

# Mogućnosti financiranja novog poslovnog pothvata u Republici Hrvatskoj

---

Hiller Grmuša, Brigita

Master's thesis / Diplomski rad

2024

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics and Business in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:022218>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-03-31**



*Repository / Repozitorij:*

[EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek](#)



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku  
Ekonomski fakultet u Osijeku  
Sveučilišni diplomski studij (*Financijski menadžment*)

Brigita Hiller Grmuša

**MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA NOVOG POSLOVNOG  
POTHVATA U REPUBLICI HRVATSKOJ**

Diplomski rad

Osijek, 2024.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku  
Ekonomski fakultet u Osijeku  
Sveučilišni diplomski studij (*Financijski menadžment*)

Brigita Hiller Grmuša

**MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA NOVOG POSLOVNOG  
POTHVATA U REPUBLICI HRVATSKOJ**

Diplomski rad

**kolegij: Financijsko posredništvo**

JMBAG: 1311028759

e-mail: brigitahillergmusa@gmail.com

Mentor: prof. dr. sc. Dubravka Pekanov

Osijek, 2024.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek  
Faculty of Economics and Business in Osijek  
University Graduate Study (*Financial Management*)

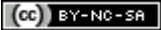
Brigita Hiller Grmuša

**POSSIBILITIES OF FINANCING A NEW BUSINESS  
VENTURE IN THE REPUBLIC OF CROATIA**

Final paper

Osijek, 2024.

**IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI, PRAVU PRIJENOSA  
INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA, SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U  
INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I  
TISKANE VERZIJE RADA**

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je diplomski rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom *Creative Commons Imenovanje – Nekomercijalno – Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska*. 
3. Kojom izjavljujem da sam suglasna da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o visokom obrazovanju i znanstvenoj djelatnosti, NN 119/2022).
4. izjavljujem da sam autorica predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

**Ime i prezime studenta:** Brigita Hiller Grmuša

**JMBAG:** 1311028759

**OIB:** 36826837690

**e-mail za kontakt:** brigitahillergmusa@gmail.com

**Naziv studija:** Financijski menadžment

**Naslov rada:** Mogućnosti financiranja novog poslovnog pothvata u Republici Hrvatskoj

**Mentorica rada:** prof. dr. sc. Dubravka Pekanov

U Osijeku, 2024. godine

Potpis Brigita Hiller Grmuša

## **Sadržaj:**

<b>1. Uvod</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Teorijska podloga i prethodna istraživanja</b> .....	<b>3</b>
2.1. Pokretanje novog poslovnog pothvata .....	3
2.1.1. Značaj poduzetništva za gospodarstvo.....	3
2.1.2. Vrste poslovnih pothvata i poduzetništva .....	4
2.1.3. Izazovi i prepreke u pokretanju novog poslovnog pothvata.....	5
2.2. Izvori financiranja novog poslovnog pothvata .....	6
2.2.1. Kreditiranje kao izvor financiranja poslovnih pothvata.....	6
2.2.2. Alternativni izvori financiranja poslovnih pothvata .....	9
2.3. Kreditiranje poslovnih pothvata .....	16
2.3.1. Uloga banke kao financijskog posrednika .....	17
2.3.2. Vrste kredita .....	18
2.3.3. Kreditiranje poslovnog pothvata kreditima komercijalnih banaka i HBOR-a ..	21
2.3.4. Prednosti i nedostaci kreditiranja u usporedbi s drugim opcijama .....	22
<b>3. Metodologija rada</b> .....	<b>25</b>
<b>4. Opis istraživanja i rezultati istraživanja</b> .....	<b>26</b>
4.1. Pregled ponude kreditnih proizvoda za nove poslovne pothvate .....	26
4.2. Načini i uvjeti korištenja kreditnih sredstava .....	28
4.3. Analiza učinaka pandemije COVID-19 na kreditiranje poslovnih subjekata .....	32
<b>5. Rasprava</b> .....	<b>35</b>
<b>6. Zaključak</b> .....	<b>37</b>
<b>Popis literature</b> .....	<b>39</b>
<b>Popis tablica</b> .....	<b>44</b>

## **Mogućnosti financiranja novog poslovnog pothvata u Republici Hrvatskoj**

## SAŽETAK

Fokus rada je na mogućnostima pribavljanja financijskih sredstava za razvoj poduzetničkih ideja, s naglaskom na korištenje kredita kao izvora financiranja. Radom je istražena uloga banaka u kreditiranju novih poslovnih pothvata u Republici Hrvatskoj. Analizirani su ponuda i mogućnosti kreditiranja, uspoređivani s drugim metodama financiranja te je pružen uvid u trenutne uvjete kreditiranja odabranih bankarskih institucija.

Istraživanje je pokazalo kako se ponuda kreditnih proizvoda za nove poslovne pothvate, u smislu pokretanja novog poduzeća ili pothvata poduzetnika početnika, može svesti na dva elementa: program Hrvatske banke za obnovu i razvitak „Poduzetništvo mladih, žena i početnika“ te program Erste banke „Poduzetnički starter“. Programi se razlikuju prema određenim važnim uvjetima kao što su rok otplate kredita, maksimalna duljina poslovanja kako bi se mogao dobiti kredit, način otplate kredita, itd. Sve, izuzev dvije, banke u Hrvatskoj uključene su u program Hrvatske banke za obnovu i razvitak. Osim u suradnji s partnerima, Hrvatska banka za obnovu i razvitak kreditiranje može provoditi i samostalno, a model kreditiranja ovisan je o tome koliki iznos će se odobriti, uz koje uvjete osiguranja i slično. Program Hrvatske banke za obnovu i razvitak počeo se provodi u 2024. godini, čime je ponuda kreditnih proizvoda za nove poslovne pothvate značajno unaprjeđena. U pandemiji, pristup kreditiranju novih poslovnih pothvata bio je otežan, a banke su postrožile uvjete za odobravanje kredita. Međutim, gospodarski oporavak i poboljšanje stanja u bankarskom sektoru bankama je omogućilo plasiranje novih kreditnih proizvoda, kao što je i spomenuti program.

**Ključne riječi:** *kredit, kreditiranje, poslovni pothvat, nova poduzeća, startup*

## **ABSTRACT**

The focus of this paper is on the possibilities of obtaining financial resources for the development of entrepreneurial ideas, with an emphasis on the use of credit as a source of finance. The paper examines the role of banks in financing business start-ups in the Republic of Croatia. The offer and lending options are analyzed, compared with other financing methods and an insight is given into the current lending conditions of selected banking institutions.

The research has shown that the range of credit products for new businesses can be reduced to two elements with regard to the establishment of a new business or the plans of a young entrepreneur. These are the program of the Croatian Bank for Reconstruction and Development „Entrepreneurship of youth, women and beginners“ and the program of Erste Bank „Entrepreneurial starter“. The programs differ in some important points, such as the repayment period of the loan, the maximum duration of business activity to receive a loan, the type of loan repayment, etc. All but two banks in Croatia are included in the program of the Croatian Bank for Reconstruction and Development. Development can also grant loans independently, and the loan model depends on the amount to be granted, security conditions and similar factors. The Croatian Bank for Reconstruction and Development's program started in 2024 and has significantly improved the range of loan products for new ventures. During the pandemic, access to credit for new businesses was difficult and banks tightened credit conditions. However, the economic recovery and the improvement of the situation in the banking sector allowed banks to market new credit products such as the above-mentioned program.

**Keywords:** *loans, lending, business venture, new companies, startup*



## 1. Uvod

Banke kao financijski posrednici obavljaju različite uloge, a jedna od važnih uloga je kreditiranje gospodarstva, odnosno poslovnih subjekata. Kao što je poznato, za razvoj i izvođenje mnogih poduzetničkih ideja potrebni su kapital i financijska sredstva. Pokretanje poslovnog pothvata može biti financirano vlastitim i tuđim sredstvima, kao i njihovom kombinacijom. Poduzetnici koji nemaju dovoljno vlastitih sredstava, moraju se koristiti i tuđim sredstvima ne bi li prikupili dovoljnu količinu kapitala. Jedan od važnih načina korištenja tuđih sredstava predstavlja uzimanje kredita za pokretanje poslovanja.

Iako se možda čini kako poduzetnici s kvalitetnom poduzetničkom idejom lako dolaze do izvora financiranja, u praksi to nije baš tako. Problem s pronalaskom izvora financiranja je u tome što svaki poduzetnički i poslovni pothvat u osnovi podrazumijeva određeni rizik. Ukoliko taj rizik ne bi postojao, svako bi se mogao baviti poduzetništvom te si na taj način osigurati prihode. Uspješni poduzetnici trebaju posjedovati određena znanja, sposobnosti i vještine, ali i karakteristike ličnosti među kojima su svakako istaknute i hrabrost te upornost.

Što je poslovni pothvat rizičniji, u pravilu će biti teže i pribaviti financijska sredstva za njegovo realiziranje. Navedeno posebno vrijedi za određene izvore financiranja među kojima je svakako i kreditiranje. Banke odobravaju velik broj kredita, od kojih su neki više, a neki manje rizični. Ukoliko procijeni kako je poslovni pothvat visoko rizičan, banka može ne ulaziti u kreditiranje takvog pothvata ili će se odlučiti na višu cijenu kredita i strože instrumente osiguranja. Ponuda kredita za poslovne pothvate razlikuje se od banke do banke. Kako bi pronašao najbolju ponudu, poduzetnik treba istražiti mogućnosti kreditiranja kod različitih banaka.

S obzirom na veliki značaj poduzetništva za razvoj gospodarstva, država različitim mjerama promovira i potiče poduzetništvo. Među njima je i subvencioniranje kredita za poslovne subjekte, zbog čega korisnici kredita dobivaju povoljnije uvjete u vidu nižih kamatnih stopa, duljeg roka otplate i počeka, jamstva koje država pruža i sl. Prilikom donošenja odluke o izboru izvora financiranja poduzetnik treba sve te mogućnosti uzeti u obzir i analizirati. Kreditiranje će ponekad biti i jedina opcija financiranja, dok u nekim slučajevima ta opcija neće biti dostupna ili će biti nepovoljna u odnosu na alternativne izvore financiranja.

Stoga, u teoriji i praksi javljaju se različite mogućnosti financiranja poslovnog pothvata. Svrha ovog rada je ukazati na takve mogućnosti u Republici Hrvatskoj te ocijeniti zastupljenost ponude kredita za nove poslovne pothvate. Prvi cilj ovog rada uključuje usporedbu mogućnosti i izvora financiranja novih poslovnih pothvata te analizu izazova i prepreka u pokretanju novog poslovnog pothvata. Drugi cilj rada je analizirati praktične mogućnosti kreditiranja novog poslovnog pothvata na području Republike Hrvatske, ocijeniti njihovu kvalitetu te izvršiti usporedbu.

Struktura rada podijeljena je na šest glavnih cjelina. Nakon uvoda opisana je i razmotrena teorijska podloga i prethodna istraživanja. U okviru navedenog poglavlja nalaze se cjeline u kojima su obrađeni pokretanje novog poslovnog pothvata, izvori financiranja te kreditiranje poslovnog pothvata. Svako od navedenih poglavlja podijeljeno je na potpoglavlja. U trećoj cjelini pojašnjena je metodologija rada. Četvrta cjelina praktične je naravi te sadrži opis istraživanja i rezultate istraživanja. Podijeljena je na tri poglavlja koja se bave pregledom ponude kreditnih proizvoda za nove poslovne pothvate, opisa načina i uvjeta korištenja kreditnih sredstava te analizom utjecaja pandemije COVID-19 na kreditiranje. Nakon tog praktičnog dijela slijedi rasprava o rezultatima istraživanja. U posljednjoj cjelini naveden je zaključak, nakon kojeg se još nalaze popisi literature, tablica i slika.

## **2. TEORIJSKA PODLOGA I PRETHODNA ISTRAŽIVANJA**

Pokretanje novog poslovnog pothvata složen je i zahtjevan proces. Važan dio tog procesa je osiguravanje dostatnih izvora financiranja. U pronalaženju izvora financiranja poduzetnici se susreću s brojnim izazovima i preprekama, a njihovo uspješno prevladavanje od velikog je značaja za uspješnost i samog poslovnog pothvata.

