvoj ekonomije (rast proizvodnje, zaposlenosti, dohodaka, investicija, BDP-a) putem odobravanja kredita kategoriji korisnika koje svrstavamo u mala i srednja poduzeća. S ciljem razvoja najvažnijeg sektora svakog nacionalnog gospodarstva, točnije govoreći o malom i srednjem poduzetništvu, HBOR preko svojih Programa kreditiranja, krajnje korisnike svrstava u četiri temeljne skupine. Skupine krajnjih korisnika kredita, koje

obuhvaća ovaj Program, jesu: *Poduzetništvo mladih, Žene poduzetnice, Početnici te Malo i srednje poduzetništvo.*“ (Večerina, 2016.)

Kako navode Alpeza et al., (2020.): „Tijekom 2018. godine mala i srednja poduzeća počela su koristiti sredstva *ESIF Kredita za rast i razvoj*, što je rezultat potpisanog Sporazuma između HBOR-a i financijskih posrednika Erste & Steiermärkische Bank d.d., Privredne banke Zagreb d.d. i Zagrebačke banke d.d. u 2017. godini. Ovaj financijski instrument omogućava malim i srednjim poduzećima povoljna sredstva za dugoročne investicijske kredite s rokovima otplate do 12 godina, odnosno 17 godina za sektor turizma. Krediti se odobravaju putem poslovnih banaka na način da se iz ovog financijskog instrumenta financira 50% kredita bez kamate, a 50% iz izvora poslovnih banaka po tržišnoj kamatnoj stopi koju utvrđuje poslovna banka. Na taj način, kamatna stopa za poduzetnike je upola niža od one koju bi ostvarili bez korištenja sredstava ESIF-a. Tijekom 2018. godine za investicije malih i srednjih poduzetnika iz ovog instrumenta odobreno je 173.76 milijuna kuna kredita, odnosno ukupno 347.52 milijuna kuna kada se pribroje sredstva banaka.“

#### 3.2.10. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije – HAMAG-BICRO

„Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije HAMAG-BICRO bavi se poticanjem osnivanja i razvoja malih i srednjih poduzeća, poticanjem ulaganja u mala i srednja poduzeća, financiranjem poslovanja i razvoja malih i srednjih poduzeća, kreditiranjem i davanjem jamstava malim i srednjim poduzećima za odobrene kredite od strane kreditora, davanjem potpora za istraživanje, razvoj i primjenu suvremenih tehnologija, te pružanjem potpore inovativnim i tehnološki usmjerenim tvrtkama u Hrvatskoj.“ (Alpeza et al., 2020.)

Alpeza et al., (2020.) također navodi: „Od 2015. godine HAMAG – BICRO obavlja i funkciju Posredničkog tijela razine 2 (PT2) u okviru Operativnog programa *Konkurentnost i kohezija* u financijskom razdoblju 2014.-2020. Od 2018. godine HAMAG-BICRO preuzima ulogu i ključne javne institucije u koordinaciji mreže poduzetničkih potpornih institucija putem projekta BOND (Business Organisations Network Development) koji je cjelokupno financiran iz Europskog strukturnog i investicijskog fonda (ESIF).“

### 3.2.10.1. Jamstva

„Jamstva su i u 2018. godini jedno od najvažnijih područja djelovanja HAMAG-BICRO-a putem kojih se omogućava poduzetnicima sa kvalitetnim poslovnim idejama, a koji ne ispunjavaju uvjete poslovnih banaka vezano uz instrumente osiguranja povrata kredita, da dobiju kredit.“ (Alpeza et al., 2020.)

Alpeza et al. (2020.) tvrde da su: „Najvažniji uvjeti za izdavanje jamstva su u cijelosti zatvorena financijska konstrukcija projekta, većinsko privatno vlasništvo investitora, likvidnost projekta, nepostojanje duga prema državi, ekonomska opravdanost ulaganja, te stručne i poduzetničke sposobnosti investitora. Iznimno se jamstvo odobrava poduzetnicima koji posluju s gubitkom, ukoliko postoji opravdan razlog gubitka. Jamstvo postaje važeće u trenutku potpisivanja ugovora o jamstvu od strane poduzetnika i konačne odluke banke o dodjeli kredita.“

„Tijekom 2018. godine u suradnji s financijskim institucijama paralelno su se provodila nacionalna jamstva i ESIF pojedinačna jamstva, a financijski instrument ESIF ograničeno portfeljno jamstvo počeo se provoditi krajem 2018. godine. HAMAG-BICRO pruža podršku poduzetnicima kroz izdavanje nacionalnih jamstava i pisama namjere po programima: Rastimo zajedno, EU početnik i Poljoprivrednici. Tijekom 2018. godine odobrena su 71 nacionalna jamstva, uključujući i Pisma namjere, što je manje u odnosu na prošlu godinu kada je odobreno 118 jamstava. Razlog leži u intenzivnijem korištenju ESIF jamstava od strane poduzetnika. Tijekom 2018. godine odobreno je 116 ESIF jamstava, a najveći broj odnosi se na ESIF pojedinačna jamstva uz subvenciju kamatne stope.“ (Alpeza et al., 2020.)

Tablica 5 Izdana i odobrena jamstva HAMAG-BICRO-a i ESIF pojedinačna jamstva po programima u 2017. i 2018. godini

Program jamstava	Broj odobrenih jamstava po programima		Broj izdanih jamstava po programima		Iznos izdanih jamstava po programima (mil. kn.)	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
<b>Nacionalna jamstva</b>						
Rastimo zajedno	49	35	54	33	76	45
EU početnik	68	34	54	32	85	51
Poljoprivrednici	1	2	2	0	2.6	0
<b>Ukupno nacionalna jamstva</b>	<b>118</b>	<b>71</b>	<b>110</b>	<b>65</b>	<b>163.6</b>	<b>96</b>
<b>ESIF pojedinačna jamstva</b>						
ESIF jamstva uz subvenciju kamatne stope	55	90	41	86	144.4	369
ESIF jamstva bez subvencije kamatne stope	7	26	7	21	29.2	96
<b>Ukupno ESIF jamstva</b>	<b>62</b>	<b>116</b>	<b>48</b>	<b>107</b>	<b>173.6</b>	<b>465</b>
<b>UKUPNO JAMSTVA</b>	<b>180</b>	<b>187</b>	<b>158</b>	<b>172</b>	<b>337.2</b>	<b>561</b>

Vlastita izrada autora (Izvor: Alpeza et al., (2020.) navedeno u HAMAG-BICRO, Godišnje izvješće 2017., 2018.)

### 3.2.10.2. Zajmovi

„U drugoj polovici 2016. godine, HAMAG-BICRO objavio je Programe ESIF Malih zajmova i ESIF Mikro zajmova. Program ESIF Mikro zajmovi dijele se na ESIF mikro investicijske zajmove i ESIF mikro zajmove za obrtna sredstva. Ukupni iznos raspoloživih sredstava za ove ESIF financijske instrumente iznosi 55 milijuna eura. Programi završavaju iskorištenjem sredstava, a najkasnije do 31.12.2020. godine.“ (Alpeza et al., 2020.)

