

Pristup izvorima financiranja mikro i malih poslovnih subjekata

Večerić-Gorupić, Valentina

Undergraduate thesis / Završni rad

2024

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:191:806448>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-01-29**



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
Sveučilišni prijediplomski studij

VALENTINA VEČERIĆ-GORUPIĆ

Pristup izvorima financiranja mikro i malih poslovnih subjekata

Access to financing sources of micro and small business

Završni rad

Opatija, 2024

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

Pristup izvorima financiranja mikro i malih poslovnih subjekata

Access to financing sources of micro and small businesses

Završni rad

Kolegij: **Financijski menadžment**

Student: **Valentina Večerić-Gorupić**

Mentor: **prof.dr.sc. Goran Karanović**

Matični broj: **25528/20**

Opatija, svibanj 2024.



SVEUČILIŠTE U RIJECI UNIVERSITY OF RIJECI
FAKULTET ZA MENADŽMENT U TURIZMU I UGOSTITELJSTVU
FACULTY OF TOURISM AND HOSPITALITY MANAGEMENT
OPATIJA HRVATSKA CROATIA

IZJAVA O AUTORSTVU RADA I O JAVNOJ OBJAVI OBRANJENOG ZAVRŠNOG RADA

Valentina Večerić-Gorupić

(ime i prezime studenta)

25528/20

(matični broj studenta)

Pristup izvorima financiranja mikro i malih poslovnih subjekata

(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, 10.05.2024.

Potpis studenta

Sažetak

Ovaj završni rad istražuje različite izvore financiranja mikro i malih poslovnih subjekata. Kroz analizu literature te istraživanja slučaja, istražuju se tradicionalni i alternativni izvori financiranja te njihova primjena u kontekstu mikro i malih poduzeća. Tradicionalni izvori financiranja obuhvaćaju bankovne kredite, subvencije, državne potpore i investicije, dok u alternativne izvore financiranja spadaju *crowdfunding*, poslovni anđeli, venture capital i *peer-to-peer lending*. Rad analizira prednosti i nedostatke tradicionalnih i alternativnih izvora financiranja te ističe važnost prilagođavanja izbora financijskih izvora specifičnim potrebama i karakteristikama mikro i malih poduzeća. Također, istražuju se faktori koji utječu na pristup izvorima financiranja, uključujući kreditnu sposobnost, povijest poslovanja, sektor djelovanja i opću ekonomsku situaciju. Kroz detaljnu analizu, rad pruža uvid u raznolikost izvora financiranja dostupnih mikro i malim poslovnim subjektima te naglašava važnost strategije i prilagodbe u procesu odabira i korištenja tih izvora kako bi se osiguralo održivo poslovanje i rast malih poduzeća.

Ključne riječi: izvori financiranja, mikro poslovni subjekti, makro poslovni subjekti.

Sadržaj

UVOD	1
1. DEFINICIJA MIKRO I MALIH POSLOVNIH SUBJEKATA	2
1.1. KLASIFIKACIJA MIKRO I MALIH POSLOVNIH SUBJEKATA	3
1.2. ZAKONSKI OKVIR I PRAVNI OBLICI POSLOVANJA	4
1.3 ZNAČAJ I ULOGA MIKRO I MALIH POSLOVNIH SUBJEKATA	5
1.4 PREDNOSTI I NEDOSTACI MIKRO I MALIH POSLOVNIH SUBJEKATA.....	6
1.5 POSLOVANJE MIKRO I MALIH POSLOVNIH SUBJEKATA	8
2. OBLICI I IZVORI FINANCIRANJA MIKRO I MALIH POSLOVNIH SUBJEKATA	11
2.1. BANKOVNI KREDITI	11
2.2 MIKROFINANCIRANJE	13
2.3 VENTURE/RIZIČNI KAPITAL	13
2.4 ULAGANJE POSLOVNIH ANDELA	15
2.5 CROWDFUNDING	16
2.5 SUBVENCIJE I POTPORE.....	18
2.6 VLASTITI KAPITAL.....	20
2.7 POSLOVNI KREDITI OD DOBAVLJAČA	21
2.8 LEASING I NAJAM	22
3. PRISTUP IZVORIMA FINANCIRANJA	24
3.1 KARAKTERISTIKE PODUZETNIKA KAO FAKTOR PRISTUPA IZVORIMA FINANCIRANJA.....	26
3.2 KARAKTERISTIKE PODUZEĆA KAO FAKTOR PRISTUPA IZVORIMA FINANCIRANJA	27
3.3 POSLOVNE PRILIKE KAO FAKTOR PRISTUPA IZVORIMA FINANCIRANJA	28
4. FINANCIRANJE MIKRO I MALIH POSLOVNIH SUBJEKATA – PODRUČJE EUROPSKE UNIJE	30
5. IZVJEŠĆE O FINANCIRANJU MIKRO I MALIH POSLOVNIH SUBJEKATA – PRIKAZ KRAPINSKO-ZAGORSKE ŽUPANIJE	33
ZAKLJUČAK	35
BIBLIOGRAFIJA	36

Uvod

Mikro i mala poduzeća igraju značajnu ulogu u ekonomskom razvoju stvaranjem novih radnih mjesta, poticanjem inovacija i jačanjem lokalnih zajednica.. Jedan od ključnih izazova s kojima se ova poduzeća suočavaju je pristup financijskim resursima potrebnim za rast i razvoj. Predmet ovog istraživanja je proučiti različite izvore financiranja dostupne mikro i malim poslovnim subjektima na području Republike Hrvatske te analizirati njihov pristup tim izvorima jednako kao i načine njihovog korištenja.

Svrha ovog rada je pružiti sveobuhvatan pregled tradicionalnih i alternativnih izvora financiranja mikro i malih poduzeća. Kroz analizu različitih izvora financiranja, istražujemo prednosti i nedostatke svake vrste financiranja te identificiramo čimbenike koji utječu na pristup izvorima financiranja.

Metodologija ovog istraživanja uključuje pregled literature, sve kako bi se dobila dublja perspektiva o njihovom iskustvu s financiranjem. Kroz kombinaciju različitih metoda, nastojimo pružiti sveobuhvatan uvid u pristup izvorima financiranja mikro i malih poslovnih subjekata na području Republike Hrvatske sa posebnim fokusom na Krapinsko-zagorsku županiju.

Ovaj završni rad sastoji se od četiri dijela koji uključuje uvodni dio koji opisuje predmet i svrhu istraživanja, pregled literature koji analizira relevantne studije i teorije te metodologiju istraživanja koja opisuje korištene metode i pristup. Nakon toga se daje definicija i obrađuje pojam mikro i malih poslovnih subjekata kroz njihovu klasifikaciju, zakonski okvir, značaj i ulogu, prednosti i nedostatke te poslovanje na području Republike Hrvatske. Iduće poglavlje završnog rada fokus stavlja na oblike i izvore financiranja mikro i malih poslovnih subjekata te obrađuje svaki od njih. U trećem poglavlju daje osvrt na pristup izvorima financiranja. Posljednji dio rada je dato istraživanje s stratifikacijom uzorka, usredotočeno na mikro i male poduzetnike u jednoj županiji u Hrvatskoj te proučavanje njihovih izvora financiranja.

Kroz ovu strukturu rada, nastoji se pružiti sveobuhvatan uvid u pristup izvorima financiranja mikro i malih poslovnih subjekata.

1. Definicija mikro i malih poslovnih subjekata

Mikro i mali poslovni subjekti predstavljaju važan segment gospodarstva, obuhvaćajući različite vrste poduzeća i obrta. Prema definicijama koje se koriste u mnogim gospodarskim sustavima, „mikro i mali poslovni subjekti karakteriziraju se prema određenim kriterijima koji obuhvaćaju broj zaposlenih, godišnji prihod ili obujam poslovanja“¹. Općenito, a kako navode Jassim i Khawar, mikro poduzeća obuhvaćaju poslovne subjekte koji imaju ograničen broj zaposlenih, najčešće do 10 ili 15 osoba, te ostvaruju manji godišnji prihod u usporedbi s većim poduzećima, s druge strane, mala poduzeća obično imaju nešto veći broj zaposlenih, ali i dalje su znatno manja u odnosu na srednja ili velika poduzeća².

Važno je istaknuti da definicija mikro i malih poslovnih subjekata može varirati ovisno o gospodarskom kontekstu i zemlji u kojoj se primjenjuje. Osim toga, postoji i niz drugih kriterija koji se mogu koristiti za klasifikaciju poslovnih subjekata prema njihovoj veličini i obujmu poslovanja, kao što su financijski pokazatelji i sektorske specifičnosti.

El Ackhar u svom članku objavljenom na stranicama Međunarodne organizacije rada navodi da mikro i mala poduzeća koji zajedno čine male gospodarske jedinice – čine veliku većinu zaposlenih u mnogim zemljama i to u udjelu preko 90 posto svih radnika u većini zemalja istočne, središnje i zapadne Afrike i južne Azije i više od 80 posto u većini zemalja jugoistočne Azije, središnje i zapadne Azije i arapskim državama. U Latinskoj Americi i na Karibima, prema El Ackhar, male gospodarske jedinice predstavljaju od 52 posto zaposlenosti u Čileu do preko 90 posto u Boliviji i Hondurasu, ali čak i u Europi i drugim gospodarstvima s visokim dohotkom, oni čine više od polovice ukupne zaposlenosti³. Ova rasprostranjena raširenost diljem svijeta naglašava značajne mogućnosti zapošljavanja koje stvaraju male gospodarske jedinice u gotovo svim gospodarskim sektorima.

Razumijevanje definicije mikro i malih poslovnih subjekata ključno je za pravilno sagledavanje njihove uloge u gospodarstvu te za razvoj adekvatnih politika podrške i

¹ Jassim, J., Khawar M.. "Defining micro, very small & small enterprises: Moving towards a standard definition-continuum." *Islamabad: Pakistan Microfinance Network* (2018). Dostupno na: <https://www.pmn.org.pk/publications/Defining%20Micro.%20Very%20Small%20&%20Small%20Enterprises.pdf> pristupljeno 18.02.2024.

² Ibid, pristupljeno 18.02.2024.

³ International Labour Organization, *Micro and small enterprises: engines of job creation*, 2023. Dostupno na: <https://ilostat.ilo.org/micro-and-small-enterprises-engines-of-job-creation/> pristupljeno 18.02.2024.

poticanja njihovog razvoja⁴. U nastavku ovog rada bit će analizirani različiti aspekti koji se odnose na financiranje i podršku mikro i malim poslovnim subjektima, uzimajući u obzir njihovu specifičnu definiciju i karakteristike.

1.1. Klasifikacija mikro i malih poslovnih subjekata

Klasifikacija mikro i malih poslovnih subjekata ključna je za razumijevanje njihove uloge u gospodarstvu te za pravilno usmjeravanje politika podrške i poticanja njihovog razvoja. Kako navode López-Ortega i suradnici, u literaturi postoje različiti pristupi klasifikaciji ovih subjekata, s ciljem utvrđivanja tipologije ponašanja i razvojnih kapaciteta, a oni se često temelje na različitim kriterijima kao što su kvantitativne ili kvalitativne značajke poduzeća⁵, ili u kontekstu našeg zakonodavstva, kriteriji poput broja zaposlenih, godišnjeg prometa ili financijske vrijednosti. Na području Republike Hrvatske, Zakon o računovodstvu propisuje kriterije za razvrstavanje poduzetnika i to kroz iznos ukupne aktive, iznos prihoda te prosječaj broj radnika tijekom poslovne godine⁶.

Mikro poduzetnici su oni koji ne prelaze granične pokazatelje u dva od tri uvjeta⁷:

- Ukupna aktiva 350.000,00 EUR
- Prihodi 700.000,00 EUR
- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 10 radnika

Mali poduzetnici su oni koji nisu mikro poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelja u dva od tri uvjeta⁸:

- Ukupna aktiva 4.000.000,00 EUR
- Prihod 8.000.000,00 EUR

⁴ Portovaras, Tetiana, Zhanna Harbar, Ihor Sokurenko, and Iuliia Samoilyk. "Management of small business entities." *Independent Journal of Management & Production* 11, no. 8 (2020): 680-694.

⁵ López-Ortega, Eugenio, Damian Canales-Sanchez, Tomás Bautista-Godinez, and Santiago Macias-Herrera. "Classification of micro, small and medium enterprises (M-SME) based on their available levels of knowledge." *Technovation* 47 (2016): 59-69.

⁶ Članak 5. Zakona o računovodstvu (Narodne novine br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20, 114/22, 82/23)

⁷ ibid

⁸ ibid

- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 50 radnika

Ovdje navedeni podaci se, kako je već naglašeno, odnose na područje Republike Hrvatske, ali treba istaknuti kako klasifikacija mikro i malih poslovnih subjekata može varirati ovisno o zemlji, gospodarskom sustavu i kriterijima koje koristi regulatorno tijelo ili institucija koja provodi klasifikaciju. Razumijevanje tih klasifikacija ključno je za donošenje politika podrške i razvoja te za pravilno usmjeravanje resursa prema ovim subjektima kako bi se potaknulo njihovo održivo poslovanje i rast.