### **2.1. Pokretanje novog poslovnog pothvata**

Uspješnost poslovnog pothvata utječe na ekonomsko blagostanje pojedinca i poduzeća, međutim, značaj poduzetništva je i puno širi. Poduzetništvo rezultira različitim pozitivnim utjecajima na nacionalna i globalno gospodarstvo.

#### *2.1.1. Značaj poduzetništva za gospodarstvo*

Škrtić i Mikić (2011) poduzetništvo definiraju kao proces kreiranja vrijednosti putem kombiniranja različitih resursa kako bi se iskoristile prilike. Poduzetništvo obuhvaća sve aktivnosti poduzetnika usmjerene na ulaganja, integraciju potrebnih resursa, proširenje na nove tržišne segmente te razvoj novih proizvoda, ciljnih skupina i tehnologija. Posebno se ističe u vremenima promjena, nepredvidljivih uvjeta, kriza i promjene okoline. Suvremeni pristup poduzetništvu teži razviti okruženje koje potiče individualnu inicijativu, kreativnost i inovacije te stvara atmosferu koja potiče premošćivanje postojećeg i oblikovanje novog, progresivnijeg i humanijeg društva.

Prema Knežević i Žiljak (2018) značaj poduzetništva za globalna gospodarstva proizlazi iz činjenice da poduzetnici, posebice mala i srednja poduzeća, angažiraju otprilike 60 % radne snage i stvaraju između 50 % i 60 % dodane vrijednosti. Poduzetništvo ima ključan utjecaj na efikasnost i ekonomski napredak zemalja, a također može imati i dublje implikacije na društvene aspekte poput demografije .

Gregorić, Hegeduš i Kolenko (2018) ističu kako je poduzetništvo ključni element ili resurs nužan za pokretanje i vođenje proizvodnih aktivnosti. Navedeno uključuje ne samo ideju za osnivanje poduzeća, već i planiranje i vođenje proizvodnih procesa. Buble i Kružić (2006) ističu kako poduzetnici generiranjem novih proizvoda i usluga osiguravaju ponudu te utječu na proizvodnju i potrošnju, uvoz i izvoz, a samim time i na bruto domaći proizvod.

Gregorić, Hegeduš i Kolenko (2018) navode kako su poduzetnici ključni pokretač gospodarskog razvoja u svim naprednim državama, iz razloga što otvaraju nova radna mjesta smanjuju nezaposlenost kroz svoj stalni rad te primjenjuju inovativne pristupe. S obzirom da stvara većinu radnih mjesta, poduzetništvo je stoga i glavni izvor zaposlenja.

Božić i Radas (2005) smatraju kako poduzetništvo ima značajan utjecaj i na poticanje inovacija u društvu, dok inovativne inicijative igraju ključnu ulogu u postizanju poslovnog uspjeha i poticanju gospodarskog napretka. Nadalje, prema Gregorić, Hegeduš i Kolenko (2018), inovacije posjeduju direktan utjecaj na povećanje produktivnosti i rast konkurentnosti.

S obzirom na različite pozitivne utjecaje poduzetništva na gospodarstvo, u interesu je svake države imati razvijeno poduzetništvo. Ono se može odvijati na različite načine, a u okviru poduzetništva i poslovanja moguće je poduzimati različite vrste poslovnih pothvata.

### *2.1.2. Vrste poslovnih pothvata i poduzetništva*

Buble i Kružić (2006) napominju kako se poduzetništvo može klasificirati na različite načine, a jedna od najčešćih podjela je prema veličini poduzeća, koja uključuje mala, srednja i velika poduzeća. Pešić (2011) iznosi sljedeću podjelu poduzetništva:

- prema broju zaposlenih (mikro – do 9 zaposlenih, mala – do 49 zaposlenih, srednja – do 200 ili 250 zaposlenih, velika – više od 200 ili 250),
- životnoj fazi (poduzeća nedavno osnovana, zrelija poduzeća),
- području/grupi (razvijena područja/ bolje stojeće društvene grupe te nerazvijena područja, slabije pozicionirane, marginalne društvene grupe),
- sektoru (tradicionalni sektor, informacijsko-komunikacijske tehnologije, znanost i obrazovanje, itd.).

Udovičić (2011) nadodaje kako postoje i određene specifične vrste poduzetništva kao što je npr. obiteljsko poduzetništvo, čiji su nositelji i osnivači članovi obitelji, dok Šimunić Rod, Bursać i Vreš (2021) spominju i socijalno poduzetništvo, koje teži inovativnom rješavanju postojećih društvenih problema.

Tkalec (2011) navodi kako je poduzetništvo i sposobnost pokretanja, vođenja i razvijanja poslovnog pothvata s adekvatnim kapitalom, što često donosi određeni stupanj neizvjesnosti i rizika. Navedeno obuhvaća raznolike poslovne aktivnosti u kojima poduzetnik prepoznaje

priliku, ulaže vlastiti ili tuđi kapital, osigurava potrebna sredstva, zapošljava radnu snagu te nastoji ostvariti profit.

Poslovni (poduzetnički) pothvat širok je pojam jer može uključivati osnivanje poduzeća, proširenje proizvodne linije, uvođenje novog proizvoda, internacionalizaciju poslovanja, uvođenje inovacija u poslovanje, implementiranje elektroničke trgovine, socijalne inicijative, kupovinu franšize ili licence, nabavljanje i implementiranje opreme te infrastrukture za poslovanje, itd. Poslovni pothvat obuhvaća široki raspon aktivnosti, znatno širi nego što je to slučaj s vrstama poduzetništva. Zapravo se može reći da, s obzirom na kontinuirane inovacije u društvu, poslovnih pothvata ima beskrajno mnogo. Svaki poslovni pothvat sastoji se od određenih faza, u kojima se često javljaju i različiti izazovi te prepreke.

### *2.1.3. Izazovi i prepreke u pokretanju novog poslovnog pothvata*

Lukić et. al. (2014) navode kako poslovni pothvat prolazi kroz različite faze kao što su osmišljavanje ideje, planiranje provedbe, ulaganja u realizaciju ideje (novac, vrijeme, znanje), organiziranje i vođenje, implementiranje ideje te vrednovanje rezultata provedbe ideje.

Lupić i Bujan (2017) ističu kako svaki dobro planirani i provedeni poslovni pothvat omogućuje vlasniku kontrolu nad vlastitom sudbinom. Iako mnoge prednosti privlače one koji ulaze u poduzetništvo, otvaranje i održavanje uspješnog poslovanja često nije jednostavno kao što se može činiti. Unatoč tome poduzetništvo može donijeti veliku financijsku dobit i komfor, ali isto tako može izazvati nesigurnost prihoda zbog nepredvidljivosti poslovanja te postoji rizik od gubitka uloženog kapitala. Kada se poslovanje ne odvija prema planu, to može negativno utjecati na kvalitetu života poduzetnika, izlažući ih visokoj razini stresa i smanjenju kvalitete života, što može na kraju utjecati i na njihovo zdravlje. Osim navedenih izazova, poduzetnici se suočavaju s neodređenim radnim vremenom koje može trajati i do 10, 12 ili više sati dnevno u fazi uspostavljanja posla radi osiguranja uspjeha te neograničenom odgovornošću koja zahtijeva naporan rad.

Bituh i Ćorić (2022) smatraju kako pokretanje poslovanja nije jednostavan zadatak jer poduzetnici često nisu svjesni svih potrebnih koraka za uspješan razvoj poslovnog pothvata. Poduzetnici trebaju posjedovati određena znanja i vještine te posvetiti dovoljno truda i vremena istraživanju, planiranju i analizi kako bi procijenili svoju spremnost za pokretanje posla. Česte promjene u okolini, kao što su nove tehnologije, promjene trendova i dinamičnost tržišta, dodatno otežavaju poduzetnicima da se odluče pokrenuti svoj posao. Takvi izazovi mogu

potencijalnim poduzetnicima stvoriti negativan stav i strah od neuspjeha, što ih može potaknuti na odustajanje od poslovnog pothvata ili pak na otpor prema promjenama.

Ploh (2017) tvrdi da izazovi i prepreke poduzetništva i poslovnog pothvata ovise i o poduzetničkoj infrastrukturi države te mjerama za razvoj i poticanje poduzetništva. U nekim državama prisutni su problemi vezani uz administrativne prepreke te dugotrajne procedure osnivanja poduzeća.

Jedan od posebnih izazova u pokretanju novog poslovnog pothvata je pristup izvorima financiranja. Za svaki poslovni pothvat potrebna su novčana sredstva, a ona se u teoriji mogu nabaviti iz različitih izvora. Međutim, osim kvalitete poduzetničke ideje, za dobivanje sredstava važna je i dostupnost te dostatnost izvora financiranja.

## **2.2. Izvori financiranja novog poslovnog pothvata**

Kao glavni izvor financiranja novog poslovnog pothvata tradicionalno se navodi kreditiranje. U tom slučaju radi se o kreditiranju poduzetništva, odnosno o izdavanju kredita poslovnim subjektima od strane banke.

### *2.2.1. Kreditiranje kao izvor financiranja poslovnih pothvata*

Kandžija i Živko (2004) navode kako su poslovi banke koji su vezani uz kredite jedni od temeljnih poslova kojima se banka bavi. Sukladno tomu, kreditni poslovi među najznačajnijim su poslovima banke. Odnose se na poslove koje banka obavlja na zahtjev klijenata ili temeljem zakonskih propisa. Jukić i Škokić (2021) ističu kako krediti imaju iznimnu važnost u financiranju poduzetništva jer omogućuju provedbu raznih poslovnih poduzetničkih pothvata, inovacija ili projekata, što može rezultirati pozitivnim učincima na gospodarstvo i društvo u cjelini.

Prema Kandžija i Živko (2004), sa stajališta primatelja kredita, kredit se odnosi na sposobnost dobivanja sredstava za trenutnu uporabu, koja primatelj u budućnosti treba vratiti zajedno s kamatama. Bitna karakteristika kredita je obveza povrata. Nakon isteka određenog vremenskog razdoblja, dužnik je dužan vratiti glavnici, tj. iznos sredstava koje je primio, uz dodanu kamatnu stopu.

Gregurek i Vidaković (2011) napominju da s rastom i razvojem poduzeća, raste i složenost zahtjeva za financiranjem. Banke su se prilagodile specifičnostima poduzeća i proširile proces

odobravanja kredita poduzećima. Navedeno rezultira većim brojem kredita i složenijim kreditima koji zahtijevaju detaljniji nadzor banke. Kako bi se nosile s rastućom kompleksnošću, banke se trude pristupiti klijentima individualno i prilagoditi svoje proizvode potrebama svakog klijenta.

Prema Leko i Stojanović (2006), kreditiranje je i za banku i za klijenta složen proces koji se sastoji od različitih i međusobno uvjetovanih faza. Odobravanje kredita, za razliku od primjerice ulaganja u vrijednosne papire, uvijek uključuje dvostrani, personalizirani odnos između banke i kreditnog dužnika, zahtijevajući visoku stručnost, složene ekspertize i kontinuirano praćenje kredita. Iako krediti donose visoke prihode, isto tako nose i visoki rizik. Propasti banaka često su povezane s lošim kreditnim politikama i nekvalitetnim kreditnim portfeljem.

Hrvatska gospodarska komora (2017) napominje kako proces dobivanja kredita, neovisno radi li se o novom ili postojećem poduzeću, uključuje iste faze. Prva faza je priprema dokumentacije, koja uključuje dokumentaciju o poduzetniku i poslovnom subjektu, instrumentima osiguranja i dr. Ako poduzeće već posluje, od velikog je značaja prikupljanje dokumentacije o obilježjima poslovanja, uspješnosti, položaju na tržištu, solventnosti i likvidnosti, dugovima, prijašnjim i postojećim kreditima, i sl. Naravno, podrazumijeva se da novoosnovano poduzeće neće pripremati takvu dokumentaciju. Ono će, umjesto toga (a isto vrijedi i za postojeće poduzeće), pripremiti poslovni plan u kojem će detaljno opisati poslovni pothvat.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak ([www.hbor.hr](http://www.hbor.hr), 2024) poslovni plan definira kao dokument koji sadrži opis projekta i njegove realizacije, analizu tržišta, navodi potencijalne prednosti i nedostatke poslovnog pothvata, prikazuje organizacijske, financijske, materijalne i nematerijalne resurse za provedbu, procjenjuje prihode, rashode i rizike, sposobnost otplate kredita i dr. Poslovni plan za dobivanje kredita vrlo je složen te treba biti detaljan. Njegova izrada stoga je također komplicirana, zbog čega poduzetnici taj dio često prepuštaju stručnjacima kao što su knjigovodstveni servisi, poslovni analitičari, poslovni savjetnici i konzultanti, i sl. Naravno, pri tome vanjski suradnik i poduzetnik usko surađuju budući da poduzetnik sam najbolje zna što želi postići planiranim poslovnim pothvatom.