„Cilj Programa je financiranje mikro i malih subjekata malog gospodarstva u svrhu osnivanja obrta i trgovačkih društava, modernizacije i proširenja već postojećeg poslovanja, samozapošljavanja, zadržavanja postojećih i povećanja broja novih radnih mjesta. Namjena je financiranje osnovnih sredstava te financiranje trajnih obrtnih sredstava u programu za obrtna sredstva. Maksimalni iznosi mikro zajmova su do 25.000,00 EUR a najmanji iznos do 1.000,00 EUR.“ (HAMAG-BICRO, web stranica)<sup>2</sup>

### 3.2.10.3. Bespovratne potpore

Alpeza et al., (2020.) navodi da: „HAMAG-BICRO sudjeluje u postupcima dodjele bespovratnih potpora za sektor malih i srednjih poduzeća u okviru javnih poziva: *Povećanje razvoja novih proizvoda i usluga koji proizlaze iz aktivnosti istraživanja i razvoja, E-impuls, Pružanje visokokvalitetnih usluga za male i srednje poduzetnike putem poduzetničkih potpornih institucija (PPI), Internacionalizacija poslovanja MSP-ova putem organizacija za poslovnu podršku, Certifikatom proizvoda do tržišta, Podrška poduzećima u zadovoljavanju normi, u svrhu poboljšanog pristupa tržištima i povećanju konkurentnosti i Povećanje konkurentnosti i učinkovitosti MSP putem IKT - faza II., te u postupcima dodjele bespovratnih potpora i za pozive, Unapređenje poslovanja mikro MSP-ova uvođenjem IKT – vaučeri, Inovacijski vaučeri i inovacije novoosnovanih MSP-a faza II.*“

### 3.2.10.4. Poticanje ulaganja u R&D te transfer tehnologije

Alpeza et al., (2020.) također navodi da: „Kroz inovacijske programe HAMAG-BICRO potiče privatni i javni sektor na ulaganje u istraživanje i razvoj pružanjem financijske potpore inovativnim i tehnološki usmjerenim poduzećima te znanstvenim ustanovama. Programi poticanja ulaganja u aktivnosti istraživanja i razvoja nose nazive: PoC - Program provjere

---

<sup>2</sup> <https://hamagbicro.hr/hamag-bicro-raspisao-je-program-mikro-i-malih-zajmova-zahtjevi-za-zajam-se-zaprimaju-od-03-listopada-2016-godine/>

inovativnog koncepta, RAZUM – razvoj na znanju utemeljenih poduzeća, IRCRO – suradničko istraživanje u razvoj te UTT – program podrške uredima za transfer tehnologije.“

„Program PoC daje podršku inovacijama u najranijoj fazi istraživanja kako bi se osigurao pred-komercijalni kapital za tehničku i komercijalnu provjeru inovativnog koncepta. Provjera inovativnog koncepta potrebna je kako bi se pružili dokazi da su novi proces ili tehnologija ostvarivi i da potencijalno mogu imati komercijalnu primjenu. Upravo zbog toga svaki PoC projekt mora imati tehnološki rizik. Kroz provedbu PoC projekta dobiva se odgovor da li se ideja/predloženo rješenje može izraditi i da li će kao takvo funkcionirati. Za poduzeća koja traže ulagače, uspješna provjera inovativnog koncepta daje potencijalnim ulagačima sigurnost da je prototip ili proces daljnjeg razvoja tehnički izvediv, na taj način pomažući poduzeću u privlačenju klijenata i ulagača. Ova komponenta omogućuje provođenje sveobuhvatne komercijalne i tehničke verifikacije i validacije rezultata istraživanja s komercijalnim potencijalom, u cilju smanjenja tehničkih i komercijalnih rizika, identifikacije najprikladnije strategije komercijalizacije i zaštite izuma.“ (HAMAG-BICRO, web stranica)<sup>3</sup>

„Svrha programa RAZUM je osigurati početno financiranje novoosnovanih poduzeća tj. osigurati početno financiranje razvoja novog proizvoda ili usluge u postojećim malim i srednjim poduzećima. Financiraju se inovativni tehnološki projekti s ciljem podizanja konkurentnosti domaćih poduzeća i proizvoda te stvaranja drugih uvjeta potrebnih za uspješan prijenos znanja. Podržava se razvoj malih i srednjih poduzeća koja se temelje na znanju, a postojećim korisnicima se omogućava jednostavniji put ka komercijalizaciji rezultata razvoja inovacije te se nastoji osigurati održivo povećanje broja natjecatelja budućih korisnika Strukturnih fondova EU.“ (HAMAG-BICRO, web stranica)<sup>4</sup>

„Programom za istraživanje i razvoj – IRCRO potiču se mala i srednja poduzeća (MSP) na suradnju sa znanstveno istraživačkom institucijom (ZII) u pokretanju vlastitih istraživačko-razvojnih (IR) aktivnosti. Ciljevi programa su: poticanje MSP na povećanje svojih IR aktivnosti, njegovanje i jačanje veze između gospodarstva i znanosti, bolje iskorištavanje postojeće infrastrukture u znanstveno-istraživačkim institucijama (ZII), pomaganje MSP

---

<sup>3</sup> <https://hamagbicro.hr/bespovratne-potpore/programi-podrske-inovacijskom-procesu/poc/>

<sup>4</sup> <https://hamagbicro.hr/bespovratne-potpore/programi-podrske-inovacijskom-procesu/razum/>

skratiti vremenski ciklus za provedbu IR projekta i poticanje ZII na suradnju s gospodarstvom.“ (HAMAG-BICRO, web stranica)<sup>5</sup>

„Potporu istraživačima na javnim visokoškolskim ustanovama i javnim istraživačkim organizacijama vezano uz transfer tehnologije obično pružaju uredi za transfer tehnologije (UTT) koji nadgledaju i/ili upravljaju čitavim nizom kompleksnih koraka u tom procesu. Ovo uključuje elemente poput usluga i aktivnosti vezanih uz zaštitu intelektualnog vlasništva, usluge vezane uz studije tržišta i ocjene tehnologije, pregovaranje, licenciranje, financijske i poslovne aktivnosti te pravne aspekte transfera tehnologije. U osnovi, uloga UTT-a jest pružiti nužno vodstvo i podršku istraživačima i istraživačkim ustanovama kako bi se osigurao uspješan transfer akademskog znanja i rezultata u nove proizvode i usluge. Cilj Programa je ojačati ulogu ureda za transfer tehnologije (UTT) na sveučilištima i javnim istraživačkim institutima u Hrvatskoj kao središnjih mjesta za poticanje i provedbu aktivnosti transfera tehnologije. Iako se Programom primarno smjera potaknuti komercijalizaciju rezultata istraživanja, očekuje se da će među njegovim rezultatima biti i izgradnja kapaciteta UTT-a, ostvarena kroz tzv. *learning by doing* model (*učenje kroz praktičan rad*). Specifičan cilj Programa podrške uredima za transfer tehnologije je potaknuti komercijalizaciju postojeće zalihe projekata UTT-a na sveučilištima i javnim znanstvenim institutima u Hrvatskoj.“ (HAMAG-BICRO, web stranica)<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> <https://hamagbicro.hr/bspovratne-potpore/programi-podrske-inovacijskom-procesu/ircro/>

<sup>6</sup> <https://hamagbicro.hr/bspovratne-potpore/programi-podrske-inovacijskom-procesu/utt/>



## 4. EUROPSKI IZVORI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I POLITIKA PODRŠKE MALIM I SREDNJIM PODUZEĆIMA U EUROPSKOJ UNIJI

Globalna financijska kriza ostavila je velik porast duga privatnog sektora i visoke razine nekvalitetnih zajmova u nekoliko europskih zemalja. MSP predstavljaju značajan i slab segment nefinancijskog korporativnog sektora. MSP se suočavaju s brojnim pravnim, financijskim i regulatornim izazovima restrukturiranja koji se razlikuju od onih velikih korporacija, poput krutog i skupog režima insolventnosti, većeg fiksnog troška za restrukturiranje zajma i nedostatka alternativnih izvora financiranja. S obzirom na veliku prisutnost MSP i bliske veze s bankarskim sustavom, rješavanje problema zajma MSP u Europi bit će presudno za jačanje bankovnih i korporativnih bilanci te podržavanje snažnijeg i trajnijeg oporavka.

### 4.1. Programi podrške malim i srednjim poduzećima

Program za konkurentnost i inovacije (CIP – Competitiveness and Innovation Framework Programme) donesen je za razdoblje od 2007. do 2013., podijeljen je na tri operativne komponente: Program za poduzetništvo i inovacije, Program podrške politikama za primjenu informacijskih i komunikacijskih tehnologija i Inteligentna energija u Europi. Svrha programa je podrška inovativnim aktivnostima, osiguranje boljeg pristupa za financiranje malog i srednjeg poduzetništva, poticanje korištenja informacijskih i komunikacijskih tehnologija, promicanje korištenja obnovljivih izvora energije i sl.

