

Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva

Orlić, Izidora

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Rijeka, Faculty of Tourism and Hospitality Management / Sveučilište u Rijeci, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:191:311859>

Rights / Prava: [Attribution 4.0 International](#)/[Imenovanje 4.0 međunarodna](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-28**



Repository / Repozitorij:

[Repository of Faculty of Tourism and Hospitality Management - Repository of students works of the Faculty of Tourism and Hospitality Management](#)



SVEUČILIŠTE U RIJECI
Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu
Preddiplomski sveučilišni studij

IZIDORA ORLIĆ

Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva
Alternative sources of financing for small and medium enterprises

Završni rad

Opatija, 2023.

SVEUČILIŠTE U RIJECI
Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu
Preddiplomski sveučilišni studij
Poslovna ekonomija u turizmu i ugostiteljstvu
Studijski smjer: Menadžment u turizmu

Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva
Alternative sources of financing for small and medium enterprises

Završni rad

Kolegij:	Financijski menadžment	Student:	Izidora Orlić
Mentor:	Izv. prof. dr. sc. Goran Karanović	Matični broj:	24788

Opatija, rujan 2023.



IZJAVA O AUTORSTVU RADA I O JAVNOJ OBJAVI OBRANJENOG ZAVRŠNOG RADA

Izidora Orlić

(ime i prezime studenta)

24788

(matični broj studenta)

Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva

(naslov rada)

Izjavljujem da sam ovaj rad samostalno izradila/o, te da su svi dijelovi rada, nalazi ili ideje koje su u radu citirane ili se temelje na drugim izvorima, bilo da su u pitanju knjige, znanstveni ili stručni članci, Internet stranice, zakoni i sl. u radu jasno označeni kao takvi, te navedeni u popisu literature.

Izjavljujem da kao student–autor završnog rada, dozvoljavam Fakultetu za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Sveučilišta u Rijeci da ga trajno javno objavi i besplatno učini dostupnim javnosti u cjelovitom tekstu u mrežnom digitalnom repozitoriju Fakulteta za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Sveučilišta u Rijeci.

U svrhu podržavanja otvorenog pristupa završnim radovima trajno objavljenim u javno dostupnom digitalnom repozitoriju Fakulteta za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Sveučilišta u Rijeci, ovom izjavom dajem neisključivo imovinsko pravo iskorištavanja bez sadržajnog, vremenskog i prostornog mog završnog rada kao autorskog djela pod uvjetima *Creative Commons* licencije CC BY Imenovanje, prema opisu dostupnom na <http://creativecommons.org/licenses/>.

U Opatiji, _____ 9.9.2023. _____

Orlić Izidora

Sažetak

Mala i srednja poduzeća čine oko 98% poduzeća u Republici Hrvatskoj i Europskoj Uniji. Imajući u vidu značajne prednosti za hrvatsko i europsko gospodarstvo, važno je istaknuti da za njihov napredak i uspjeh poduzećima treba određeni kapital, a takav kapital mogu osigurati iz različitih izvora. Najčešći izvori financiranja kojima se mala i srednja poduzeća okreću su krediti kod banaka, leasing i faktoring. No osim klasičnih navedenih izvora financiranja postoje i alternativni izvori financiranja koji nisu zastupljeni u istoj mjeri kao i klasični izvori financiranja. U ovom radu obradit će se tematika alternativnih izvora financiranja za mala i srednja poduzeća. Kroz rad obradit će se definicija malih i srednjih poduzeća, definirat će se alternativni izvori financiranja te objasniti njihove prednosti i nedostaci.

Ključne riječi: poduzetništvo, mala i srednja poduzeća, financiranje, alternativni izvori

Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) constitute around 98% of companies in the Republic of Croatia and the European Union. They have significant benefits for the Croatian and European economies, but for their growth, development, and success, a certain capital is necessary, which companies can obtain from various sources. The most common sources of financing that SMEs turn to are bank loans, leasing, and factoring. However, in addition to these conventional sources of financing, there are also alternative sources of financing that are not as represented to the same extent as the traditional ones. This paper will address the topic of alternative sources of financing for small and medium-sized enterprises. The paper will provide a definition of SMEs, define alternative sources of financing, and explain their advantages and disadvantages.

Keywords: Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises, financing, alternative sources

Sadržaj

Uvod	1
1. Malo i srednje poduzetništvo	2
2. Alternativni izvori financiranja	5
2.1. Financiranje putem Europske Unije	6
2.1.1. COSME.....	6
2.1.2. OBZOR.....	7
2.1.3. InvestEU.....	10
2.2. HAMAG BICRO.....	13
2.2.1. Povijesni razvoj	13
2.2.2. Misija	14
2.2.3. Vizija.....	14
2.2.4. Cilj	15
2.2.5. Programi potpora	15
2.2.6. Potpore uslijed epidemije konornavirusa	16
2.3. HAVOR	18
2.3.1. Misija, vizija i vrijednosti	19
2.3.2. Poslovna aktivnost.....	20
2.3.3. Kreditiranje malog i srednjeg poduzetništva	22
2.4. Crowdfunding	25
2.4.1. Modeli grupnog financiranja	25
2.5. Poslovni anđeli	28
2.5.1. Vrste i karakteristike	28
2.5.2. Misija	30
2.5.3. Vizija.....	30
2.5.4. Članovi.....	31
2.5.5. Investicije	31
3. Alternativni izvori financiranja na primjeru mikro poduzeća	32
Zaključak	38
Popis literature	39
Popis ilustracija	42

Uvod

Mikro i mala te srednja poduzeća imaju značajnu ulogu u hrvatskoj i europskoj ekonomiji. Njihova fleksibilnost u prilagodbi novim trendovima te sposobnost za rast i razvoj na tržištu predstavljaju ključne prednosti. Međutim, kako bi postigla daljnji rast, ta poduzeća često zahtijevaju dodatna financijska sredstva koja nisu uvijek lako dostupna. Stoga, mnoga mala i srednja poduzeća koriste alternativne izvore financiranja. Ovaj rad se bavi identificiranjem i objašnjenjem takvih alternativnih izvora financiranja.

Cilj rada je upoznati čitatelje s različitim alternativnim izvorima financiranja, njihovim prednostima i nedostacima te načinom njihove primjene. Pri izradi ovog istraživanja, korišteni su i primarni i sekundarni izvori informacija. Intervju s mikro poduzećem iz turističkog sektora pružio je primarni uvid u primjenu alternativnih izvora financiranja u stvarnom poslovnom okruženju. S druge strane, sekundarni izvori poput završnih i diplomskih radova, internetskih stranica te stručnih knjiga iz područja financija pružili su dodatne informacije i perspektive.

Metodologija rada uključuje deskriptivnu analizu, analitičku metodu, statističku analizu te usporedbu različitih izvora financiranja. Rad je organiziran u pet dijelova. Prvi dio uvodi čitatelje u temu istraživanja, ističući ciljeve, izvore informacija te metode prikupljanja podataka. Drugi dio definira mikro, mala i srednja poduzeća u kontekstu Hrvatske i Europe. Treći, najopsežniji dio rada, obrađuje različite alternativne izvore financiranja. U tom dijelu se pojašnjava pojam alternativnih izvora financiranja te se razmatraju različite vrste tih izvora.

Slijedi istraživački dio rada u kojem se, koristeći primjer poduzeća, objašnjavaju konkretni primjeri alternativnih izvora financiranja. Ovaj dio rada namijenjen je boljem razumijevanju kako mala i srednja poduzeća mogu primijeniti različite izvore financiranja kako bi podržala svoj rast i razvoj. Konačno, rad završava zaključkom u kojem se sažima suština istraživanja i ističu ključne spoznaje.

U cjelini, ovaj rad ima za cilj rasvijetliti važnost alternativnih izvora financiranja za mala i srednja poduzeća te pružiti dublje razumijevanje njihovih primjena, prednosti i ograničenja.

1. Malo i srednje poduzetništvo

MSP je kratica koja označuje mala i srednja poduzeća. MSP možemo definirati kao poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih i godišnji prihod manji od 50 milijuna eura. Cetinski navodi da su oni važni za gospodarski razvoj jer čine većinu poslovnih subjekata u većini zemalja. Iznimnu važnost imaju u stvaranju novih radnih mjesta, inovacija i poticanje konkurencije na tržištu.¹

Tablica 1. Kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća

Kategorija poduzeća	Broj zaposlenih	i	Godišnji promet	ili	Aktiva/Dugoročna imovina
Srednje	< 250		≤ 50 milijuna EUR		≤ 43 milijuna EUR
Malo	< 50		≤ 10 milijuna EUR		≤ 10 milijuna EUR
Mikro	< 10		≤ 2 milijuna EUR		≤ 2 milijuna EUR

Izvor: "Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU", HGK

Jedna od važnosti koje MSP-ovi imaju za gospodarski razvoj je ta da pridonose nastanku i razvoju ideja i novih proizvoda, a također mogu potaknuti konkurenciju na tržištu. Mnoge zemlje stoga imaju razvijene programe te nude poticaje za MSP-ove, kako bi ih podržale u njihovim nastojanjima da rastu i razvijaju se.

Prema statistikama Eurostata, broj malih i srednjih poduzeća (MSP) u Europi bio je 25,9 milijuna u 2020. godini. U Hrvatskoj, prema statističkim podacima Fine, bilo je registrirano 150.846 aktivnih poduzeća u 2022. godini, od čega su 98,5% bila MSP-ovi. Iz ovoga je moguće zaključiti kako većinu poduzeća u Republici Hrvatskoj zapravo čine mala i srednja poduzeća.²

Također, broj aktivnih MSP-ova se može mijenjati iz godine u godinu, ovisno o različitim čimbenicima poput gospodarske aktivnosti, poreznih i zakonskih regulativa, kao i drugih faktora koji utječu na poslovni okoliš. Iz priložene tablice br. 2 evidentno je da je broj poduzeća unutar sektora malih i srednjih poduzeća značajno porastao tijekom razdoblja od 2016. do 2020. godine. Posebno se ističe iznimno povećanje broja mikro poduzeća, s porastom od 20% u 2020. u usporedbi s 2016. godinom.

¹ Cetinski, V. "Menadžment malog i srednjeg ugostiteljskog poduzeća: HoReCa." (2003).

² FINA. Rezultati poslovanja poduzetnika u 2022. godini

Tablica 2. Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2016. do 2020. godine

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

Izvor: FINA (2021.), Analiza financijskih rezultata poduzetnika RH 2016.-2020. godine

U idućoj, 2021. godini, prema izvještaju CEPOR-a, zabilježeno je ukupno 144,259 poslovnih subjekata, pri čemu je najveći broj činio segment mikro poduzetnika s 129,620 entiteta (udio od 89,9%). Kategorija malih poduzeća brojala je 12,678 (udio 8,8%), srednjih 1,589 (udio 1,1%), dok je broj velikih poduzeća iznosio 372 (udio 0,3%). Sve četiri grupacije poduzetnika ostvarile su ukupnu neto dobit od 44,8 milijardi kuna u 2021. godini. Unutar tog iznosa, mikro poduzetnici ostvarili su neto dobit od 6,6 milijardi kuna, mala poduzeća 11,3 milijardi kuna, srednja poduzeća 10,3 milijarde kuna, dok su velika poduzeća ostvarila 16,7 milijardi kuna neto dobiti.

Isto tako, iz ukupnog broja poduzeća u 2020. godini, 20% poslovalo je u sektoru trgovine na veliko i malo, kao i u popravku motornih vozila i motocikala. U isto vrijeme, 16% poduzeća poslovalo je u stručnim, administrativnim i tehničkim sektorima, dok je 12% djelovalo u građevinskom sektoru. Mikro poduzeća dominiraju u svim sektorima, čineći više od 70% udjela u gotovo svim sektorima. Najveći broj mikro i malih poduzeća u Republici Hrvatskoj djeluje u sektoru trgovine na veliko i malo, te popravku motornih vozila i motocikala. kao što je prethodno već istaknuto, to čini 20% mikro i 28% malih poduzeća od ukupnog broja u ovim kategorijama. S druge strane, veći broj srednjih i velikih poduzeća djeluje u prerađivačkoj industriji, što čini 29,8% srednjih i 34,3% velikih poduzeća od ukupnog broja u

ovim kategorijama. U 2020. godini, najveći udio poduzeća registriran je u Gradu Zagrebu (33%), te u županijama Splitsko-dalmatinskoj (11%), Primorsko-goranskoj i Istarskoj (oboje 8%), što zajedno čini više od polovice ukupnog broja poduzeća u Hrvatskoj. Nasuprot tome, Ličko-senjska i Požeško-slavonska županija imaju najmanji udio poduzeća, sa svega 0,7%.³

Kada je riječ o udjelu mikro poduzeća, najviše ih ima u Istarskoj županiji (92,5%), Zadarskoj županiji (91,4%) i Primorsko-goranskoj županiji (91,2%). U pogledu malih poduzeća, Virovitičko-podravska županija (14%) i Brodsko-posavska županija (13,4%) imaju najveći udio u svojim županijskim razinama.⁴

³ CEPOR Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj

⁴ Ibid

2. Alternativni izvori financiranja

MSP-ovi se suočavaju s brojnim izazovima, uključujući poteškoće u pristupu financiranju, složenost administrativnih procedura i poteškoće u upravljanju rizicima. Jedan od problema sa kojima se MSP-ovi suočavaju i na čemu će se ovaj rad bazirati su izvori financiranja. Malim i srednjim poduzećima teže je dobiti kredite i druge oblike financiranja od banaka i drugih financijskih institucija, pogotovo ako se radi o novoosnovanim subjektima ili ako nemaju dovoljno kolateralne imovine. Alternativni izvori financiranja, s druge strane, obično ne zahtijevaju kolateralnu imovinu ili imovinu u vlasništvu tvrtke, već se temelje na drugim čimbenicima kao što su prihodi tvrtke, potencijal rasta i inovativnost poslovanja.