Portal Poslovni plan ([www.poslovni-plan.hr](http://www.poslovni-plan.hr), 2024) ističe kako kvalitetno izrađen poslovni plan realno procjenjuje isplativost projekta i istovremeno identificira potencijalne rizike te se trudi

smanjiti njihov utjecaj na minimum. Nadalje, kvalitetno pripremljen poslovni plan značajno povećava izgleda za odobrenje kredita od strane poslovne banke. Prezentacijom ovakvog plana banci se predočuje sposobnost jasnog definiranja ciljeva i strategije za njihovo ostvarenje te se nastoji pružiti uvjerljiva slika o planiranom povratu kredita. Stoga, poslovni plan nije samo formalnost, već ključni temelj svakog poduzetničkog pothvata, koji podrazumijeva detaljnu analizu i planiranje te ocjenu opravdanosti i izvedivosti ideje.

Prema Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak ([www.hbor.hr](http://www.hbor.hr), 2024), nakon prikupljanja dokumentacije i izrade poslovnog plana, poduzetnik se treba odlučiti za izvor kreditiranja, odnosno kojem će bankarskom subjektu ili instituciji tu dokumentaciju predočiti te predati kreditni zahtjev. Različite bankarske institucije imaju i različitu ponudu kredita za financiranje novih poslovnih pothvata, koja se može značajno razlikovati po visini kredita, naknadama, kamatama, izvorima osiguranja, itd.

Juričić (2005) napominje da nakon zaprimanja zahtjeva za odobravanje kredita slijedi složen proces analize poslovnog plana i dokumentacije te procjene kreditnog rizika. Kreditni rizik označava vjerojatnost da će primatelj kredita u određenom roku davatelju kredita vratiti posuđenu glavicu i pripadajuće kamate na nju. Ivaniš (2012) kreditni rizik ocjenjuje kao ključni rizik u bankarskom poslovanju, koji obuhvaća mogućnost smanjenja profita banke zbog nepoštivanja obveza klijenata u vezi s dospjelim dugom. Kada klijenti ne ispune svoje obveze, banka ostvaruje gubitke kroz izostanak kamatnih prihoda, što dalje ograničava njezinu sposobnost stvaranja kreditnog potencijala. Ako nekoliko ključnih klijenata ne može podmiriti svoje obveze, banka se suočava s velikim gubicima, što dovodi do smanjenja njezine solventnosti. Hrvatska gospodarska komora (2017) navodi kako će zbog toga banka vrlo pomno razmotriti svaki kreditni zahtjev za financiranjem poslovnog pothvata. U slučaju odbijenog kreditnog zahtjeva, poduzetnik može izmijeniti zahtjev te ga nadopuniti dodatnim analizama i informacijama, provjeriti poslovni plan i sl. Na kraju, u slučaju konačnog odbijanja, poduzetnik može potražiti i druge kreditore koji mogu imati različite kriterije procjene. Nemogućnost provedbe navedeno ukazuje na potrebu preispitivanja namjere poduzetničkog pothvata i ulaganja. U slučaju da kreditiranje nije opcija, potrebno je promisliti o korištenju alternativnih izvora financiranja.



### 2.2.2. Alternativni izvori financiranja poslovnih pothvata

Među glavne alternativne izvore financiranja poslovnih pothvata za potrebe ovog rada izdvojeni su:

- samofinanciranje,
- zajmovi i jamstva,
- lizing,
- licenciranje i franšizing,
- potpore za samozapošljavanje,
- ostali alternativni izvori financiranja poslovnih pothvata.

#### 2.2.2.1. Samofinanciranje

Pešić (2011) smatra da se o samofinanciranju može govoriti u onim slučajevima kada poduzetnik posjeduje dovoljno vlastitih sredstava za financiranje novog poslovnog pothvata. Riječ je o idealnoj opciji jer u takvoj situaciji poduzetnik nije opterećen kreditnim obvezama ili bilo kakvim dugovanjima. No, rijetko je da poduzetnici imaju dovoljno vlastitih financijskih resursa kako bi financirali ulaganja i izmirili buduće obveze. Hrvatska udruga banka (2014) ističe da je upravo nedostatak vlastitih sredstava glavni razlog korištenja drugih izvora financiranja novog poslovnog pothvata. Ipak, kako navodi Pešić (2011), u onim situacijama gdje poduzetnik posjeduje dovoljnu količinu vlastitih sredstava, najlakše će funkcionirati te kontrolirati sve aktivnosti i financijske tokove.

Prema Škrtić i Mikić (2011), poduzetnik koji je poslovni pothvat pokrenuo vlastitim sredstvima načelno će opreznije razmišljati o načinu raspolaganja tim sredstvima. U vlastita sredstva često se ubrajaju i sredstva koja poduzetnici dobivaju od obitelji i prijatelja. Zauzvrat, poduzetnici mogu dati udjel u poduzeću ili dio prihoda. Očita prednost takvog načina financiranja je neplaćanje kamata, a još jedna od prednosti je i fleksibilnost po pitanju roka vraćanja sredstava prijateljima i obitelji.

Dadić (2020) upućuje na jedan od potencijalnih nedostataka samofinanciranja, a to je nedostatan izvor vlastitih financijskih sredstava za financiranje svih planiranih aktivnosti. S obzirom na povećanu odgovornost za raspolaganje sa sredstvima i nastojanje da se s istima raspolože uspješno, za pretpostaviti je da je jedan od nedostataka ovakvog načina financiranja i potencijalno velik stres s kojim se poduzetnici mogu suočiti ako se sve ne odvija po planu. S

obzirom na poznati negativni utjecaj stresa na zdravlje, ovo može biti nedostatak koji se ne treba zanemariti, pogotovo za poduzetnike koji nemaju neke od važnih karakteristika poduzetnika poput hrabrosti i upornosti.

#### 2.2.2.2. Zajmovi i jamstva

Magdelinić (2007) upozorava kako se zajam i kredit često koriste kao sinonimi, međutim, postoje određene razlike. Kreditnim poslovima mogu se baviti banke i financijske institucije, dok ugovor o zajmu mogu zaključivati ne samo pravne, već i fizičke osobe. Kod zaključivanja ugovora o kreditu, predmet ugovora isključivo je novac, dok predmet ugovora o zajmu mogu biti i druge zamjenjive stvari. Nadalje, kod ugovora o kreditu kamata je važan element ugovora, dok se kod ugovora o zajmu kamata može ugovoriti, ali i ne mora.

Bačić (2016) ističe kako financiranje jamstvima u principu podrazumijeva pokriće za dio kredita. Ponekad poduzetnici ne zadovoljavaju uvjete za kreditiranje, stoga se u pravni odnos uključuje treća strana koja se javlja kao jamac za poduzetnika, zbog čega se u praksi govori o financiranju jamstvima. Riječ je o poduzetnicima koji traže kreditna sredstva, no nedostaje im instrument osiguranja.

Primjetno je kako su i zajmovi i jamstva u uskoj vezi s kreditiranjem, no ipak te pojmove ne treba koristiti kao sinonime. Postoje neke razlike između zajma i kredita, ponajviše u izdavatelju i predmetu zajma, odnosno kredita, dok je kod financiranja jamstvima potrebno znati kako se u proces uključuje i treća strana koja jamči za dužnika.

#### 2.2.2.3. Lizing

Kako bi se bolje razumio koncept lizinga, Gregurek i Vidaković (2011) smatraju korisnim analizirati etimologiju same riječi. Riječ „leasing“ potječe od engleskog glagola *to lease*, što znači iznajmiti ili posuditi. Ovdje leži ključno objašnjenje poslovanja lizing institucija.

Ploh (2017) napominje kako lizing predstavlja i pravni aranžman u kojem davatelj lizinga stječe pravo vlasništva na objektu lizinga putem kupoprodajnog ugovora s dobavljačem. Primatelju lizinga odobrava se pravo korištenja tog objekta lizinga kroz ugovor o lizingu, obično na određeno razdoblje, uz naknadu koju plaća za tu privilegiju. Lizing može obuhvatiti razne vrste objekata, uključujući vozila (osobna, teretna, dostavna, građevinska), poljoprivrednu mehanizaciju, poslovne prostore, informatičku opremu, medicinsku i dentalnu

opremu te druge vrste opreme. Umjesto otplate duga iz novčanog toka poduzeća kao primarnog izvora otplate, lizing se otplaćuje iz budućih novčanih tokova generiranih korištenjem te predmeta lizinga.

Gregurek i Vidaković (2011) navode razloge zbog kojih bi poduzeće odabralo iznajmiti stroj umjesto kupiti ga, a to su troškovi i likvidnosti. Kada poduzeće kupuje imovinu, mora razmotriti mogućnosti financiranja kupnje. Ako se odluči za kreditnu opciju, suočava se s troškovima kredita i amortizacije. S druge strane, ako poduzeće koristi vlastite likvidne resurse za kupnju, suočava se s gubitkom tih resursa. Kroz sustav lizinga, poduzeće može snositi troškove samo najma opreme, izbjegavajući troškove kredita i amortizacije.

Pešić (2011) upućuje na nekoliko temeljnih prednosti lizinga u odnosu na druge izvore financiranja. Poduzeću se omogućuje zadržavanje likvidnosti za svakodnevne zahtjeve umjesto da je ograničeno na specifičnu uporabu, kao što je nabava opreme ili financiranje brzo amortizirajuće imovine poput vozila. Ova praksa poduzeću daje slobodu u održavanju opreme na troškovno učinkovit način, prilagođavajući se razvoju tržišta i brzom zastarijevanju opreme, čime postaje konkurentnije. Lizing donosi dodatne prednosti u obliku niskih početnih troškova i mjesečnih plaćanja. Također, pruža mogućnost srednjoročnog i dugoročnog financiranja, a ugovaranje zamjene „staro za novo“ ili kupnje nakon isteka lizinga dodatno povećava fleksibilnost. Osim toga, lizing omogućuje poduzeću zadržavanje otvorene kreditne linije s bankom, što može biti od pomoći u financiranju rasta i ekspanzije.

Knežević i Has (2018) kao ograničavajući faktor lizinga ističu specifičnost primjene, prije svega za financiranje preuzimanja ili uporabe imovine, dok npr. ne postoji mogućnost za financiranje zaliha. Iz ovoga proizlazi i kako je financiranje lizingom primjenjivo samo za određene troškove.

#### 2.2.2.4. Licenciranje i franšizing

Katulić (2006) navodi kako licenciranje predstavlja djelomični ili potpuni prijenos prava intelektualnog vlasništva. Pojam intelektualnog vlasništva obuhvaća specifična prava koja pripadaju autorima, izumiteljima i drugim nositeljima intelektualnog vlasništva. Ova prava ne odnose se na materijalne objekte, već na nematerijalne objekte koji su pod zakonskom zaštitom i koja pravni sustav države priznaje kao vlasništvo nositelja intelektualnog vlasništva.

Horak et. al. (2011) kao jednu od osnovnih obveza primatelja licence navode plaćanje naknade davatelju licence. Naknada se treba plaćati u ugovorenom iznosu, vremenu te na način koji je određen ugovor. U slučaju da naknada ovisi o opsegu iskorištavanja predmeta licence, stjecatelj ima obvezu podnošenja izvješća davatelju licence o opsegu iskorištavanja i obračunavanja naknade, u roku koji je utvrđen ugovor.