Program za poduzetništvo i inovacije (EIP – Entrepreneurship and Innovation Programme) kojem su ciljna skupina mala i srednja poduzeća i start-up poduzeća kojima se želi olakšati pristup financijskim izvorima, te ih potaknuti na implementaciju poduzetničke i inovacijske kulture, korištenje inovativnih tehnologija, poslovanje usklađeno s politikama o zaštiti okoliša, korištenje obnovljivih izvora energije i sl. (Vuković, 2012.)

Program Obzor 2020. karakterizira jedan širi pristup, a posebno za MSP na način da od idejnog koncepta, razvoja, pa do izlaska na tržište pokrivaju cijeli inovacijski ciklus. (Trojnar, 2015.)

Početkom srpnja 2013. institucije Europske unije točnije Komisija, Vijeće i Parlament usvojile su Višegodišnji financijski okvir, to jest proračun EU-a za razdoblje 2014.-2020., nakon višemjesečnih teških rasprava i pregovora u kontekstu neviđene financijske,

ekonomske i socijalne krize u državama članicama EU. Zaključak je da će se proračun EU-a za 2014.-2020. morati smanjiti za oko 7% proračuna za prethodno razdoblje, 2007.-2013. (Pokriveni troškovi 908 milijardi eura u usporedbi s 977 milijardi eura), iako sporazum predviđa određena fleksibilnost u pogledu upotrebe sredstava. Međutim, prema Strateškom izvješću Komisije (objavljenom 18. travnja 2013.) o provedbi programa ekonomske i socijalne kohezije za razdoblje 2007.-2013., ulaganja koja se financiraju iz Europskog fonda za regionalni razvoj (ESRR), Europskog socijalnog fonda (ESF) i Kohezijskog fonda - pomogli su iznaći izlaz iz krize i stvoriti rast, omogućujući, posebno, značajan porast broja ljudi koji primaju potporu za zapošljavanje (s 10 milijuna godišnje prije 2010. na gotovo 15 milijuna po godine od) i značajno ubrzanje rezultata od 2010. na području potpore malim i srednjim poduzećima: stvoreno je oko 400 000 radnih mjesta (od čega polovica u 2010.-2011.), uključujući 15 600 radnih mjesta u istraživanjima i 167 00 radnih mjesta u malim i srednjim poduzećima. (European Economic and Social Committee, Jakubowski & Mestre, 2013.)

Danas je konkurentnost poduzeća određena veličinom i rasponom realiziranih investicijskih projekata. Ulaganja moraju uključivati potrebna sredstva. U slučaju MSP-a, poduzeća imaju ograničenu financijsku imovinu. Financiranje iz EU je atraktivan izvor financiranja investicija za poduzeća. To je jedan od najpovoljnijih oblika dobivanja kapitala. Nabava dodatnih financijskih sredstava može odrediti početak investicije, proširiti njezin opseg, povećati njezinu stopu i poboljšati kvalitetu. Međutim, u praksi je udio sredstava EU-a u financiranju investicija MSP-a i dalje malen, a poduzetnici se suočavaju s mnogim preprekama za korištenje ovog oblika potpore. Glavne prepreke uključuju: prekomjerna birokracija, stroge procedure, prestrogi uredski radnici, dugotrajna provjera zahtjeva za plaćanje, kao i kašnjenja u isplati korisnicima. (Spoz, 2014.)

Vlade raspodjeljuju financijska sredstva za podršku malim i srednjim poduzećima javnim subvencijama i potporama. Međutim, postavlja se pitanje pomažu li ova javna ulaganja podržanim firmama da povećaju svoj učinak i rast? Sažeti nalazi ponajviše pokazuju pozitivne rezultate bespovratnih sredstava za opstanak poduzeća, zaposlenost, materijalnu, osnovnu imovinu, prodaju, promet, isto tako nalaze o produktivnosti rada i ukupnoj faktorskoj produktivnosti (TFP). Međutim, postoje značajne razlike koje se tiču vremenskog razdoblja analize (istražujući kratkoročne i dugoročne ishode), a što je važno, heterogenosti učinaka

koji se tiču veličine i starosti poduzeća, regije, industrije i intenziteta podrške. (Dvouletý et al., 2020.)

Zhornokui, et al. (2019.) analizirali su određene ekonomske karakteristike privatnog ulaganja inovativnih MSP u Europskoj uniji. Primijećeno je da je, za razliku od javnog financiranja od strane država članica EU-a i ulaganja u strukturne fondove, prikladno obratiti pozornost na mehanizme ulaganja koji se koriste u privatnom sektoru za podršku malom i srednjem inovativnom poduzetništvu u EU-u. Proučene su značajke takvih izvora kao što su bankarsko kreditiranje, ulaganje u poduzeća i poduzeća te financiranje poslovnih anđela. Primijećeno je da su bankarski zajmovi za inovativna poduzeća u EU postali dostupniji, ali zahtjevi banaka za kolateralom i dalje su visoki. Razlozi niske razine korporativnog ulaganja u inovativna mala i srednja poduzeća u nekim državama članicama su nedostatak razvijene kulture djelomičnog ulaganja i specifičnosti razmjene informacija između kompanija i investitora.

Razina korištenja rizičnog kapitala je niska i, kao posljedica toga, samo je mali broj MSP-ova privlačan ulaganjima rizičnih kapitala. S druge strane, poslovni anđeli su prilično selektivni u pogledu investicijskih objekata. Ovo određuje njihovu glavnu aktivnost u fazi početne provedbe inovativnih projekata. Zaključeno je da se veliki dio MSP-a suočava s ozbiljnim problemima u pristupu investicijskim resursima. Unatoč velikom broju instrumenata podrške ulaganju takvih poduzeća u EU, uspješna provedba inicijativa ne događa se u svim zemljama i ima heterogeni učinak. Kako bi se stvorila uspješna politika EU o potpori MSP-a, postoji potreba za dubljim razumijevanjem problema i specifičnosti financiranja MSP-a država članica EU-a. (Zhornokui, et al. 2019.)

Različite studije istražuju pokretače korporativne održivosti, međutim, samo je nekoliko pokušaja da se poveže korporativna održivost i ekonomski učinak poduzeća mjerenjem produktivnosti rada u novim članicama Europske unije koje su prešle iz socijalizma. Poduzeća bi trebala stalno uravnotežiti svoje ekonomske rezultate s društvenom odgovornošću i zaštitom okoliša za održavanje uspješnog održivog poslovanja na visoko konkurentnim tržištima. Pokazano je i da vodstvo ima značajan pozitivan učinak na korporativnu održivost. Uz to, vodstvo bi trebalo stvoriti povoljno i suradničko okruženje za inovacijski proces i uložiti u ljudski kapital. Ljudski kapital uzrokuje inovacije, što ima značajan pozitivan utjecaj na korporativnu održivost, što zauzvrat utječe na ekonomski učinak poduzeća. Mala i srednja

poduzeća mogu poboljšati održivost poduzeća tako što će se upoznati s mehanizmima podrške Europske unije koji ciljaju njihov rast, razvoj i konkurentnost. (Tomšič et al., 2015.)

Zbog svoje specifičnosti, EU fondovi važan su izvor financiranja poslovanja MSP-a. Mala i srednja poduzeća imaju priliku dobiti podršku različitih aspekata poslovanja, poput ulaganja u napredne tehnologije, razvoja informatičkog društva, poboljšanja ljudskog kapitala i širenja ponude proizvoda. (Ziembra & Świeszczak, 2013.)