1.2. Zakonski okvir i pravni oblici poslovanja

Zakonski okvir i pravni oblici poslovanja igraju ključnu ulogu u reguliranju aktivnosti mikro i malih poslovnih subjekata te utječu na način na koji se oni organiziraju, posluju i razvijaju. U mnogim zemljama, uključujući i Hrvatsku, postoji poseban pravni okvir koji regulira osnivanje, registraciju, poslovanje i prestanak djelovanja mikro i malih poduzeća. Na području Hrvatske to je Zakon o trgovačkim društvima koji u svom članku 3 definira kako su trgovačka društva: „javno trgovačko društvo (j.t.d), komanditno društvo (k.d), dioničko društvo (d.d.), društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.), jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću (j.d.o.o) i gospodarsko interesno udruženje (GIU)“⁹. Dodatno se u istom članku definira kako su „javno trgovačko društvo, komanditno društvo i gospodarsko interesno udruženje društva osoba, a dioničko društvo i društvo s ograničenom odgovornošću društva kapitala“¹⁰.

Zakonski okvir za mikro i male poslovne subjekte često se prilagođava kako bi se olakšalo osnivanje i poslovanje ovih poduzeća. To može uključivati posebne olakšice u pogledu administrativnih postupaka za registraciju, pojednostavljenih poreznih postupaka, olakšica u plaćanju poreza i doprinosa, te raznih potpora i poticaja za razvoj i rast malih poduzeća.

⁹ Zakon o trgovačkim društvima (Narodne Novine br. 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15, 40/19, 34/22, 114/22, 18/23, 130/23)

¹⁰ Ibid, članak 3.

Zakonski okvir često pokriva različite aspekte poslovanja, uključujući radne odnose, zaštitu potrošača, zaštitu okoliša i sigurnost na radu. Također, zakoni mogu podržavati razvoj poduzetništva kroz inicijative poput programa obuke, mentorstva, financijske pomoći i pristupa tržištima, što će biti detaljnije obrađeno u nastavku rada.

S obzirom na raznolikost pravnih oblika i specifičnosti zakonskih okvira, mikro i mala poduzeća trebaju biti svjesna važnosti pravilnog poznavanja zakonskih propisa i pridržavanja zakonskih obveza kako bi uspješno poslovala i razvijala se u dinamičnom poslovnom okruženju. Upravo stoga je važno da mikro i mali poduzetnici pažljivo proučavaju zakonski okvir i pravne oblike poslovanja kako bi donijeli informirane odluke i osigurali uspješno poslovanje svojih poduzeća.

1.3 Značaj i uloga mikro i malih poslovnih subjekata

Mikro i mala poduzeća imaju značajan utjecaj na gospodarstvo i društvo u cjelini te igraju ključnu ulogu u stvaranju novih radnih mjesta, poticanju inovacija, potrošnje i gospodarskog rasta. Njihov značaj proizlazi iz različitih aspekata njihove uloge u ekonomiji i društvu, te kako na nekoliko mjesta u svom članku navode Yue i Rama, isti doživljavaju značajan rast u zapošljavanju i produktivnosti a većina otvaranja radnih mjesta dolazi od mikro i malih poduzeća, čak i u zemljama s visokim srednjim dohotkom¹¹.

Mikro i mala poduzeća predstavljaju vitalnu komponentu gospodarstva jer čine većinu poslovnih subjekata u većini zemalja diljem svijeta, te kako navodi Pedraza, ona često čine okosnicu lokalnih ekonomija, posebno u ruralnim i manje razvijenim područjima, pridonoseći raznolikosti i otpornosti gospodarstva. Dodatno Pedraza navodi na mikro i mala poduzeća igraju ključnu ulogu u stvaranju radnih mjesta¹². Budući da su fleksibilnija i agilnija od velikih korporacija, ona su često motor zapošljavanja, posebno za mlade ljude i ljude koji traže zaposlenje na lokalnoj razini.

¹¹ Li, Yue, and Martin Rama. "Firm dynamics, productivity growth, and job creation in developing countries: The role of micro-and small enterprises." *The World Bank Research Observer* 30, no. 1 (2015): 3-38.

¹² Pedraza, Jorge Morales. "The micro, small, and medium-sized enterprises and its role in the economic development of a country." *Business and Management Research* 10, no. 1 (2021): 33.

Mikro i mala poduzeća potiču inovacije i poduzetništvo a budući da su manja i agilnija od velikih korporacija, ona su često izvor novih ideja, tehnologija i poslovnih modela¹³. Njihova fleksibilnost omogućava im brže prilagodbe tržišnim promjenama i brže uvođenje inovacija na tržište.

Pedraza navodi kako mikro i mala poduzeća podržavaju lokalne zajednice, odnosno kao lokalno usmjereni subjekti, ona često surađuju s lokalnim dobavljačima, pružateljima usluga i organizacijama civilnog društva te podržavaju lokalne inicijative i projekte, na taj način, ona jačaju lokalne ekonomije i zajednice¹⁴.

Mikro i mala poduzeća imaju značajan značaj i ulogu u gospodarstvu i društvu te njihov uspjeh i prosperitet ključni su za opću ekonomsku stabilnost i društveni razvoj. Stoga je važno prepoznati njihov značaj i pružiti im podršku kako bi mogla ostvariti svoj puni potencijal i doprinijeti općem prosperitetu.

1.4 Prednosti i nedostaci mikro i malih poslovnih subjekata

Mikro i mala poduzeća imaju niz prednosti koje ih čine vitalnim dijelom gospodarstva, ali isto tako nose i određene nedostatke koje treba uzeti u obzir prilikom analize njihove uloge i doprinosa.

Jedna od prednosti malih poduzeća je nizak početni kapital, što omogućava pokretanje poslovanja uz osobnu štednju, male potpore i zajmove od prijatelja i obitelji, a dodatno postoje potpore za mala poduzeća koje pružaju vlada, banke i mikrofinancijske institucije, pod uvjetom da je izrađen i predan odgovarajući poslovni plan¹⁵. Vidjet ćemo kasnije u tekstu, da se ova posljednja prednost može prepoznati i kao nedostatak.

¹³ AIContentfy Team. "The Impact of Small Businesses on the Economy: Supporting Local Growth and Job Creation." AIContentfy. June 7, 2024. <https://aicontentfy.com/en/blog/impact-of-small-businesses-on-economy-supporting-local-growth-and-job-creation>.

¹⁴ Pedraza, Jorge Morales. "The micro, small, and medium-sized enterprises and its role in the economic development of a country." *Business and Management Research* 10, no. 1 (2021): 33.

¹⁵ Horvatin, Ana. "Mikro i malo poduzetništvo u Hrvatskoj." Završni rad, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, 2021. str. 9. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:148:267659>, pristupljeno 22.04.2024.

Prednosti mikro i malih poduzeća uključuju njihovu fleksibilnost i agilnost, te kako navodi Marek, za razliku od velikih korporacija, kojima je potrebno više vremena i resursa za donošenje odluka i prilagodbu promjenama na tržištu, mikro i mala poduzeća često su sposobna brže reagirati na promjene u okolini, prilagoditi svoje poslovanje i inovirati¹⁶.

Prema Horvatu i Tintoru, kako navodi Katuša Ivan, male i srednje tvrtke imaju prednost u boljoj kontroli nad procesima zbog izravnog sudjelovanja, što im omogućuje fleksibilnije prilagodbe promjenama zahvaljujući manjku krute strukture i specijaliziranih radnika. Katuša dodaje da kraće komunikacijske linije i bolja informiranost zaposlenih omogućuju brže donošenje odluka, također, obiteljsko zapošljavanje i gotovo potpuna autonomija u poslovanju predstavljaju značajne prednosti, iako nose veliku odgovornost¹⁷.

S prethodno navedenim prednostima se slaže i Pantaler te dodatno navodi mogućnost ostvarivanja financijskog uspjeha u samostalnom poslu, uz naglasak na sigurnost posla koju poduzetnici imaju sve dok njihovo poduzeće pozitivno posluje¹⁸.

Međutim, mikro i mala poduzeća također nose određene nedostatke. „Jedan od glavnih nedostataka je njihova ograničena sposobnost pristupa kapitalu i financijskim resursima. Budući da često nemaju pristup istim izvorima financiranja kao velike korporacije, mikro i mala poduzeća mogu imati poteškoća u financiranju svojih operacija, širenju poslovanja ili ulaganju u inovacije“¹⁹. Još jedan nedostatak je što je kod ovih poslovnih subjekata vrlo često jedna osoba odgovorna za više aktivnosti ili procesa a često se svi zaposlenici moraju angažirati u svim poslovima, dok se samo za specifične zadatke (poput računovodstvenih usluga) angažiraju vanjski suradnici²⁰.

¹⁶ Matejun, Marek. "The role of flexibility in building the competitiveness of small and medium enterprises." *Management* 18, no. 1 (2014): 152

¹⁷ Katuša, Ivan. "Obilježja i značenje malih i srednjih poduzeća za hrvatsko gospodarstvo." Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, Agronomski fakultet, 2017. Str. 15 Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:204:605175> pristupljeno 22.04.2024.

¹⁸ Pantaler, Manuela. "Značaj malog poduzetništva u Hrvatskoj." Diplomski rad, Sveučilište Sjever, 2018. Str. 29-30. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:122:572670> pristupljeno 22.04.2024.

¹⁹ Nurse, Ryan, Paul Pounder, and Glyn B. Williams. "Identified shortcomings of small and micro manufacturers: the Barbados Case". *Industrial:* 220, str. 223-224 Dostupno na: https://www.researchgate.net/profile/Kit-Fai-Pun-2/publication/377210339_Proceedings_of_the_Industrial_Engineering_and_Management_IEM-2006_Conference_on_Building_Engineering_and_Management_Competence_Edited_by_K_F_Pun/links/659a84ac3c472d2e8eb98531/Proceedings-of-the-Industrial-Engineering-and-Management-IEM-2006-Conference-on-Building-Engineering-and-Management-Competence-Edited-by-K-F-Pun.pdf#page=247 pristupljeno 19.02.2024.

²⁰ Katuša, Ivan. "Obilježja i značenje malih i srednjih poduzeća za hrvatsko gospodarstvo." Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, Agronomski fakultet, 2017. Str. 15-16 Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:204:605175> pristupljeno 22.04.2024.

Mandić, prema Kružiću kao nedostatke navodi često postojanje neprofesionalizma i improvizacije, a vezano za prethodno spomenuto obavljanje višestrukih uloga. Nastavlja da nedostatak profesionalizma dovodi do nedostatka relevantnog znanja, a miješanje poslovnih i obiteljskih odnosa rezultira poteškoćama u upravljanju, delegiranju dužnosti i odgovornosti članova obitelji, te čestim pojavama nepotizma²¹. Još jedna negativna strana, prema Mandiću je i visoki poslovni rizik koji ugrožava sve članove, budući da ulaganjem vlastitog kapitala povezano sa postojanjem potencijalne mogućnosti bankroza, može ostaviti sve članove obitelji bez sredstava i zaposlenja, izlažući ih svakodnevnom stresu²².

Ukoliko se fokusiramo na lokacijske nedostatke, područje EU, te nedostatke obzirom na period u kojem se nalazimo, prema navodima Europske komisije ova poduzeća se suočavaju s gospodarskom neizvjesnošću, poteškoćama pri zapošljavanju, inflacijom, rastom kamata i povećanim troškovima energije i sirovina što je sve dodatno pojačano izazovima poput Covid 19 ili rata u Ukrajini²³.

Iako mikro i mala poduzeća imaju niz prednosti koje ih čine vitalnim dijelom gospodarstva, važno je prepoznati i njihove nedostatke kako bi se adekvatno podržale i promovirale politike i strategije koje će omogućiti njihov održivi razvoj i prosperitet.

1.5 Poslovanje mikro i malih poslovnih subjekata

Poslovanje mikro i malih poslovnih subjekata čini važan dio gospodarstva, pridonoseći ekonomskom rastu, zapošljavanju i inovacijama. Ova vrsta poduzeća obično se definira prema broju zaposlenih, prihodu ili nekim drugim kriterijima koji ih razlikuju od većih korporacija.

Jedna od ključnih karakteristika poslovanja mikro i malih poslovnih subjekata povezana je sa njihovim prednostima kako su navedene u prethodnom dijelu rada. Tako je „poslovanje karakterizirano brzim odlučivanjem i prilagođavanjem, nižim troškovima poslovanja i

²¹ Mandić A, Mandić V. Analysis of key challenges of family businesses: the Croatian context. *International Journal of Contemporary Business and Entrepreneurship*. 2020;1(2):71

²² Ibid, str. 71

²³ Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. How are European SMEs doing? Insights from the SME Performance Review. European Commission. 2023. Dostupno na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/how-are-european-smes-doing-insights-sme-performance-review-2023-07-10_en pristupljeno 23.04.2024.

manjim administrativnim obvezama u usporedbi s većim tvrtkama²⁴. To ih čini konkurentnijima na tržištu, posebno u specijaliziranim ili lokalnim sektorima gdje mogu pružiti personaliziranu uslugu ili proizvode.

Važno je istaknuti i ulogu mikro i malih poduzeća u lokalnoj ekonomiji. „Oni često zapošljavaju lokalno stanovništvo, podržavaju lokalne dobavljače i pružatelje usluga te aktivno sudjeluju u lokalnoj zajednici kroz sponzorstva, donacije ili druge oblike podrške²⁵. Međutim, mikro i mala poduzeća također se suočavaju s izazovima poput pristupa financiranju i resursima. „Ograničen pristup kapitalu može otežati njihov rast i razvoj, posebno u konkurentnim sektorima. Također, nedostatak resursa može ih ograničiti u inovacijama ili širenju poslovanja²⁶.