Poslovno-inovacijska agencija Republike Hrvatske – BICRO (2013) ističe nekoliko prednosti licenciranja. Poduzeće može smanjiti svoje troškove istraživanja i razvoja stjecanjem prava na korištenje inovacija drugih, umjesto samostalnog financiranja istraživanja. Kroz dobivanje licence za korištenje već postojećeg intelektualnog vlasništva, poduzeće može ubrzati plasiranje svojih proizvoda ili usluga na tržište, umjesto da ponovno istražuje već postojeće inovacije. Nadalje, putem stjecanja licence, poduzeće može dobiti pristup stručnom znanju koje inače ne posjeduje, čime može poboljšati konkurentsku poziciju. Osim toga, poduzeća mogu surađivati na zajedničkom razvoju novih proizvoda i usluga, što može rezultirati sinergijskim učincima i poboljšanjem konkurentске pozicije na tržištu.

Poslovno-inovacijska agencija Republike Hrvatske – BICRO (2013) upućuje i na glavne nedostatke financiranja licenciranjem, od kojih se jedan može uvidjeti već iz samog opisa ovog načina financiranja. Naime, predmet licence vrlo je ograničen obzirom da se odnosi na nematerijalne objekte. Drugi nedostaci uključuju potencijalno visoke naknade te mogućnost kopiranja od strane konkurencije ukoliko je intelektualno vlasništvo koje se licencira nedovoljno zaštićeno.

Za razliku od licenciranja, kako napominju Mahačak i Martinko Lihtar (2013), franšizing se može opisati kao sustav trgovine dobrima, uslugama ili tehnologijom temeljen na bliskoj i trajnoj suradnji između legalno i financijski neovisnih poduzeća – vlasnika franšize i pojedinačnih korisnika franšize (partnera). U ovom odnosu, vlasnik franšize garantira svojim korisnicima prava, ali i obveze vođenja poslovanja u skladu s konceptom franšize te obvezu plaćanja naknade.

Alpeza i Erceg (2013) smatraju kako su prednosti financiranja novog poslovnog pothvata putem franšizinga vrlo slične kao i u slučaju licenciranja. Među najizraženijima su korištenje uspješnog i poznatog imena i reputacije davatelja franšize, odnosno njegovih proizvoda i usluga. Tu su i druge prednosti slične kao kod licenciranja, poput pristupa znanju, iskustvu te mogućnost suradnje. S druge strane postoje nedostaci ovakvog tipa financiranja među kojima

su najvažniji gubitak neovisnosti, potencijalna prevelika ovisnost o davatelju franšize, nefleksibilnost franšiznog sustava, potreba stalnog usklađivanja s propisanim standardima od strane davatelja franšize te financijske obveze prema njemu koje primatelj mora ispunjavati, bez obzira na ostvarenu dobit.

U osnovi se može reći da je financiranje licenciranjem i franšizingom vrlo slično, uz važne razlike u predmetu zbog kojeg se financiranje odobrava te činjenici kako je ugovorni odnos kod franšize stroži. Razlog tomu je što se kod franšize ne ustupa pravo korištenja intelektualnim vlasništvom, već se korisniku ustupa pravo proizvodnje ili korištenja već osmišljenih proizvoda, dobara i usluga, koji moraju biti određene kvalitete te zadovoljavati standarde koji su često vrlo strogi.

#### 2.2.2.5. Potpore za samozapošljavanje

Sigurnjak, Knežević i Zubović (2022) navode kako novi poslovni pothvat može biti u cijelosti ili djelomično financiran potporom za samozapošljavanje. Osnovni cilj takve potpore pokrivanje je osnovnih i početnih troškova poslovanja, a riječ je ujedno o efektivnom načinu smanjenja nezaposlenosti i realizacije poduzetničke ideje. Dobivanje početnog kapitala za poslovanje poduzetnicima omogućuje fokusiranje na druge stvari osim prikupljanja kapitala.

Bolarić Škare (2012) napominje kako potpore za samozapošljavanje najčešće dodjeljuju države u okviru provođenja mjera aktivne politike zapošljavanja. Takve potpore obično su usmjerene na određene skupine korisnika, kao što su mladi i visokoobrazovani, radno aktivne osobe srednje životne dobi, osobe koje imaju otežan pristup zaposlenju i sl..

Dvouletý i Lukeš (2016) smatraju da iako postoje prednosti potpora za samozapošljavanje, kao što su pozitivan utjecaj na status zaposlenosti, osobni dohodak te povećana stopa opstanka poduzeća koja koriste potpore, postoje i određeni nedostaci te izazovi. Potpore za samozapošljavanje ponekad privlače tzv. loše poduzetnike, koji u svijet poduzetništva ulaze kako bi putem potpore pronašli zamjenu za plaću. Takvi poduzetnici nerijetko imaju lošije gospodarske performanse od nesubvencioniranih poduzeća, što s vremenom može dovesti do gašenja poduzetničkog pothvata.

Hrvatski zavod za zapošljavanje (2024) navodi uvjete koje korisnici trebaju zadovoljiti kako bi ostvarili pravo na potpore za samozapošljavanje, poput radnog statusa, nepostojanja dugovanja i pozitivno ocijenjenog poslovnog plana. Kada dobiju potporu, korisnici trebaju

ispuniti određene obveze kao što su ostvarenje određenog postotka prometa u odnosu na iznos potpore te kontinuitet poslovanja od barem dvije godine. Iznosi potpore u RH variraju ovisno o djelatnosti za koju se potpora ostvaruje; minimalan iznos je 7.000 EUR, a maksimalan 15.000 EUR .

Kao što im samo ime kaže, na potpore za samozapošljavanje treba gledati upravo kao na potpore i podrške za pokretanje novog poslovnog pothvata. Za neke djelatnosti iznos potpore neće biti dovoljan za pokriće svih troškova ni za prvu godinu poslovanja, stoga poslovni korisnici trebaju naći i druge izvore financiranja. Dodatno, iako se možda čine primamljivima, potpore bi trebali zatražiti samo oni korisnici koji vjeruju u svoju poduzetničku ideju, ali i koji posjeduju znanja i vještina potrebne za poduzetništvo. Navedeno je važno i zbog ispunjenja obveza korisnika jer ukoliko se obveze ne ispune, korisnici će, ovisno o vrsti neispunjenje obveze, trebati vratiti cjelokupni ili djelomični iznos potpore uvećan za kamate.

#### 2.2.2.6. Ostali alternativni izvori financiranja poslovnih pothvata

Postoje i drugi važni izvori financiranja koji nisu bili obuhvaćeni zasebnim potpoglavljima. Među njima su skupno financiranje, financiranje rizičnim fondovima, faktoring te financiranje vrijednosnim papirima.

Ploh (2017) navodi kako je jedna od alternativnih i mogućih metoda financiranja poduzeća i tzv. skupno financiranje, poznato i kao *crowdfunding*. *Crowdfunding* predstavlja koncept koji povezuje investitore i poduzetnike. Ovaj pristup može se promatrati kao proces, strateška investicija, metoda prikupljanja sredstava ili financijski mehanizam. *Crowdfunding* je metodologija prikupljanja sredstava koja se oslanja na sposobnost privlačenja financijske podrške od pojedinaca s ciljem pretvaranja obećavajućih ideja u stvarne projekte. Ova metoda financiranja odlikuje se fleksibilnošću te raznolikošću oblika prikupljanja sredstava. Rončević i Furdi Šafarić (2023) upućuje na nedostatke navedenog izvora financiranja. Kao glavni nedostatak često se ističe nedostatak interesa investitora, odnosno nedovoljna atraktivnost priče ili ideje, što može rezultirati neuspjehom i pogrešnim procjenama potrebne količine novca za projekt. U krajnjem slučaju, ulagači mogu poduzeti pravne korake protiv pokretača projekta zbog nepoštivanja pravila i nedostavljanja obećanih nagrada ili dobara. *Crowdfunding* ne pruža mentorstvo i dodatne savjete poput tradicionalnih oblika financiranja, što predstavlja dodatni izazov.

Ploh (2017) ističe kako financiranje rizičnim fondovima predstavlja oblik financiranja poduzeća putem ulaganja u vlasnički kapital ili slične vlasničke vrijednosnice od strane profesionalnih investitora. Ti investitori prikupljaju sredstva od bogatih pojedinaca i/ili institucionalnih ulagača. Cilj investitora rizičnog kapitala je postizanje značajne stope povrata, kako za investitore tako i za poduzetnike, unutar razumno definiranog vremenskog okvira, obično od tri do pet godina. Navedeno postižu povećanjem kapitalne vrijednosti poduzeća u koje su uložili.

Prema Ribić i Krnjaić (2022), u odnosu na skupno financiranje, temeljna razlika ove vrste financiranja je ta što u njoj sudjeluju profesionalni investitori, dok kod skupnog ulaganja mogu sudjelovati i fizičke osobe. Jedna od ključnih prednosti je uloga investicijskih menadžera, koji pridonose kapitalom i pružaju strateško te operativno iskustvo. Takvi fondovi također ulažu u edukaciju zaposlenika, istraživanje i razvoj, prepoznatljivost te intelektualno vlasništvo. Prednosti se očituju i u poboljšanju odnosa s bankama, dobavljačima i klijentima te podršci u pronalaženju novih izvora financiranja. Unatoč prednostima, glavni nedostatak fondovima leži u potencijalnom gubitku neovisnosti poduzetnika u donošenju odluka. Svaka ključna odluka zahtijeva suglasnost ulagača, a neslaganje s njihovim stavovima može izazvati nesuglasice i nezadovoljstvo poduzetnika. Ploh (2017) nadodaje kako ova vrsta financiranja u određenim državama još uvijek nije dovoljno razvijena kao neke druge vrste.

Kao još jedan od alternativnih izvora financiranja, Ploh (2017) navodi i faktoring. Faktoring predstavlja jedan od oblika alternativnog kratkoročnog financiranja poduzeća koji se odvija prodajom kratkotrajne imovine, posebno potraživanja od kupaca – dužnika. Faktoringom se bave specijalizirane financijske organizacije i institucije. Pešić (2011) napominje kako se pružatelj ove usluge naplaćuje potraživanjima od kupaca, a zauzvrat klijentu, tj. korisniku odobrava kredit. U tom smislu, faktoring predstavlja instrument osiguranja kredita. Većina banaka u Hrvatskoj u svojoj ponudi ima implementiranu ovu uslugu. Kereta, Karlušić i Gogolja (2023) navode kako se prednosti za korisnika faktoringa očituju u primanju novčanih sredstava odmah nakon prodaje potraživanja. Navedeno znači da korisnik faktoringa ne mora čekati da mu kupci isplate novac za obavljenju uslugu ili isporučena dobra, već faktoring društvo preuzima na sebe taj rizik. Također, u usporedbi s drugim izvorima financiranja, npr. kreditom, faktoring predstavlja brži i fleksibilniji pristup, a osim toga ne utječe na smanjenje kreditne sposobnosti te ne rezultira opterećenjem kreditnih limita kod banaka. Ušteda vremena, smanjenje troškova te povećanje konkurentnosti zbog toga što poduzeće ne mora tražiti jamstva

od svojih kupaca, također su važne prednosti ovog oblika financiranja. U konačnici, kako navodi Pešić (2011), koristeći faktoring poduzeće eliminira probleme vezane uz naplatu potraživanja te povećava likvidnost i sposobnost upravljanja novčanim tokovima. No, to ujedno znači da će se više rizično potraživanje teško moći faktorirati, a ukoliko i hoće, cijena prodaje takvog potraživanja bit će niža od cijene koju je trebao platiti kupac. Kereta, Karlušić i Gogolja (2023) kao glavni nedostatak faktoringa navode višu cijenu financiranja u usporedbi s konvencionalnim bankarskim financiranjem i drugim izvorima financiranja poslovnih tvrtki. Viša cijena obično se opravdava mogućnošću pružanja sveobuhvatnih usluga na jednom mjestu. Međutim, kao nedostatak se ističe smanjenje interakcije s kupcima te moguće stvaranje percepcije o poduzeću koje koristi faktoring kao subjektu koje nije u mogućnosti dobiti kredit kod banaka i koje se nalazi u lošem financijskom položaju.