Nakon 1. srpnja 2013. Republici Hrvatskoj su postala dostupna značajna sredstva iz europskih fondova. Projekti su financirani sredstvima iz centraliziranih i decentraliziranih programa. Tim programima upravlja se upravljajući izravno iz Bruxellesa i služe za financiranje prioriteta koji su od značaja za cijelu EU, a decentralizirani programi su programi pojedine države članice i njima se financiraju projekti koji su prioritet za državu članicu, ali u skladu sa Unijim strateškim ciljevima. Sredstvima iz strukturnih fondova se financira kohezijska politika koja predstavlja glavnu investicijsku politiku usmjerenu na poticanje zapošljavanja, ekonomskog rasta, konkurentnosti i cjelokupnog povećanja kvalitete života građana. (Stojanović et al., 2016.)

Kako navodi Vela et al. (2014.), ciljevi kohezijske politike su konvergencija, međunarodna suradnja zemalja Europske unije te konkurentnost. Instrumenti kohezijske politike su:

- Europski fond za regionalni razvoj (ERDF),
- Europski socijalni fond (ESF),
- Kohezijski fond (CF),
- Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj (EAFRD),
- Europski fond za pomorstvo i ribarstvo (EMFF).

Republici Hrvatskoj je dodijeljeno ukupno 10,68 milijardi eura za razdoblje od 2014. do 2020. godine, a sredstva su alocirana po pojedinim ESI fondovima:

**Tablica 6 Raspodjela ESI fondova, 2014. – 2020.**

Naziv ESI fonda	Iznos alokacije (u eurima)
Europski fond za regionalni razvoj (EFRR)	4.321.499.588
Europski socijalni fond (ESF)	1.516.033.073
Kohezijski fond (CF)	2.559.545.971
Europski fond za pomorstvo i ribarstvo (EFPR)	252.643.138
Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj (EPFRR)	2.026.222.500
Ukupno	10.675.944.270

Vlastita izrada autora prema (izvor: *ESI fondovi 2014. – 2020.*

<http://www.strukturnifondovi.hr/esi-fondovi-2014-2020>)

Nadalje, dodijeljena sredstva koriste se na nacionalnoj razini ovisno o operativnim programima na temelju kojih se detaljnije razrađuju aktivnosti i mjere za najučinkovitiju provedbu i korištenje sredstava. U Republici Hrvatskoj su usvojeni sljedeći operativni programi za razdoblje od 2014. do 2020.:

- Konkurentnost i kohezija – 6,881 milijardi eura,
- Učinkoviti ljudski potencijali – 1,850 milijardi eura,
- Program ruralnog razvoja – 2,383 milijardi eura,
- Operativni program za pomorstvo i ribarstvo – 0,253 milijardi eura.

#### 4.2. Program za konkurentnost MSP (COSME)

Kako navodi InterMedia Projekt (2017.), COSME (Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs) je program za konkurentnost općenito poduzeća, te malih i srednjih poduzeća. Program je donijela Europska unija za razdoblje od 2014. do 2020. godine. Putem COSME-a se potiče konkurentnost malih i srednjih poduzeća u EU.

„Ciljevi COSME programa su:

- olakšavanje pristupa financiranju za mala i srednja poduzeća,
- stvaranje okruženja koje je pogodno za stvaranje i rast gospodarstva,
- poticanje poduzetničke kulture u Europi,

- povećanje održive konkurentnosti EU tvrtki,
- pomaganje malim poduzećima da rade izvan svoje matične zemlje i poboljšanje njihovog pristupa tržištima.“ (InterMedia Projekt, 2017.)

Prema Europskoj komisiji, glavni cilj COSME programa jest olakšati malim i srednjim poduzetnicima pristup financijskim sredstvima u svim fazama životnog ciklusa – od osnivanja do ekspanzije. Zahvaljujući potpori Europske unije, poduzeća imaju lakši pristup kreditima, zajmovima i temeljnom kapitalu. Financijski instrumenti Europske unije usmjereni su kroz lokalne financijske institucije zemalja članica. COSME pomaže tvrtkama da uđu na EU tržište, a i šire. COSME podupire poduzetnike i na način da radi na jačanju edukacije o poduzetništvu, mentorstvu, vodstvu i drugim funkcijama podrške. Sve te aktivnosti namijenjene su grupama koje se suočavaju sa poteškoćama vezanim za dostizanje njihovog punog potencijala (npr. mladi ljudi, žene i sl.). Program također pomaže tvrtkama u korištenju mogućnosti koje im nude digitalne tehnologije. COSME ima za cilj smanjiti administrativno i regulatorno opterećenje malih i srednjih poduzeća stvaranjem pozitivnog poslovnog okruženja. COSME također potiče tvrtke da budu kompetitivne na način da ih potiče na usvajanje novih poslovnih modela i inovativne prakse. To uvelike pomaže aktivnostima s visokim potencijalom rasta, kao što je npr. turizam. (Europska komisija, web stranica)<sup>7</sup>

Program COSME je usmjeren na stvaranje adekvatnih uvjeta za razvoj malih i srednjih poduzeća (MSP), razmjenu iskustava, širenje trgovinskih i ekonomskih odnosa, formiranje visoke kulture poslovanja prema najboljim svjetskim praksama. Smjernice radnog programa MSP u 2018. godini su generalizirane, a neke od njih su: olakšavanje ulaska na međunarodna tržišta, poboljšanje uvjeta za konkurentnost i formiranje kulture poduzetništva. Uz ovo, potprogrami COSME (posebno Enterprise Europe Network) usredotočeni su na olakšavanje pristupa financiranju, olakšavanje pristupa poduzeća novim tržištima, stvaranje okruženja pogodnog za konkurentnost, promicanje razvoja poduzetničke kulture. Kao rezultat toga, utemeljene su jedinstvene mogućnosti programa COSME za poslovanje koje pružaju pomoć za razvoj i maksimalno korištenje vlastitog potencijala. (Ruda et al., 2018.)

„Programi Obzor 2020. i COSME također su uspostavljeni radi povećanja konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u područjima istraživanja i inovacija te radi omogućavanja boljeg

---

<sup>7</sup> [https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme_en)

pristupa financiranju za SME. U Europskoj uniji postoji oko 21 milijun SME koja zapošljavaju oko 33 milijuna ljudi i čine temeljni izvor poduzetničkog prosperiteta i inovacija, a koji su presudni za konkurentnost poduzeća u EU. Cilj je politike unije na području malog i srednjeg poduzetništva osigurati da politike i mjere budu prilagođene malim poduzećima te da doprinose većoj privlačnosti EU za osnivanje poduzeća i poslovanje.“ (Sirotić, 2015.)

### 4.3. HORIZON 2020

„Program *Horizon 2020* novi je program Europske unije osmišljen za poticanje istraživanja i inovacija za financijski period 2014.-2020. kojem je namjera riješiti društvene izazove i približiti sfere istraživanja i tržišta. *Horizon 2020* je do sada najopsežniji takav program Europske unije za istraživanje i inovacije sa ukupnim sedmogodišnjim proračunom u iznosu od gotovo 80 milijardi eura. Ovaj program obuhvaća sudionike iz svih sektora koji čine inovacijski lanac vrijednosti.“ (Sirotić, 2015.)

Sirotić (2015.) također navodi da: „Ulaganja Horizonta 2020 će biti usmjerena na tri glavna područja, izvrsnu znanost, industrijsko vodstvo te društvene izazove čime će se ostvariti ciljevi ključnih strateških dokumenata Europske unije vezanih za istraživanje, tehnološki razvoj i inovacije kako u područjima zdravlja i društvene sigurnosti, tako i u područjima ekologije i tehnologije.“

Znanstveno-tehnološka politika smatra se ključnim čimbenikom za budući rast u EU-u, a *Horizon 2020* je najopsežniji svjetski istraživački i inovacijski program koji je stvorila Europska unija za potporu i poticanje istraživanja u europskom istraživačkom prostoru (ERA). Svrha Horizonta 2020 je analiza i procjena promjena u znanosti i tehnološkoj politici EU-a od Okvirnog programa do Obzora 2020. te pružanje vitalnih informacija istraživačkim organizacijama i akademskim ustanovama za osmišljavanje i provođenje budućih istraživanja međunarodne suradnje s EU-om. (Junic & Jaewook, 2019.)