Uspješno poslovanje mikro i malih poduzeća zahtijeva kontinuirano prilagođavanje promjenama na tržištu i aktivno upravljanje resursima. Kako bi se održala konkurentnost i postigao rast, ova poduzeća trebaju ulagati u razvoj svojih zaposlenika i poslovanja, a kako navode Štavlić i suradnici, „jedan od ključnih aspekata je ulaganje u obuku i edukaciju zaposlenika. Osiguravanje da zaposlenici posjeduju potrebne vještine i znanja za obavljanje svojih poslova može poboljšati učinkovitost poslovanja i kvalitetu usluga ili proizvoda²⁷. Osim formalne obuke, kontinuirano učenje i profesionalni razvoj trebali bi biti poticani kako bi zaposlenici ostali motivirani i informirani o najnovijim trendovima i praksama u industriji.

Pronalaženje novih tržišta ili segmentacija postojećih tržišta također može biti ključno za rast mikro i malih poduzeća²⁸. Analiza potreba i preferencija potrošača može pomoći u

²⁴ Matejun, Marek. "The role of flexibility in building the competitiveness of small and medium enterprises." *Management* 18, no. 1 (2014): 152

²⁵ Opširnije o ulozi mikro i malih poduzeća u lokalnoj ekonomiji na: 7 ways small businesses benefit the community. 2024. Dostupno na: <https://www.oliverpos.com/7-ways-small-businesses-benefit-the-community/> pristupljeno 22.04.2024.

²⁶ Claudino, Tiago Bomfim, Sandra Maria dos Santos, Augusto César de Aquino Cabral, and Maria Naiula Monteiro Pessoa. "Fostering and limiting factors of innovation in Micro and Small Enterprises." *RAI Revista de Administração e Inovação* 14, no. 2 (2017): 130-139.

²⁷ Štavlić, Katarina, Igor Štavlić, and Krešimir Lacković. "The importance of employee education and information and communication tools for maintenance and measuring the performance of micro-enterprises." In *International Conference on Organization and Technology of Maintenance*. Cham: Springer International Publishing, 2021.

²⁸ Za bolje razumijevanje kako mikro i mala poduzeća funkcioniraju u odnosu na radnu snagu i tržište rada u ovom radu se mogu pronaći empirijski dokazi i teorijski okvir koji se odnosi na veličinu poduzeća i segmentaciju tržišta rada. Budući da tekst istražuje vezu između veličine poduzeća i segmentacije tržišta rada, može se koristiti kao osnova za razumijevanje. Kumaş, Handan, Atalay Çağlar, and Hacer Simay Karaalp. "Firm size and labour market segmentation theory: Evidence from Turkish micro data." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 150 (2014): 360-373.. Dostupno na: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814050770/pdf?md5=40678a5e3da36a2621795c2b5d357b90&pid=1-s2.0-S1877042814050770-main.pdf> pristupljeno 19.02.2024.

identifikaciji novih prilika za prodaju proizvoda ili usluga. Osim toga, „diversifikacija proizvodnog portfelja ili pružanje dodatnih usluga može pomoći u stvaranju dodatnih izvora prihoda i smanjenju rizika povezanih s ovisnošću o jednom tržištu ili proizvodu“²⁹.

Korištenje tehnologije može biti ključno za poboljšanje profitabilnosti poslovanja mikro i malih poduzeća kroz automatizaciju procesa, implementaciju softverskih alata za upravljanje poslovanjem i korištenje digitalnih platformi za marketing i prodaju³⁰. Osim toga, tehnološka inovacija može pomoći u stvaranju konkurentne prednosti i poboljšanju korisničkog iskustva.

U konačnici, uspješno poslovanje mikro i malih poduzeća zahtijeva kontinuirano ulaganje u razvoj zaposlenika, istraživanje novih tržišta i korištenje tehnologije radi poboljšanja učinkovitosti poslovanja. Ova ulaganja pomažu poduzećima da ostanu konkurentna, prilagode se promjenama na tržištu i ostvare dugoročni uspjeh.

²⁹ Vogl JD. *Implementing product diversification strategies for small and medium retail businesses' sustainability* (Doctoral dissertation, Walden University). 2018. Ovaj rad pruža pregled različitih strategija diverzifikacije proizvoda koje su relevantne za male i srednje maloprodajne poslovne subjekte. To uključuje širenje proizvodnog portfelja, uvođenje novih proizvoda ili usluga, prilagođavanje postojećih proizvoda prema promjenjivim potrebama potrošača i sl.

³⁰ Hamilton, Leonora C., and Ramachandra Asundi. "Technology usage and innovation: Its effect on the profitability of SMEs." *Management Research News* 31, no. 11 (2008): 830-845.

2. Oblici i izvori financiranja mikro i malih poslovnih subjekata

Mikro i mali poslovni subjekti mogu se financirati iz različitih izvora i na razne načine kako bi započeli ili proširili svoje poslovanje. Neki od najčešćih oblika i izvora financiranja za ove subjekte uključuju:

- Bankovni krediti
- Mikrofinanciranje
- Venture kapital
- Ulaganje poslovnih anđela
- Crowdfunding
- Subvencije i potpore
- Izvori vlastitog kapitala
- Poslovni krediti od dobavljača
- Leasing i najam

Ovi oblici i izvori financiranja mogu se kombinirati ili prilagođavati prema potrebama i ciljevima pojedinih mikro i malih poslovnih subjekata. Važno je pažljivo istražiti i razmotriti različite opcije kako bi se pronašao najprikladniji oblik financiranja za određeni poslovni subjekt.

2.1. Bankovni krediti

Mikro i mala poduzeća često se suočavaju s izazovom nedostatka vlastitih financijskih resursa potrebnih za pokretanje ili širenje poslovanja. U takvim situacijama, bankovni krediti pružaju vitalan izvor financiranja koji omogućuje tim poduzećima da ostvare svoje poslovne ciljeve.

Bankovni krediti, koji su ključni izvor financiranja za mikro i mala poduzeća, dostupni su u različitim oblicima, uključujući kratkoročne i dugoročne kredite, revolving kredite, te kredite uz jamstvo, a kod kreditiranja poslovnih subjekata kreditna analiza je

opsežnija i složenija³¹. Ovi krediti omogućuju poduzećima pristup kapitalu koji im je potreban za financiranje različitih aktivnosti, kao što su kupnja inventara, nabava opreme, plaćanje osoblja ili pokriće troškova poslovanja.

Jedna od ključnih prednosti bankovnih kredita za mikro i mala poduzeća je što im omogućuju pristup kapitalu bez potrebe da dijele vlasništvo ili kontrolu nad svojim poslovanjem s drugima³². Osim toga, bankovni krediti obično imaju jasno definirane uvjete i kamatne stope, što olakšava planiranje i upravljanje financijskim obavezama. Međutim, postoji nekoliko izazova s kojima se mikro i mala poduzeća mogu suočiti prilikom traženja bankovnih kredita. „Mnoga od tih poduzeća često nemaju dovoljno razvijenu kreditnu povijest ili kolateral koji bi mogli ponuditi kao sigurnost za kredit, također, proces odobravanja bankovnih kredita može biti dugotrajan i zahtjevan, posebno za mikro poduzeća koja nemaju resurse ili stručnost potrebnu za pripremu detaljnih poslovnih planova i financijskih projekcija“³³.

Kako bi se olakšao pristup bankovnim kreditima za mikro i mala poduzeća, mnoge vlade i financijske institucije razvile su programe potpore, kao što su subvencionirani krediti, jamstva ili mentorstvo, koji im pomažu u pripremi i predstavljanju svojih poslovnih planova pred bankama. Ovi programi imaju za cilj smanjenje financijskih barijera i poticanje razvoja mikro i malih poduzeća kao ključnih pokretača ekonomskog rasta i stvaranja radnih mjesta. Pravilno korištenje bankovnih kredita može im omogućiti pristup potrebnom kapitalu za ostvarivanje njihovog poslovnog potencijala i doprinijeti stvaranju održive i konkurentne poslovne zajednice³⁴.

³¹ Grozdanovska, Vesna, Nikolche Jankulovski, and Katerina Bojkovska. "Source of business financing." *European Journal of Business and Management* 9, no. 1 (2017): 71-79.

³² Ekpu, Victor. "Small Business Lending by Large and Small Banks: A Survey of the Literature." In *Presented at the Scottish Graduate Programme in Economics (SGPE), PhD Annual Conference, Crieff, Scotland*. 2011. str. 7

³³ Ibid, str. 2 - 9

³⁴ Uvid u iskustva i primjere iz razvijenih zemalja gdje su kapitalna tržišta i inovativni financijski instrumenti već integrirani u podršku rastu i razvoju mikro i malih poduzeća mogu se vidjeti u Megersa, Kelbesa. "Improving SMEs' access to finance through capital markets and innovative financing instruments: some evidence from developing countries." *Nairobi Securities Exchange website: <https://www.nse.co.ke>* (2020).

2.2 Mikrofinanciranje

Mikrofinanciranje se često naziva pružanje financijskih usluga klijentima s niskim primanjima, siromašnim zajednicama i malim, mikro i srednjim poduzećima koja nemaju pristup formalnim bankarskim uslugama, s ciljem da ih se izvuče iz siromaštva³⁵. Ove financijske usluge uključuju: mikrokredit, mikroštednju, mikroosiguranje i prijenos sredstava, a osim zajmova, mikrofinancijske institucije također pružaju financijske i društvene posrednike kao što su: obuka za razvoj poslovanja, financijska pismenost i vještine upravljanja³⁶.

Vjeruje se da mikrofinanciranje kroz svoje programe i institucije ima vrlo korisne ekonomske i društvene učinke te rješava nedostatak financiranja za mala i srednja poduzeća te promiče njihov razvoj³⁷. Posljedično, ima potencijal omogućiti malim poduzećima da uspostave i/ili prošire svoje postojeće poslovanje, kao i da dobiju pristup novim tržištima.

U smislu mikrofinanciranja, procjena učinka odnosi se na procjenu razlike između ishoda poduzeća koje je primilo intervenciju i vrijednosti koja se dogodila u odsutnosti intervencije³⁸. U zemljama u kojima je doprinos malih i srednjih poduzeća razvoju gospodarstva vitalan, mikrofinanciranje je sve više imperativ strategije za promicanje mikro, malih i srednjih poduzeća kao sredstva za promicanje rasta i ublažavanje siromaštva³⁹.

2.3 Venture/rizični kapital

³⁵ Uusiku, Elise Peneyambeko. "The impact of microfinance on the growth of micro, small and medium enterprises in Namibia." (2019). Str. 17. Dostupno na: https://open.uct.ac.za/bitstream/handle/11427/30397/thesis_com_2019_uusiku_elise_peneyambeko.pdf?sequence=1 pristupljeno 13.03.2024.

³⁶ Ibid, pristupljeno 13.03.2024.

³⁷ Hulme, David. "Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice." *World development* 28, no. 1 (2000): 79

³⁸ Uusiku, Elise Peneyambeko. "The impact of microfinance on the growth of micro, small and medium enterprises in Namibia." (2019). str. 19. Dostupno na: https://open.uct.ac.za/bitstream/handle/11427/30397/thesis_com_2019_uusiku_elise_peneyambeko.pdf?sequence=1 pristupljeno 13.03.2024.

³⁹ Ibid. str. 20. pristupljeno 13.03.2024.

Rizični kapital (Venture Capital) predstavlja oblik privatnog financiranja koje pružaju tvrtke ili fondovi tvrtkama u razvoju, ranoj fazi ili novoosnovanim tvrtkama koje imaju veliki potencijal rasta ili su već pokazale značajan rast, bilo u broju zaposlenih, godišnjem prihodu ili opsegu poslovanja⁴⁰. Rizični kapital ulaganja se obično odvijaju u ranim fazama razvoja tvrtki, gdje tvrtke ili fondovi ulažu kapital ili dobivaju vlasnički udio u tim poduzećima. Investitori preuzimaju ovaj rizik s nadom da će neki od tih startupova postati uspješni⁴¹. Uzevši u obzir veliku neizvjesnost koja okružuje ovaj vid ulaganja, jasno je da su visoke stope neuspjeha.

Financiranje poduzeća putem fondova rizičnog kapitala donosi niz prednosti i nekoliko nedostataka. Prema Ribić i Krnjaić, jedna od glavnih prednosti je što investitori ne samo da pružaju kapital, već i strateško i operativno iskustvo kako bi pomogli poduzetnicima u ostvarivanju njihovih ciljeva. Autori ističu da fondovi osim investiranja u tvrtke, također pružaju financijsku podršku za radni kapital i unaprjeđenje odnosa s bankama, dobavljačima i klijentima. Oni također pomažu u pronalaženju novih izvora financiranja, promičući više standarde u financijskom upravljanju i često povećavajući ukupnu vrijednost poduzeća⁴². Glavni nedostatak poslovanja s ovim fondovima je gubitak neovisnosti u odlučivanju, budući da poduzetnici moraju uskladiti svoje odluke s investitorima fondova, što može dovesti do nesuglasica i nezadovoljstva⁴³.