Posljednja mogućnost financiranja koja je opisana je financiranje izdavanjem vrijednosnih papira. Rončević, Vuković i Gregorić (2011) napominju da se u slučajevima financiranja novog poduzeća govori o financiranju inicijalnom javnom ponudom, koja predstavlja prvu javnu ponudu vrijednosnih papira prema zainteresiranoj javnosti. Inicijalna javna ponuda nosi potencijalne prednosti poput pristupa širokom spektru investitora za prikupljanje kapitala, mogućnosti stjecanja značajnih sredstava za poslovni razvoj te veće vidljivosti na tržištu. Međutim, nedostaci uključuju obvezu otkrivanja poslovnih informacija, značajne troškove zakonodavstva, računovodstva i marketinga, veći angažman i vrijeme potrebno za transparentno poslovanje i disciplinu izvještavanja, rizik od neuspjeha u prikupljanju sredstava ako tržište ne prihvati cijenu vrijednosti te izlaganje javnosti informacijama koje mogu biti korisne konkurentima, dobavljačima i kupcima.

Od svih opisanih izvora, financiranje izdavanjem vrijednosnih papira jedini je izvor koji je karakterističan za velika poduzeća. Mikro, mala i srednja poduzeća koriste sve ostale oblike financiranja. Kreditiranje je pak način financiranja novog poslovnog pothvata koji je karakterističan za sva poduzeća, neovisno o njihovoj veličini.

### **2.3. Kreditiranje poslovnih pothvata**

U kreditiranju poslovnih pothvata banka se javlja kao posrednik. Općenito, u financijskom sektoru, banka najčešće i obavlja ulogu posrednika te se to može shvatiti i kao njena najvažnija poslovna aktivnost, ali i funkcija u bankarskom i financijskom sustavu.



### *2.3.1. Uloga banke kao financijskog posrednika*

Gregurek i Vidaković (2011) ističu kako banke obavljaju depozitnu i kreditnu funkciju, djelujući kao posrednici između onih koji imaju sredstava i onih koji trebaju sredstva. Banke primaju depozite kako bi ih dalje plasirale u kreditima. Ove funkcije često razlikuju banke od ostalih financijskih institucija. Depoziti predstavljaju sredstva koja su povjerena banci, dok su krediti sredstva koja banka daje. Banke upravljaju ovim transakcijama kako bi ostvarile profit, budući da su depoziti obveze banke, dok su krediti njezina imovina. Dakle, glavna uloga banke je djelovati kao posrednik između depozitara i dužnika, pri čemu se trude minimizirati rizike kako bi ostvarile što veću dobit.

S obzirom da su banke najvažniji financijski posrednici, one ujedno i u najvećoj mjeri utječu na razvijenost financijskog sustava. Naime, „brojnost financijskih posrednika i sudionika kao i brojnost financijskih odnosa između različitih sektora i ekonomskih jedinica čine razvijenost financijskog sustava“ (Knežević i Has, 2018:168).

Ploh (2017) navodi kako u financijskim sustavima s bankocentričnim pristupom, poput onih koji prevladavaju u Europi, Republici Hrvatskoj te u većini nerazvijenih zemalja, banke dominiraju po veličini aktive i broju institucija. U takvim sustavima, poduzeća i stanovništvo često se oslanjaju na bankovne kredite kao glavni izvor financiranja. S obzirom na to da je tržište vrijednosnih papira u ovakvim sustavima obično sekundarno, većina gospodarstava oslanja se na financiranje putem bankovnih kredita. Jasno je stoga da je u takvim gospodarstvima uloga banke kao financijskog posrednika još izraženija te da su banke glavni pokretač financiranja gospodarstva.

Ivanović i Ivanović (2002) tvrde da su komercijalne banke često vodeće financijske institucije u mnogim zemljama. Tradicionalno, ove institucije pružaju usluge depozita i kredita, ali su također proširile svoj raspon usluga na područje investicijskog savjetovanja i druge nove vrste usluga. Naziv „komercijalna banka“ sugerira da ove banke posvećuju značajan dio svojih resursa zadovoljenju financijskih potreba poslovnih tvrtki. Ipak, one su s vremenom proširile svoje usluge i na potrošače i na državu, što im omogućuje veću diverzifikaciju rizika u poslovanju.

Prema Gregurek i Vidaković (2011), svoju važnu ulogu financijskog posredovanja banka može obavljati zbog jedne specifične karakteristike. Za razliku od individualnih slučajeva gdje su troškovi pronalaženja potencijalnih kreditora i dužnika visoki, banke mogu ostvariti ekonomiju

razmjera putem transakcijskih troškova. S obzirom na velik broj štednji i depozita, troškovi transakcija u banci su konstantni ili se smanjuju. Banka također ima prednost u odnosu na individualne kreditore jer može koristiti informacije ekonomije opsega u procesu davanja kredita te posjedovati pristup povlaštenim informacijama o sadašnjim i potencijalnim dužnicima koji imaju otvorene račune u banci. Ove informacije obično nisu dostupne za prodaju pa ih banke koriste interno kako bi unaprijedile svoj kreditni portfelj. Drugim riječima, u usporedbi s individualnim kreditorima, banke mogu koristiti svoj portfelj imovine uz prilagodbu za loše kredite koji se ne mogu naplatiti.

Osim spomenutih komercijalnih banaka, važni financijski posrednici su i investicijske te razvojne banke, na međunarodnoj i nacionalnoj razini. Primjer takve banke u Republici Hrvatskoj je Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). HBOR ([www.hbor.hr](http://www.hbor.hr), 2024) djeluje kao razvojna i izvozna banka, kao i izvozno-kreditna agencija Republike Hrvatske. Glavna zadaća HBOR-a je poticanje razvoja hrvatskog gospodarstva. Kroz kreditiranje, ulaganje u fondove rizičnog kapitala, osiguranje izvoza od političkih i komercijalnih rizika, izdavanje garancija te poslovno savjetovanje, HBOR gradi mostove između poduzetničkih ideja i njihovih ostvarenja kako bi ojačala konkurentnost hrvatskog gospodarstva. Navedena banka ne spada u komercijalne banke ne samo zbog svoje različite uloge koja obavlja (iako posjeduje i zajedničke karakteristike s komercijalnim bankama, npr. u vidu financijskog posredovanja), već i iz razloga što je HBOR u stopostotnom vlasništvu Republike Hrvatske.

### *2.3.2. Vrste kredita*

Gregurek i Vidaković (2011) navode tradicionalnu podjelu kredita, koja iste dijeli s obzirom na trajanje. Prema toj podjeli razlikuju se kratkoročni, srednjoročni i dugoročni krediti. Kratkoročni krediti najčešće imaju rok dospjeća do jedne godine, srednjoročni od dvije do pet godina, a dugoročni iznad pet godina. Vremenski okvir kredita značajno utječe na njegove karakteristike. Trajanje kredita i rizik za banku su obično proporcionalni. Što je duži rok otplate kredita, to postoji veća vjerojatnost da će klijent u nekom trenutku izgubiti sposobnost vraćanja kredita. Stoga dugoročni krediti moraju biti podržani stabilnim osiguranjem kako bi banka osigurala adekvatnu kvalitetu svoje aktive.

Unutar svake vrste kredita prema vremenu trajanja, postoje i različite daljnje podjele te vrste kredita. Za ovaj rad od najvećeg su značaja različite vrste kredita koje banke odobravaju

poduzetnicima. U Tablici 1 navedene su neke od osnovnih i uobičajenih vrsta kredita poduzetnicima, uz njihovu namjenu.

Tablica 1. Vrste kredita za poduzeća

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

Izvor: Gregurek i Vidaković (2011:188)

Različiti krediti imaju različitu namjenu, uvjete odobravanja, vrijeme trajanja, kamatne stope, instrumente osiguranja, itd. Također, oni su namijenjeni i različitim skupinama poduzetnika. Ponekad je uvjet za dobivanje nekog kredita i višegodišnje postojanje, odnosno poslovanje poduzeća.

Valja istaknuti kako u prethodne primjere kredita nisu uključeni zajmovi, poput npr. HAMAG-BICRO zajmova (Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije) te zajmova Europskih strukturnih i investicijskih fondova. Bosak (2019) smatra kako su takvi i drugi zajmovi idealni za početnike i mala poduzeća s ograničenom financijskom snagom jer obično ne zahtijevaju učešće, traže samo zadužnice poduzeća kao osiguranje, omogućuju nabavu rabljene opreme, ne uključuju naknade te imaju povoljne kamatne stope. HAMAG-BICRO omogućava podnošenje zahtjeva i fizičkim osobama uz uvjet da se nakon odobrenja zajma osnuje poslovni subjekt. Međutim, s obzirom da prema definicijama postoje razlike između zajmova i kredita, ovi zajmovi neće se smatrati mogućnostima kreditiranja novog poslovnog pothvata.

U smislu pokretanja novog poslovnog pothvata, posebno značajna kategorija kredita su i krediti za projektno financiranje, koje banke odobravaju s različitim rokovima otplate, prilagođenima prirodi posla ili projekta. Ovi krediti su namijenjeni tome da poduzeća ostvare točno definirane specijalizirane projekte uz pomoć sredstava dobivenih od banke. Obrtnici, slobodna zanimanja i trgovačka društva često koriste ove kredite. Primjena takvih kredita može uključivati:

- „realizaciju jasno definiranog poslovnog plana ili projekta,
- kupnju zemljišta i uređenje infrastrukture objekta,
- nabavu, izgradnju, rekonstrukciju, uređenje ili proširenje objekta,
- nabavu opreme i dijelova opreme,
- nabavu prijevoznih sredstava i osobnih vozila za poslovne potrebe,
- refinanciranje namjenskih dugoročnih kredita odobrenih u drugim bankama koji su utrošeni u investiciju,
- refundaciju ulaganja u dugotrajnu imovinu obavljenih u prethodnih 12 mjeseci“ (Gregurek i Vidaković, 2011:189).

Vidljivo je kako krediti za projektno financiranje mogu biti odobreni za poslovne pothvate različite naravi, kao i da je njihova namjena vrlo široka. S obzirom da zajmovi neće biti

uključeni u svrhu ovog rada, sve mogućnosti kreditiranja poslovnog pothvata zapravo se mogu podijeliti na kredite poslovnih, odnosno komercijalnih banaka te na kredite HBOR-a.

### 2.3.3. Kreditiranje poslovnog pothvata kreditima komercijalnih banaka i HBOR-a

Knežević i Has (2018) ističu raznovrsne opcije kredita koje komercijalne banke nude za podršku poduzećima, uključujući kredite za izvozno financiranje, obrtna sredstva, investicijske projekte, građevinske poduhvate, turističke usluge, hipotekarne aranžmane, kredite prilagođene specifičnim sektorima, kredite za poduzetnike početnike, kredite za financiranje proizvoda i usluga dobavljača, kredite za poduzetnice i dr..

Uvidom u internetske stranice Raiffeisen banke ([www.rba.hr](http://www.rba.hr), 2024) te Hrvatske poštanske banke ([www.hpb.hr](http://www.hpb.hr), 2024), utvrđeno je kako postoje i krediti komercijalnih banaka koji su namijenjeni isključivo mikro, malim i srednjim poduzećima te obrtnicima. Zastupljeni su i krediti namijenjeni mladim poduzetnicima.

Za nove poslovne pothvate od značaja su investicijski krediti. Sukladno Hrvatskoj poštanskoj banci ([www.hpb.hr](http://www.hpb.hr), 2024), namjena takvih kredita široka je pa se isti odobravaju za kupovinu i nabavu važnih resursa za poslovanje kao što su zemljište, poslovni prostori i postrojenja, oprema, strojevi te prijevozna sredstva. Također, investicijski krediti mogu se odobravati za financiranje drugih osnovnih sredstava rada i poslovanja, ali i za refinanciranje drugih investicijskih kredita.

Prema izvješću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj za 2021. godinu (Delić, Oberman i Alpeza, 2022), primarni izvor financiranja u Hrvatskoj su i dalje krediti plasirani od strane banaka. Međutim, u 2021. godini postoje i pomaci po korištenju alternativnih izvora financiranja, kao što je npr. *crowdfunding*.