## ZAKLJUČAK

Mala i srednja poduzeća dokaz su ljudskih napora u neovisnom predstavljanju poluga usmjerenih na brži i učinkovitiji ekonomski razvoj. MSP ključna su za lokalni gospodarski razvoj, igraju značajnu ulogu u stvaranju novih radnih mjesta, smanjenju siromaštva i gospodarskom rastu, ali nailaze na brojne prepreke u financiranju. Značaj MSP-a u ukupnom gospodarskom razvoju Hrvatske postao je vidljiv tijekom posljednjih godina. MSP su sve zastupljeniji sve većim brojem gospodarskih subjekata, financijskim rezultatima i brojem zaposlenika u ukupnom gospodarstvu. Dakako, najveći problem malim i srednjim poduzećima je financiranje, odnosno poteškoće u pristupu kapitalu potrebnom za njihovo osnivanje i razvoj. U ovom području vrlo posebna uloga pripada državnim i regionalnim jedinicama samouprave koje bi trebale osigurati stabilno i sigurno poslovno okruženje kako bi doprinijele stvaranju novih i razvoju postojećih gospodarskih subjekata. Dugoročnim jačanjem konkurentnosti MSP-a postoji tendencija stvaranja povoljnih uvjeta za rast investicija i povećanje broja subjekata s novim proizvodima što rezultira većom dodanom vrijednošću.

MSP igraju važnu ulogu u razvojnom procesu jer pružaju proizvode i usluge i stvaraju radna mjesta. Nemogućnost MSP da pristupe sredstvima financijskih institucija identificirana je kao jedan od glavnih problema koji ograničavaju njihove horizonte širenja. Kada poduzetnik pretvara poslovanje u privatni brend, dogodit će se velika modulacija njegovom poslovnim modelu ili financijskom planiranju, posebno kada poduzeće odluči stvoriti vlastiti brend, takvo se poslovanje može suočiti s većim operativnim rizicima zbog promjene poslovnog modela. Uz to, malo i srednje poduzeće se mora suočiti sa izvorima sredstava da bi pravilno podržalo marketing proizvoda, aranžman prodajnih kanala i povećanje reputacije robne marke. U današnjem promjenjivom i konkurentnom okruženju poduzeće će imati priliku za svoju dugoročnu strategiju ako ima dovoljno fleksibilna sredstva. Istraživanja sugeriraju da poduzetnik menadžerskog tima koji je spreman transformirati poslovanje u privatni brend, prvo bi trebao pregledati kvalitetu financija, a zatim predložiti cjelovito financijsko planiranje, izgraditi vlastitu konkurentsku prednost i stabilno poslovno okruženje.

Iz perspektive poslovanja, glavni fokus prinosa tehnologije je poboljšanje konkurentске prednosti poduzeća kroz povećanje njegove vrijednosti. Predviđeno je da, poboljšavanjem konkurentске prednosti, poduzeća i njihovi partneri koji surađuju u projektu transfera



tehnologije steknu financijsku i drugu stratešku korist. MSP jedan su od najvažnijih segmenata države koji značajno doprinose bruto domaćem proizvodu i mobiliziraju oskudne resurse za potrebe rascjepkanog domaćeg tržišta. Promicanje MSP-a smatra se istaknutim pristupom održivom razvoju, suzbijanju siromaštva, povećanju zaposlenosti i povećanju životnog standarda. Posljednjih desetljeća MSP su započela koristiti transfer tehnologije kao strateško sredstvo za suočavanje sa izazovima koje predstavlja globalizacija poslovanja. Zbog svoje male veličine i ograničenja resursa za vještine, oni ne mogu provesti unutarnje istraživanje i razvoj kako bi generirali vlastite tehnologije, ali još uvijek im je potreban protok nove tehnologije da bi se mogli natjecati. Iskorištavanje svih potencijala MSP, u smislu njihovog doprinosa rastu i razvoju nacionalne ekonomije i smanjenju siromaštva, uvelike je uvjetovano stupnjem institucionalne potpore koju država pruža putem relevantnih mehanizama. Uloga MSP posebno je važna u tranzicijskim zemljama koje se suočavaju s problemima visoke nezaposlenosti, niske razine ekonomske aktivnosti, nedostatka konkurencije, nedostatka ulaganja i kojom dominiraju velika i neučinkovita državna poduzeća. Iz tih razloga razvoj MSP vidi se kao jedna od najvećih razvojnih prilika.

Uloga MSP neupitna je u europskim gospodarstvima, dok su financijske mogućnosti za njih još uvijek neprimjerene. Više od 20 milijuna MSP-a igra značajnu ulogu u europskom gospodarskom rastu, inovacijama i otvaranju novih radnih mjesta. Prema posljednjem godišnjem izvještaju EK, MSP čine 99% svih nefinancijskih poduzeća, zapošljavajući 88,8 milijuna ljudi i generirajući gotovo 3,7 milijuna eura dodane vrijednosti za gospodarstvo Europske unije. Unatoč činjenici da je za ta mala i srednja poduzeća na raspolaganju puno financijskih sredstava iz EU-a, iz određenih razloga teško se dolazi do njih. Činjenica je da EU podržava mala i srednja poduzeća na razne načine, npr. bespovratnim sredstvima, regulatornim promjenama, financijskim instrumentom, izravnim sredstvima. S druge strane, MSP i donositelji odluka shvatili su da se ekološka održivost mora povezati s ekonomskim rastom, pa je za ta poduzeća na raspolaganju sve više alata. Posljednjih nekoliko godina javne institucije, tržište, financijska zajednica i nevladine udruge izričito su zahtijevale da tvrtke poboljšaju svoje poslovanje u zaštiti okoliša. Jedna od najvećih mogućnosti mogla bi se nalaziti u klimatskoj i energetske strategiji do 2030.godine jer se 20% proračuna EU-a izdvaja za akcije povezane s klimom, no ključni je problem još uvijek brz i pristupačan izvor financiranja. Postavlja se pitanje priznaje li EU stvarne poteškoće malih i srednjih poduzeća? Stvara li Republika Hrvatska, kao i EU, povoljnije okruženje za mala i srednja poduzeća koja

olakšavaju pristup financijama, potiče li zeleni i održivi rast i poboljšava li pristup novim tržištima?

## Literatura

### Znanstveni i stručni članci:

[1] Bujan I., Vugrinec M. (2014) *Specifičnosti financiranja SME sektora u Hrvatskoj u odnosu na zemlje Europske Unije*, stručni rad, Zbornik Veleučilišta u Rijeci, Vol. 2, No. 1, pp. 127-138., raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/128883> > [pristupljeno: 22.04.2020.]

[2] Camilleri, M.A., Altinay, L., Brookes, M. (2015) *Nurturing small and medium sized enterprises in Europe*, Goodfellow Publishers, University of Malta, 2015., raspoloživo na: <<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=336d0af2-7830-4570-9a07-9e62cc0945d1%40sessionmgr4007&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsbas&AN=edsbas.17A3489A> > [pristupljeno: 10.04.2020.]

[3] Čizmadija, I. i Stanković, D. (2011) *Poduzetnički inkubatori u edukaciji za poduzetništvo*, izvorni znanstveni članak, *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E: Učenje za poduzetništvo*, Vol. 1 No. 1, 2011. 129-139., raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/file/192177> > [pristupljeno: 15.05.2020]

[4] Čelić, T., (2017), *Pristup malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja: studija slučaja Societe Generale – Splitska banka d.d.*, Diplomski rad, Ekonomski fakultet, Sveučilište u Splitu

[5] Dvouletý, O., Srhoj, S., Pantea, S. (2020) *Public SME grants and firm performance in European Union: A systematic review of empirical evidence*, *Small Business Economics: An Entrepreneurship Journal*, 1-21, Springer US, raspoloživo na: <<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=ae49eb51-3148-4e74-8fd1-04b583d304ff%40sessionmgr4006&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edssjs&AN=edssjs.7AFAD502> > [pristupljeno: 08.04.2020.]