Iz navedenog razloga, brojni se MSP-ovi okreću alternativnim izvorima financiranja poput: financiranja putem Europske Unije, crowdfundinga, poslovnih anđela i ostalih oblika financiranja.

Masarović navodi da među nabrojanim izvorima alternativnog financiranja svakako treba istaknuti Europsku uniju koja svojim brojnim programima i mjerama podržava mala i srednja poduzeća u njihovom poslovanju, uključujući programe financiranja, inovacija, osposobljavanja, digitalne transformacije i internacionalizacije. Također, Europska unija je usvojila niz zakonodavnih i regulativnih mjera kojima se nastoji olakšati poslovanje MSP-ova, uključujući smanjenje administrativnih tereta i unaprjeđenje poslovnog okruženja. Nadalje, EU često podržava razvoj novih tehnologija i inovacija koje mogu biti ključne za rast MSP-ova, poput umjetne inteligencije, blockchaina i razvoja novih materijala.⁵

⁵ Marasović, Marina. "Jačanje konkurentnosti MSP-a korištenjem sredstava iz EU fondova na primjeru Zadarske županije." *Oeconomica Jadertina* 11, no. 2 (2021): 129-147.

2.1. Financiranje putem Europske Unije

Financiranje putem Europske Unije je najčešći i najrazvijeniji način alternativnog financiranja u Republici Hrvatskoj. Razlog zbog učestalog korištenja ovog izvora financiranja je raznolika paleta potpora koje Europska Unija pruža. Dakako, potpore Europske Unije vezane su i za njezin vlastiti razvoj. Oršulić navodi da EU uzima u obzir dugoročne prioritete i prema tome zahtjeva od zemlje članice određene aktivnosti u svrhu razvoja istih, a zauzvrat im pruža pristup fondovima koji se mogu upotrijebiti u svrhu provedbe planiranih ciljeva.⁶ „Cilj je umanjiti razlike među regijama i stvoriti bolju gospodarsku i društvenu ravnotežu među zemljama članicama.“⁷

2.1.1. COSME

Kao što je ranije spomenuto mala i srednja poduzeća predstavljaju 98% posto u udjelu poduzeća Hrvatske i Europske Unije. Povodom navedene činjenice, Europska Unija usvojila je akt o malom gospodarstvu (Small Business Act, SBA)⁸, putem kojeg nudi poticaje malim i srednjim poduzećima u smjeru razvoja, konkurentnosti na tržištu i zapošljavanja. Jedan od načina poticaja Europske Unije je program COSME, koji je specifično usmjeren prema malim i srednjim poduzećima. Program COSME fokusiran je na lakši pristup financiranju i poticanje određenih skupina u poduzetništvu poput mladih i žena.

Prema podacima Ministarstva regionalnog razvoja i fondova Europske unije, cilj programa⁹ je konkurentnost i održivost poduzeća koji obuhvaća:

1. Poboljšanje mogućnosti malim i srednjim poduzećima kod pristupa financijskim resursima
2. Stvaranje poticajnog okruženja koje podržava razvoj i rast gospodarstva.
3. Promoviranje kulture poduzetništva diljem Europe.
4. Povećanje održive konkurentske sposobnosti tvrtki unutar EU.

⁶ Oršulić, Matea. "Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj." PhD diss., Karlovac University of Applied Sciences. Business Department, 2015.

⁷ Ibid

⁸ REPUBLIKA HRVATSKA, Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije. <https://razvoj.gov.hr/djelokrug-1939/eu-fondovi/programi-unije-373/programi-unije-2014-2020/cosme/2979> (10.8.2023.)

⁹ Ibid

5. Potpora malim poduzećima za proširenje djelovanja izvan vlastite zemlje i unaprjeđenje njihovog pristupa tržištima.

Prema podacima Europske komisije, prvi navedeni cilj ostvarit će se upotrebom kapitalnih ulaganja i zajmova za mala i srednja poduzetništva. U sklopu programa, instrumentom za kreditna jamstva, pružit će se jamstva i protu jamstva financijskim institucijama (npr. društvima za jamčenje, bankama, leasing društvima), s ciljem poticanja većeg financiranja putem zajmova i leasinga za MSP-ove. Nadalje, očekuje se da će COSME program omogućiti pristup financiranju za između 220.000 i 330.000 malih i srednjih poduzeća, pri čemu se procjenjuje da će ukupna vrijednost financijskih sredstava iznositi između 14 i 21 milijardu eura. Kroz primjenu mehanizma vlasničkog kapitala za poticanje rasta unutar okvira ovog programa, pružit će se rizični kapital investicijskim fondovima koji su fokusirani na ulaganje u mala i srednja poduzeća, posebno u etapama proširenja i razvoja. Na ovaj način, omogućit će se olakšan pristup kapitalu za otprilike 360 do 560 poduzeća, a procjena ukupne suma dostupnih investicijskih sredstava iznosi od 2,6 do 4 milijarde EUR.¹⁰

Prema analizi podataka Europske komisije, rezultati programa COSME pokazuju kako je tijekom radnog perioda programa ostvareno 793 programa, u kojima je sudjelovalo 66 zemalja i u koje je uloženo 417 milijarde eura.¹¹

2.1.2. OBZOR

Obzor 2020. naziv je programa potaknutog od strane Europske Unije, koji je fokusiran na inovacije i istraživanje. Program je proveden u razdoblju od šest godina, u periodu: 2014. - 2020. godina. Program ima za svrhu unaprijediti istraživanje, razvoj tehnologije i poticati inovacije putem stvaranja Europskog istraživačkog prostora. Na stranici Agencije za mobilnost i programe Europske unije istaknuta su glavna tri prioriteta programa Obzor 2020., koji čine; izvrsna znanost, industrijsko vodstvo i suočavanje s društvenim izazovima, zajedno sa dva posebna cilja koji odgovaraju njegovim glavnim prioritetima, a to su „Širenje izvrsnosti i povećanje sudjelovanja“ i „Znanost za društvo i sa društvom“.¹²

¹⁰ EUROPSKA KOMISIJA, „COSME-Europski program za mala i srednja poduzeća“, preuzeto sa stranice Europske Komisije https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/cosme_en (11.8.2023)

¹¹ EASME. COSME Programme. <https://cosme.easme-web.eu/> (11.8.2023.)

¹² Agencija za mobilnost i programe Europske unije. Obzor Europa. <https://www.obzoreuropa.hr/> (11.8.2023.)

Nadalje, segment "Izvrzne znanosti" programa Obzor 2020. potiče vrhunsku znanost u Europi putem razvijanja, privlačenja i zadržavanja istraživačkih talenata te podrške razvoju najboljih istraživačkih infrastruktura. Iznos potpore Europske Unije putem ovog segmenta tijekom razdoblja 2014.-2020- godine iznosi 24.441 milijun eura, od čega je najveći dio proveden kroz Europsko istraživačko vijeće (European Research Council – ERC) u iznosu od 13 095 milijuna eura. Drugi segment programa, industrijsko računovodstvo, podržava ključne tehnologije poput mikroelektronike, napredne proizvodnje itd. u postojećim i nastajućim sektorima. Također njegov cilj je privlačenje većih privatnih ulaganja u istraživanje i inovacije, kao i potporu povećanja inovativnih malih i srednjih poduzeća u Europi. Putem ovog segmenta sufinancirana sredstva iznose 17.015 milijuna eura podijeljena kroz tri dijela prikazanih u tablici broj 1.¹³

Tablica 3. Iznosi potpora putem programa OBZOR

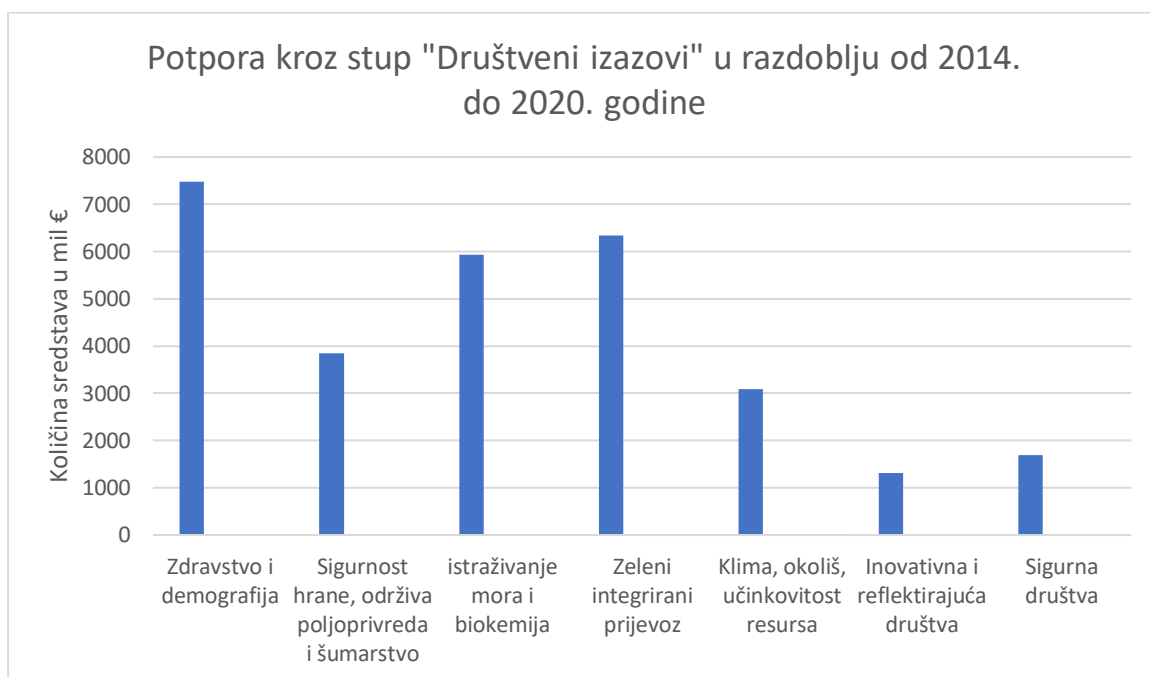
Iznos potpore u razdoblju 2014. – 2020.	€ (milijuni)
LEIT- Leadership in enabling & industrial technologies (informatika, biotehnologija, proizvodnja, svemir)	13 557
Pristup rizičnom financiranju (privatno financiranje i rizični kapital)	2 842
Inovacije u malim i srednjim poduzećima (podupiranje svih oblika inovacija u svim vrstama MSP-ova)	616

Izvor: European Commission, Horizon 2020 online manual, „Horizon 2020 structure and budget“¹⁴

Putem trećeg stupa, Europska Unija podržava istraživanje i inovacije usmjerene prema društvu i građanima (kao što su klima, okoliš, energija, prijevoz, itd.). treći stup „Društveni izazovi“ potiče razvoj inovativnih rješenja koja proizlaze iz suradnje različitih disciplina, kao što su društvene znanosti i humanističke znanosti. Iznos ukupne potpore iznosi 29.679 milijuna eura i podijeljen je na sedam segmenata prikazanih na grafikonu broj 1.

¹³ Ibid

¹⁴ Europska komisija. Horizon 2020 Online Manual - Structure and Budget of Horizon 2020. https://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/grants/applying-for-funding/find-a-call/h2020-structure-and-budget_en.htm#ExSc (13.8.2023.)



Grafikon 1. Potpora kroz stup „Društveni izazovi“ u razdoblju 2014.-2020.