HBOR ([www.hbor.hr/](http://www.hbor.hr/), 2024) također ima široku ponudu kredita za poduzetnike i nove poslovne pothvate. Riječ je o subvencioniranim kreditima od strane države koji korisnicima nude određene pogodnosti kao što su niže kamatne stope, mogućnosti dodatnog umanjenja kamatne stope za određene vrste ulaganja, neplaćanje naknade za obradu kreditnih zahtjeva i administriranje kredita te naknade za rezervaciju sredstava, dulji početak i rok otplate, različite vrste osiguranja kredita i dr. Korisnici kredita mogu biti različite skupine poduzetnika, u što spadaju poduzetnici početnici, mladi poduzetnici, žene poduzetnice, poduzetnici koji provode ulaganja na posebnim područjima, odnosno na potpomognutim područjima, brdsko-planinskim

područjima i otocima, poduzetnici koji provode ulaganja u komercijalizaciju projekata koji se temelje na istraživanju, razvoju i inovacijama, itd. Krediti se također odobravaju i sukladno veličini poduzeća pa se mogu razlikovati krediti za mikro, male i srednje poduzetnike te krediti za velike poduzetnike, tj. poduzeća. Postoje krediti koji se odobravaju samo za određenu vrstu djelatnosti, a koji doose dodatne pogodnosti za poduzetnike. Nadalje, zastupljeno je i kreditiranje izvoza (krediti kupcima, krediti dobavljačima te krediti za pripremu izvoza) te kreditiranje obrtnih sredstava. Namjena pojedinog kredita ovisna je o vrsti kredita, no može se reći kako su zastupljene brojne aktivnosti koje spadaju pod nove poslovne pothvate, slično kao i u slučaju komercijalnih banaka. Navedeno i ne iznenađuje obzirom da je kreditiranje i dalje glavni izvor financiranja poduzeća u Republici Hrvatskoj.

HBOR se bavi različitim aktivnostima, međutim, kreditiranje je najvažnija. U Godišnjem izvješću (Hrvatska banka za obnovu i razvitak, 2023) navedeno je kako je u 2022. godini 64,6 % poslovnih aktivnosti predstavljalo kreditiranje. U 2020. godini 51 % od ukupno odobrenih kredita odnosio se na investicije, a 49 % na obrtna sredstva. Ta se razlika povećala u korist investicija u 2021. godini kada su investicijski krediti činili 53 % ukupno odobrenih kredita, a krediti za obrtna sredstva 47 %. No, u 2022. godini dolazi do prekida trenda rasta udjela investicijskih kredita u ukupnim kreditima te su u toj godini krediti za obrtna sredstva predstavljali 54 % ukupno odobrenih kredita, dok su investicijski krediti sačinjavali 46 % ukupno odobrenih kredita. Najzastupljeniji korisnici kredita HBOR-a su mali i srednji poduzetnici, kojima je u 2022. godini odobreno 1.983 kredita, tj. 89 % od ukupnog broja odobrenih kredita. Dakle, može se zaključiti kako mogućnosti kreditiranja novog poslovnog pothvata najčešće koriste mala i srednja poduzeća, a nešto više zastupljeniji su krediti za obrtna sredstva (naspram investicijskih kredita).

#### *2.3.4. Prednosti i nedostaci kreditiranja u usporedbi s drugim opcijama*

U radu su opisani različiti izvori financiranja novog poslovnog pothvata, a bilo je vidljivo kako svaki od njih posjeduje određene prednosti i nedostatke. Postavlja se pitanje koje su općenite prednosti i nedostaci kreditiranja u usporedbi s drugim načinima financiranja novog poslovnog pothvata.

Sukladno internetskim stranicama Alpha Capitalis ([www.alphacapitalis.com](http://www.alphacapitalis.com), 2024), među osnovne prednosti kreditiranja u odnosu na druge opcije ubrajaju se:

1. Očuvanje internih prihoda – prednost financiranja putem zaduživanja leži u činjenici da kreditni davatelji nemaju pravo na ostvareni profita poduzeća, čime se zadržava veći udio dobiti unutar samog poduzeća.
2. Transparentnost – zaduživanje pruža veću transparentnost u usporedbi s emisijom dionica jer banke i klijenti razmjenjuju opsežne informacije, što olakšava praćenje financijskih aktivnosti.
3. Fleksibilnost u pregovorima o uvjetima otplate – u slučaju financijskih poteškoća, poduzeće može pregovarati s bankama o promjenama uvjeta otplate duga, uključujući produženje roka otplate i prilagodbu kamatnih stopa, ovisno o iznosu kredita i njegovom dospjeću. Moguće je dogovoriti različite modele otplate kredita i kamata, prilagođene potrebama poduzeća.
4. Smanjenje porezne osnovice za porez na dobit – plaćanje kamata na kredite smanjuje poreznu osnovicu za obračun poreza na dobit, što može rezultirati nižim poreznim obvezama u usporedbi s isplatom dividendi.
5. Bolje planiranje novčanih tokova – unaprijed dogovorene obveze za otplatu glavnice i kamata olakšavaju planiranje budućih novčanih tokova poduzeća, pružajući stabilnost i predvidljivost u financijskim operacijama.

Osim navedenog, prema Aestus grupi ([www.aestus.hr](http://www.aestus.hr), 2023), sve više poslovnih banaka ne samo da nudi mogućnost kreditiranja, već i pruža podršku u obliku obrazovanja i savjetovanja za pokretanje poslovanja. Također, postoji mogućnost osiguranja dijela glavnice kredita putem kreditnog jamstva od strane HAMAG-BICRO-a. Ova kombinacija pruža brz pristup kapitalu, istovremeno omogućujući poduzetnicima da zadrže potpunu kontrolu nad svojim poslovanjem.

Ploh (2017) ističe kako je jedan od osnovnih nedostataka kreditiranja u odnosu na druge alternativne izvore financiranja ograničeni pristup kreditiranju, posebno za manja poduzeća. Kada poduzetnici traže financijsku podršku od banke, banke se suočavaju s izazovima asimetričnih podataka, visokog rizika nepovratnosti kredita te povećanih troškova transakcija. Istaknuti su i visoki administrativni troškovi, percepcija visokog rizika kod financiranja takvih poduzeća, nedostatak informacija i osiguravajućih sredstava. Nerazvijeni financijski, bankarski i pravni sustav, posebno u zemljama u razvoju, predstavljaju dodatne prepreke. U takvim se zemljama poduzeća suočavaju s konzervativnim politikama posuđivanja i visokim kamatnim stopama, dok nerazvijeni pravni sustav otežava razvoj novih financijskih instrumenata, uključujući korištenje kolaterala kao instrumenta upravljanja rizikom.

Hrvatska poštanska banka ([www.hpb.hr](http://www.hpb.hr), 2024) navodi kako je jedan od potencijalnih nedostataka i zahtjev banke za vlastitim učešćem u određenom postotku od ukupne vrijednosti projekta. Alpha Capitalis ([alphacapitalis.com](http://alphacapitalis.com), 2019) nadodaje kako banke mogu tražiti i dodatne instrumente osiguranja kako bi se osigurale od rizika, kao što su zalog imovine poduzeća, osobna jamstva za otplatu kredita od strane vlasnika poduzeća i sl. U odnosu na neke druge izvore financiranja, kao nedostatak može se uzeti i fiksna obveza vraćanja kredita, kao i opterećenje dobiti kamatama. Velika kreditna zaduženost poduzeća može negativno utjecati na rizik od insolventnosti, a dovodi i do smanjenja kreditnog potencijala i fleksibilnosti poduzeća.

Kako bi poduzeće odabralo adekvatan izvor financiranja, menadžment treba prvo razmotriti sve dostupne mogućnosti financiranja te njihove prednosti i nedostatke za poslovni pothvat koji se planira poduzeti. Osim toga, potrebno je dobro proučiti ponudu kredita te se obratiti različitim kreditorima ne bi li se usporedili uvjeti dobivanja i korištenja kredita. Moguće je, da s obzirom na situaciju i resurse poduzeća, kreditiranje neće biti najbolji izvor financiranja.



### 3. Metodologija rada

Prilikom izrade rada ponajviše su korištene komparativna te deskriptivna metoda. Komparativom metodom uspoređena je ponuda kredita za nove poslovne pothvate među različitim bankama, s naglaskom na usporedbu elemenata kao što su visina iznosa kredita, naknade, kamatne stope, rokovi otplate te dodatne pogodnosti. Deskriptivnom metodom opisani su uvjeti dobivanja kredita, prihvatljivi troškovi, prihvatljivi korisnici i djelatnosti i dr. Metoda indukcije primijenjena je za formiranje općeg zaključka o mogućnostima kreditiranja novog poslovnog pothvata u Republici Hrvatskoj.

Istraživanje je provedeno uvidom u mrežne stranice banaka te ponudu kredita koja je vidljiva u internetskom okružju. Ponuda kredita odabrana je za analizu iz razloga što je kreditiranje najčešći izvor financiranja poslovnog pothvata (Ploh, 2017; Knežević i Has, 2018). Analizirana je ponuda sljedećih banaka: Addiko Bank, Agram banka, Banka Kovanica, BKS Bank AG, Croatia banka, Erste & Steiermärkische bank, Hrvatska poštanska banka, Istarska kreditna banka, Imex banka, J&T banka, Karlovačka banka, Kentbank, OTP BANKA, Partner banka, Podravska banka, Privredna banka Zagreb, Raiffeisenbank Austria, Samoborska banka, Slatinska banka, Zagrebačka banka. Navedene banke ujedno su i sve banke koje posluju na području Republike Hrvatske ([www.hnb.hr](http://www.hnb.hr), 2024). Uključeno je vremensko razdoblje od siječnja 2023. godine do svibnja 2024. godine. Analizirani su uvjeti dobivanja i korištenja kredita iz službenih dokumenata. Naglasak je stavljen i na analizu učinaka pandemije COVID-19 na kreditiranje poslovnih subjekata.

Osim analize ponude kredita putem mrežnih stranica banaka, informacije o kreditiranju novog poslovnog pothvata dobivene su i putem e-mail komunikacije s djelatnikom jedne od banaka koja je uzorak istraživanja. Upit je poslan na datum 24.07.2024., a isti dan uslijedio je i odgovor. Djelatnici ostalih banaka koje predstavljaju uzorak istraživanja na upit nisu odgovorili ili su odgovorili kako su sve informacije dostupne na mrežnim stranicama. Informacije dobivene e-mail komunikacijom pružile su važan uvid u stanje kreditiranja novog poslovnog pothvata u Republici Hrvatskoj.

## 4. Opis istraživanja i rezultati istraživanja

Fokus je stavljen na novoosnovane poslovne subjekte ili na one koji bi bili osnovani kada bi imali izvore financiranja. Prvo slijedi pregled ponude kreditnih proizvoda za nove poslovne pothvate.

### 4.1. Pregled ponude kreditnih proizvoda za nove poslovne pothvate

Iz tablice 1 bilo je vidljivo kako postoje različite vrste kredita koji se poduzetnicima odobravaju. Načelno govoreći, svaka ta vrsta kredita može se koristiti i u okviru pokretanja novog poslovnog pothvata (pri tome se na novi poslovni pothvat misli u širem smislu, kako je objašnjeno na kraju potpoglavlja 2.1.2). Ipak, situacija je znatno drugačija kada se radi o pokretanju novog poduzeća. U tom slučaju, poduzetnicima su dostupne ograničene mogućnosti kreditiranja te se poduzetnici susreću s već opisanim teškoćama.

Iako se svaka komercijalna banka bavi kreditiranjem, to ne znači da svaka banka i odobrava kredite novoosnovanom poslovnom subjektu ili subjektu kojeg je tek potrebno osnovati kako bi se pokrenulo poslovanje. Osim toga, banke koje imaju takvu vrstu kredita u ponudi, neće ga odobriti svakome. Banke će analizirati kreditni rizik i isplativost kreditiranja konkretnog poslovnog pothvata te na temelju toga donijeti odluku hoće li uopće imati u ponudi kreditne proizvode za nove poslovne subjekte te ako da, po kojim uvjetima će se takvi krediti odobravati. Ponudu kreditnih proizvoda čini zbir pojedinačne ponude svake banke koja u ponudi ima takve kredite.