[6] Erceg, A., Čičić, I. (2013) *Franšizno poslovanje - stanje u Hrvatskoj*, pregledni rad, *Ekonomski vjesnik, Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues*, Vol. XXVI, No.1, str. 323-335, raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/108227> > [pristupljeno: 14.05.2020.]

[7] European Economic and Social Committee, Jakubowski A., Mestre A. (2013) *The role of trade union organisations in planning and monitoring economic and social cohesion policies in the new financial framework for 2014-2020*, raspoloživo na:

<<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=5d0f32d0-15c2-4d99-95c0-10d7bd846cbf%40sdc-v-sessmgr03&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#AN=edseub.QE.32.12.561.EN.C&db=edseub>> [pristupljeno: 10.04.2020.]

[8] Grgurić, I. (2011) *Europe 2020 – europska strategija za pametan, održiv i uključiv razvoj*, Revija za socijalnu politiku, 18(1), str. 119-124., raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/66469> > [pristupljeno: 11.05.2020.]

[9] Grubišić Šeba, M. (2014) *Financing Preferences of European SMEs*, u Ateljević, J. i Trivić, J., *Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies - Issues, Obstacles and Perspectives*, Springer International Publishing Switzerland, str. 185., raspoloživo na: < <https://www.bib.irb.hr/718315> > [pristupljeno: 05.05.2020.]

[10] Harc, M. (2019) *Struktura kapitala malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj*, prethodno priopćenje, Poslovna izvrsnost, Vol. 13 No. 1, 2019., Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet Zagreb, raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/221255> > [pristupljeno: 01.04.2020.]

[11] Hlushchenko, S. (2018) *The Sources of Financing Business in Conditions of Anti-Crisis Management*, Naučni zapisi NaUKKA, Ekonomskih nauka; Tom 3, No. 1., Ekonomskih nauka; 33-37, Nacionalno sveučilište Kijev-Mohyla akademija, 2018., raspoloživo na: <<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=59c0a0cd-4970-4eb4-beb3-b2c59905b7f4%40sessionmgr4008&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsair&AN=edsair.scientific.p.452605452c2dafac89ded57202800c67>> [pristupljeno: 03.05.2020.]

[12] Jude, F. A., Penn, C.C., Adamou, N. (2018) *Financing of Small and Medium-Sized Enterprises: A Supply-Side Approach Based on the Lending Decisions of Commercial Banks*, European Journal of Economics and Business Studies; Vol 4., No 3., EJES September December 2018; 123-135p., EUSER 2018, raspoloživo na:

<<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=a0fd8003-2bd6-4ef9-89e3-98d46bf5622e%40pdc-v-sessmgr02&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsbas&AN=edsbas.2F9EFADD>  
[pristupljeno: 02.04.2020.]

[13] Junic K. & Jaewook Y. (2019) *Science and Technology Policy Research in the EU: From Framework Programme to HORIZON 2020*, Social Sciences, Vol 8., Iss 5, p 153., MDPI AG, 2019, raspoloživo na: <<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=dd305b46-c34b-4ad5-a6f9-cbd9107cfef6%40pdc-v-sessmgr02&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsbas&AN=edsbas.9D225903> >  
[pristupljeno: 30.05.2020.]

[14] Katuša, I., (2017) *Obilježja i značenje malih i srednjih poduzeća za hrvatsko gospodarstvo*, Diplomski rad, Agronomski fakultet, Sveučilište u Zagrebu  
Knežević D., Has M. (2018) *Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom*, Stručni rad, Obrazovanje za poduzetništvo - E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, Vol. 8 No. 1., raspoloživo na:  
<<https://hrcak.srce.hr/202736> > [pristupljeno: 21.03.2020.]

[15] Kojc, M., Širec, K. (2012.) *Žensko podjetništvo in problemi financiranja MSP; Female entrepreneurship and problems of SME'S financing*, M. Kojc - bachelor thesis, Digital Library of University of Maribor / Digitalna knjižnica Univerze v Mariboru, raspoloživo na:  
<<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=cc2fa1e6-2fd6-4d60-8285-23237650a075%40sdc-v-sessmgr01&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#AN=edsbas.1F052C18&db=edsbas> >  
[pristupljeno: 05.04.2020.]

[16] Kovač, J., Šesnić, F., Krišto, J. (2018) *Perspectives of SME Financing Through Capital Markets: the Case of Croatia*, Governance Research and Development Centre (CIRU), EconStor German National Library of Economics, ZBW, raspoloživo na:  
<<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=c5191e38-3df5-4c69-a56c-c3d70a4c8599%40sessionmgr4007&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsbas&AN=edsbas.DE54989> > [pristupljeno: 02.04.2020.]

[17] Kolaković M., Turuk M., Turčić I. (2019) *Access to Finance – Experiences of SMEs in Croatia*, Zagreb International Review of Economics and Business, Vol 22, Iss s1, Pp 1-14, 2019., raspoloživo na: <<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=fd80bc04-0cdb-4d6b-823f-ac32b3ebc8a8%40sdc-v-sessmgr01&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsbas&AN=edsbas.5D9F50E6>> [pristupljeno: 05.04.2020.]

[18] Kraljić, T. (2012) *Važnost učenja za poduzetništvo u uvjetima velikih strukturnih promjena hrvatskog gospodarstva i poslovanja na jedinstvenom tržištu Europske unije*, izvorni znanstveni članak, Učenje za poduzetništvo, Vol. 2 No. 1, 2012. ,str. 235-244. raspoloživo na: <<https://hrcak.srce.hr/130196>> [pristupljeno: 15.05.2020.]

[19] Llave, M.R. (2019) *A review of business intelligence and analytics in small and medium-sized enterprises*, University of Agder, Kristiansand, Norway, International Journal of Business Intelligence Research Jan.-June 2019, vol.10, no.1, pp. 19-41. ISSN: 1947-3591, Publisher: IGI Global Country of Publication: USA, raspoloživo na: <<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=12&sid=8ea633d3-e92b-4b8d-acc1-6018d2add1b8%40pdc-v-sessmgr03&bdata=Jmxhbm9aHlmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=18685911&db=inh>> [pristupljeno: 25.03.2020]

[20] Lupić, M., Bujan I. (2017) *Poduzetništvo mladih – prilike i prepreke*, prethodno priopćenje, Obrazovanje za poduzetništvo – E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, Vol. 7, No.1, str. 63-80., raspoloživo na: <<https://hrcak.srce.hr/183416>> , [pristupljeno: 13.05.2020.]

[21] Mura, L. & Buleca, J. (2012) *Evaluation of Financing Possibilities of Small and Medium Industrial Enterprises*, Procedia Economics & Finance; Oct 2012, Vol. 3, p217-222, 6p., raspoloživo na: <<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=e49a31a6-2638-4af5-8ee4-5ebdd214801d%40pdc-v-sessmgr01&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edo&AN=85426072>> [pristupljeno: 22.04.2020.]

[22] Milojević, D., Šimunković, M. (2017) *Korištenje EU fondova u obrazovanju za poduzetništvo: Primjeri dobre prakse i perspektiva do 2020.godine*, stručni rad, *Obrazovanje za poduzetništvo –E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, Vol. 7, No.1, 2017., raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/183514> > [pristupljeno: 01.05.2020.]

[23] Nanić, A. (2013) *Mala i srednja poduzeća kao nosilac razvoja privrede Europske Unije*, Stručni rad, *Tranzicija*, Vol. 15. No. 31., 2013. Ekonomski fakultet, Bihać, BiH, raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/108368> > [pristupljeno: 27.03.2020.]