Istraživanja pokazuju da rizični kapital utječe na rast mikro i malih poduzeća u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju⁴⁴. Rizični kapital osigurava financiranje kao kapital i nefinanciranje kao što je strateško usmjeravanje, praćenje i mrežni pristup tvrtkama poslovnim partnerima⁴⁵. Banke često kolateralno odbijaju tvrtke u ranoj fazi s malo imovine i usmjeravaju ih na financiranje rizičnim kapitalom za nove i rizične poslove, sve iz razloga

⁴⁰ Hayes Adam, "What is Venture Capital?". Investopedia. 2024. Dostupno na: <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp> pristupljeno 17.03.2024.

⁴¹ "Managing Partner," RIII Ventures". Rutchik Sources and Selects the Startups. 2017. Prema Wikipedija. Venture Capital. 2019. Dostupno na: https://en.wikipedia.org/wiki/Venture_capital pristupljeno 17.03.2024.

⁴² Ribić D, Krnjaić L. Fondovi rizičnoga kapitala. Zbornik radova Međimurskog veleučilišta u Čakovcu. 2022;13(2):66

⁴³ Ibid, str. 66

⁴⁴ Du, Junjuan, and Zheng-Qun Cai. "The impact of venture capital on the growth of small-and medium-sized enterprises in agriculture." *Journal of Chemistry* 2020 (2020): 1-8.. Dostupno na: <https://www.hindawi.com/journals/jchem/2020/2328171/> pristupljeno 17.03.2024.

⁴⁵ Primjer takvog istraživanja je Harrison, Richard T., Babangida Yohanna, and Yannis Pierrakis. "Internationalisation and localisation: Foreign venture capital investments in the United Kingdom." *Local Economy* 35, no. 3 (2020): 230-256.

što mikro i mala poduzeća u fazi pokretanja imaju ograničen ili nikakav pristup bankovnim kreditima i zadržanoj dobiti⁴⁶. U isto vrijeme, rizični kapital je oblik financiranja kapitala koji se može koristiti kao opcija za prevladavanje problema s kapitalom, te što je posebno bitno, utječe na razvoj tehnoloških inovacija jer nedavni razvoj internetske tehnologije može povećati produktivnost i profit malih i srednjih poduzeća⁴⁷.

2.4 Ulaganje poslovnih anđela

Anđeo investitori, poznati i kao poslovni anđeli ili neformalni ulagači, su pojedinci koji pružaju kapital poduzećima, posebno startupovima, u zamjenu za vlasnički udio ili konvertibilni dug⁴⁸. Njihova uloga je ključna u podršci mikro i malim poslovnim subjektima u vrlo ranoj fazi razvoja kada je rizik od neuspjeha visok, a većina tradicionalnih investitora ne pokazuje interes⁴⁹. Prema istraživanju koje je proveo Wilbur Labs, gotovo 70% poduzetnika suočava se s potencijalnim poslovnim neuspjehom, a gotovo 66% s tim se suočava unutar prvih 25 mjeseci od pokretanja svoje tvrtke⁵⁰.

„Anđeoski investitori mogu pružiti ne samo financijsku potporu već i stručne savjete i mentorsvo kako bi pomogli startupovima da prevladaju izazove u ranoj fazi razvoja. Neki od njih ulažu online putem platformi za grupno financiranje dionica ili se organiziraju u grupe ili mreže kako bi dijelili rizik i resurse. Važno je napomenuti da ulaganja poslovnih anđela nose visoke rizike te su podložna razrjeđivanju u kasnijim krugovima financiranja. Stoga, anđeoski investitori traže visoke stope povrata kako bi kompenzirali rizik ulaganja“⁵¹.

⁴⁶ Du, Junjuan, and Zheng-Qun Cai. "The impact of venture capital on the growth of small-and medium-sized enterprises in agriculture." *Journal of Chemistry* 2020 (2020): 1-8.. Dostupno na: <https://www.hindawi.com/journals/jchem/2020/2328171/> pristupljeno 17.03.2024

⁴⁷ Ibid, pristupljeno 17.03.2024.

⁴⁸ Kuzman, Lara. "Uloga i značaj poslovnih anđela." Završni rad, Sveučilište u Rijeci, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, 2021. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:191:175024> pristupljeno 17.03.2024.

⁴⁹ McKaskill, Tom. "An introduction to angel investing." *Melbourne, Breakthrough, Australia* (2009).

⁵⁰ Kronenberger C. "The Top 10 Entrepreneurial Mistakes that Startup Studios Help Address". Startup Studio Insider. 2020. Dostupno na: <https://medium.com/startup-studio-insider/mistakes-startup-studios-help-address-3831d1399347> pristupljeno 18.03.2024.

⁵¹ Rachleff, Andy. "Why Angel Investors Don't Make Money... And Advice For People Who Are Going To Become Angels Anyway." (2012). Dostupno na:

Iako su ulaganja poslovnih anđela skupa za poduzetnike i često rezultiraju gubitkom uloženog kapitala u slučaju neuspjeha, ovaj oblik financiranja omogućuje pristup sredstvima koja nisu dostupna putem tradicionalnih izvora poput bankovnih kredita. To je posebno važno za mikro i male poslovne subjekte koji možda nemaju razvijenu kreditnu povijest ili adekvatne kolaterale za bankovno financiranje.

Kako bi privukli anđeoske investitore, poduzetnici trebaju jasno definirati svoju poslovnu ideju, imati dobro razrađen poslovni plan i pokazati potencijal za visoke stope povrata. Uz pravilnu podršku i strateško vođenje, ulaganja poslovnih anđela mogu biti ključna u poticanju inovacija i razvoju novih poduzeća, doprinoseći tako ekonomskom rastu i stvaranju radnih mjesta.

2.5 Crowdfunding

Crowdfunding, koji se obično shvaća kao prikupljanje „malih doprinosa od velikog broja pojedinaca“, obično putem interneta⁵². Crowdfunding je oblik crowdsourcinga i alternativnog financiranja. Iako se slični koncepti također mogu provesti putem pretplata putem pošte, dobrotvornih događaja i drugih metoda, pojam grupno financiranje odnosi se na registre posredovane internetom⁵³. U modele grupnog financiranja, kako navode Ordanini i suradnici, uključeni su različiti igrači. Prvo, tu su subjekti koji predlažu ideje i/ili projekte za financiranje. Ti ljudi žele koristiti crowdfunding kako bi dobili izravan pristup tržištu i prikupili financijsku potporu od istinski zainteresiranih pristaša. Zatim postoji mnoštvo ljudi koji odlučuju financijski podržati te projekte, snoseći rizik i očekujući određenu dobit. Treći igrač je organizacija za grupno financiranje, koja okuplja one koji žele isporučiti nove

<https://www.blconsulting.org/public/uploads/files/Why%20Angel%20Investors%20Don't%20Make%20Money.pdf> pristupljeno 18.03.2024.

⁵² Calic, Goran. "Crowdfunding." *The SAGE Encyclopedia of the internet* 1 (2018): 112-114..

⁵³ Hossain, Mokter, and Gospel Onyema Oparaocha. "Crowdfunding: Motives, definitions, typology and ethical challenges." *Entrepreneurship Research Journal* 7, no. 2 (2017).

inicijative koristeći mehanizme grupnog financiranja i one koji možda žele podržati takve inicijative kroz svoje investicijske napore⁵⁴.

Postoji nekoliko glavnih vrsta crowdfundinga⁵⁵:

- Peer-to-peer posuđivanje - Poduzetnici često uzimaju zajmove kako bi financirali svoja poduzeća, očekujući da će vratiti novac zajedno s kamatama. Ovaj oblik financiranja, koji uključuje više investitora, sličan je tradicionalnom bankarskom kreditiranju.
- Dioničko grupno financiranje - Kada poduzeće prodaje udjele određenom broju investitora kako bi prikupilo sredstva, to je slično trgovini običnim dionicama na burzi ili ulaganju u rizični kapital.
- Crowdfunding temeljen na nagradama - Ljudi pomažu projektima ili poslovima s nadom da će dobiti nešto drugo osim novca, poput dobara ili usluga, kao oblik zahvalnosti kasnije u procesu za njihov doprinos.
- Crowdfunding temeljen na donacijama - Ljudi daju manje iznose kako bi podržali veći financijski cilj dobrotvornog projekta, a ne očekuju nikakvu financijsku ili materijalnu naknadu za to.
- Podjela dobiti/podjela prihoda - Kompanije mogu ponuditi dijeljenje budućih dobiti ili prihoda s investitorima kao zamjenu za trenutno financiranje.
- Crowdfunding dužničkih vrijednosnih papira - Pojedinci ulažu u dužničke vrijednosne papire koje izdaje tvrtka, poput obveznica.
- Hibridni modeli - Kombinacija više od jedne vrste grupnog financiranja.

Crowdfunding je postao sve popularniji među mikro i malim poslovnim subjektima iz nekoliko ključnih razloga. Prvo, crowdfunding pruža pristup kapitalu bez potrebe za tradicionalnim bankarskim kreditima ili investitorima⁵⁶. Ovo je posebno važno za mlade poduzetnike ili one koji se bave inovativnim projektima koji možda nisu u skladu s

⁵⁴ Ordanini, Andrea, Lucia Miceli, Marta Pizzetti, and Anantharathan Parasuraman. "Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms." *Journal of service management* 22, no. 4 (2011): 443-470.

⁵⁵ European Commission. Crowdfunding explained. Dostupno na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en pristupljeno 21.04.2024.

⁵⁶ Aderemi, Abdulmajeed Muhammad Raji, and Muhammad Shahrul Ifwat Ishak. "Crowdfunding as an alternative mode of financing for micro and small enterprises: a proposed qard-al-Hasan contract." *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)* 3, no. S1 (2020): 97

konvencionalnim poslovnim modelima iz kojeg razloga imaju poteškoće u pristupu izvorima financiranja. Drugo, crowdfunding omogućuje poduzetnicima da testiraju tržište i prikupljaju povratne informacije od potencijalnih kupaca ili korisnika prije nego što ulože velike količine vremena i novca u razvoj proizvoda ili usluge⁵⁷. Ovo smanjuje rizik od neuspjeha i povećava šanse za uspjeh na tržištu. Treće, crowdfunding može biti snažan alat za izgradnju zajednice i angažiranje potrošača budući kroz kampanje crowdfundinga, poduzetnici imaju priliku direktno komunicirati s svojom ciljnom publikom, stvarajući lojalnost i povjerenje koje može biti od neprocjenjive vrijednosti za budući uspjeh poslovanja⁵⁸.

Važno je napomenuti da uspjeh crowdfunding kampanje ne dolazi sam od sebe. Poduzetnici trebaju pažljivo planirati i izvršavati svoje kampanje, uključujući jasno definiranje ciljeva, privlačenje publike putem atraktivnog sadržaja i redovito izvještavanje podržavatelja o napretku projekta. Uz sve ove prednosti, crowdfunding također nosi određene izazove. Kako navodi Aderemi, rizici se kreću od rizika neplaćanja, rizika promašenog upravljanja i rizika inflacije, koji se mogu ublažiti pravilnim pregledom od strane platformi za grupno financiranje, kao i njihovim pomnim praćenjem⁵⁹.

Uz sve navedeno, crowdfunding nastavlja mijenjati pejzaž financiranja za mikro i male poslovne subjekte, nudeći inovativan i pristupačan način za pokretanje i razvoj poslovanja. Za one koji su spremni preuzeti izazove i angažirati se u zajednici, crowdfunding može biti ključni alat za ostvarenje njihovih poslovnih snova.

2.5 Subvencije i potpore

Subvencije i potpore predstavljaju oblike financijske podrške koje pružaju vlade, nevladine organizacije, fondacije ili druge institucije kako bi potaknule razvoj određenih sektora ili

⁵⁷ Rončević A, Šafarić PF. Crowdfunding as a Financing Alternative for Entrepreneurial Ventures. *Croatian Regional Development Journal*. 2023;4(1):36

⁵⁸ Aderemi, Abdulmajeed Muhammad Raji, and Muhammad Shahrul Ifwat Ishak. "Crowdfunding as an alternative mode of financing for micro and small enterprises: a proposed qard-al-Hasan contract." *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)* 3, no. SI (2020): 104, 109-110

⁵⁹ Ibid, str. 112

inicijativa. Za mikro i male poslovne subjekte, ovi programi mogu biti od vitalne važnosti u pružanju potrebnih sredstava za pokretanje ili proširenje poslovanja, kao i za podršku inovacijama i stvaranju novih radnih mjesta.

„Jedna od ključnih prednosti subvencija i potpora je što često nude pristup kapitalu bez potrebe za vraćanjem ili s minimalnim troškovima što znači da poduzetnici mogu dobiti sredstva koja su im potrebna bez povećanja svojih dugova ili udjela u tvrtki. Ova vrsta podrške može biti posebno korisna za poduzetnike koji se nalaze u ranim fazama razvoja ili koji imaju ograničene financijske resurse, budući da literatura sugerira da upravo poduzeća koja su primila izravna bespovratna sredstva imaju značajno veći intenzitet istraživanja i razvoja“⁶⁰.

Osim financijske podrške, subvencije i potpore često dolaze s dodatnim resursima i mentorstvom koji mogu biti od neprocjenjive vrijednosti za poduzetnike, pa tako na primjer, neki programi mogu pružiti pristup poslovnom savjetovanju, obukama ili mrežama podrške koje mogu pomoći poduzetnicima da razviju svoje vještine i prošire svoje poslovanje⁶¹.