Izvor: izrada autora prema podacima preuzetih sa internetske stranice Europske Komisije

Vijeće Europske unije donijelo je odluku da se program Obzor 2020. nastavlja programom Obzor Europa koji će trajati u razdoblju od 2021. do 2027. godine. Obzor Europa okvirni je program EU koji se bazira na istraživanju i inovacijama. Putem ovog programa Europska Unija želi poboljšati svoju znanstvenu i tehnološku osnovu, koja ima za osnovu zelenu politiku i politiku digitalne tranzicije. Program Obzor Europa pružit će potporu od 95,5 milijardi eura, što uključuje i 5,4 milijarde eura iz instrumenta Next Generation EU.¹⁵

Dodatno, važno je napomenuti da Obzor Europa također obuhvaća tri stupa: izvrsna znanost, globalni izazovi i europska industrijska konkurentnost te inovativna Europa, kojima je cilj riješiti globalne izazova u područjima kao što su onečišćenje i klimatske promjene, sigurnost, starenje stanovništva i zdravstvo. Pomoću ovog programa očekuje se otvaranje do 100 000 novih radnih mjesta kao i povećanje bruto domaćeg proizvoda Europske Unije tijekom razdoblja od 25 godina do 0,19%.¹⁶

¹⁵ Vijeće Europske unije. Horizon Europe. <https://www.consilium.europa.eu/hr/policies/horizon-europe/> (13.8.2023.)

¹⁶ Ibid

2.1.3. InvestEU

InvestEU, prema definiciji Ministarstva Gospodarstva i Održivog Razvoja, je program Europske unije koji primarno služi kao točka putem koje se oglašavaju projekti i poslovne ideje usmjerene prema europskoj i globalnoj zajednici investitora. Ključni dio programa je portal InvestEU koji korisnicima omogućuje jednostavan pristup investicijskim mogućnostima. Portal je koncipiran kao online platforma koja povezuje organizatore projekata unutar EU s investitorima iz cijeloga svijeta. Na portalu je do sad objavljeno 1275 raznolikih mogućnosti za ulaganje iz širokog spektra sektora poput malih i srednjih poduzeća, obnovljivih izvora energije, naprednog gospodarstva temeljenog na znaju te društvene infrastrukture.¹⁷ InvestEU fond je aktivan od 2022. godine. Putem Europske komisije saznajemo da nakon lansiranja InvestEU programa, partnerske institucije koje provode program, pružaju direktne i posredovane financijske opcije za privatne i javne promotore projekata (tzv. 'završne korisnike'). Ugovori o jamstvima s partnerskim institucijama, potpisani su tijekom 2022. i početkom 2023. godine, što omogućava tvrtkama i promotorima projekata da započnu s prijavama za financiranje.¹⁸

Pošto mala i srednja poduzeća zahtijevaju prilagođena rješenja, InvestEU svoje proizvode za MSP-ove temelji na iskustvu prethodnih financijskih instrumenata Europske unije, poput programa COSME i Obzor 2020. InvestEU „prozor“ za MSP-ove omogućuje financiranje za MSP-ove, posebno za inovatore, kulturne i kreativne sektore te manja poduzeća srednje kapitalizacije.¹⁹ Prema Europskoj komisiji, InvestEU prozor za MSP-ove također podržava financiranje vlastitog kapitala za MSP-ove i manje kapitalizirane kompanije u važnim područjima politike EU kao što su svemir, održivost, digitalizacija, inovacije i rodno usklađeno financiranje. U praksi bi to trebalo izgledati tako da se kroz InvestEU zaduže sredstva Europske unije, nacionalnih vlada i privatnog sektora kako bi se povećao pristup financiranju vlastitog kapitala za inovativne MSP-ove i startup-e koji razvijaju zelene tehnologije. InvestEU će podržati financiranje kroz sve faze razvoja, od početka do IPO-a, potičući ulaganja od poslovnih anđela, venture kapitala i drugih investitora.²⁰

¹⁷ Ministarstvo Gospodarstva i Održivog Razvoja. Invest Croatia. <https://investcroatia.gov.hr/investeu/> (15.8.2023.)

¹⁸ Europska komisija. How to Get Financing - InvestEU Fund. https://investeu.europa.eu/investeu-programme/investeu-fund/how-get-financing_en (15.8.2023.)

¹⁹ Ibid

²⁰ Ibid

Tablica 4. Popis projekata sufinanciranih od strane InvestEU projekta u sektoru malih i srednjih poduzeća

Zemlja	Broj projekata	Naziv/vrsta projekta	Vrijednost	% potpore
Austrija	28	Decarbonization of the construction industry	500.000	92
Belgija	32	Clinical dana collector	1.500.000	99
Bugarska	15	Transmetrica- AI platform for logistics optimization	9,900,000	50
Hrvatska	7	Sustainable disposal system of organic waste	10,000,000	85
Cipar	14	Intelligent social media platform	1,000,000	50
Češka	12	In-memory financial modeling system	2,750,000	75
Danska	13	Wave to Energy and Water	5,200,000	80
Estonija	11	Platform for projects and smart tools	500,000	70
Finska	23	Eliminating use of plastics in projects	1,000,000	50
Francuska	87	Grass-fed, highland & quality beef	2,500,000	90
Njemačka	155	Hivebuy-platfrom that enables SMEs visibility on their spending, buying advantages	3,000,000	99
Grčka	45	BBQ briquettes made from Greek olive stones	1,000,000	99
Mađarska	7	Sustainable disposal system of organic waste	10,000,000	85
Island	0			
Irska	34	ClubSpot-Club Management System	650,000	96
Italija	70	Decarbonization of construction industry	500,000	92

Latvija	7	Hydrogen and Biomethane retrofit systems for diesel locomotives and trains	500,000	66
Litva	10	NO-CV (simplifying recruitment process with no CV)	1,000,000	78
Luksemburg	14	RespectUs-Export control compliance daily	1,800,000	60
Malta	1	Football AI-soccer analysis system	750,000	0
Nizozemska	58	Clinical Data Collector	1,500,000	99
Norveška	3	Reused Fire Wxtinguisher	12,000,000	63
Poljska	18	Biskout	500,000	70
Portugal	46	EMGS-EMI Shielding Graphene-based Solutions	1,800,000	99
Rumunjska	17	Low-cost green ammonia from waste	3,000,000	50
Slovačka	5	MYGIDE-financial modeling system	2,750,000	75
Slovenija	8	SOLIDATE	5,000,000	70
Španjolska	125	Reskilling Women through Tech Sprints	1,000,000	99
Švedska	24	Green silicon production	7,000,000	70

Izvor: izrada autora prema podacima preuzetih sa internetske stranice Europske komisije²¹

Kao što je prikazano u tablici 2., na prvom mjestu po broju prijavljenih projekata nalazi se Njemačka sa 155 projekata, zatim slijedi Španjolska sa 125, dok se Francuska smjestila na trećem mjestu sa 87 prijavljenih projekata. S druge strane, Island se izdvaja kao zemlja bez prijavljenih projekata, dok Malta ima samo jedan prijavljeni projekt. Slovačka se pojavljuje sa 5 prijavljenih projekata. Što se tiče Hrvatske, ona se po broju prijavljenih projekata nalazi pri dnu tablice sa 7 prijavljenih projekata poput Mađarske i Latvije.

Iz ove tablice moguće je zaključiti da su svi spomenuti projekti djelomično financirani s više od 50%, pri čemu neki dobivaju potporu koja doseže i 99%. Vrhunac financiranja dostiže

²¹ Europska komisija. (N.D.). InvestEU Portal - Projects. <https://ec.europa.eu/investeuportal/desktop/en/card-view.html#c.projects=projectTags/sbg//1/1/0&orgTypeFilter/dd/SME/1/1/0/ALL&countries/sbg/Sweden/1/1/0§orCodes/sbg/INDSME/1/1/0&textSearchField/s//1/1/0&cost/nsq//1/1/0&cost/nsl/15000000/1/1/0&+submitDateStr/asc> (17.8.2023.)

projekt u Norveškoj s iznosom od 12.000.000 eura, koji je sufinanciran sa 63%. Također, iz dostupnih podataka vidljivo je da se najveći broj prijava odnosi na projekte usmjerene prema zelenoj energiji, održivom razvoju i tehnološkom napretku.

2.2. HAMAG BICRO

Prema podacima Agencije, godine 2014. je došlo do stvaranja Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) spajanjem dviju prethodnih agencija: Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) te Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO). Cilj ovog pridruživanja bio je strategijsko uspostavljanje jedinstvenog sustava podrške za poduzetnike kroz sve faze razvoja njihovog poslovanja. Ovaj sustav pokriva podršku od početnog planiranja ideje, kroz proces istraživanja i razvoja, sve do finalizacije proizvoda i njegovog plasiranja na tržište.²²

Osim toga važno je istaknuti da se tijekom dva desetljeća svog postojanja, Agencija snažno angažira u promicanju razvoja malog gospodarstva i poticanju poduzetništva u Republici Hrvatskoj. Njezina djelatnost uključuje više aspekata kao što su podrška osnivanju i rastu subjekata malog gospodarstva, stimulacija ulaganja u sektor malih poduzeća, pružanje financiranja i potpore za razvoj malih gospodarskih subjekata putem kredita i jamstava odobrenih od strane kreditora. Također, Agencija daje podršku istraživanju, razvoju i primjeni suvremenih tehnologija. Osim navedenog, HAMAG-BICRO ima ulogu pružanja financijske podrške inovativnim i tehnološki usmjerenim tvrtkama u Hrvatskoj. Naglasak je na koordinaciji i razvoju mjera nacionalne politike vezanih za inovacije, te pružanju potrebnih financijskih instrumenata. Cilj je motivirati kako privatni tako i javni sektor da investiraju u istraživanje i razvoj.²³

2.2.1. Povijesni razvoj²⁴

Što se povijesnog razvoja tiče, HAMAG-BICO svoje korijene vuče iz Hrvatske garancijske agencije osnovane 1994. godine. Cilj HGA bio je podupiranje osnivanja i razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj, a njezine ključne djelatnosti odnosile su se na pružanje jamstava za

²² Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO). Osnivanje. <https://hamagbicro.hr/ostana/osnivanje/> (25.6.2023.)

²³ Ibid

²⁴ Ibid

kredite koje su banke i druge pravne osobe odobravale poduzetnicima, kao i pružanje financijske podrške za umanjenje troškova kredita dodijeljenih poduzetnicima od strane banaka i drugih pravnih subjekata. 2002. godine kao nasljednik HGA-u, osnovana je Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG). Glavni fokus Agencije bio je poticanje rasta malih i srednjih poduzeća te povećanje njihovog doprinosa ukupnom gospodarstvu Republike Hrvatske. Deset godina nakon osnivanja HAMAG mijenja naziv u Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST), čime se želi istaknuti značaj Agencije u podržavanju poduzetnika da se uključe u investicijske projekte koji doprinose ekonomskom napretku na nacionalnoj razini. Kada je riječ o drugoj polovici naziva Agencije – BICRO, on potječe od Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske, koja također nastaje spajanjem dvaju ustanova: Hrvatskog instituta za tehnologiju (HIT) i Poslovno-inovacijskog centra Hrvatske (BICRO). Spajanjem navedenih elemenata ostvaruje se integracija kreativnih sudionika iz sfera znanosti i industrije u jedinstvenu zajednicu znanja koja obuhvaća područja obrazovanja, istraživanja i inovacija.

2.2.2. Misija

Misija Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije temelji se na detaljnoj analizi stanja gospodarskih sektora i potreba poduzetnika u svrhu ostvarenja fleksibilnosti poslovanja na tržištu sa ciljem optimizacije poslovnih rezultata. Kroz učinkovite programe jamstava, sistem bespovratnih državnih potpora, uspostavu mreže stručnih poslovnih savjetnika, podršku istraživanjima i konzultacijama za zaštitu okoliša i očuvanje energije, te promociju i privlačenje investicija u poslovanju, Agencija želi potaknuti ravnomjeran regionalni napredak u Republici Hrvatskoj koji će pozitivno utjecati na brži rast malih i srednjih poduzeća i cjelokupnog nacionalnog gospodarstva.²⁵

2.2.3. Vizija

S naglaskom na transparentnom poslovanju i prijateljskom pristupu prema poduzetnicima, HAMAG BICRO teži ka oblikovanju poslovno okruženje koje promiče društvenu odgovornost i inspiraciju u poduzetništvu. Svojim proaktivnim djelovanjem usmjerenim prema poticanju poduzetnika žele generirati dodatnu vrijednost koja bi rezultirala izvrsnim rezultatima na tržištu.²⁶

²⁵ Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO). (N.D.). Misija, vizija, ciljevi, vrijednosti. <https://hamagbicro.hr/o-nama/misija-vizija-ciljevi-vrijednosti/> (25.6.2023.)