[24] Pešić, M. (2011), *Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj*, *Ekonomski vjesnik*, Vol. XXIV, pp. 430-435, <raspoloživo na: [https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id\\_clanak\\_jezik=113182](https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=113182) > [pristupljeno 05.05.2020.]

[25] Pfeifer, S., Šarlija, N., Sušac, M. (2016) *Shaping the entrepreneurial mindset: Entrepreneurial intentions of business students in Croatia*, *Journal of Small Business Management*, Vol 54(1), Jan, 2016. pp. 102-117., raspoloživo na: <http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=57d1d50c-e6db-4680-b644-35bc3fd707b3%40pdc-v-sessmgr01&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=psych&AN=2015-55507-006> > [pristupljeno: 15.05.2020.]

[26] Ploh, M. (2017), *Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj*, stručni rad, *FIP – Financije i pravo*, Vol.5,pp. 79-106, <raspoloživo na: <https://hrcak.srce.hr/185842> >, [pristupljeno 22.03.2020.]

[27] Popescu R. & Ghiocanu S. (2017) *Involvement of small and medium-sized enterprises (SMEs) in elaborating and implementing public policies: Study case-Romanian small and medium-sized enterprises*, *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, Vol 11, Iss 1, Pp 550-556, Sciendo, *Directory of Open Access Journals: DOAJ Articles*, raspoloživo na: <<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=31&sid=8ea633d3-e92b-4b8d-acc1-6018d2add1b8%40pdc-v->

[sessmgr03&bdata=Jmxhbmc9aHlmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#db=edsbas&AN=edsbas.44CA9E00](http://sessionmgr03&bdata=Jmxhbmc9aHlmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#db=edsbas&AN=edsbas.44CA9E00) > [pristupljeno: 21.03.2020.]

[28] Prohaska, Z. i Olgić, B. (2005) *Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj*, In: Entrepreneurship and macroeconomic management, April, 28-30, 2005., Pula, Croatia, < <http://eknjiznica.unipu.hr/1485/> > [pristupljeno: 15.04.2020.]

[29] Rajsman M., Petričević N., Marjanović V. (2013) *Razvoj malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj*, pregledni rad, Ekonomski vjesnik: Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues, Vol. XXVI No. raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/108210> > [pristupljeno: 17.03.2020.]

[30] Rohadin, Y. (2019) *The Influence Of Small Micro Industries On Economic Growth*, JEJAK: Jurnal Ekonomi dan Kebijakan; Vol 12, No 2, September 2019; 318-326, Scientific Journals of Unnes, Universitas Negeri Semarang, raspoloživo na <<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=5&sid=5e6d4546-9eb8-4c85-a7cb-2a68e1777fad%40sessionmgr4007&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsbas&AN=edsbas.A8671429>> [pristupljeno: 22.03.2020.]

[31] Romer, D., Oberman Peterka, S., (2018) *Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća; Sources of financing for small and medium sized enterprises*, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku. Ekonomski fakultet u Osijeku, Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Faculty of Economics in Osijek, raspoloživo na: <<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=af590e96-522e-449a-8439-8409d245e9db%40sessionmgr4008&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsbas&AN=edsbas.F4FCF803>> [pristupljeno: 04.04.2020.]

[32] Ruda Mariana V., Horbal Nataliya I, Ilnytskiy Vitalii S. (2018) *COSME: Development and Improvement of Competitiveness of Ukrainian Enterprises in the EU Markets*, Bìznes Inform, Vol 3, Iss 482, Pp 252-258., Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine, 2018., raspoloživo na: <<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=1f3d1077-4f53-4600-b933-ae1fc30f7516%40pdc-v->



[sessmgr05&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsdoj&AN=edsdoj.f98b84c9b4b142c2af783f3d15ac0e95](http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=17&sid=8ea633d3-e92b-4b8d-acc1-6018d2add1b8%40pdc-v-sessmgr03&bdata=JmXhbmc9aHImc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#AN=edstdx.10803.461712&db=edstdx) > [pristupljeno: 30.05.2020.]

[33] Shin, J. (2018) *Micro Multinational Enterprises and the Internationalization of Small and Medium Sized Enterprises: Contextual and Organizational Factors*, University/Department: Universitat Ramon Llull. ESADE ADE - Direcció General i Estratègia, Universitat Ramon Llull, 2018., p.192, raspoloživo na:

<<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=17&sid=8ea633d3-e92b-4b8d-acc1-6018d2add1b8%40pdc-v-sessmgr03&bdata=JmXhbmc9aHImc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#AN=edstdx.10803.461712&db=edstdx>> [pristupljeno: 24.03.2020.]

[34] Sirotić, I., (2015), *Modeli financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj*, Diplomski rad, Ekonomski fakultet, Sveučilište u Rijeci, raspoloživo na:

< <http://oliver.efri.hr/zavrzni/959.B.pdf> > [pristupljeno: 04.05.2020.]

[35] Sourek, M., Turuk, M. (2019) *Availability Analysis Of Alternative Methods For Financing Small And Medium-Sized Enterprises In The Republic Of Croatia*, Global Business & Economics Anthology; Mar. 2019, Vol. 1, p64-72, raspoloživo na:

<<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=e5a1499a-bcb3-4610-ae72-dd9101ab0342%40sdc-v-sessmgr03&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edb&AN=141323657>>  
[pristupljeno: 01.04.2020.]

[36] Spoz, A. (2014) *Significance of the EU Funds in Investments of Small and Medium-Sized Enterprises*, Oeconomia Copernicana, 2014, v. 5, iss. 4, pp. 61-74, 2014.,raspoloživo na:

<<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=22e5dc97-0a50-4847-8aa0-5bd7910f320c%40sdc-v-sessmgr03&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=ecn&AN=1574180>>  
[pristupljeno: 10.04.2020.]

[37] Stojanović, S. et al., (2016) *Financiranje poduzetništva iz fondova Europske unije*, Obrazovanje za poduzetništvo – E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za

poduzetništvo, Vol. 6, pp. 161-175., raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/170949> >  
[pristupljeno: 10.05.2020.]

[38] Sumei L., Yuxi Z., Guangyou Z. (2018) *Financial Structure and Financing Constraints: Evidence on Small- and Medium-Sized Enterprises in China*, Sustainability, Vol 10, Iss 6, p 1774, MDPI AG 2018., raspoloživo na:

<<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=835822d9-2750-4901-9bce-a4b02eb413c0%40pdc-v-sessionmgr02&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#AN=edsbas.413167F9&db=edsbas> >

[pristupljeno: 01.04.2020.]

[39] Szabo, Z.K., Solte, M., Herman, E. (2013) *Innovative capacity & performance of transition economies: comparative study at the level of enterprises*, Ekonomie a Management 2013, vol.16, no.1, pp. 52-68. ISSN: 1212-3609, Publisher: Technicka Univerzita v Liberci Country of Publication: Czech Republic, raspoloživo na:

<<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=fb2ca14b-9cca-4ab2-b1b2-75b391dc4290%40sessionmgr4008&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#AN=13943036&db=inh> > [pristupljeno: 12.05.2020.]

[40] Šestanović, A. (2015) *Financijski i operativni leasing iz perspektive poduzetnika*, Obrazovanje za poduzetništvo - E4E : znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, vol. 5, No. 2, str. 159-172., raspoloživo na: < <http://hrcak.srce.hr/149539> >,  
[pristupljeno: 11.05.2020.]

[41] Šimić Šarić, M. i Krstičević, N., (2018) *Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj*, Ekonomska misao i praksa : časopis Sveučilista u Dubrovniku, pp. 249.266., raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/202282> >[pristupljeno: 10.05.2020.]

[42] Šimunković, M., Has, M., i Milojević, D. (2019) *Studentska poduzeća kao pristup obrazovanju za poduzetništvo: primjeri i dobre prakse u Republici Hrvatskoj*, stručni rad, Obrazovanje za poduzetništvo - E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, Vol. 9 No. 1, 2019. str. 151-166., raspoloživo na:

< <https://hrcak.srce.hr/221261> > [pristupljeno: 15.05.2020.]