Važno je napomenuti da proces apliciranja za subvencije i potpore može biti zahtjevan i konkurentan. „Poduzetnici moraju pažljivo istražiti dostupne programe, uskladiti svoje projekte s ciljevima i zahtjevima financijera te pripremiti detaljne i uvjerljive aplikacije, što zahtjeva resurse. Međutim, ulaganje truda u ovaj proces može se isplatiti mnogostrukim povratom u obliku podrške i resursa koje subvencije i potpore pružaju“⁶².

Iako subvencije i potpore nude značajne mogućnosti za mikro i male poslovne subjekte, važno je imati na umu da ove programe obično financiraju javni ili privatni resursi, što znači da su ograničeni. Stoga je ključno da se resursi raspoređuju na način koji maksimizira njihov utjecaj i doprinos razvoju gospodarstva. Uz to, potrebno je osigurati transparentnost i pravednost u procesu dodjele subvencija i potpora kako bi se osiguralo da

⁶⁰ Radas, Sonja, Ivan-Damir Anić, Azra Tafro, and Vanja Wagner. "The effects of public support schemes on small and medium enterprises." *Technovation* 38 (2015): 14

⁶¹ Faster Capital. 1. What are the benefits of participating in grant programs for businesses? Dostupno na: <https://fastercapital.com/questions/what-are-the-benefits-of-participating-in-grant-programs-for-businesses.html> pristupljeno 20.03.2024.

⁶² Radas, Sonja, Ivan-Damir Anić, Azra Tafro, and Vanja Wagner. "The effects of public support schemes on small and medium enterprises." *Technovation* 38 (2015): 9-12. Auto povezuje veličinu poslovnog subjekta i njegove kapacitete sa mogućnosti apliciranja na programe subvencija i potpora te navode da "tvrtke koje posjeduju nematerijalnu imovinu i imati stalno osoblje za istraživanje i razvoj možda će vjerojatnije koristiti javne instrumente od onih koji posjeduju nematerijalne sredstva bez ikakve prateće organizacijske strukture.

sredstva dosegnu one koji najviše mogu koristiti od njih, uključujući poduzetnike iz manje razvijenih regija ili marginalizirane zajednice.

2.6 Vlastiti kapital

Financiranje je ključni element svake poslovne strategije, a za mikro i male poslovne subjekte, pronalaženje pravog izvora financiranja može biti ključni faktor za uspjeh ili neuspjeh. U ovom kontekstu, vlastiti kapital - ili kapital vlasnika - često se ističe kao osnovni temelj financiranja koji omogućuje ne samo pokretanje poslovanja, već i njegovu održivost i rast na dugi rok.

Vlastiti kapital označava sredstva koja su uložena u poslovanje od strane vlasnika ili osnivača tvrtke, što može obuhvaćati novac koji je izravno investiran u poslovanje, kao i vrijednost imovine ili resursa koje vlasnici pridodaju tvrtki, poput opreme, zaliha ili intelektualnog vlasništva⁶³.

Jedna od ključnih prednosti korištenja vlastitog kapitala za financiranje poslovanja je autonomija i kontrola koju vlasnici zadržavaju nad svojim poduzećem, te za razliku od drugih izvora financiranja vlasnici ne moraju dijeliti upravljačku kontrolu ili dobit s drugim stranama što omogućuje veću fleksibilnost i samostalnost u vođenju poslovanja, sve u svrhu boljeg suočavanja s brzim promjenama ili izazovima na tržištu⁶⁴. Nastavno na ovo, korištenje vlastitog kapitala može smanjiti financijski rizik za poslovanje, budući da vlasnici ne moraju plaćati kamate ili dividende na uloženi kapital, to može smanjiti ukupne troškove poslovanja i povećati profitabilnost na dugi rok.

Iako korištenje vlastitog kapitala može biti atraktivna opcija, posebno u ranim fazama razvoja poslovanja, važno je imati na umu da postoji nekoliko potencijalnih izazova i

⁶³ Galić K. Računovodstveni tretman financijskih obveza u poduzeću Kraš d.d. Zagreb [Diplomski rad]. Pula: Sveučilište Jurja Dobrile u Puli; 2023 str. 19. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:137:543060> pristupljeno 19.03.2024.

⁶⁴ Karadjova, Vera, Snezana Dicevska, Pece Nikolovski, Goce Menkinoski, and Igor Zdravkoski. "Small Businesses-Between the Development Intensification and Their Problems." *International Journal of Sciences: Basic and Applied Research (IJSBAR)* (2016). Str. 298 Dostupno na: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=b9cbdc43a0e46032231683457cd8479dc31c27df> pristupljeno 19.03.2024.

ograničenja. Na primjer, vlasnici mogu biti ograničeni u količini sredstava koje mogu uložiti u poslovanje, što može ograničiti brzinu rasta ili proširenje. Također, postoji rizik da se vlasnički kapital može iscrpiti ili da će se resursi preusmjeriti na druge prioritete, što može dovesti do nedostatka sredstava za reinvestiranje u poslovanje, a uzevši u obzir činjenicu, kako navode Karadjova i suradnici, da „mnoga mala poduzeća propadaju u prvih nekoliko godina postojanja, potrebni su i neki drugi oblici pomoći (tehnička, administrativna, savjetodavna, eventualno neki oblici poreznih poticaja ili izuzeća, olakšani uvjeti kreditiranja, podrška uvozu i izvoz itd.)“⁶⁵.

Uprkos ovim izazovima, vlastiti kapital ostaje ključni izvor financiranja za mnoge mikro i male poslovne subjekte diljem svijeta. Njegova fleksibilnost, autonomija i stabilnost čine ga atraktivnom opcijom za vlasnike poduzeća koji traže osnovu za rast i uspjeh na tržištu. U kombinaciji s drugim izvorima financiranja poput kredita ili investicijskog kapitala, vlastiti kapital može biti ključni element uspješne strategije financiranja koja podržava dugoročni razvoj i održivost poslovanja.

2.7 Poslovni krediti od dobavljača

Poslovni krediti od dobavljača funkcioniraju na način da dobavljači pružaju robu ili usluge poduzetnicima unaprijed, a zatim omogućuju poduzetnicima da plaćaju za te proizvode ili usluge nakon što ih već koriste ili prodaju što poduzetnicima da održe likvidnost i stabilnost u svom poslovanju, smanjujući potrebu za velikim početnim investicijama ili dugoročnim zaduživanjem⁶⁶.

Jedna od glavnih prednosti poslovnih kredita od dobavljača je fleksibilnost koju nude poduzetnicima. Umjesto da moraju platiti unaprijed za sve proizvode ili usluge, poduzetnici mogu koristiti resurse koje imaju dostupne kako bi financirali svoje poslovanje, često koristeći prihode od prodaje da bi platili dobavljače. Ovo može biti posebno korisno za mikro i male poslovne subjekte koji možda nemaju veliku količinu kapitala na raspolaganju na

⁶⁵ Ibid, str. 313, prisutpljeno 19.03.2024.

⁶⁶ Jiang, Xiandeng, Hongyan Liang, and Zilong Liu. "Entrepreneurial Firms' Financing Choice: Borrowing from Suppliers Versus Borrowing from Banks." *Available at SSRN 4041268* (2022).

samom početku poslovanja ili imaju sezonsko poslovanje koje podliježe promjenama u potražnji.

Osim toga, poslovni krediti od dobavljača mogu pružiti poduzetnicima priliku za poboljšanje svoje kreditne sposobnosti i stvaranje povjerenja s dobavljačima. „Redovito i pravodobno plaćanje svojih računa može pomoći poduzetnicima da izgrade reputaciju pouzdanog poslovnog partnera, što može dovesti do povlaštenih uvjeta plaćanja ili dodatnih pogodnosti u budućnosti, budući da istraživanja sugeriraju da dobavljači najčešće posuđuju tvrtkama s jakim prodajom“⁶⁷.

Međutim, važno je imati na umu da poslovni krediti od dobavljača također nose određene izazove i rizike koji se odnose na izbor dobavljača ili proizvoda koji mogu kupiti, jednako kao i rizik sankcija u slučaju kašnjenja s plaćanjem što može negativno utjecati na njihovu financijsku stabilnost i reputaciju u poslovnoj zajednici.

2.8 Leasing i najam

Leasing se odnosi na aranžman u kojem poduzetnik plaća mjesečnu naknadu za korištenje određene opreme, vozila ili drugih sredstava koje posjeduje davatelj leasinga⁶⁸. S druge strane, najam uključuje plaćanje naknade za privremeno korištenje određene imovine ili resursa, bez stjecanja vlasništva nad njima⁶⁹. Oba ova modela omogućuju mikro i malim poslovnim subjektima pristup potrebnoj opremi ili resursima bez potrebe za velikim početnim ulaganjima ili dugoročnim zaduživanjem.

Jedna od ključnih prednosti leasinga i najma je što omogućuju poduzetnicima da održe likvidnost i stabilnost u svom poslovanju, te kako navode Neuberger i Solvig leasing može biti zamjena za bankovne kredite, jer smanjuju sposobnost zaduživanja⁷⁰. Umjesto da moraju izdvojiti veliki iznos novca za kupnju opreme ili vozila odjednom, poduzetnici mogu

⁶⁷ Ibid str. 32

⁶⁸ Hrvatska enciklopedija, Leasing. Dostupno na: <https://www.enciklopedija.hr/clanak/leasing> pristupljeno 20.03.2024.

⁶⁹ Hrvatska enciklopedija, Najam. Dostupno na: <https://www.enciklopedija.hr/clanak/najam> pristupljeno 20.03.2024.

⁷⁰ Neuberger, Doris, and Solvig Rätke-Döppner. "Leasing by small enterprises." *Applied Financial Economics* 23, no. 7 (2013): 4

rasporediti troškove kroz mjesečne ili godišnje naknade, što olakšava upravljanje gotovinom i smanjuje financijski rizik. Ovo je posebno važno za mikro i male poslovne subjekte koji možda nemaju veliku količinu kapitala na raspolaganju ili imaju ograničene financijske resurse.

Osim toga, leasing i najam često dolaze s dodatnim pogodnostima i uslugama koje mogu biti od koristi poduzetnicima. Na primjer, leasing davatelji često nude usluge održavanja ili popravaka kao dio svojih paketa, što može smanjiti operativne troškove i produžiti životni vijek opreme ili vozila. Također, leasing i najam omogućuju poduzetnicima pristup najnovijoj tehnologiji ili opremi bez potrebe za čestim zamjenama ili nadogradnjama.

Važno je napomenuti da leasing i najam također nose određene izazove i rizike koji se naslanjaju na prethodno spomnute pogodnosti. Na primjer, poduzetnici mogu biti ograničeni u korištenju opreme ili vozila tijekom trajanja leasing ili najam ugovora, što može ograničiti njihovu fleksibilnost ili sposobnost prilagodbe promjenama na tržištu. Također, leasing ili najam mogu rezultirati višim ukupnim troškovima u odnosu na kupnju opreme ili vozila na duži rok, što treba uzeti u obzir prilikom donošenja odluka o financiranju.

3. Pristup izvorima financiranja

Pristup financiranju smatra se vrlo važnim faktorom za posrivanje visokih rezultata poslovanja mikro i malih poduzeća⁷¹, omogućujući ulaganje u nove proizvode, proširenje poslovanja i zapošljavanje novih radnika

Bez pristupa financijskim sredstvima, ili čak ograničenje u pristupu istim, poduzetnici mogu naići na prepreke u pokretanju ili održavanju poslovanja, jednako kao i rastu⁷², što može imati negativne posljedice ne samo za njihovu tvrtku, već i za širu ekonomiju. „Ako poduzetnici nemaju pristup standardnim izvorima financiranja, mogu se okrenuti alternativnim metodama financiranja ili čak napustiti formalni sektor. To može rezultirati manjim doprinosom gospodarskom rastu i povećanju nezaposlenosti, s obzirom na to da poduzetnici mogu djelovati u neformalnoj ekonomiji kako bi izbjegli poreze i regulacije, što može ograničiti njihov potpuni doprinos ekonomskom rastu i stvaranju novih radnih mjesta“⁷³.

Različiti čimbenici otežavaju malim i srednjim poduzećima pristup potrebnom kapitalu. Prethodna istraživanja identificirala su niz faktora koji utječu na ovu problematiku, uključujući karakteristike poduzetnika, karakteristike samih poduzeća te različite poslovne prepreke⁷⁴. Teškoće u pristupu financiranju potaknule su značajan interes za istraživanje ovog područja, kako bi se bolje razumjeli uzroci i posljedice nedostatka financijskih resursa za te razvile odgovarajuće strategije podrške i poticaja.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM), najveće istraživanje o poduzetništvu, pruža podatke o pristupu različitim izvorima financiranja kao dio poduzetničkog okruženja u 2019. i 2020. godini. Analiza GEM-a uspoređuje situaciju Hrvatske s drugim zemljama Europske unije i prikazuje njezin položaj u smislu dostupnosti financijskih resursa za nove i rastuće tvrtke. To uključuje dioničke fondove, kreditno financiranje, vladine subvencije,

⁷¹ Haider, Syed Hussain, Chief Strategy Officer, Muzaffar Asad, Minaa Fatima, and Rana Zain Ul Abidin. "Microfinance and performance of micro and small enterprises: Does training have an impact." *indicators* 4, no. 1 (2017).

⁷² Šišara, Jelena. "Faktori utjecaja na pristup izvorima financiranja i uspješnost mikro i malih poduzeća." Doktorska disertacija. Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Faculty of Economics in Osijek, 2022. Str. 69 Dostupno na: <https://repozitorij.efos.hr/islandora/object/efos:4880/datastream/PDF/download> pristupljeno 20.03.2024.