²⁶ Ibid

2.2.4. Cilj

Pružiti subjektima malog gospodarstva stimulatívno okruženje u kojem će im biti omogućeno realizirati kvalitetne investicijske projekte, koji će rezultirati porastom stope zapošljavanja, konkurentnošću u izvozu kao i razvojem cjelokupnog gospodarstva.²⁷

2.2.5. Programi potpora

Programi putem kojih HAMAG-BICRO pruža financijsku potporu malom i srednjem poduzetništvu:

- RAZUM
- EUREKA
- Poc za poduzetnike
- EUROSTARS
- IRCRO²⁸

RAZUM – Razvoj na znanju utemeljenih poduzeća

Cilj programa RAZUM je osigurati inicijalno financiranje za nedavno osnovane tvrtke i poticati početno financiranje za razvoj novih proizvoda ili usluga u postojećim malim i srednjim poduzećima. HAMBAG BICRO navodi da se financijska sredstva ulažu u tehnološke projekte s namjerom jačanja konkurentnosti domaćih tvrtki i proizvoda kao i stvaranje okruženja koje podržava uspješan prijenos znanja. Osim navedenog, program također podržava rast malih i srednjih poduzeća koja se temelje na znanju, pružajući postojećim korisnicima olakšani put do komercijalizacije inovacija. Ujedno se nastoji povećati broj potencijalnih korisnika koji će se aplicirati za sredstva iz Strukturnih fondova EU.²⁹

²⁷ Ibid

²⁸ Oršulić, op. Cit.

²⁹ Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO). (N.D.). Program RAZUM. <https://hamagbicro.hr/bespovratne-potpore/programi-podrske-inovacijskom-procesu/razum/> (25.6.2023.)

EUREKA

EUREKA je inicijativa koja ima za svrhu motivirati mala, srednja i velika poduzeća da se udruže s partnerima izvan granica te zajednički se posvete istraživačko-razvojnim (IR) aktivnostima.

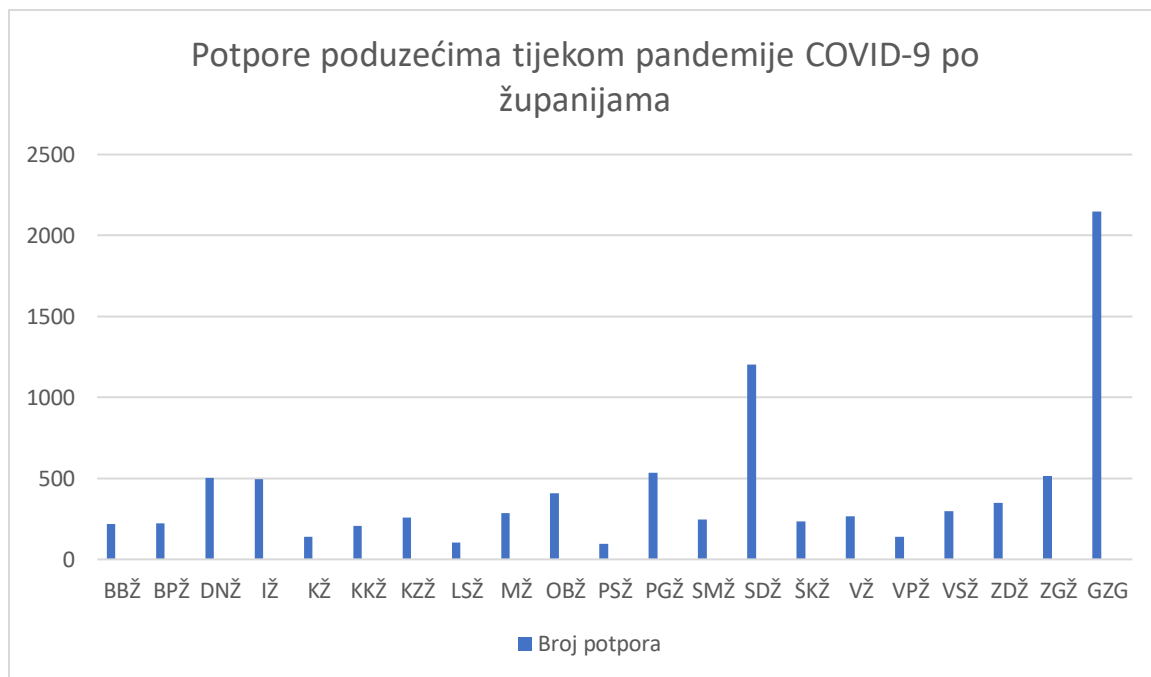
Glavni ciljevi ovog programa odnose se na poticanje poduzeća na investiranje u istraživačke i razvojne aktivnosti, kako bi se pojačala njihova sposobnost za inovacije, promicanje suradnje između poduzetnika na međunarodnoj razini, kao i postavljanje osnove za prodor na međunarodno tržište.³⁰ Prema Markovu, program je prvenstveno namijenjen za mala, srednja i velika trgovačka društva čiji maksimalni iznos bespovratne potpore iznosi od 60% (mala poduzeća) do 40% (velika poduzeća).³¹

2.2.6. Potpore uslijed epidemije konornavirusa

Analizom prikazanih grafova može se zaključiti da najveći broj potpora, ukupno 2148, dodijeljen poduzećima na području grada Zagreba. Nakon toga slijedi Splitsko-dalmatinska županija s 1204 potpora, dok se Primorsko-goranska županija nalazi na trećem mjestu s 534 pružene potpore. S druge strane, najmanji broj potpora evidentiran je u Požeško-slavonskoj županiji s 94 potpore, a Ličko-senjska i Virovitičko-podravska županija bilježe 102 odnosno 138 pruženih potpora. Ukupni broj pruženih potpora mikro, malim i srednjim poduzećima uslijed pandemije COVID-19 iznosi 8852 potpore.

³⁰ Ibid

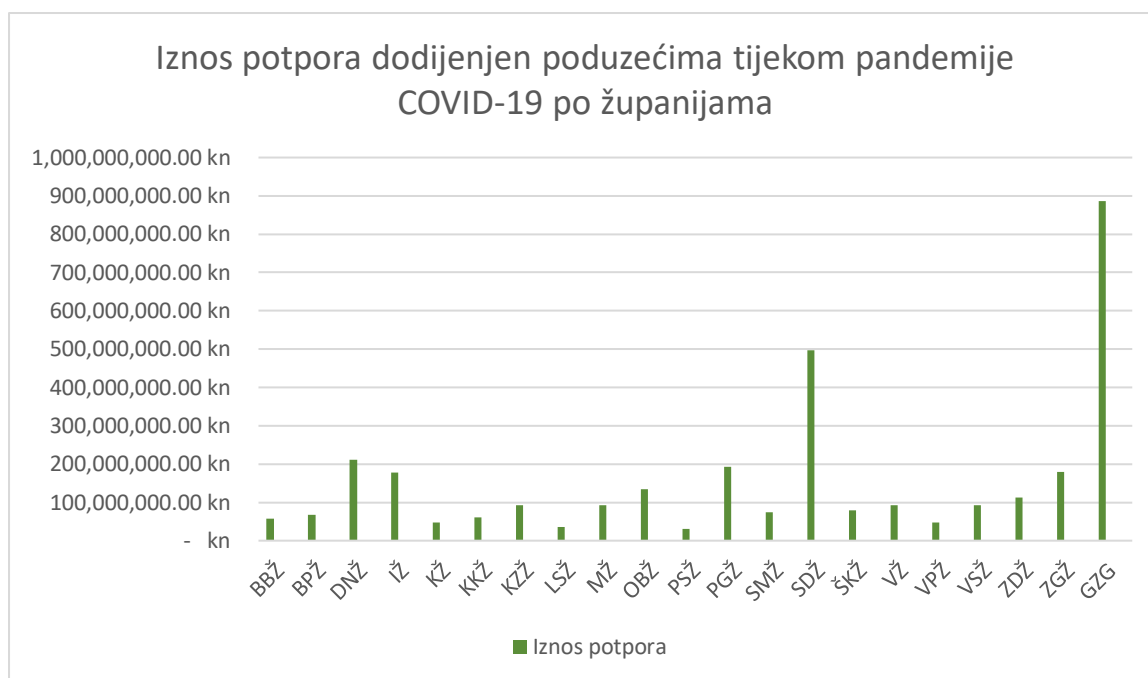
³¹ Markov, Petra. "POTENCIJAL FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U HRVATSKOJ PUTEV ALTERNATIVNIH IZVORA FINANCIRANJA." PhD diss., University of Split. Faculty of economics Split, 2019.



Grafikon 2. Potpore poduzećima tijekom pandemije COVID-19 po županijama

Izvor: izrada autora prema podacima preuzetih sa HAMAG BICRO internetske stranice

Na prezentiranom grafikonu broj 3 prikazani su financijski iznosi dodijeljeni mikro, malim i srednjim poduzećima po županijama. Grafički prikaz ukazuje na to da je najveći financijski iznos potpore, kao i najveći broj pruženih potpora, zabilježen u gradu Zagrebu, s ukupnim iznosom potpore od 180.002.672,88 kn. Na drugom mjestu ponovno se smjestila Splitsko-dalmatinska županija sa 496.939.277,83 kn potpore. Slijedi dubrovačko-neretvanska županija s iznosom potpore od 211.831.128,84 kn. Suprotno tome, najniži iznosi potpora evidentni su u Požeško-slavonskoj, Ličko-senjskoj i Virovitičko-podravskoj županiji. Ukupan iznos pruženih potpora iznosi 3.264.319.563,99 kn.



Grafikon 3. Iznos potpora dodijeljen poduzećima tijekom pandemije COVID-19 po županijama

Izvor: izrada autora prema podacima preuzetih sa HAMAG BICRO internetske stranice³²

2.3. HAVOR

HBOR je institucija koja djeluje kao razvojna i izvozna banka, te kao agencija za izvozne kredite Republike Hrvatske. Na temelju informacija dostupnih na njihovoj službenoj web stranici, glavna svrha je poticanje napretka hrvatskog gospodarstva. Cilj Hrvatske banke za obnovu i razvoj je stvaranje veza između poduzetničkih ideja i njihove realizacije. HBOR je osnovan donošenjem Zakona o Hrvatskoj kreditnoj banci za obnovu, koji je stupio na snagu 12. lipnja 1992. godine. Osnovala ju je Republika Hrvatska koja joj je ujedno i 100% vlasnik. Temeljni kapital iznosi 7 milijardi kuna, a kreditni rejting koji je banci dodijelila međunarodna rejting agencija Standard & Poor's iznosi BBB+ (stabilni izgledi).³³

Djelatnosti³⁴ Hrvatske banke za obnovu i razvoj mogu se podijeliti na:

- financiranje revitalizacije i napretka hrvatskog gospodarstva,
- financiranje razvoja temeljne infrastrukture,
- podupiranje izvoza,

³² HAMAG-BICRO, op.cit.

³³ Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). Tko smo. <https://www.hbor.hr/tko-smo/16> (30.6.2023.)

³⁴ HBOR op.cit.

- potpora rastu malih i srednjih poduzeća,
- podupiranje očuvanja okoliša,
- osiguranje izvoza hrvatskih dobara i usluga od nepredviđenih rizika.

2.3.1. Misija, vizija i vrijednosti

Misija poduzeća je „Proaktivna potpora razvoju Hrvatske“³⁵, dok vizija glasi „Pokretač inovativnosti i održivog rasta Hrvatske“³⁶. Petogodišnja strategija³⁷ za poslovanje, u razdoblju od 2020. do 2024. godine, fokusirana je na sljedeće stavke:

1. Poticati napredak tržišta vlasničkog i kvazi vlasničkog kapitala
2. Promicanje ekonomskog te socijalno ravnotežnog održivog razvoja, u svim regijama RH uključujući ruralna i urbana područja
3. Poticati međunarodnu integraciju i globalizaciju hrvatskog gospodarstva
4. Podupirati gospodarstveni oporavak od pandemije COVID-19 s posebnim naglaskom na poticanje inovacija, digitalne transformacije i primjenu koncepta Industrije 4.0.
5. Promovirati gospodarstvo koje je neutralno prema klimatskim promjenama i energetska učinkovito, putem mjera kao što su energetska učinkovitost, obnovljivi izvori energije i zaštita okoliša.

Poseban fokus usmjeren je na pružanje podrške malim i srednjim poduzetnicima te regijama s nižim razvojnim nivoom, koristeći nacionalne izvore financiranja, pogotovo putem korištenja dostupnih sredstava EU fondova.

Svoje vrijednosti HBOR je podijelio u skupinu od šest stavki, kao što je i prikazano na grafikonu, a to su sljedeće: „stručnost, proaktivnost, inovativnost, održivost, fleksibilnost i učinkovitost, te transparentnost.“³⁸

³⁵ Ibid

³⁶ Ibid

³⁷ Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). (N.D.). Kako radimo. <https://www.hbor.hr/kako-radimo/113> (30.6.2023.)