[43] Škrtić, M. & Mikić, M. (2006) *Gospodarsko značenje hrvatskog poduzetništva – šanse i zamke*, Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, 4, (191-203), prethodno priopćenje, raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/10965> > [pristupljeno: 20.03.2020.]

[44] Tomšič N., Bojnec Š., Simčič B. (2015) *Corporate sustainability and economic performance in small and medium sized enterprises*, Journal of Cleaner Production 1 Dec. 2015, vol.108, pp. 603-12. ISSN: 0959-6526, Publisher: Elsevier B.V. Country of Publication: Netherlands, University of Primorska, Faculty of Management, Slovenia, raspoloživo na:

<<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=eadbff52-3186-42c5-84de-26e648eba171%40sessionmgr4008&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=in&AN=15773221>> [pristupljeno: 10.04.2020.]

[45] Trojnar, K. (2015) *Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj*, završni rad, Sveučilište Sjever, Sveučilišni centar Varaždin, Odjel za tehničku i gospodarsku logistiku, Varaždin, raspoloživo na: < <https://repositorij.unin.hr/islandora/object/unin:40> > [pristupljeno: 01.05.2020.]

[46] Učkar, D. i Grgić, J. (2016) *Specifičnosti financiranja sektora malih srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba sa stanjem u Europskoj uniji*, u Stojanović, A. i Šimović, H., Aktualni problemi i izazovi razvoja financijskog sustava, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, str. 229.

[47] Udovčić A. (2011) *Malo i srednje poduzetništvo u Hrvatskoj s osvrtom na obiteljsko poduzetništvo*, izvorni znanstveni članak, Učenje za poduzetništvo, Vol. 1 No. 1, raspoloživo na: < <https://hrcak.srce.hr/130171> > [pristupljeno: 15.03.2020.]

[48] Večerina, N. (2016) *Kreditiranje malog i srednjeg poduzetništva putem HBOR-ovog programa*, Završni rad, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet, raspoloživo na: < <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:192:620634> > [pristupljeno: 16.05.2020.]

[49] Vukojević, Z. (2016) *Uloga Hrvatske banke za obnovu i razvitak u kreditiranju gospodarstva RH*, Završni rad, RRiF Visoka škola za financijski menadžment, raspoloživo na: < <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:198:382237> > [pristupljeno: 16.05.2020.]

[50] Zhornokui, Y. M., Vahanova, I., Soboliev, O., Borysov, I. (2019) *MEANS OF PRIVATE INVESTMENT OF SMALL AND MEDIUM INNOVATION ENTREPRENEURSHIP IN THE EUROPEAN UNION*, Financial & Credit Activity: Problems of Theory & Practice; 2019, Vol. 4 Issue 31, p145-151, 7p, raspoloživo na:  
<<http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=fdd89882-1f8e-45a6-80cd-95b6969e0f38%40sessionmgr4008&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edb&AN=141709736>> [pristupljeno: 08.04.2020.]

[51] Ziembra, M. & Świeszczak, K. (2013) *Directions for Supporting Small and Medium Sized Enterprises with the European Union Funds*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2013., raspoloživo na: < <http://eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=4071a892-9d74-44d4-92a0-3dd2de9776fd%40sdc-v-sessmgr01&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=edsbas&AN=edsbas.1BD96A67>> [pristupljeno: 09.04.2020.]

### **Knjige:**

- [1] Horvat Jurjec, K. (2012) *Računovodstvo financijskog leasinga (najma)*, RRIF 6/2012.
- [2] Kovačić, D. *Poslovanje malog poduzetništva u 2009. i 2010. Godini*, FINA, Zagreb, Croatia, 2011.
- [3] Škrtić, M & Mikić, M. (2011) *Poduzetništvo*, Zagreb: Sinergija-nakladništvo d.o.o.
- [4] Vidučić, Lj. (2009) *Malo gospodarstvo – ograničenja i pretpostavke razvoja*. Računovodstvo, revizija i financije, str. 173-178.
- [5] Vidučić Lj., Pepur S., Šimić Šarić M. (2015) *Financijski menadžment*, RRIF, Zagreb.
- [6] Vukičević, M. (2006) *Financiranje poduzeća*, Golden marketing – tehnička knjiga, Zagreb, str.151.

[7] Vuković, K., (2012) *Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji*, Fakultet organizacije i informatike, Varaždin, <raspoloživo na:

[https://bib.irb.hr/datoteka/788583.Udzbenik\\_Vukovic.pdf](https://bib.irb.hr/datoteka/788583.Udzbenik_Vukovic.pdf) >, [pristupljeno: 10.05.2020.]

#### **Ostali izvori:**

[1] Alpeza, M., et al. (2014) *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013*, uključujući rezultate GEM – Global Entrepreneurship Monitor istraživanja za Hrvatsku za 2012. Godinu

[2] Alpeza, M., et al. (2016) *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015*, Zagreb, CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva.

[3] Alpeza, M., et al. (2020) *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019*, Zagreb, CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva.

[4] Belak, S. (2006) Nastavni materijali i računalne prezentacije za predmet Metodologija znanstvenog i stručnog rada, II godina preddiplomskog studija Menadžmenta Odjela za ekonomiju Sveučilišta u Zadru, raspoloživo na:

<[http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni\\_mat/1\\_godina/metodologija/metode\\_znanstvenih\\_istrazivanja.pdf](http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf)> [pristupljeno: 15.05.2020.]

[5] CRANE, Hrvatska mreža poslovnih anđela, <<http://crane.hr/o-nama/>> [pristupljeno 06.05.2020.]

[6] Europska Komisija (2003) Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small, and medium-sized enterprises, Official Journal of the European Union, Vol. 124, 2003, raspoloživo na:

<<http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=celex:32003H0361>>

[pristupljeno: 25.03.2020.]

[7] Europska komisija (2011) *Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union*, raspoloživo na: <[https://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication-brochure\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication-brochure_en.pdf)> [pristupljeno: 12.05.2020.]

[8] INTERMEDIA PROJEKT, COSME (2017) – *Program za konkurentnost poduzeća i malih i srednjih poduzeća*, (2017) < <https://intermediaprojekt.hr/2017/09/10/cosme-program/> > [pristupljeno 10.05.2020.]

[9] Isac, C. & Nita, D., (2015) *Business Angels and Investments*, Annals of the University of Petrosani, Economics, 15(2), pp. 71-78., raspoloživo na: <<https://www.upet.ro/annals/economics/pdf/2015/part2/Isac-Nita.pdf>>[pristupljeno: 10.04.2020.]

[10] OECD (2005) *OECD SME and Entrepreneurship Outlook: 2005*, OECD Paris, page 17, Industry and services statistics

[11] Vela, A. et al., (2014), *EU FONDOVI 2014.-2020., Mini vodič kroz europske strukturne i investicijske fondove s primjerima projekata*, Zagreb, Institut za razvoj poduzetništva i europske projekte – IRPEU., raspoloživo na: <<http://www.eu-projekti.info/portal/wp-content/uploads/2013/06/EU-fondovi-2014.-2020.-Mini-vodi%C4%8D-kroz-europske-strukturne-i-investicijske-fondove.pdf> > [pristupljeno: 10.05.2020.]

[12] Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća (2015), Ured za publikacije Europske unije, 2015.

## Popis tablica

Tablica 1 Kategorizacija MSP sektora u Europskoj Uniji .....	11
Tablica 2 Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2014. do 2018. godine.....	14
Tablica 3 Veličina poduzeća i zaposlenost, ukupan prihod i izvoz u 2017. i 2018. godini .....	15
Tablica 4 Klasifikacija izvora financiranja .....	22
Tablica 5 Izdana i odobrena jamstva HAMAG-BICRO-a i ESIF pojedinačna jamstva po programima u 2017. i 2018. godini .....	30
Tablica 6 Raspodjela ESI fondova, 2014. – 2020. ....	38