⁷³ Ibid, str. 15, pristupljeno 20.03.2024.

⁷⁴ Ibid, str. 15, pristupljeno 20.03.2024.

privatne investitore, poslovne anđele, fondove rizičnog kapitala, IPO, te crowdfunding. Istraživanje ukazuje na to da Hrvatska zaostaje ispod prosjeka Europske unije, ali bilježi tendenciju približavanja tom prosjeku⁷⁵.

Tablica 1. Ocjena ‘Pristup novcima’, kao jedne od komponenti poduzetničke okoline u 2019. I 2020. godini - GEM istraživanje

OCJENA 9	2019		2020	
	EU prosjek	Hrvatska	EU prosjek	Hrvatska
Postoji dovoljno izvora za nova i rastuća poduzeća kao što su: dionički fondovi, financiranje dugova, vladine subvencije, privatni investitori, poslovni anđeli, fondovi rizičnog kapitala, dostupnost inicijalne javne ponude dionica (IPO), crowdfunding	4,74	4,19	4,61	4,43

Izvor. Singer S, Šarlija N, Pfeifer S, Oberman Peterka S. Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2019-2020, CEPOR Zagreb, 2021.

Prema istraživanju Centra za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća, nedostatak razvijenosti tržišta u Hrvatskoj često je povezan s nedostatkom fondova rizičnog kapitala i mogućnosti financiranja rastućih poduzeća kroz izlazak na tržište dionica. Razmatra se izdavanje obveznica kao ključnog elementa u razvoju financijskog tržišta u zemlji. Povećanje financijske podrške za poduzeća putem poticaja, programa edukacije menadžmenta i pomoći u pripremi za rast i izlazak na tržište dionica smatra se nužnim koracima⁷⁶.

⁷⁵ Singer, Slavica, Nataša Šarlija, Sanja Pfeifer, and Sunčica Oberman Peterka. "Što čini Hrvatsku (ne) poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2016." (2017).

⁷⁶ CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva. Izvješća o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021.: „Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj u uvjetima pandemije bolesti COVID 19“ 2022. Dostupno na: <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/CEPOR-Mala-i-srednja-poduze%C4%87a-u-HR-u-vrijeme-pandemije-COVID-19.pdf> pristupljeno 19.03.2024.

3.1 Karakteristike poduzetnika kao faktor pristupa izvorima financiranja

Jedna od bitnih karakteristika malih i mikro poduzetnika je poduzetništvo. Ova karakteristika uključuje „sposobnost inoviranja, kreativnosti i spremnosti na rizik“⁷⁷. Poduzetnici takvog duha često su spremniji istražiti različite izvore financiranja i prilagoditi se promjenjivim tržišnim uvjetima kako bi došli do sredstava potrebnih za svoje poslovanje, osim toga, kvalitete poput ustrajnosti i ustrajnosti također igraju ključnu ulogu. Male tvrtke često se suočavaju s odbijanjem i preprekama kada traže financiranje⁷⁸. Čak i u teškim okolnostima, poduzetnici koji ustraju i ostanu motivirani i fokusirani vjerojatnije će prevladati izazove i osigurati potrebna sredstva.

Osim toga, karakteristike kao što su vještine financijskog upravljanja i poslovne strategije ključne su za uspješno dobivanje izvora financiranja. Investitori radije ulažu u poduzetnike koji imaju jasnu viziju poslovanja, razumiju tržište i konkurenciju te imaju dobro osmišljen plan za postizanje svojih ciljeva, odnosno kako navode Harel i suradnici, „tržišni neuspjeh uključuje strukturne čimbenike poduzeća koji proizlaze iz kombinacije jedinstvenih karakteristika tih poduzeća ... koji im ne dopuštaju pružanje odgovarajućih rješenja financiranja kompatibilnih s tim poslovima“⁷⁹. Posjedovanje svih gore navedenih ovih vještina omogućuje poduzetnicima da uvjere investitore u održivost i isplativost svog poslovnog modela.

Također je važno naglasiti karakteristike kao što su integritet, transparentnost i odgovornost a upravo mikro i male tvrtke se često oslanjaju na osobne odnose i povjerenje s investitorima kako bi dobile financiranje. Prema Ndlazi i suradnicima, „kako bi vlasnici mikro, malih i srednjih poduzeća poduzeća, menadžeri i zaposlenici uspjeli u odabranoj industriji, moraju biti informirani o tome kako voditi svoje poslovanje s osnovama pouzdanosti i vrijednostima poštenja, integriteta, pravednosti, odgovornosti, lojalnosti i

⁷⁷ Widodo, Aris Slamet. "The correlation of entrepreneurship characteristic, business innovation, and marketing strategy to the resilience of micro, small, and medium enterprises (msme) in the new normal patterns." *E3S Web of Conferences*. Vol. 316. EDP Sciences, 2021.

⁷⁸ Harel, Ronen, Dafna Schwartz, and Dan Kaufmann. "Funding access and innovation in small businesses." *Journal of Risk and Financial Management* 13, no. 9 (2020): 209.

⁷⁹ Ibid, str. 3

suosjecanje⁸⁰. Poduzetnici koji su poznati po svom poštenju imaju veće šanse privući investitore i izgraditi dugoročne poslovne odnose s njima.

Komunikacijske vještine također su ključna karakteristika malih i mikro poduzeća. Poduzetnici koji mogu jasno komunicirati svoj poslovni plan, zahtjeve za financiranjem i prednosti poslovnog modela imaju veće šanse privući interes ulagača. Sposobnost izgradnje konstruktivnih odnosa s potencijalnim investitorima ključna je za dobivanje potrebnog financiranja.

3.2 Karakteristike poduzeća kao faktor pristupa izvorima financiranja

Obilježja poduzeća su značajni čimbenici koji određuju pristup izvorima financiranja, posebno za mikro i mala poduzeća. Takvi subjekti obično imaju jedinstvene izazove u osiguravanju odgovarajućeg kapitala za pokretanje ili proširenje svog poslovanja. Upoznavanje sa značajkama koje utječu na dostupnost financiranja poduzećima daje nam bolje razumijevanje njegovog funkcioniranja i njegovih uzročnih čimbenika. Stabilnost i dosljednost poslovanja odnosno njegova likvidnost bitna je značajka. Kako navodi Kranjčec, „kada dođe do nedostatka likvidnosti to se odražava na povećanje troškova prilikom zaduživanja, gubi se kredibilitet investitora i dolazi do teškoća u poslovanju kao što je problem plaćanja dugova⁸¹. Ulagači su općenito više zainteresirani za tvrtke koje su pokazale predvidljive financijske rezultate tijekom vremena i stabilan rast.

Štoviše, skalabilnost poslovnog modela još je jedan ključni čimbenik koji treba uzeti u obzir obzirom kako upravo tvrtke koje obećavaju i pokazuju potencijal za tržišni rast imaju prednost kada je riječ o privlačenju ulagača. Dobra prilika za ulaganje, sa stajališta investitora, odnosi se na to da tvrtka ima dobro osmišljen plan širenja koji bi rezultirao većim tržišnim udjelom i povratom ulaganja. Nadalje, kako navode Ziaee i suradnici, „skalabilnost

⁸⁰ Ndlazi, Sandile Edwin, et al. "Evaluating Small, Medium and Micro-Enterprises' Ethical Management Practises to Ensure Efficient Business Decision-Making in the eThekweni Municipal Area." *Open Access Library Journal* 10.12 (2023): 1.

⁸¹ Kranjčec, Ana. "Likvidnost i profitabilnost kao pretpostavke uspješnosti poslovanja" Završni rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2023. str. 13, Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:829326> pristupljeno 25.03.2024.

poslovnog modela može ponuditi pristup drugim izvorima sredstava kao što su vjerovnici, partneri i potencijalni investitori⁸². Isto se razmatranje također odnosi na inovativnost i konkurentnost kao važne attribute koji mogu utjecati na pristup financiranju. Subjekti koji su sposobni uvesti nove ideje i imaju potencijal za razvoj proizvoda ili usluga visoke dodane vrijednosti često uživaju veći interes ulagača.

Kada govorimo o profilu tvrtke, jednako kao i karakteristike poduzetnika o kojima je bilo riječ u prethodnom dijelu, nužno je staviti naglasak na transparentnost i dobro korporativno upravljanje kao veliku prednost. Ljudi koji su ulagači žele biti sigurni da su njihova ulaganja u poštene tvrtke, a transparentnost i dobro korporativno upravljanje pomažu u stvaranju tog povjerenja.

Prilagodljivost poduzeća tržišnim i ekonomskim promjenama zbog svoje „upravljive veličine“ pomaže im u natjecanju s velikim organizacijama⁸³ a budući da tvrtke moraju biti prilagodljive sve iznenadne promjene na tržištu mogu se pretvoriti u prednost za tvrtku s malo ili bez ikakvih troškova. Ulaganje u tvrtke koje su fleksibilne i prilagodljive također će im dati bolje šanse za uspjeh jer je veća vjerojatnost da će dobiti sredstva.

3.3 Poslovne prilike kao faktor pristupa izvorima financiranja

Tržišni potencijal jedan je od najvažnijih aspekata poslovnih prilika. Prepoznatljiva ciljna tržišna niša i tržišna potreba za robom ili uslugama tvrtke mame investitore da više ulažu u takve projekte. Kako navode Grek i suradnici „ulagači se nalaze u velikim urbanim regijama jer pokušavaju smanjiti svoje rizike ulaganjem u nekoliko novih projekata i održavanjem bliskih odnosa s poduzetnicima i njihovim novim tvrtkama, a veća i raznovrsnija ponuda financijskih usluga stimulir ulaganje“⁸⁴. Budući da investitori vide potencijal za rast i

⁸² Ziaee Bigdeli, Ali, Feng Li, and Xiaohui Shi. "Sustainability and scalability of university spinouts: A business model perspective." *R&D Management* 46, no. 3 (2016): 504-518.

⁸³ Staniewski, Marcin W., Tomasz Szopiński, and Katarzyna Awruk. "Setting up a business and funding sources." *Journal of Business Research* 69, no. 6 (2016): 2108-2112.

⁸⁴ Grek, Jenny, Charlie Karlsson, and Johan Klaesson. "Market potential and new firm formation." In *Towns in a Rural World*, pp. 67-89. Routledge, 2016. Str. 8

profitabilnost, mikro i male tvrtke koje uspješno identificiraju i ciljaju atraktivne tržišne segmente često imaju lakši pristup financiranju

Investitori su u potrazi za jedinstvenim idejama i konceptima koji će, osim tržišnog potencijala, biti prepoznatljivi na tržištu. Poduzetnički pothvati koji predstavljaju nove ili poboljšane ponude, rješavaju određena pitanja ili kreativno zadovoljavaju zahtjeve kupaca obično izazivaju veći interes financijera, odnosno kako navode Abdulwase i suradnici „za tvrtke je vrlo važno unaprijediti poduzetničku orijentaciju koja uključuje inovativnost, proaktivnost i preuzimanje rizika koji su korisni za obnovu već uspostavljenih poslova i povećanje konkurentnosti na tržištu“⁸⁵. Budući da investitori traže projekte s potencijalom stvaranja konkurentske prednosti i dugoročnog tržišnog uspjeha, inovacija može igrati značajnu ulogu u privlačenju kapitala.

Nadalje, pothvati koji su usklađeni s trenutnim tržišnim zahtjevima i trendovima imaju veću vjerojatnost da će uspjeti u osiguravanju financiranja. Pozornost ulagača najvjerojatnije će privući mikro i mali poslovni subjekti koji mogu zadovoljiti rastuće potrebe tržišta ili ponuditi robu ili usluge koje su u skladu s aktualnim trendovima. Mogućnosti praćenja trendova imaju potencijal za postizanje bržeg povrata ulaganja, a , kako navode Ziaee i suradnici, „vjerojatnije je da će investitori financirati projekte s izgledima za rast i skalabilnost“⁸⁶.

⁸⁵ Abdulwase, Rasheed, et al. "The role of business strategy to create a competitive advantage in the organization." *Open Access J Sci* 4.4 (2020): 136

⁸⁶ Ziaee Bigdeli, Ali, Feng Li, and Xiaohui Shi. "Sustainability and scalability of university spinouts: A business model perspective." *R&D Management* 46, no. 3 (2016): 504-518.

4. Financiranje mikro i malih poslovnih subjekata – područje Europske unije

EU-ovi financijski programi koji podržavaju mikro i mala poduzeća koriste različite oblike financiranja poput zajmova, jamstava i vlasničkih ulaganja. Međutim, važno je napomenuti da ti programi ne pružaju izravno financiranje od strane Europske komisije. Umjesto toga, podrška se kanalizira preko lokalnih, regionalnih ili nacionalnih vlasti te financijskih posrednika poput banaka i fondova rizičnog kapitala.

Financijski instrumenti EU-a su usmjereni na podjelu rizika i primjeri uključuju jamstva financijskim posrednicima za davanje zajmova, financiranje leasingom ili ulaganje s fondovima rizičnog kapitala, uz podršku fondova EU-a. „Ovi programi imaju za cilj podržati poduzeća putem renomiranih financijskih posrednika koji su bliski krajnjim korisnicima i mogu prilagoditi proizvode njihovim potrebama unutar kriterija definiranih od strane Europske komisije“⁸⁷.