Ponekad je ponuda kredita za nove poslovne pothvate implementirana u šire programe kreditiranja banke. Na primjer, ponuda kredita za nove poduzetnike HBOR-a ([www.hbor.hr](http://www.hbor.hr), 2024) smještena je u okviru šireg programa „Poduzetništvo mladih, žena i početnika“. Ujedno, i klasične komercijalne banke surađuju s HBOR-om, odnosno, HBOR svoj program provodi i samostalno, ali i u suradnji s komercijalnim bankama. HBOR ([www.hbor.hr](http://www.hbor.hr), 2024) navodi popis poslovnih banaka uključenih u suradnju po spomenutom programu:

1. Addiko Bank
2. Agram banka
3. Banka Kovanica
4. BKS Bank AG
5. Croatia banka

6. Erste & Steiermärkische bank
7. Hrvatska poštanska banka
8. Istarska kreditna banka
9. J&T banka
10. Karlovačka banka
11. Kentbank
12. OTP BANKA
13. Partner banka
14. Podravska banka
15. Privredna banka Zagreb
16. Raiffeisenbank Austria
17. Slatinska banka
18. Zagrebačka banka

Uvidom u popis kreditnih institucija koje imaju odobrenje Hrvatske narodne banke ([www.hnb.hr](http://www.hnb.hr), 2024) za poslovanje, zaključeno je kako tek dvije banke koje posluju na području Republike Hrvatske nisu uključene u ovaj program (Samoborska banka i Imex banka). Sudjelovanje banaka u navedenog programu ne sprječava banke da i samostalno provode kreditiranje novih poslovnih pothvata i poduzetnika početnika. Erste banka ([www.erstebank.hr](http://www.erstebank.hr), 2024) posjeduje i vlastiti program „Poduzetnički starter – podrška vašem poslovnom početku“. U sklopu programa, na raspolaganju su krediti za poduzetnike početnike, savjetodavna podrška i alati za izradu poslovnog plana te edukacija.

Pretragom internetskih stranica banaka zaključuje se kako su banke dosta suzdržane po pitanju samostalnog provođenja programa kreditiranja za nove poslovne subjekte, tj. *startup* poduzeća. Izuzev Erste banke, pretragom mrežnih stranica nisu se mogle pronaći banke koje nude vlastite programe. Navedeno ipak nužno ne znači da niti jedna druga banka neće samostalno odobriti kredit za novo poduzeće jer određene banke pozivaju korisnike da im se jave s idejom ili da dogovore sastanak, zatraže ponudu i sl. Osim toga, većina banka u ponudi ima neki oblik kredita za nove poslovne pothvate u širem smislu.

Navedeno potvrđuju i informacije dobivene e-mail komunikacijom s djelatnikom jedne od banaka koja je uzorak istraživanja. Gačić (2024) navodi kako se kreditiranje poduzetnika početnika rijetko može sresti kod poslovnih (privatnih banaka). Najčešće se takve linije kreditiranja mogu pronaći kod državnih agencija/banaka (HAMAG i HBOR) koje imaju

specijalizirane i prilagođene kreditne linije za financiranje početnika. No, poslovne banke mogu kreditirati nove poslovne pothvate u određenim specifičnim situacijama:

- ako je nova tvrtka vlasnički ili na neki drugi način povezana s tvrtkom koja posluje duži niz godina – često tvrtke majke osnivaju tvrtke kćeri koje koriste za određeni poslovni projekt (npr. stanogradnja) gdje tvrtka majka ne želi povezivati postojeće uhodano poslovanje sa novim projektom ili ga ugroziti ako projekt krene nekim neželjenim tijekom. Poslovne banke mogu poticati pa čak i uvjetovati ovakav oblik organizacije kako bi odobrile kreditiranje;
- ako je vlasnik nove tvrtke ujedno i vlasnik neke druge tvrtke s dobrim poslovnim pokazateljima te poslovna banka, zbog održavanja poslovnog odnosa sa postojećom tvrtkom i vlasnikom, ulazi u poslovni odnos s novom tvrtkom;
- ako je nova tvrtka dobavljač neke postojeće tvrtke s kojom banka ima razvijen i kvalitetan poslovni odnos te ta tvrtka kupuje od nove tvrtke značajan dio njene proizvodnje banka može kreditirati početnika jer zna tko mu je kupac i da će time podržati poslovanje i svojeg postojećeg klijenta;
- ako nova tvrtka posjeduje vlastita financijska sredstva koja pristaje oročiti kod banke, a banka joj na osnovu toga odobrava neki od kredita (npr. minus, revolving) ili neku garanciju (npr. za sudjelovanje na nekom natječaju). Na taj način tvrtki ostaju njena sredstva, a kredit će vraćati iz budućih prihoda od poslovanja;
- ako je subjekt poslovao kao obrtnik te je odlučio napustiti obrt, osnovati tvrtku te u nju prenijeti ukupnu gospodarsku cjelinu iz obrta (imovinu, obveze, poslovne ugovore, zaposlenike, itd.).

Gačić (2024) nadodaje kako poslovne banke u pravilu nisu sklone kreditirati početnike jer je njihova poslovna budućnost vrlo neizvjesna, što zbog konkurencije i tržišnog natjecanja, što zbog neiskustva i neznanja nositelja posla (veliki postotak novoosnovanih tvrtki propada u prve tri godine poslovanja). Zbog toga su obično državne agencije i banke subjekti koji svojim kreditnim linijama ili subvencijama poduzetnicima početnicima omogućavaju određena financijska sredstava za nabavu dugotrajne imovine i obrtnih sredstava.

#### **4.2. Načini i uvjeti korištenja kreditnih sredstava**

U principu, ponuda kreditnih proizvoda za nove poduzetnike sastoji se od HBOR kredita te Erste poduzetničkog starter programa. Informacije o programu Erste banke koje se mogu

pronaći na internetskim stranicama banke zapravo su vrlo štute. Navedene su samo neke osnovne informacije.

Na internetskim stranicama Erste banke ([www.erstebank.hr](http://www.erstebank.hr), 2024) navedeno je kako korisnici programa Erste banke trebaju poslovati manje od dvije godine te imati uredno financijsko stanje. Kredit se odobrava na razdoblje do pet godina, odnosno 60 mjeseci. Otplata se izvršava u mjesečnim ratama, a trošak obrade kredita iznosi 1 %. Kao instrument osiguranja koriste se zadužnice. Obvezno je dostavljanje dokaza o namjenskom trošenju sredstava, tj. kredita. Druge informacije pa čak i neke važne kao što su kamatne stope, maksimalni iznos kredita te namjena kredita, nisu navedene.

Za razliku od Erste programa, Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024) navodi detaljnije informacije o svom programu. Poduzetnici početnici jedni su od mogućih korisnika ove vrste kredita. Poduzetnicima početnicima smatraju se subjekti mikro, malog i srednjeg poduzetništva koji su tek osnovani ili koji obavljaju poslovanje manje od tri godine, zaključno s danom podnošenja zahtjeva. Uvjet za stvarne vlasnike poslovnog subjekta je i taj da nisu bili ranije niti su trenutno vlasnici ili suvlasnici drugog poslovnog subjekta s udjelom koji je veći od 30 %.

Nadalje, Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024) ističe kako se kreditiranje provodi na dva načina: izravno ili u suradnji s poslovnim (komercijalnim bankama). Kreditiranje u suradnji s drugim bankama može se provoditi i prema modelu podjele rizika (između HBOR-a i banke). Izravno kreditiranje nije dostupno za obiteljska poljoprivredna gospodarstva i udruge koje nisu u sustavu poreza na dodanu vrijednost. Prihvatljivi korisnici izravnog kreditiranja zahtjev trebaju podnijeti HBOR-u. Nameće se pitanje: u čemu je razlika između izravnog i tzv. posredničkog kreditiranja?

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024) opisuje kako je način kreditiranja povezan i s najnižim mogućim iznosom pojedinog kredita. Izravno kreditiranje u pravilu ne provodi se u iznosu nižem od 100.000 EUR. Kreditiranje u suradnji s poslovnim bankama u pravilu se ne odvija u iznosu nižem od 50.000 EUR, a u slučaju modela podjele rizika, HBOR-ov udio u kreditu u pravilu ne može biti niži od 100.000 EUR. U principu, može se primijetiti da HBOR provodi izravno kreditiranje samo onda kada su iznosi kredita veći od 100.000 EUR, a isto tako vrijedi i za sudjelovanje u modelu podjele rizika. Ukoliko korisnik kredita želi niži iznos kredita, morat će se obratiti banci koja ima uspostavljenu suradnju s HBOR-om.

Prema Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak (2024), krediti do 100.000 EUR mogu pokrivati do 100 % predračunske vrijednosti poslovnog pothvata, odnosno investicije, ali bez PDV-a. No, kako bi to bilo moguće, trebaju postojati specifične okolnosti poput kvalitetne kreditne sposobnosti, namjene i strukture ulaganja i slično.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024) navodi i informacije o kamatnim stopama. Kamatna stopa je fiksna te se obračunava godišnje, a iznosi 4 %. Međutim, postoje i mogućnosti sniženja kamatne stope, i to za 0,2 postotna boda za zapošljavanje mladih te do 2 postotna boda (najviše do visine kamatne stope) uz subvenciju lokalne ili područne (regionalne) jedinice samouprave. Međutim, u određenim slučajevima kamatna stopa može biti i viša od 4 %, npr. kada se odobrava kredit na pet ili više milijuna EUR. Neovisno o načinu kreditiranja (samostalno, u suradnji, model podjele rizika), bitno je naglasiti kako kamatna stopa može biti subvencionirana i iz sredstava Nacionalnog plana oporavka i otpornosti. U slučaju da kredit odobrava poslovna banka, takva banka ujedno će i samostalno odrediti kamatnu stopu kredita, sukladno vlastitim internim aktima. Ukoliko kreditiranje provodi HBOR, za kredite ispod 400.000 EUR kamatna stopa iznosi 4 %, a za kredite u većem iznosu kamatna stopa određuje se za svakog korisnika zasebno.

Sukladno programu Hrvatske banke za obnovu i razvitak (2024), za određene djelatnosti i ulaganja, dio redovne kamatne stope subvencionira i spomenuta banka. Riječ je o ulaganjima u zelenu te digitalnu tranziciju (kamatna stopa može se umanjiti do 75 % redovne kamatne stope, maksimalno do 3 postotna boda), ulaganjima u posebna područja kao što su istraživanje, razvoj i inovacije (do 65 %, najviše do 3 postotna boda) te o ostalim ulaganjima iz područja konkurentnosti i otpornosti (do 65 %, najviše do 3 postotna boda).

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024) navodi kako naknada za obradu kreditnog zahtjeva iznosi 0,50 % od iznosa kredita. Obično se rok korištenja kredita ograničava na 12 mjeseci. Međutim, ovisno o svrsi i dinamici ulaganja, moguće je odobriti produženje roka korištenja kredita. Dio kredita koji se koristi za financiranje osnovnih sredstava isplaćuje se na račun prodavatelja, dobavljača ili izvođača radova, uz priloženu dokumentaciju koja dokazuje svrhu kredita. Što se tiče dijela kredita namijenjenog za financiranje obrtnih sredstava, isplata se može izvršiti na račun korisnika kredita, ali uz obaveznu dokumentaciju koja potvrđuje namjensko korištenje sredstava.

Uvidom u program Hrvatske banke za obnovu i razvitak (2024) vidljivo je kako je rok otplate kredita ovisan o svrsi, odnosno namjeni i strukturi ulaganja koja se za kredit odobrava, a u pravilu iznosi do 12 godina. Početak se odobrava do 3 godine. Otplata kredita u pravilu se provodi u jednakim ratama, koje mogu biti mjesečne, tromjesečne ili polugodišnje. Instrumenti osiguranja kod kreditiranja variraju ovisno o modelu suradnje. U kreditiranju s poslovnim bankama, instrumente određuje banka, dok kod modela podjele rizika, instrumente utvrđuju banka i HBOR. Kod izravnog kreditiranja s HBOR-om, instrumenti se dogovaraju sukladno internim aktima HBOR-a, uključujući mjenice, zadužnice, zalog na imovini s policom osiguranja vinkuliranom u korist HBOR-a, zalog na poslovnim udjelima, bankarske garancije, jamstva HAMAG-BICRO-a i ostale uobičajene instrumente osiguranja, uz procjenu rizika ulaganja i korisnika kredita.