³⁸ Ibid



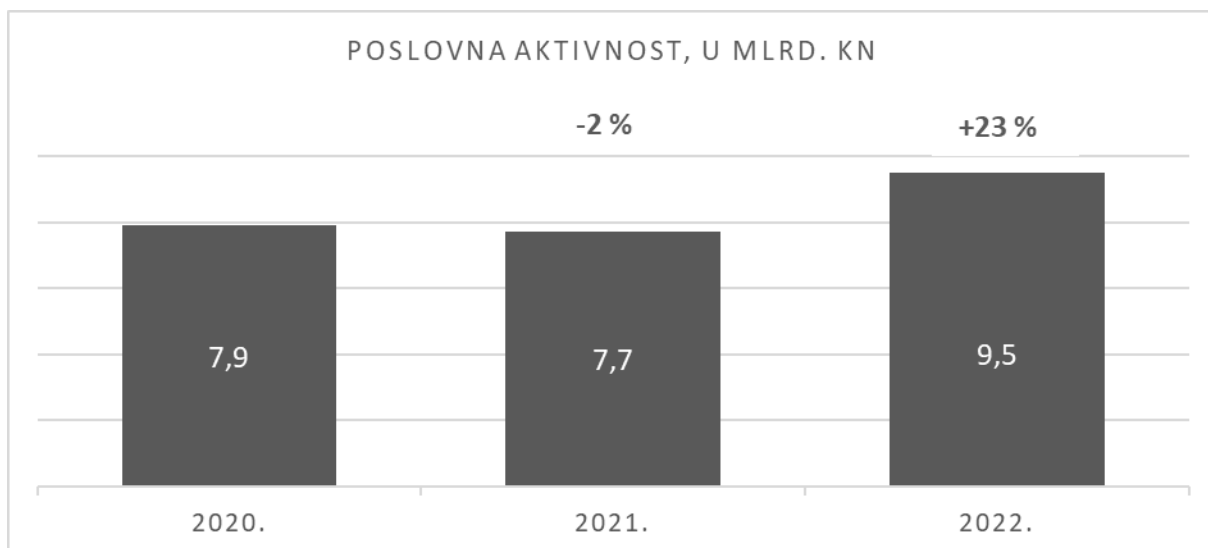
Slika 1. Organizacijske vrijednosti HBOR-a

Izvor: preuzeto sa internetske stranice Hrvatske banke za obnovu i razvoj

2.3.2. Poslovna aktivnost

Promjenom ranije navedene strategije poslovanja, uvođenjem novih inicijativa i akcija, HBOR dovodi do povećanog zanimanja privatnih poduzeća i javnih entiteta za financijskim resursima koje pruža HBOR. Prema podacima financijskog izvještaja, u tijeku 2022., Hrvatska banka za obnovu i razvoj odobrila je ukupno 2.831 ulaganje u vrijednosti preko 9,5 milijardi kuna.³⁹

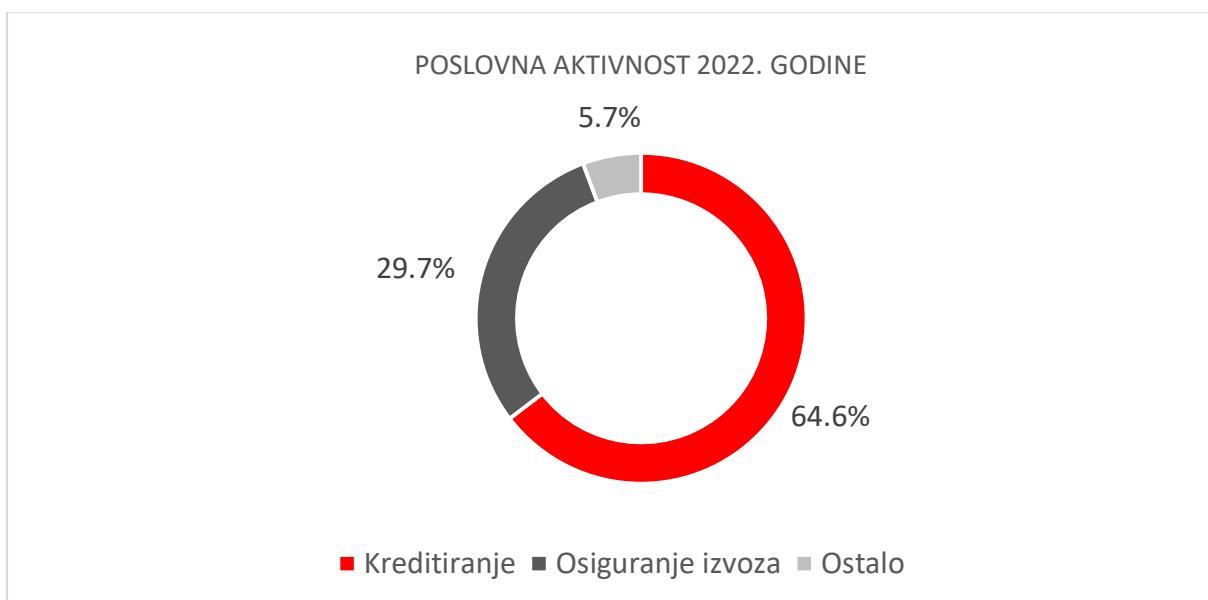
³⁹ HRV_Revidirani-Godisnji-financijski-izvjestaji-HBOR-2022_FINAL_v22032023, Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). (N.D.). Financijska izvješća - pregled i preuzimanje. <https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/financijska-izvjesca-pregled-preuzimanje>



Grafikon 4. Poslovna aktivnost HBOR-a u periodu od 2020. do 2021. godine

Izvor: HRV_Revidirani-Godisnji-financijski-izvjestaji-HBOR-2022_FINAL_v22032023

Na grafikonu 4 prikazuju se informacije o poslovnoj aktivnosti kroz razdoblje od tri godine. Analizirajući grafikon, možemo zaključiti da je poslovna aktivnost u 2020. godini bila 7,9 milijardi kuna. U sljedećoj godini, poslovna aktivnost se smanjuje za dva posto u usporedbi s prethodnom godinom. Međutim, kao što je ranije spomenuto, u 2021. godini Hrvatska banka za obnovu i razvoj promijenila svoju poslovnu strategiju, što je rezultiralo rastom poslovne aktivnosti za 23% u odnosu na prethodnu godinu.



Grafikon 5. Podjela poslovne aktivnosti

Izvor: HRV_Revidirani-Godisnji-financijski-izvjestaji-HBOR-2022_FINAL_v22032023

Glavnina poslovne operacije usmjerena je prema kreditiranju, pri čemu je u tijeku 2022. godine odobreno ukupno 2.343 kredita čija vrijednost prelazi iznos od 6,4 milijarde kuna. Tijekom 2022., primjećuje se kontinuirani trend opadanja interesiranja poduzetnika za ulaganjima u investicije. Ova godina je karakterizirana povećanim korištenjem kredita kako bi se očuvala likvidnost poslovanja. S obzirom na to, na temelju prikazanog grafikona evidentno je da je više od polovine poslovne aktivnosti, preciznije 64%, bilo fokusirano na pružanje kredita.. Unatoč tim okolnostima, značajan dio ukupnog iznosa odobrenih kredita od strane HBOR-a bio je namijenjen podržavanju investicijskih projekata. Investicijski krediti koji su dobili odobrenje imaju poseban značaj jer doprinose uravnoteženom ekonomskom rastu, pojačanoj konkurentnosti poduzetnika, unaprjeđenju tehnoloških i proizvodnih kapaciteta te poticanju novih zapošljavanja.⁴⁰

2.3.3. Kreditiranje malog i srednjeg poduzetništva

Kreditni Hrvatske banke za obnovu i razvoj namijenjeni mikro, malim i srednjim poduzećima pružaju se poslovnim subjektima privatnog sektora što podrazumijeva: obrtnike, trgovačka društva, obiteljska poljoprivredna društva (OPA) u sustavu PDV-a, trgovačka društva, zadruge i ustanove. Da bi navedenim poslovnim subjektima bio odobren kredit moraju zadovoljavati određene uvjete koji su podijeljeni u 5 skupina:

- „poduzetnici početnici
- mladi u poduzetništvu
- žene u poduzetništvu
- poduzetnici koji investiraju u specifične dijelove Hrvatske (potpomognuta područja, brdsko-planinska područja, otoci),
- poduzetnici koji ulažu u pretvaranje istraživanja, razvoja i inovacija (RDI) u komercijalno uspješne projekte.“⁴¹

Kreditni su dostupni za podršku financiranju investicija u ekološki održivu transformaciju, digitalnu transformaciju te za poboljšanje konkurentnosti i otpornosti unutar Republike Hrvatske. Hrvatska banka za obnovu i razvoj odobrava financiranje za temeljna sredstva i dugotrajna obrtna sredstva. Kategoriziramo temeljna sredstva u materijalnu i nematerijalnu

⁴⁰ HRV_Revidirani-Godisnji-financijski-izvjestaji-HBOR, op. cit

⁴¹ Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). Investicije posebnih segmenata MSP-ova u okviru NPOO-a. <https://www.hbor.hr/investicije-posebnih-segmenata-msp-ova-u-okviru-npoo-a/650#contacts> (1.7.2023.)

imovinu. Materijalna imovina obuhvaća osnivačka ulaganja, zemljišta, građevinske strukture, opremu i uređaje, te dugotrajne nasade. Nematerijalna imovina uključuje razvoj proizvoda ili usluga, patente, licencu, koncesiju, autorska prava i franšizu. Za dugotrajni radni kapital, ulaganje može doseći do 30% ukupnog iznosa kredita, dok količina iznosa koji će se uložiti u nematerijalnu imovinu varira ovisno o projektu i resursima HBOR-a.

Uvjeti financiranja zahtijevaju dostavljanje poslovnog plana koji opisuje proizvod ili uslugu, predviđeno trajanje razvoja, ciljanu tržišnu skupinu te očekivane prihode i troškove. Svaki zahtjev HBOR analizira pažljivo, donoseći individualne odluke, jer pravo na kredit nije univerzalno. Zahtjevi za kredit se predaju putem poslovnih banaka koje su u suradnji s HBOR-om. „Nakon pozitivne ocjene HBOR-a, sklapa se ugovor o kreditu između poslovne banke i HBOR-a, a potom i s krajnjim korisnikom kredita.“⁴²

Prema podacima Operativnog programa izravnih kredita u okviru NPOO.a, iznos kredita se utvrđuje na temelju specifičnih karakteristika i financijske sposobnosti primatelja kredita, svrhe i strukture investicije, te prema smjernicama vezanim uz državne subvencije, uz sljedeće ograničenja:

- Minimalni iznos kredita prelazi 100.000 EUR.
- Maksimalni iznos kredita za poduzetnike u početnoj fazi iznosi 500.000 EUR.
- Maksimalni iznos kredita za ostale primatelje kredita ograničen je na 1.000.000 EUR.
- Kredit može pokriti do najviše 85% procijenjene vrijednosti investicije prije PDV-a, osim u posebnim slučajevima, kada krediti do 150.000 EUR mogu pokrivati 100% procijenjene vrijednosti investicije prije PDV-a.
- Nije dopušteno odobravanje više od jednog kredita iz Financijskog instrumenta za istu investiciju korisniku.⁴³

Svi investicijski projekti unutar ovog Financijskog instrumenta moraju se provoditi uz poštivanje osnovnog principa „nenanošenja bitne štete“ („Do Not Significant Harm“) okolišnim ciljevima.

Dana 11. prosinca 2019. godine, Europska komisija predstavlja EU Zeleni plan kao pristup za ostvarivanje dugoročne održivosti ekonomije Europske unije. Središnji cilj ovog

⁴² Šturlić, *Financiranje malog i srednjeg poduzeća u Republici*.

⁴³ Operativni program izravni krediti u okviru NPOO

plana je smanjenje emisija stakleničkih plinova barem 55% do 2030. godine u odnosu na razine iz 1990. godine, te dostizanje potpune neutralnosti emisija stakleničkih plinova do 2050. godine. Ovime bi se omogućilo da Europa postane prvom regijom koja postiže klimatsku neutralnost. U svrhu postizanja ciljeva Europske unije vezanih za klimu i okoliš, Europska komisija je razvila novi sveobuhvatan i standardizirani okvir za klasifikaciju pod nazivom EU Taksonomija. Njezin osnovni cilj je osigurati usporedivo i transparentno procjenjivanje utjecaja različitih poslovnih aktivnosti na postizanje ciljeva definiranih u EU Zelenom planu. Prema Operativnom programu izravnih kredita u okviru NPOO-a, u okviru EU Taksonomije postavljena tri tipa kriterija⁴⁴:

1. Kriteriji koji označavaju kako pojedina aktivnost značajno pridonosi ostvarivanju ciljeva EU Zelenog plana, posebno u vezi s klimom i okolišem. Ako aktivnost ispunjava ove kriterije za barem jedan okolišni cilj, može se klasificirati kao "zeleno" ulaganje.
2. Kriteriji koji jamče da aktivnost ne nanosi znatnu štetu ciljevima EU Zelenog plana u pogledu klime i okoliša. Ovi kriteriji temelje se na načelu "nenanošenja bitne štete" ("Do No Significant Harm")
3. Kriteriji koji provjeravaju da aktivnost udovoljava minimalnim socijalnim zaštitnim mjerama (minimum social safeguard).