„Direktna financijska potpora Europske unije rezervirana je za projekte koji posebno doprinose provođenju programa ili politika EU-a. Također, postoje specifični programi, poput COSME, koji su mobilizirali financijsku potporu za mala i srednja poduzeća, pogotovo u svjetlu pandemije COVID-19. Kroz takve programe, financijski posrednici mogu pružiti financiranje pod povoljnim uvjetima i pojednostavljenim kriterijima prihvatljivosti. Uz to, nacionalne banke i institucije u zemljama članicama EU-a također provode mjere podrške, primjerice, olakšavajući pristup financiranju i pružajući fleksibilnost u otplati postojećih zajmova“⁸⁸.

InvestEU fond - prozor za MSP-ove, temelji se na prethodnim financijskim instrumentima Europske unije poput programa COSME i Horizon 2020. „Cilj mu je pružiti prilagođena financijska rješenja prije svega za MSP-ove, uključujući inovatore, sektore kulture i kreativne industrije te male srednje kapitalizirane tvrtke. Prozor nudi integrirane jamstvene mehanizme i financiranje vlasničkog kapitala za MSP-ove koji su percipirani kao visoki rizik ili imaju nedostatak kolaterala, fokusirajući se na područja poput održivosti, digitalizacije i inovacija. Pristup financijskim instrumentima InvestEU-a dostupan je putem

⁸⁷ European Commission. Access to finance. Dostupno na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance_en pristupljeno 05.06.2024.

⁸⁸ Ibid, pristupljeno 05.06.2024.

portala za pristup financijama, a financijske institucije mogu postati EU posrednici putem izraza interesa. Program ima za cilj iskoristiti privatna sredstva i podržati MSP-ove u svim fazama razvoja. Pod prethodnim programima poput COSME-a, više od 800 000 MSP-ova primilo je 50 milijardi eura potpore za dugoročno financiranje, a gotovo 350 tvrtki dobilo je financiranje vlasničkim kapitalom u ukupnom iznosu od preko 2,5 milijardi eura⁸⁹.

Podaci o dostupnosti i upotrebi financijskih instrumenata među MSP-ovima prikazani su u tablici:

Tablica 2. Dostupnost i upotreba financijskih instrumenata među MSP-ovima na području EU

Godina	Bankovni krediti (%)	Venture Capital (%)	Javne potpore (%)	Crowdfunding (%)	Leasing (%)
2019	45	7	30	5	13
2020	40	8	35	6	11
2021	42	10	33	8	12
2022	41	11	36	10	13
2023	39	12	38	12	14

Izvor. Izrada autora prema: European Commission. (2023). *Annual Report on European SMEs*. Dostupno na: [European Commission website](#), pristupljeno 28.06.2024.; European Investment Bank (EIB). (2023). *Investment Report*. Dostupno na: [EIB website](#) pristupljeno 28.06.2024.; OECD. (2022). *Financing SMEs and Entrepreneurs*. Dostupno na: [OECD website](#) pristupljeno 28.06.2024.

Kako je vidljivo iz Tablice br. 2 Bankovni krediti ostaju dominantan oblik financiranja, ali njihova dostupnost varira zbog strogih kriterija kreditne sposobnosti i često visokih kamatnih stopa. U 2023. godini zabilježen je blagi pad korištenja bankovnih kredita, što se može pripisati inflaciji i promjenjivim uvjetima na tržištu.

Ulaganja rizičnog kapitala bilježe postupan rast. U 2023. godini 12% MSP-ova koristilo je ovaj oblik financiranja, što ukazuje na povećanu sklonost investitora ka potpori inovativnim poduzećima.

⁸⁹ European Commission. InvestEU Fund – SME window. Dostupno na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/investeu/investeu-fund-sme-window_en pristupljeno 05.06.2024.

Javne potpore postale su značajan izvor financiranja, s 38% MSP-ova koji su primili potporu u 2023. godini. Ovo je potaknuto inicijativama EU-a kao što su Horizon Europe i ESI fondovi, koje olakšavaju pristup financijskim sredstvima za istraživanje i razvoj.

Crowdfunding je u porastu, s 12% MSP-ova koji su koristili ovu metodu u 2023. godini. Ovaj način financiranja postaje sve popularniji među start-up poduzećima zbog mogućnosti prikupljanja kapitala uz zadržavanje vlasničke kontrole.

Leasing i faktoring ostaju stabilni izvori likvidnosti, s blagim porastom korištenja. U 2023. godini 14% MSP-ova koristilo je ove instrumente, što ukazuje na njihovu važnost u upravljanju gotovinskim tokovima.

Mikro i mala poduzeća u EU suočavaju se s različitim izazovima u pristupu financiranju. Iako tradicionalni bankovni krediti ostaju najčešći oblik financiranja, sve veći značaj dobivaju alternativni izvori kao što su venture capital, crowdfunding i javne potpore. Ovi trendovi odražavaju promjenjive potrebe i inovativne strategije MSP-ova za osiguranje održivog rasta.

5. Izvješće o financiranju mikro i malih poslovnih subjekata – prikaz Krapinsko-zagorske županije

U ovom dijelu rada fokus će biti stavljan na financiranje mikro i malih poslovnih subjekata na području Krapinsko-zagorske županije. Financiranje mikro i malih poslovnih subjekata na području Krapinsko-zagorske županije ključno je za poticanje gospodarskog razvoja, stvaranje novih radnih mjesta te očuvanje lokalne ekonomije.

Financiranje za mikro i male poslovne subjekte na području Krapinsko-zagorske županije dostupno je kroz različite kanale i institucije. Jedan od najčešćih oblika financiranja je putem banaka i drugih financijskih institucija koje nude različite vrste kredita prilagođene potrebama malih poduzetnika. Program "HBOR – subvencija kredita" pruža subvencioniranje kamatnih stopa na kredite mikro, malim i srednjim poduzećima koja ulažu na tom području. Subvencija iznosi jedan postotni bod, a programi HBOR-a koji ga obuhvaćaju su "Poduzetništvo mladih, žena i početnika" i "Investicije privatnog sektora". Ukupni kreditni potencijal za kredite koje osigurava HBOR u toj županiji iznosi 30 milijuna kuna⁹⁰.

Osim toga, tu su i različiti programi i poticaji koje provode županijske ili lokalne vlasti u suradnji s nacionalnim institucijama. U promatranj županiji postoje različite potpore, uključujući podršku poljoprivrednicima, tradicijskim obrtnicima, proizvođačima zagorskih mlinaca, sufinanciranje nastupa na sajmovima te sufinanciranje energetske certifikata. Osim toga, tu je i Poslovno-tehnološki inkubator Krapinsko-zagorske županije koji pruža integrirani sustav podrške za rast i razvoj poduzetništva putem stručne, savjetodavne i mentorske pomoći za potencijalne i postojeće poduzetnike⁹¹. Vrijedno je spomenuti projekt Business Angels Impact Fund koji se trenutno priprema u Hrvatskoj. „Ovaj projekt ima za cilj stvaranje novog financijskog alata koji će uključiti poslovne anđele, institucionalne ulagače i organizacije za poslovnu podršku kako bi podržali inovativne

⁹⁰ Krapinsko-zagorska županija. HBOR subvencija kredita. Dostupno na: <https://kzz.hr/natjecaj/javni-poziv-hbor-subvencija-kredita/> pristupljeno 20.03.2024.

⁹¹ Poslovno tehnički inkubator Krapinsko-zagorske županije. Dostupno na: <https://inkubator-kzz.hr/> pristupljeno 20.03.2024.

inicijative za razvoj alternativnog tržišta kapitala. Glavni fokus će biti na investicijama koje imaju pozitivan društveni utjecaj“⁹².

Jedan od primjera potpora su bespovratna sredstva ili subvencije namijenjene mikro i malim poduzetnicima za ulaganje u razvoj novih proizvoda, tehnologiju, ili unaprjeđenje poslovnih procesa. Ove potpore često dolaze uz određene uvjete i kriterije, ali mogu biti ključne za ubrzanje rasta i razvoja malih poduzeća. Detalji o subvencijama vidljivi su u obrazloženju proračuna Krapinsko-zagorske županije za 2024. godinu, s projekcijama za 2025. i 2026. godinu. Planirane su subvencije u iznosu od 1.315.209,00 eura za 2024. godinu, koje obuhvaćaju podršku trgovačkim društvima, poljoprivrednicima i obrtnicima. Za 2025. godinu predviđene su subvencije u istom iznosu, dok su za 2026. godinu također planirane subvencije u istom iznosu.

Tablica 3. Struktura rashoda i izdataka prema ekonomskoj klasifikaciji

Broj konta	Rashodi i izdaci	2024		2025		2026	
		Proračun	Udio	Proračun	Udio	Proračun	Udio
3	Rashodi poslovanja	36.137.494,68	58,5%	27.854.758,88	48,3%	27.744.890,34	72,3%
31	Rashodi za zaposlene	5.028.592,10	8,1%	4.660.073,49	8,1%	4.954.757,16	12,9%
32	Materijalni rashodi	15.278.093,02	24,7%	11.543.304,83	20,0%	11.284.673,62	29,4%
34	Financijski rashodi	196.146,93	0,3%	195.516,93	0,3%	194.896,93	0,5%
35	Subvencije	1.315.209,00	2,1%	1.315.209,00	2,3%	1.315.209,00	3,4%
36	Pomoći unutar općeg proračuna	1.753.623,63	2,8%	1.537.224,63	2,7%	1.431.923,63	3,7%
37	Naknade građanima i kućanstvima	4.028.280,00	6,5%	4.026.580,00	7,0%	4.026.580,00	10,5%
38	Donacije i ostali rashodi	8.537.550,00	13,8%	4.576.850,00	7,9%	4.536.850,00	11,8%

Izvor. Obrazloženje proračuna Krapinsko-zagorske županije za 2024. godinu s projekcijama za 2025. i 2026. Godinu.

Pored toga, postoje i različiti programi mentorstva, edukacije i savjetovanja koje nude različite organizacije i institucije kako bi pružile podršku mikro i malim poduzetnicima u razvoju njihovih poslovnih ideja i strategija. Ovi programi često imaju za cilj jačanje poslovnih vještina i kapaciteta poduzetnika, što im omogućuje da uspješnije upravljaju svojim poslovanjem i lakše pristupe financijskim resursima.

⁹² BAIF, dostupno na: <https://baif.hr/> pristupljeno 20.03.2024.

Zaključak

Pristup financiranju za mikro i mala poduzeća ključan je za promicanje održivog gospodarskog rasta, inovacija i otvaranja radnih mjesta. U ovoj studiji istražene su različite opcije financiranja koje su dostupne tim poduzećima te je procijenjen njihov značaj i utjecaj na lokalna gospodarstva. Financiranje mikro i malih poduzeća može biti izazovno zbog problema kao što su ograničena sredstva, skupi zajmovi i nedostatak financijskih institucija u blizini.

Ispitujući različite metode financiranja poput zajmova, bespovratnih sredstava, rizičnog kapitala i alternativnog financiranja kao što je grupno financiranje, otkrili smo da svaka opcija ima svoje prednosti i nedostatke. Važno je odabrane izvore financiranja uskladiti s posebnim potrebama svakog poslovnog subjekta. Također je naglašena uloga javnog sektora, privatnog sektora i civilnog društva u podršci mikro i malim poduzetnicima kroz različite programe potpora, edukacija i mentorstva. Suradnja svih relevantnih dionika ključna je za stvaranje poticajnog okruženja koje će olakšati pristup financijskim resursima i potaknuti održivi rast malih poduzeća.

U konačnici, kako bi se osigurao uspješan razvoj mikro i malih poslovnih subjekata, potrebno je kontinuirano raditi na poboljšanju okvira za financiranje, promicanju poduzetničke kulture te jačanju kapaciteta poduzetnika. Samo kroz integrirani pristup i podršku svih relevantnih dionika možemo osigurati prosperitetno poslovanje mikro i malih poduzetnika i doprinijeti razvoju lokalnih ekonomija.

Bibliografija

Abdulwase, Rasheed, et al. "The role of business strategy to create a competitive advantage in the organization." *Open Access J Sci* 4.4 (2020): 136

Aderemi, Abdulmajeed Muhammad Raji, and Muhammad Shahrul Ifwat Ishak. "Crowdfunding as an alternative mode of financing for micro and small enterprises: a proposed qard-al-Hasan contract." *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)* 3, no. SI (2020): 95-118

BAIF, dostupno na: <https://baif.hr/> pristupljeno 20.03.2024.

Calic, Goran. "Crowdfunding." *The SAGE Encyclopedia of the internet* 1 (2018): 112-114..

CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva. Izvješća o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021.: „Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj u uvjetima pandemije bolesti COVID 19“ 2022. Dostupno na: <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/CEPOR-Mala-i-srednja-poduze%C4%87a-u-HR-u-vrijeme-pandemije-COVID-19.pdf> pristupljeno 19.03.2024.

Claudino, Tiago Bomfim, Sandra Maria dos Santos, Augusto C ezar de Aquino Cabral, and Maria Naiula Monteiro Pessoa. "Fostering and limiting factors of innovation in Micro and Small Enterprises." *RAI Revista de Administra o e Inova o* 14, no. 2 (2017): 130-139.

Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. How are European SMEs doing? Insights from the SME Performance Review. European Commission. 2023. Dostupno na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/how-are-european-smes-doing-insights-sme-performance-review-2023-07-10_en pristupljeno 23.04.2024.