Slika 2. Kriteriji EU Taksonomije

Izvor: Operativni program izravni krediti u okviru NPOO, PDF

⁴⁴ Ibid

2.4. Crowdfunding

Crowdfunding, tj. u prijevodu grupno financiranje, je model financiranja u kojem se sredstva prikupljaju od većeg broja ljudi ili organizacija kako bi se podržali projekti, inicijative ili poduzetničke ideje. Ovaj koncept omogućava pojedincima da doprinesu financijski i podrže projekte koji ih zanimaju ili u koje vjeruju, često putem internetskih platformi specijaliziranih za crowdfunding.

Dobutović definira crowdfunding kao proces u kojem se od opće javnosti zatraženo financijska sredstva ili podrška kako bi se ostvarili kreativni projekti, inovacije, proizvodi ili čak poslovni pothvati. Cijeli ovaj proces prikupljanja sredstava i prezentacije projekta odvija se putem internetskih platformi. Zbog toga što se sve odvija online, mogu se uključiti ljudi diljem svijeta, bez obzira na fizičke barijere. Donatori biraju projekte prema svojim osobnim sklonostima, interesima i empatiji prema predstavljenom projektu. Postoje različite vrste kampanja koje variraju od manjih donatorskih doprinosa do čak sudjelovanja u vlasništvu. Crowdfunding se smatra alternativnim oblikom financiranja jer se ne oslanja na konvencionalni financijski sustav. Važna obilježja su transparentnost procesa zahvaljujući jasnim i dostupnim financijskim informacijama u stvarnom vremenu, te svaka kampanja ima vremenski ograničen rok, sličan projektima.⁴⁵

Jedan od prvih i najistaknutijih primjera korištenja crowdfundinga, prema Kralju, bio je angažman sredstava za postavljanje Kipa slobode u Sjedinjenim Američkim Državama 1885. Iako se današnji crowdfunding uglavnom odvija putem internetskih platformi, tada se prikupljanje sredstava odvijalo kroz novine "The New York World". Koncept je potekao od Josepha Pulitzerera, koji je došao na ideju da stvori oglas u novinama kako bi pozvao građane da sudjeluju u financiranju. Na koncu je prikupljeno dovoljno sredstava za postavljanje kipa, a imena svih sudionika su objavljena u novinama kao izraz zahvalnosti za njihov doprinos.⁴⁶

2.4.1. Modeli grupnog financiranja

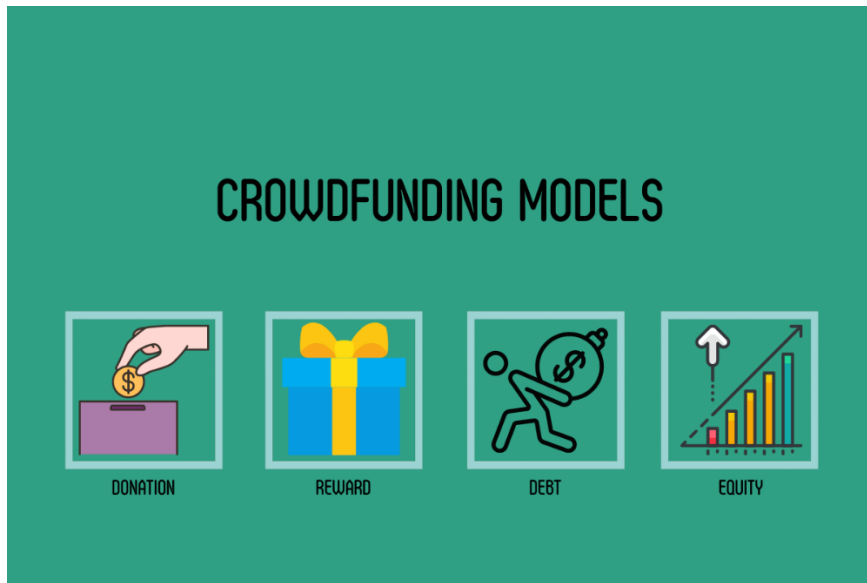
Crowdfunding, poznat i kao grupno financiranje, može se realizirati na nekoliko metodologija. Prema Hafneru, postoje četiri osnovna modela za financiranje različitih kampanja putem crowdfundinga. Različite platforme primjenjuju specifične modele, tako da je za pokretača projekta prvi ključni korak pronaći prikladnu platformu koja najbolje odgovara prirodi projekta.

⁴⁵ Dobutović, Emily. "Skupno financiranje (crowdfunding) u Republici Hrvatskoj." PhD diss., Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Department of Cultural studies. Chair in cultural management, 2017.

⁴⁶ Kralj, Manuela. "Suvremeni izvori financiranja-crowdfunding." PhD diss., Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Faculty of Economics in Osijek. Chair of Management, Organization and Entrepreneurship, 2022.

Trenutno je globalno aktivno više od 1000 platformi, ali četiri glavne kategorije se izdvajaju kao dominantne u svijetu crowdfundinga. Modele financiranja možemo podijeliti na:

1. Donacije
2. Nagrade
3. Posuđivanje
4. Vlasnički udjeli⁴⁷



Slika 3. Modeli grupnog financiranja

Izvor: preuzeto sa internetske stranice Arora Project⁴⁸

Donacije

Počeci crowdfundinga karakterizirani su prisutnošću donatorskih platformi. Ove platforme fokusiraju se na humanitarne kampanje usmjerene prema pružanju pomoći ljudima u izazovnim životnim okolnostima. U ovom modelu nema očekivanog povrata ili financijske dobiti za ulagače, već se "nagrada" temelji na uspješnom ishodu kampanje, tj. postignutom pomaganju i zadovoljenju različitih humanitarnih potreba. Najpopularnije platforme za ovu vrstu modela su „GoFundMe“ i „Generosity“.

⁴⁷ Hafner, Hrvoje. "Vodič za crowdfunding." Udruga za razvoj civilnog društva SMART, Rijeka (2017).

⁴⁸ Arora Project. An Introduction to the Different Types of Crowdfunding. <https://www.aroraproject.co/2022/06/17/an-introduction-to-the-different-types-of-crowdfunding/> (20.8.2023)

Nagrade

Crowdfunding model, koji je postao prepoznatljiv u današnjem obliku, proistekao je iz ideje da pokretači projekata svojim financijerima pruže raznovrsne nagrade. Ovaj pristup je doprinio popularizaciji crowdfundinga kakvog sada znamo. Kada osoba ili tim započinje kampanju na platformi zasnovanoj na ovom modelu, nudeći svoj projekt, istovremeno ponude i fizičke i nematerijalne nagrade. Ove nagrade obuhvaćaju različite proizvode, ručno izrađene predmete, izraze zahvalnosti i različite usluge, s obzirom na prirodu samog projekta. Najpoznatije platforme modela nagrađivanja su „Indiegogo“ i „Kickstarter“.

Posuđivanje

Zajmovni model crowdfundinga, poznat i kao model temeljen na zajmovima među pojedincima, jednostavno se svodi na pružanje mikrozajmova. U ovom scenariju, osoba koja inicira kampanju preuzima obavezu vraćanja skupljenog iznosa uplatiteljima unutar unaprijed određenog vremenskog okvira. Ovaj način financiranja često se primjenjuje za pokretanje profitabilnih projekata, posebno u slučaju novih startupova. Razlikuje se od tradicionalnih zajmova po tome što povrat sredstava obično nosi manje dodatnih troškova u usporedbi s bankovnim kreditima. Financiranje putem zajmova provodi se putem internetskih platformi poput platforme „Kiva“ i „Zopa“.

Vlasnički udjeli

Model financiranja putem vlasničkog udjela, različit je od ostalih pristupa time što je usmjeren isključivo prema pravnim subjektima, odnosno privatnim kompanijama. U ovom tipu crowdfundinga, investitori pružaju financijsku podršku kampanjama s ciljem da steknu vlasnički udio u tvrtki koju podržavaju. Ovaj oblik financiranja posebno je atraktivan za startupe. Pokazalo se da je ovakav model najpogodniji i potencijalno najuspješniji za nove poslovne poduhvate koji traže manje iznose financiranja za svoje početno pokretanje. S druge strane, za financiranje daljnjeg razvoja i rasta, takvi startupi često koriste ostale alternativne izvore financiranja. „Angellist“, „Crowdcube“ i „Seedrs“ su najpoznatije platforme za ovaj model financiranja.

2.5. Poslovni anđeli

Poslovni anđeli su jedan od načina investiranja kojima se poduzetnici služe, te se mogu definirati na mnogo načina. Neke od definicija koje objašnjavaju što su to zapravo poslovni anđeli su:

1. „Poslovni anđeli su imućni pojedinci iz gospodarstva i drugih oblasti društvenog života koji novim poduzećima osiguravaju početni kapital.“⁴⁹
2. „Uspješni poduzetnici, te uspješni lideri tvrtki/korporacija koji financiraju start-up projekte visokog rizika na način da ulaze u vlasnički udio i pružaju pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekata.“⁵⁰
3. „Poslovni anđeli (eng. business angels) su uspješni poduzetnici, uspješni lideri tvrtki/korporacija te imućni pojedinci koji su se dokazali u životu, a koje interesira ulaganje u inovativne startup ideje i tvrtke.“⁵¹

Zajednički nazivnik svim definicijama je ulaganje u poslovne projekte i start-up projekte. Osim ulaganja, tj. kapitala, poslovni anđeli često daju savjete i pružaju pomoć na temelju vlastitog znanja i iskustva. Poslovni anđeli ulažu kapital u nova poduzeća s očekivanjem da će buduće poslovanje poduzeća biti iznadprosječno uspješno što bi im trebalo donijeti znatnu financijsku korist u odnosu na uložena sredstva. Stoga se kapital anđela najčešće investira u obliku temeljnog kapitala, a ne dugovanja koje treba platiti bez obzira na uspjeh pothvata.⁵²

2.5.1. Vrste i karakteristike

Osim toga što se pružanjem svojih znanja i vještina razlikuju od ostalih izvora financiranja, Garača i Marjanović navode da se poslovni anđeli također razlikuju po sljedećim karakteristikama:

- poslovni anđeli su individualni ulagači, ne organizacije
- često se smatraju oblikom neformalnog rizičnog kapitala

⁴⁹Cetinski, op. cit.

⁵⁰ ZICER. (N.D.). Pojmovnik. <https://www.zicer.hr/pojmovnik/> (23.8.2023.)

⁵¹ Centar za razvoj neprofitnih organizacija (CRANE). O nama. <http://crane.hr/o-nama/> (23.8.2023.)

⁵² Cetinski, op. cit.

- njihova ulaganja usmjerena su prema visoko potencijalnim projektima u početnoj fazi razvoja
- ostvaruju dobit prodajom vlasničkog udjela te na taj način zajedno s poduzetnicima snose rizik projekta
- posjeduju poslovno iskustvo, vještinu i poslovne kontakte kojima također pridonose razvoju i rastu posla
- njihova motivacija nije isključivo financijska, već i zadovoljstvo stvaranjem novih poslovnih prilika⁵³

S obzirom na njihove karakteristike, prema Garači i Marjanović, poslovni anđeli se mogu podijeliti u 4 kategorije:

1. ANĐELI ČUVARI (eng. guardian angles) - Oni kombiniraju poduzetničko iskustvo s dubokim razumijevanjem određene industrije. To su pojedinci koji su prethodno postigli uspjeh kao poduzetnici u istom sektoru u kojem sada žele ponovno investirati.
2. ANĐELI PODUZETNICI (eng. entrepreneur angles) - Imaju iskustvo u vođenju poslovnog pothvata, ali u drugom sektoru koji se razlikuje od onoga u koji ulažu.
3. OPERATIVNI ANĐELI (eng. operational angles) – Posjeduju stručnost i znanje stečeno u specifičnoj industriji, ali kroz rad u velikim korporacijama. Eventualno im nedostaje iskustvo u malim, nedavno osnovanim poduzećima.
4. FINANCIJSKI ANĐELI (eng. financial angles) – Ulažu s jedinim ciljem postizanja financijskog povrata na svoj uloženi kapital.⁵⁴

CRANE, hrvatska mreža poslovnih anđela, je neprofitna organizacija koja okuplja investitore iz privatnog i institucijskog sektora zainteresirane za ulaganje u inovativne tvrtke u ranoj fazi razvoja. Ova organizacija ima dugu povijest, budući da je najstarija u svojoj vrsti u Republici Hrvatskoj i smatra se jednom od najuspješnijih u Europi. Inicijativa za osnivanje udruge potekla je 2008. godine od nekoliko institucija i poznatih investitora, uključujući Damira Sabola i Hrvoja Prpića. Do 2018. godine, članovi CRANE-a investirali su više od 35 milijuna kuna u hrvatske tvrtke. Od 2018. godine, predsjednik CRANE-a, Davorin Štetner, također je

⁵³Garača, Marjanović, Uloga poslovnih anđela u poduzetništvu (str. 78).

⁵⁴Ibid

član Upravnog odbora EBAN-a, Europske mreže poslovnih anđela, koja je osnovana 1999. godine i ima sjedište u Bruxellesu. EBAN danas okuplja članove iz više od 50 zemalja, uključujući Republiku Hrvatsku. Osim članstva u EBAN-u, CRANE je i nacionalni vodeći član GBAN-a, Svjetske organizacije poslovnih anđela sa sjedištem u Washingtonu.⁵⁵

Prema podacima službene stranice, ciljevi CARNE-a su: pružanje pomoći poduzetnicima u realizaciji inovativnih projektnih projekata koji imaju internacionalni potencijal, poticanje i razvoj inovativnog poduzetništva u Republici Hrvatskoj i pružanje pomoći poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji zanimljivih projekata.⁵⁶ Garača i Marjanović navode da CRANE, hrvatska mreža poslovnih anđela, posluje pod karakteristikom „know-how“. To je termin koji označava pružanje znanja, umijeća i iskustva; općeprihvaćeni naziv za tehnološko znanje i podatke potrebne za praktično ostvarenje i primjenu neke tehničke vještine u industrijske svrhe.⁵⁷

Najveća vrijednost poslovnih anđela jest “pametno financiranje” — pružanje ekspertize, vještina i poslovnih kontakata. Poduzetnicima koji se odluče prijaviti projekt i realizirati svoju poslovnu ideju se preporuča da potraže investitora koji ima određeno znanje za područja u kojim oni žele pokrenuti svoj poduzetnički pothvat. CARNE je osnovan za pomoć malim i srednjim tvrtkama u njihovom poslovanju, pogotovo u start-up fazi jer one čine 99,4% registriranih tvrtki, zapošljavaju 64,7% svih zaposlenika, ostvaruju 44% BDP-a i 40,5% izvoza.⁵⁸

2.5.2. Misija

„Ovaj spajanje između ambicioznih poduzetnika sa inovativnim projektima i investitora koji će u njih uložiti svoj novac, ekspertize, vještine i poslovne kontakte.“⁵⁹

2.5.3. Vizija

„Postati prepoznatljiv izvor financiranja u inovativne projekte u ranim fazama razvoja i na taj način stvoriti značajan broj novih poduzetnika koji su na pravom putu prema uspjehu.“⁶⁰

⁵⁵ CRANE, loc.cit.

⁵⁶ Garača, Marjanović, loc. cit.

⁵⁷ LEKSIografski Zavod MIROSLAV KRLEŽA, Hrvatska enciklopedija.

⁵⁸ CRANE, op.cit.

⁵⁹ Ibid

⁶⁰ Ibid

2.5.4. Članovi

Na čelu uprave nalazi se Davorin Štetner, investitor koji se također nalazi na čelu Kreator grupe koja obuhvaća tvrtke, investicije i projekte. Član je Upravnog odbora EBAN-European Business Angel Network i kao što je ranije navedeno, predsjednik je Hrvatske mreže poslovnih anđela. Mandat predsjednika CRANE-a traje od 2019. do 2023. godine. Upravni odbor CRANE-a čine: Saša Cvetojević, Hrvoje Prpić, Adrian Ježina, Davor Tremac i Zdravko Novosel. Saša Cvetojević je također uspješan poduzetnik, a sektori kojima se bavi su zdravstveni sektor, mobilne telekomunikacije i distribucija široke potrošnje. Svoj uspjeh dokazuje najvećim brojem investicija u projekte (8 investicija), a neki od njih su tvrtke koje uspješno posluju na domaćem i stranom tržištu. Posvećen je pružanju stručnosti u područjima upravljanja ljudskim resursima, vođenja projekata i upravljanja zdravstvenim ustanovama.⁶¹

2.5.5. Investicije

Do sada je CRANE ostvario 35 investicija, a članovi CRANE-a su do 2018. godine uložili više od 35 milijuna kuna u hrvatske tvrtke. Među investicijama koje je CRANE realizirao, možemo spomenuti SnapTap⁶² inovativni interaktivni sustav za događaje koji potiče sudjelovanje posjetitelja i promociju putem društvenih mreža i zabavnih sadržaja. Također tu je Entrio, platforma za online prodaju ulaznica, koji prodaju ulaznice online ili na više od 350 prodajnih mjesta u Hrvatskoj i Sloveniji.⁶³

⁶¹ Ibid

⁶² SnapTap.it, <http://snaptap.it/> (25.08.2023.)

⁶³ Entrio. (n.d.). About Us. <https://www.entrio.hr/about> (25.8.2023.)

3. Alternativni izvori financiranja na primjeru mikro poduzeća

U cilju analize financiranja i operacija mikro, malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, provedeno je originalno istraživanje nad mikro poduzećem u turističkom sektoru. Istraživanje je fokusirano na obiteljski pansion "Leggero" smješten na otoku Krku, a metoda istraživanja obuhvatila je intervju s vlasnikom pansiona, gospodinom Daliborom Bajčićem.

Pansion "Leggero" se locira na udaljenosti manjoj od 750 metara od povijesne jezgre grada Krka i 850 metara od plaže Punta De Galeto. U sklopu svoje ponude, pansion pruža usluge bara i besplatnog privatnog parkirališta. Smještajni kapacitet sastoji se od ukupno 11 jedinica za smještaj gostiju, uključujući deset dvokrevetnih soba te jedan apartman namijenjen četveročlanim obiteljima. Posebna usluga koju nudi je noćenje sa uključenim doručkom.

Životna želja gospodina Bajčića bila je otvoriti pansion.. Zamisao je nastala prije jednog desetljeća i pol. Zemljište je kupljeno 2008. godine, a izgradnja je trajala tijekom dvogodišnjeg razdoblja. Tijekom cijelog procesa izgradnje, najveći izazov predstavljala je administrativna procedura. Kupnja terena i izrada projekta financirani su iz vlastitih izvora, što je ukupno iznosilo 250.000 eura ulaganja. Gospodin Bajčić je konstantno istraživao mogućnosti alternativnog financiranja, pri čemu je bio upoznat sa HBOR-om i opcijama financiranja putem Europske unije još prije samog početka projekta.

Gospodin Bajčić ističe da, iz vlastitog iskustva, procedura dobivanja financijske potpore nije suviše komplicirana. Ključno je razumjeti područje i temeljito se usmjeriti prema smjeru kojim želite ići, koristeći jasan i strukturiran poslovni plan koji je prilagođen zahtjevima različitih natječaja. Sam proces prijave je relativno jednostavan, informacije su lako dostupne, a podrška sustava je izvrsna. Postupak započinje prezentacijom ideje, nakon čega slijedi osnivanje tvrtke (ako već nije postojala), izrada projekta te sklapanje financijskog ugovora s odabranom bankom. U slučaju gospodina Bajčića, to je bila PBZ banka putem HBOR-a. Kada je riječ o vraćanju kredita, gospodin Bajčić primjećuje da su uvjeti otplate kredita znatno povoljniji u usporedbi s konvencionalnim kreditima. Trenutna kamatna stopa za otplatu kredita iznosi 3%, no ako poduzetnik dokaže banci da više od 50-80% svoje prodaje ostvaruje kroz izvoz u inozemstvo tijekom dvije godine, kamatna stopa se smanjuje na 2%. U priloženim tablicama 5 i 6 prikazana je struktura zajma dogovorenog s PBZ bankom preko Hrvatske banke za obnovu i razvoj, kao i dinamika korištenja kredita.

Tablica 5. Izgled kredita Hrvatske banke za obnovu i razvoj

IZNOS TRAŽENOG KREDITA	4.300.000 KN	VALUTA KREDITA	KN
		VALUTNA KLAUZULA	EUR
ROK KORIŠTENJA	12 MJESECI	DINAMIKA OTPLATE KAMATE	TROMJESEČNO
ROK OTPLATE S POČETKOM	10 GODINA	DINAMIKA OTPLATE GLAVNICE	TROMJESEČNO
POČEK	3 MJESECA	KAMATNA STOPA	3%
NAMJENA KREDITA	INVESTICIJSKI- IZGRADNJA PANSIONA		

Izvor: izrada autora prema podacima o kreditiranju pruženih od strane vlasnika pansiona

Tablica 6. Planirana dinamika korištenja kredita

MJESEC/GODINA	IZNOS U KN	MJESEC/GODINA	IZNOS U KN
06/2016	1.000.000	02/2017	500.000
08/2016	1.000.000	03/2017	500.000
12/2016	500.000	04/2017	300.000
01/2017	500.000		

Izvor: izrada autora prema podacima o kreditiranju pruženih od strane vlasnika pansiona

Što se tiče postupka prijavljivanja za sufinanciranje putem Europske unije, proces prijave je jednostavan. Gospodin Bajčić ima običaj prijavljivati više projekata na natječaje, čime osigurava da mu se barem jedan odobri. U ovom specifičnom primjeru, odobren je projekt izgradnje pergole ukupne vrijednosti 55.000 eura + PDV. Za provedbu ovog projekta, Europska unija je odobrila trećinu potrebnih sredstava. Preko Ministarstva turizma i sporta Republike Hrvatske, pansion Leggero potegnuo je sredstva od Europske unije za izgradnju pergole. Sklopljenim ugovorom, Ministarstvo dodjeljuje korisniku poticajna, namjenska i bespovratna sredstva u iznosu od 120.000 kn, za sufinanciranje projekta Podizanje standarda kvalitete kroz dodatni sadržaj u pansionu Leggeo, Krk u mjeri A1-hoteli.

Razgovor s vlasnikom pansiona "Leggero" otkriva da uvijek ima pripremljene projekte za buduće natječaje. Na pitanje o budućim ulaganjima, gospodin Bajčić je izrazio nadu da će sljedeći korak biti implementacija solarnih panela. Za ovu novu investiciju također bi koristio sredstva iz fondova Europske unije, budući da vjeruje da je projekt kvalitetan te da održivi razvoj predstavlja ključnu budućnost.

Kao glavnu prednost svog poslovanja, vlasnik ističe činjenicu da je riječ o malom obiteljskom poduzeću. U takvom okruženju uvijek postoji mogućnost da uži članovi obitelji doprinesu razvoju obrta bez potrebe za posebnim naknadama i formalnim prijavama, pošto je sve to u skladu sa zakonima. Obitelj Bajčić se iz godine u godinu predano posvećuje poboljšanju kvalitete svoje usluge i pružanju izvrsnog iskustva svojim gostima.

Istraživanje je pružilo dublji uvid u financiranje i poslovanje mikro poduzeća u turističkom sektoru, s posebnim fokusom na obiteljski pansion "Leggero" smješten na otoku Krku. Ukratko, iz istraživanja se može zaključiti kako su alternativni izvori financiranja izrazito korisni za poticanje rasta i razvoja malih i srednjih poduzeća. Ovo istraživanje omogućuje uvid u to kako se primjena ovakvih izvora, kao što su fondovi Europske unije i institucije poput HBOR-a, može uspješno ostvariti. Važno je napomenuti da su informacije o ovim izvorima lako dostupne, a postupak prijave nije zahtjevan. Kroz primjer "Pansiona Leggero" i iskustvo gospodina Bajčića, vidimo da dobra poznavanja poslovne strategije i kvalitetno strukturiranog poslovnog plana mogu olakšati proces dobivanja financijske potpore. Ova saznanja potvrđuju kako poduzetnici mogu efikasno koristiti alternativne izvore financiranja kako bi potaknuli rast svojih poduzeća i postigli uspješne rezultate.

Intervju sa vlasnikom mikro poduzeća

1. Gospodine Bajčić, možete li nam reći kako ste došli na ideju otvaranja obiteljskog pansiona "Leggero" na otoku Krku i koliko dugo je trajalo od zamisli do realizacije?