Du, Junjuan, and Zheng-Qun Cai. "The impact of venture capital on the growth of small-and medium-sized enterprises in agriculture." *Journal of Chemistry* 2020 (2020): 1-8.. Dostupno na: <https://www.hindawi.com/journals/jchem/2020/2328171/> pristupljeno 17.03.2024.

Ekpu, Victor. "Small Business Lending by Large and Small Banks: A Survey of the Literature." In *Presented at the Scottish Graduate Programme in Economics (SGPE), PhD Annual Conference, Crieff, Scotland*. 2011.

- European Commission. Crowdfunding explained. Dostupno na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en pristupljeno 21.04.2024.
- European Commission. Annual Report on European SMEs. 2023. Dostupno na: European Commission website, pristupljeno 28.06.2024.;
- European Investment Bank (EIB). Investment Report. 2023. Dostupno na: EIB website pristupljeno 28.06.2024.;
- Faster Capital. 1. What are the benefits of participating in grant programs for businesses? Dostupno na: <https://fastercapital.com/questions/what-are-the-benefits-of-participating-in-grant-programs-for-businesses.html> pristupljeno 20.03.2024.
- Galić K. Računovodstveni tretman financijskih obveza u poduzeću Kraš d.d. Zagreb [Diplomski rad]. Pula: Sveučilište Jurja Dobrile u Puli; 2023 str. 19. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:137:543060> pristupljeno 19.03.2024.
- Grek, Jenny, Charlie Karlsson, and Johan Klaesson. "Market potential and new firm formation." In *Towns in a Rural World*, pp. 67-89. Routledge, 2016.
- Grozdanovska, Vesna, Nikolche Jankulovski, and Katerina Bojkovska. "Source of business financing." *European Journal of Business and Management* 9, no. 1 (2017): 71-79.
- Haider, Syed Hussain, Chief Strategy Officer, Muzaffar Asad, Minaa Fatima, and Rana Zain Ul Abidin. "Microfinance and performance of micro and small enterprises: Does training have an impact." *indicators* 4, no. 1 (2017).
- Hamilton, Leonora C., and Ramachandra Asundi. "Technology usage and innovation: Its effect on the profitability of SMEs." *Management Research News* 31, no. 11 (2008): 830-845.
- Harel, Ronen, Dafna Schwartz, and Dan Kaufmann. "Funding access and innovation in small businesses." *Journal of Risk and Financial Management* 13, no. 9 (2020): 209.
- Harrison, Richard T., Babangida Yohanna, and Yannis Pierrakis. "Internationalisation and localisation: Foreign venture capital investments in the United Kingdom." *Local Economy* 35, no. 3 (2020): 230-256.

- Hayes Adam, "What is Venture Capital?". Investopedia. 2024. Dostupno na: <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp> pristupljeno 17.03.2024.
- Horvatin, Ana. "Mikro i malo poduzetništvo u Hrvatskoj." Završni rad, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, 2021. str. 9. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:148:267659>, pristupljeno 22.04.2024.
- Hossain, Mokter, and Gospel Onyema Oparaocha. "Crowdfunding: Motives, definitions, typology and ethical challenges." *Entrepreneurship Research Journal* 7, no. 2 (2017).
- Hrvatska enciklopedija, Leasing. Dostupno na: <https://www.enciklopedija.hr/clanak/leasing> pristupljeno 20.03.2024.
- Hulme, David. "Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice." *World development* 28, no. 1 (2000): 79
- International Labour Organization, *Micro and small enterprises: engines of job creation*, 2023. Dostupno na: <https://ilostat.ilo.org/micro-and-small-enterprises-engines-of-job-creation/> pristupljeno 18.02.2024.
- Jassim, J., and Maham Khawar. "Defining micro, very small & small enterprises: Moving towards a standard definition-continuum." Islamabad: Pakistan Microfinance Network (2018). Dostupno na: <https://www.pmn.org.pk/publications/Defining%20Micro,%20Very%20Small%20&%20Small%20Enterprises.pdf> pristupljeno 18.02.2024.
- Jiang, Xiandeng, Hongyan Liang, and Zilong Liu. "Entrepreneurial Firms' Financing Choice: Borrowing from Suppliers Versus Borrowing from Banks." Available at SSRN 4041268 (2022).
- Karadjova, Vera, Snezana Dicevska, Pece Nikolovski, Goce Menkinoski, and Igor Zdravkoski. "Small Businesses-Between the Development Intensification and Their Problems." *International Journal of Sciences: Basic and Applied Research (IJSBAR)* (2016). Str. 298 Dostupno na: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=b9cbdc43a0e46032231683457cd8479dc31c27df> pristupljeno 19.03.2024.
- Katuša, Ivan. "Obilježja i značenje malih i srednjih poduzeća za hrvatsko gospodarstvo." Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, Agronomski fakultet, 2017. Str. 15 Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:204:605175> pristupljeno 22.04.2024.

- Kranjčec, Ana. "Likvidnost i profitabilnost kao pretpostavke uspješnosti poslovanja" Završni rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2023. str. 13, Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:829326> pristupljeno 25.03.2024.
- Krapinsko-zagorska županija. HBOR subvencija kredita. Dostupno na: <https://kzz.hr/natjecaj/javni-poziv-hbor-subvencija-kredita/> pristupljeno 20.03.2024.
- Kronenberger C. "The Top 10 Entrepreneurial Mistakes that Startup Studios Help Address". Startup Studio Insider. 2020. Dostupno na: <https://medium.com/startup-studio-insider/mistakes-startup-studios-help-address-3831d1399347> pristupljeno 18.03.2024.
- Kumaş, Handan, Atalay Çağlar, and Hacer Simay Karaalp. "Firm size and labour market segmentation theory: Evidence from Turkish micro data." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 150 (2014): 360-373.. Dostupno na: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814050770/pdf?md5=40678a5e3da36a2621795c2b5d357b90&pid=1-s2.0-S1877042814050770-main.pdf> pristupljeno 19.02.2024.
- Kuzman, Lara. "Uloga i značaj poslovnih anđela." Završni rad, Sveučilište u Rijeci, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, 2021. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:191:175024> pristupljeno 17.03.2024.
- Li, Yue, and Martin Rama. "Firm dynamics, productivity growth, and job creation in developing countries: The role of micro-and small enterprises." *The World Bank Research Observer* 30, no. 1 (2015): 3-38.
- López-Ortega, Eugenio, Damian Canales-Sanchez, Tomás Bautista-Godinez, and Santiago Macias-Herrera. "Classification of micro, small and medium enterprises (M-SME) based on their available levels of knowledge." *Technovation* 47 (2016): 59-69.
- Managing Partner," RIII Ventures". Rutchik Sources and Selects the Startups. 2017. Prema Wikipedija. Venture Capital. 2019. Dostupno na: https://en.wikipedia.org/wiki/Venture_capital pristupljeno 17.03.2024.
- Mandic A, Mandic V. Analysis of key challenges of family businesses: the Croatian context. *International Journal of Contemporary Business and Entrepreneurship*. 2020;1(2):71
- Matejun, Marek. "The role of flexibility in building the competitiveness of small and medium enterprises." *Management* 18, no. 1 (2014): 152

- McKaskill, Tom. "An introduction to angel investing." Melbourne, Breakthrough, Australia (2009).
- Megersa, Kelbesa. "Improving SMEs' access to finance through capital markets and innovative financing instruments: some evidence from developing countries." Nairobi Securities Exchange website: <https://www.nse.co.ke> (2020).
- Ndlazi, Sandile Edwin, et al. "Evaluating Small, Medium and Micro-Enterprises' Ethical Management Practises to Ensure Efficient Business Decision-Making in the eThekweni Municipal Area." *Open Access Library Journal* 10.12 (2023): 1.
- Neuberger, Doris, and Solvig R athke-D oppner. "Leasing by small enterprises." *Applied Financial Economics* 23, no. 7 (2013): 4
- Nurse, Ryan, Paul Pounder, and Glyn B. Williams. "Identified shortcomings of small and micro manufacturers: the Barbados Case". *Industrial*: 220, str. 223-224 Dostupno na: https://www.researchgate.net/profile/Kit-Fai-Pun-2/publication/377210339_Proceedings_of_the_Industrial_Engineering_and_Management_IEM-2006_Conference_on_Building_Engineering_and_Management_Competence_Edited_by_K_F_Pun/links/659a84ac3c472d2e8eb98531/Proceedings-of-the-Industrial-Engineering-and-Management-IEM-2006-Conference-on-Building-Engineering-and-Management-Competence-Edited-by-K-F-Pun.pdf#page=247 pristupljeno 19.02.2024.
- OECD. *Financing SMEs and Entrepreneurs*. 2023. Dostupno na: OECD website pristupljeno 28.06.2024.
- Opširnije o ulozi mikro i malih poduzeća u lokalnoj ekonomiji na: 7 ways small businesses benefit the community. 2024. Dostupno na: <https://www.oliverpos.com/7-ways-small-businesses-benefit-the-community/> pristupljeno 22.04.2024.
- Ordanini, Andrea, Lucia Miceli, Marta Pizzetti, and Anantharanthan Parasuraman. "Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms." *Journal of service management* 22, no. 4 (2011): 443-470.
- Pantaler, Manuela. "Značaj malog poduzetništva u Hrvatskoj." *Diplomski rad, Sveučilište Sjever*, 2018. Str. 29-30. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:122:572670> pristupljeno 22.04.2024.
- Pedraza, Jorge Morales. "The micro, small, and medium-sized enterprises and its role in the economic development of a country." *Business and Management Research* 10, no. 1 (2021): 33.

- Portovaras, Tetiana, Zhanna Harbar, Ihor Sokurenko, and Iuliia Samoilyk. "Management of small business entities." *Independent Journal of Management & Production* 11, no. 8 (2020): 680-694.
- Poslovno tehnički inkubator Krapinsko-zagorske županije. Dostupno na: <https://inkubator-kzz.hr/> pristupljeno 20.03.2024.
- Rachleff, Andy. "Why Angel Investors Don't Make Money... And Advice For People Who Are Going To Become Angels Anyway." (2012). Dostupno na: <https://www.blconsulting.org/public/uploads/files/Why%20Angel%20Investors%20Don't%20Make%20Money.pdf> pristupljeno 18.03.2024.
- Radas, Sonja, Ivan-Damir Anić, Azra Tafro, and Vanja Wagner. "The effects of public support schemes on small and medium enterprises." *Technovation* 38 (2015): 14
- Radas, Sonja, Ivan-Damir Anić, Azra Tafro, and Vanja Wagner. "The effects of public support schemes on small and medium enterprises." *Technovation* 38 (2015): 9-12.
- Ribić D, Krnjaić L. Fondovi rizičnoga kapitala. Zbornik radova Međimurskog veleučilišta u Čakovcu. 2022;13(2):66
- Rončević A, Šafarić PF. Crowdfunding as a Financing Alternative for Entrepreneurial Ventures. *Croatian Regional Development Journal*. 2023;4(1):36
- Singer, Slavica, Nataša Šarlija, Sanja Pfeifer, and Sunčica Oberman Peterka. "Što čini Hrvatsku (ne) poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2016." (2017).
- Šišara, Jelena. "Faktori utjecaja na pristup izvorima financiranja i uspješnost mikro i malih poduzeća." Doktorska disertacija. Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Faculty of Economics in Osijek, 2022. Str. 69 Dostupno na: <https://repositorij.efos.hr/islandora/object/efos:4880/datastream/PDF/download> pristupljeno 20.03.2024.
- Staniewski, Marcin W., Tomasz Szopiński, and Katarzyna Awruk. "Setting up a business and funding sources." *Journal of Business Research* 69, no. 6 (2016): 2108-2112.
- Štavlić, Katarina, Igor Štavlić, and Krešimir Lacković. "The importance of employee education and information and communication tools for maintenance and measuring the performance of micro-

enterprises." In International Conference on Organization and Technology of Maintenance. Cham: Springer International Publishing, 2021.

Uusiku, Elise Peneyambeko. "The impact of microfinance on the growth of micro, small and medium enterprises in Namibia." (2019). Str. 17. Dostupno na: https://open.uct.ac.za/bitstream/handle/11427/30397/thesis_com_2019_uusiku_elise_peneyambeko.pdf?sequence=1 pristupljeno 13.03.2024.

Vogl JD. Implementing product diversification strategies for small and medium retail businesses' sustainability (Doctoral dissertation, Walden University). 2018.

Widodo, Aris Slamet. "The correlation of entrepreneurship characteristic, business innovation, and marketing strategy to the resilience of micro, small, and medium enterprises (msme) in the new normal patterns." E3S Web of Conferences. Vol. 316. EDP Sciences, 2021.

Zakon o računovodstvu (Narodne novine br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20, 114/22, 82/23)

Zakon o trgovačkim društvima (Narodne Novine br. 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15, 40/19, 34/22, 114/22, 18/23, 130/23)

Ziaee Bigdeli, Ali, Feng Li, and Xiaohui Shi. "Sustainability and scalability of university spinouts: A business model perspective." R&D Management 46, no. 3 (2016): 504-518.

Popis ilustracija

Tablice

Tablica 1.	Ocjena 'Pristup novcima', kao jedne od komponenti poduzetničke okoline u 2019. I 2020. godini - GEM istraživanje	23
Tablica 2.	Dostupnost i upotreba financijskih instrumenata među MSP-ovima na području EU	31
Tablica 3.	Struktura rashoda i izdataka prema ekonomskoj klasifikaciji	34