Moja želja za otvaranjem pansiona "Leggero" nastala je prije gotovo jednog desetljeća. Proces je započeo kada smo kupili zemljište na otoku Krku 2008. godine, a izgradnja je trajala dvije godine.

2. Kako ste financirali izgradnju pansiona "Leggero"? Možete li nam reći više o izazovima koje ste susreli tijekom tog procesa?

Financirali smo izgradnju pansiona iz vlastitih sredstava, što je ukupno iznosilo 250.000 eura ulaganja. Najveći izazov tijekom izgradnje bila je administrativna procedura. Iako su se troškovi s vremenom povećavali, uspješno smo savladali te izazove.

3. Spomenuli ste da ste istraživali mogućnosti alternativnog financiranja. Kako ste se uputili prema HBOR-u i Europskoj uniji te kakvo je bilo vaše iskustvo s tim institucijama?

Istaknuo sam da sam istraživao mogućnosti alternativnog financiranja prije početka projekta. Kako sam već bio upoznat s HBOR-om i opcijama financiranja putem Europske unije, odlučio sam se za njih. Iskustvo s tim institucijama bilo je pozitivno, a proces dobivanja financijske potpore relativno jednostavan.

4. Možete li detaljnije opisati proces prijave za financijsku potporu putem HBOR-a? Kako ste osmislili poslovni plan i kako je izgledao proces sklapanja financijskog ugovora s bankom?

Proces prijave za financijsku potporu putem HBOR-a zahtijeva jasan i strukturiran poslovni plan prilagođen zahtjevima natječaja. Postupak započinje prezentacijom ideje, osnivanjem tvrtke (ako već nije postojala), izradom projekta i sklapanjem financijskog ugovora s bankom, u mom slučaju PBZ bankom putem HBOR-a.

5. Koji su uvjeti otplate kredita putem HBOR-a i kako su se pokazali u praksi? Je li ta vrsta financiranja bila povoljnija u usporedbi s konvencionalnim kreditima?

Uvjeti otplate kredita putem HBOR-a bili su povoljniji u usporedbi s konvencionalnim kreditima. Trenutna kamatna stopa za otplatu kredita iznosi 3%, no ako ostvarite više od 50-80% prodaje kroz izvoz u inozemstvo tijekom dvije godine, kamatna stopa se smanjuje na 2%. Vraćanje kredita teče glatko i bez problema.

6. Govorili ste o prijavljivanju za sufinanciranje putem Europske unije. Kako biste opisali taj proces i koliko je važno prijaviti više projekata kako biste osigurali odobrenje?

Proces prijave za sufinanciranje putem Europske unije je relativno jednostavan. Obično prijavljujem više projekata kako bih povećao šanse za odobrenje. U ovom slučaju, odobren je projekt izgradnje pergole, a to pokazuje važnost prijavljivanja više projekata kako biste osigurali financijsku podršku.

7. Možete li nam reći više o projektu izgradnje pergole koji je sufinanciran od strane Europske unije? Kako ste koristili sredstva koja su odobrena za taj projekat?

Projekt izgradnje pergole vrijedan 55.000 eura + PDV sufinancirala je Europska unija s trećinom potrebnih sredstava. Sredstva su korištena za unapređenje ponude i povećanje kvalitete usluga za naše goste.

8. Kakvi su vaši planovi za buduća ulaganja, posebno u vezi s implementacijom solarnih panela? Kako planirate iskoristiti fondove Europske unije za taj projekat?

Planiram implementaciju solarnih panela za povećanje energetske održivosti pansiona. Planiram iskoristiti fondove Europske unije za financiranje tog projekta, budući da vjerujem da je održivi razvoj ključna budućnost.

9. Kako biste opisali podršku i resurse koji su vam bili dostupni tijekom procesa financiranja i operacija vašeg pansiona?

Tijekom procesa financiranja, imao sam pristup informacijama i podršci sustava, posebno od HBOR-a. Također sam koristio resurse Ministarstva turizma i sporta Republike Hrvatske kako bih osigurao sufinanciranje projekata.

10. Na kraju, što biste savjetovali drugim poduzetnicima ili osobama koje razmišljaju o otvaranju vlastitog poslovanja u Hrvatskoj, posebno u turističkom sektoru, s obzirom na svoje iskustvo i uspješno vođenje pansiona "Leggero"?

Savjetovao bih budućim poduzetnicima da temeljito istraže sve dostupne opcije financiranja i potpora. Važno je imati jasan poslovni plan i biti uporan u prijavi na

različite natječajne. Također, važno je razmisliti o održivom razvoju i iskoristiti fondove Europske unije za projekte koji će unaprijediti kvalitetu poslovanja. Ključno je i usmjeriti se prema ciljevima koji će dugoročno doprinijeti uspjehu vašeg poslovanja u turističkom sektoru.

Zaključak

U ovom radu sagledana je važnost financiranja za mala i srednja poduzeća te istražili različite alternativne izvore financiranja kojima se ta poduzeća mogu poslužiti kako bi ostvarila svoje poslovne ciljeve. Kroz analizu Europske unije kao izvora financiranja, poslovne anđele, HAMAG BICRO, HBOR i Crowdfunding platforme, ostvaren je dublji uvid kako svaki od ovih izvora može doprinijeti razvoju poduzeća.

Uvodni dio istraživanja ukazao je na izazove s kojima se mala i srednja poduzeća suočavaju u vezi s tradicionalnim izvorima financiranja te je istaknuta potreba za raznolikošću izvora kako bi se osigurala održivost i rast ovih poduzeća. Analiza alternativnih izvora financiranja potvrdila je da su takvi izvori postali ključni za podršku inovacijama i razvoju poduzeća, posebno u početnoj fazi ili u situacijama kada tradicionalni izvori nisu dostupni ili nisu najbolji izbor.

Financiranje putem Europske unije pruža značajne prilike za financiranje projekata, istraživanja i razvoja te infrastrukturnih projekata. Poslovni anđeli, kao investitori s iskustvom i stručnošću, osiguravaju ne samo financijsku podršku već i mentorsku ulogu koja može bitno doprinijeti rastu i uspjehu poduzeća. HAMAG BICRO, HBOR i Crowdfunding platforme pružaju raznovrsne pristupe financiranju, prilagođene različitim potrebama i fazama razvoja poduzeća. S obzirom na složenost financijskog okruženja, važno je da mala i srednja poduzeća pažljivo pristupe odabiru izvora financiranja. Odluka o odabiru izvora trebala bi se temeljiti na specifičnim potrebama poduzeća, fazi razvoja u kojoj se nalazi, kao i na dugoročnim poslovnim ciljevima. Integracija različitih izvora financiranja može pružiti dodatnu stabilnost i fleksibilnost.

U konačnici, ovo istraživanje naglašava da nema univerzalnog pristupa financiranju za mala i srednja poduzeća. Umjesto toga, kombinacija različitih izvora financiranja može biti ključ uspjeha. Budući da se financijski pejzaž neprestano mijenja, poduzeća bi trebala ostati otvorena za istraživanje novih i inovativnih načina financiranja kako bi osigurala svoju konkurentnost i rast u dinamičnom poslovnom okruženju.

Popis literature

Knjige i radovi

Cetinski, V. "Menadžment malog i srednjeg ugostiteljskog poduzeća: HoReCa." (2003).

Dobutović, Emily. "Skupno financiranje (crowdfunding) u Republici Hrvatskoj." PhD diss., Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Department of Cultural studies. Chair in cultural management, 2017.

Garača, Neven, and Ivana Marjanović. "Uloga poslovnih anđela u poduzetništvu." *Praktični menadžment: stručni časopis za teoriju i praksu menadžmenta* 1, no. 1 (2010): 75-80.

Hafner, Hrvoje. "Vodič za crowdfunding." *Udruga za razvoj civilnog društva SMART, Rijeka* (2017).

Kralj, Manuela. "Suvremeni izvori financiranja-crowdfunding." PhD diss., Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Faculty of Economics in Osijek. Chair of Management, Organization and Entrepreneurship, 2022.

Marasović, Marina. "Jačanje konkurentnosti MSP-a korištenjem sredstava iz EU fondova na primjeru Zadarske županije." *Oeconomica Jadertina* 11, no. 2 (2021): 129-147.

Markov, Petra. "POTENCIJAL FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U HRVATSKOJ PUTEM ALTERNATIVNIH IZVORA FINANCIRANJA." PhD diss., University of Split. Faculty of economics Split, 2019.

Oršulić, Matea. "Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj." PhD diss., Karlovac University of Applied Sciences. Business Department, 2015.

Šturlić, Krešimir. "Financiranje malog i srednjeg poduzeća u Republici Hrvatskoj." PhD diss., University of Zagreb. Faculty of Economics and Business, 2020.

Izvještaji

CEPOR Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva. "Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021.: 'Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj u uvjetima pandemije bolesti COVID-19'."

FINA. (2022). Rezultati poslovanja poduzetnika u 2022. godini - razvrstani po veličini

EUROPSKA KOMISIJA, „COSME-Europski program za mala i srednja poduzeća“, preuzeto sa stranice Europske Komisije https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/cosme_en

HRV_Revidirani-Godisnji-financijski-izvjestaji-HBOR-2022_FINAL_v22032023, Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). (N.D.). Financijska izvješća - pregled i preuzimanje. <https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/financijska-izvjesca-pregled-preuzimanje>

Operativni program izravni krediti u okviru NPOO, PDF

Internetske stranice

Agencija za mobilnost i programe Europske unije. "Obzor Europa." Preuzeto s web stranice Agencije za mobilnost i programe Europske unije, <https://www.obzoreuropa.hr/>.

Arora Project. 2022, An Introduction to the Different Types of Crowdfunding. <https://www.aroraproject.co/2022/06/17/an-introduction-to-the-different-types-of-crowdfunding/>

Centar za razvoj neprofitnih organizacija (CRANE). O nama. <http://crane.hr/o-nama/>

EASME, COSME Programme. <https://cosme.easme-web.eu/>

Entrio. About Us. <https://www.entrio.hr/about>

Europska komisija. InvestEU Portal - Projects. <https://ec.europa.eu/investeuportal/desktop/en/card-view.html#c.projects=projectTags/sbg//1/1/0&orgTypeFilter/dd/SME/1/1/0/ALL&countries/sbg/Sweden/1/1/0§orCodes/sbg/INDSME/1/1/0&textSearchField/s//1/1/0&cost/nsg//1/1/0&cost/nsl/15000000/1/1/0&+submitDateStr/asc>

Europska komisija. Horizon 2020 Online Manual - Structure and Budget of Horizon 2020. https://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/grants/applying-for-funding/find-a-call/h2020-structure-and-budget_en.htm#ExSc

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO). Osnivanje. <https://hamagbicro.hr/o-nama/osnivanje/>

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). Tko smo. <https://www.hbor.hr/tko-smo/16>

Ministarstvo Gospodarstva i Održivog Razvoja. Invest Croatia.
<https://investcroatia.gov.hr/investeu/>

Ministarstvo Gospodarstva i Održivog Razvoja. Program za konkurentnost poduzetništva i MSP-a (COSME) - Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs. Strukturni fondovi. <https://strukturnifondovi.hr/en/program-za-konkurentnost-poduzetništva-i-msp-a-cosme-programme-for-the-competitiveness-of-enterprises-smes/>

REPUBLIKA HRVATSKA, Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije. COSME program. Ministarstvo Gospodarstva i Održivog Razvoja <https://razvoj.gov.hr/djelokrug-1939/eu-fondovi/programi-unije-373/programi-unije-2014-2020/cosme/2979>

Vijeće Europske unije. Horizon Europe. <https://www.consilium.europa.eu/hr/policies/horizon-europe/>

Popis ilustracija

Popis tablica:

Tablica 1. Kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća

Tablica 2. Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2016. do 2020. godine

Tablica 3. Iznosi potpora putem programa OBZOR

Tablica 4. Popis projekata sufinanciranih od strane InvestEU projekta u sektoru malih i srednjih poduzeća

Tablica 5. Izgled kredita Hrvatske banke za obnovu i razvoj

Tablica 6. Planirana dinamika korištenja kredita

Popis grafikona:

Grafikon 1. Potpora kroz stup „Društveni izazovi“ u razdoblju 2014.-2020.

Grafikon 2. Potpore poduzećima tijekom pandemije COVID-19 po županijama

Grafikon 3. Iznos potpora dodijeljen poduzećima tijekom pandemije COVID-19 po županijama

Grafikon 4. Poslovna aktivnost HBOR-a u periodu od 2020. do 2021. godine

Grafikon 5. Podjela poslovne aktivnosti

Popis slika:

Slika 1. Organizacijske vrijednosti HBOR-a

Slika 2. Kriteriji EU Taksonomije

Slika 3. Modeli grupnog financiranja