Vrijedi napomenuti kako za pojedine korisnike postoje i posebne pogodnosti. Na primjer, Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024) nudi posebne pogodnosti za ulaganja u Sisačko-moslavačku županiju koje se odnose na niže kamatne stope, nepostojanje naknada za obradu zahtjeva, nižih iznosa kredita koji se odobravaju i slično. Ove pogodnosti uvedene su zbog oporavka od posljedica potresa, a pod istim uvjetima mogu se razmotriti i zahtjevi za kredite čija se ulaganja provode u Zagrebačkoj i Karlovačkoj županiji.

Pregledom internetskih stranica HBOR-a te službenih dokumenata programa nisu se mogle pronaći informacije o trajanju programa, ukupnim sredstvima koja su na raspolaganju te na koji način se na primjer ocjenjuje poslovni plan koji se predaju uz zahtjev za kredit. Kako bi se odobrilo financiranje, svaka poslovna ideja, plan, odnosno projekt, mora postići određeni broj bodova (uz, naravno, uvjete koje moraju udovoljavati potencijalni korisnici kako bi se uopće mogli aplicirati na program).

U RH postoje i druge mogućnosti financiranja novog poslovnog pothvata. Usporedbe radi, HAMAG-BICRO ([www.hamagbicro.hr](http://www.hamagbicro.hr), 2024) u ponudi posjeduje investicijske zajmove, namijenjene mikro, malim i srednjim gospodarskim subjektima, s maksimalnim iznosom zajma do 100.000 EUR, uz kamatnu stopu od 0,8 %. Rok otplate je do 10 godina, uključujući početak do 12 mjeseci ako je rok otplate dulji od 2 godine. Kao instrumenti osiguranja koriste se zadužnice i drugi instrumenti ovisno o procjeni rizika. Dodijeljena sredstva mogu se koristiti za osnovna sredstva (materijalna i nematerijalna imovina) te obrtna sredstva do 30 % iznosa zajma. Putem HBOR-ovog programa korisnicima mogu biti odobreni viši iznosi, no kod HAMAG-BICRO programa kamatna stopa znatno je niža te se općenito može ocijeniti kako

su uvjeti otplate povoljniji. Međutim, treba istaknuti kako postoje i određena ograničenja. Iz opisa programa HAMAG-BICRO ([www.hamagbicro.hr](http://www.hamagbicro.hr), 2024) proizlazi kako ulaganja u neke djelatnosti nisu dopuštene. Postoje i neprihvatljivi troškovi, kao npr. PDV. Ulaganje mora biti ekonomski opravdano i imati osigurano financiranje, a HAMAG-BICRO donosi odluke o odobravanju svakog zahtjeva za zajam prema svojim internim metodologijama i procedurama.

Jedna od opcija financiranja novog poslovnog pothvata u RH je i *crowdfunding*. CroInvest ([www.croinvest.eu/](http://www.croinvest.eu/), 2024) je prva *crowdfunding* platforma u Hrvatskoj namijenjena financiranju poduzetničkih, infrastrukturnih i društveno korisnih projekata, s posebnim fokusom na one koji apliciraju za EU fondove. Platforma nudi pet modela (donacije, nagrade, zajmovi, vlasnički udjeli i udjeli u dobiti) koji su prilagođeni hrvatskim zakonima, omogućujući korisnicima da: doniraju novac; uplate novac za proizvod ili uslugu s odgodom isporuke; posude novac putem beskamatnog ili kamatnog zajma na određeni rok; ulože novac u zamjenu za vlasnički udio u društvu s ograničenom odgovornošću ili zadruzi; ulože novac za udio u dobiti putem ugovora o tajnom društvu. Platforma je dostupna svim domaćim fizičkim i pravnim osobama, kao i stranim investitorima zainteresiranim za ulaganje u Hrvatskoj. Ovakav način financiranja pojedinim bi poslovnim subjektima mogao biti privlačan, međutim, također posjeduje određene nedostatke u usporedbi s kreditiranjem. Platforma CroInvest ([www.croinvest.eu/](http://www.croinvest.eu/), 2024) naplaćuje proviziju od 5 % na ukupni iznos prikupljen putem kampanje. Osim ove naknade, postoje i troškovi pružatelja usluga plaćanja, odnosno troškovi koje zaračunavaju banke i kartične kuće. Nadalje, poslovni subjekt koji na ovaj način želi prikupiti izvor kapitala nema jamstva da će to i uspjeti jer uspjeh ovisi o ne samo kvaliteti ideje, već i o njenoj prepoznatljivosti od strane ulagača. Svaka kampanja treba imati vrijeme trajanja, stoga je moguće da se sredstva ne uspiju prikupiti. Fizičke ili pravne osobe koje izvor kapitala žele prikupiti na opisani način trebaju i ispunjavati određene obveze, koje proizlaze iz korištenja platforme CroInvest.

### **4.3. Analiza učinaka pandemije COVID-19 na kreditiranje poslovnih subjekata**

Žaja i Bakmaz (2022) tvrde da je pojava pandemije bolesti COVID-19 prouzročila poremećaje u globalnoj ekonomiji, s padom BDP-a u Europskoj uniji od 6 % u 2020., koji je nadoknađen rastom od 5,4 % u 2021. godini. Istodobno, Republika Hrvatska je zabilježila pad od 8,1 % u 2020., ali godinu kasnije uslijedio je snažan rast od 10,4 %.



Hrvatska narodna banka (2020) navodi kako je pandemija imala snažan utjecaj na kreditiranje općenito. Zbog financijskih poteškoća došlo je do povećanja zahtjeva za kreditima, no banke su zbog povećanja kreditnog rizika odgovorile pooštavanjem uvjeta za odobravanje kredita. Također, donesene su i različite mjere koje su za cilj imale pomoć poduzećima s plaćanje tekućih obveza za kredite.

Hrvatska udruga banaka (2021) sumirala je mjere koje su implementirali Ministarstvo financija Republike Hrvatske i Hrvatska narodna kako bi pomogli poduzećima:

1. Obustava prisilne naplate od strane kreditnih institucija, pod uvjetom da su ispunjeni određeni zahtjevi.
2. Razmatranje i odobravanje odgode plaćanja na razdoblje od tri mjeseca od strane kreditnih institucija, uz uvjet da su zadovoljeni određeni kriteriji.
3. Kreditne institucije mogu tijekom razdoblja odgode plaćanja naplaćivati samo redovne kamate, a ne i dodatne.
4. Grupa vjerovnika pokazuje solidarnost prema pravnim subjektima koji su stvarno pogođeni ekonomski u trenutačnim okolnostima.

Kao odgovor na izazove s kojima su se pravne osobe, poput društava, obrta i obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava, suočile tijekom pandemije, banke su implementirale niz mjera. Prema Hrvatskoj udruzi banaka (2021), navedeno uključuje mogućnost odgode plaćanja kreditnih obveza, ugovaranje kredita radi očuvanja financijske likvidnosti te opciju reprogramiranja kredita. Dodatno, usvojene su i ciljane mjere koje su se fokusirale na specifične sektore, kao što je turistički sektor.

Pristup sredstvima financiranja za nove poslovne pothvate u doba pandemije bio je otežan. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024) svoj je program počela primjenjivati tek u 2024. godini. Hrvatska gospodarska komora (2020) ističe kako su mnoge banke zbog povećanog rizika i neizvjesnosti u poslovnom okruženju koje je prouzročila pandemija postale opreznije prilikom odobravanja novih kredita. Poduzeća su se suočila s izazovima poput smanjenog prihoda, nestabilnosti tržišta i promjenjivih ekonomskih uvjeta, što je rezultiralo smanjenom sposobnošću za servisiranje kredita i većim rizikom od neuspjeha. Osim toga, mnogi novi poslovni pothvati su odgođeni ili obustavljeni zbog neizvjesnosti i potrebe za prilagodbom na novonastale uvjete poslovanja. Hrvatska narodna banka (2020) napominje kako su banke u takvom okruženju provodile strože procjene rizika i zahtijevale dodatna jamstva ili sigurnosti

pri odobravanju novih kredita, što je rezultiralo ograničenijim pristupom financiranju za nove poslovne pothvate.

Žaja i Bakmaz (2022) ističu značaj kreditnih linija i prekoračenja kao izvora financiranja poduzeća u Europskoj uniji. No, autori navode kako je pandemija utjecala na pad značajnosti spomenutih izvora financiranja. U Europskoj uniji, značaj kreditnih linija i prekoračenja smanjio se s 51 % u 2019. na 48 % u 2021. godini. Sličan trend primijećen je i u Republici Hrvatskoj, gdje je udio pao s 46 % u 2019. na 41 % u 2021. godini. U istom razdoblju, korištenje ovih izvora kapitala smanjilo se u Europskoj uniji s 34 % na 29 %, dok je u Republici Hrvatskoj s 28 % palo na 26 %. Sveukupno gledajući, može se zaključiti kako je pandemija imala negativni utjecaj na mogućnosti kreditiranja novog poslovnog pothvata, kao i na značajnost kreditiranja kao izvora financiranja poduzeća u općenitom smislu.

## 5. Rasprava

Iako su u Republici Hrvatskoj zastupljene različite vrste kredita koje poslovnim subjektima stoje na raspolaganju, kada je riječ o pokretanju novog poduzeća ili o kreditima za poduzetnike početnike, ponuda je zapravo vrlo ograničena. Navedeno ne znači da postojeće mogućnosti nisu korisne za poduzetnike, već da poduzetnici nemaju na izbor mnogo različitih mogućnosti. Štoviše, za pokretanje novog poslovnog pothvata u smislu pokretanja novog poslovnog subjekta te za pokretanje poslovnih pothvata poduzetnika početnika, postoje u principu dvije opcije. Jedna se odnosi na HBOR-ov program kreditiranja, a druga na Poduzetnički starter, program Erste banke.

Naravno, poslovni pothvat, shvaćen u najširem smislu, može se pokrenuti drugim vrstama kredita kao što su investicijski krediti, krediti za obrtna sredstva, revolving krediti, krediti za posebne programe, itd. Kao što je bilo pojašnjeno, postoje i brojni drugi izvori financiranja poslovnih pothvata. Budući da su mogućnosti kreditiranja novih poslovnog pothvata za neke poduzetnike ograničene, izvore financiranja treba dobro procijeniti i analizirati. Osim toga, prikupljanje informacija o mogućnostima kreditiranja putem interneta ponekad nije najbolji način analiziranja mogućnosti financiranja jer neke banke pozivaju korisnike da im se jave s konkretnim upitom, ujedno ne pružajući javno previše informacija o uvjetima.

Kada se usporede HBOR-ov program kreditiranja te program Erste banke, mogu se uočiti neke važne razlike. Kako bi dobili kredit preko Erste programa, poslovni subjekti trebaju poslovati manje od dvije godine, dok je kod HBOR-ov programa potrebno poslovati manje od tri godine. Erste odobrava kredit na razdoblje do pet godina, a HBOR do 12, a za određena ulaganja i do 14 godina. Nažalost, za Erste program nisu poznati minimalni ni maksimalni iznos kredita, kao niti kamatne stope. Razlika se očituje i u načinu otplate kredita; kod Erste programa otplata se provodi u mjesečnim ratama, a kod HBOR-ovog programa u pravilu u jednakim mjesečnim, tromjesečnim ili polugodišnjim ratama. Postoje razlike i u instrumentima osiguranja te u troškovima obrade kreditnog zahtjeva; u Erste banci trošak iznosi 1 % od ugovorenog iznosa kredita, a HBOR zaračuna 0,50 %.

Samo dvije poslovne banke ne sudjeluju u programu HBOR-a kao partneri (Imex banka i Samoborska banka), no s druge strane, samo jedna banka (Erste) ima i samostalni program. Navedeno upućuje na činjenicu kako banke nerado samostalno kreditiraju nove poduzetnike i poduzetnike početnike. No, banke zato u ponudi imaju različite vrste kredita za poduzetnike

koji posluju duže vrijeme u kontinuitetu, no dakako, takvi subjekti trebaju udovoljavati različitim uvjetima, a njihova ideja o pokretanju novog poslovnog pothvata treba biti održiva u svim aspektima pa tako i u vraćanju duga, odnosno kredita.

## 6. Zaključak

Pokretanje novog poslovnog pothvata nije jednostavan proces, a neizostavan element mnogih poslovnih pothvata su i financijska sredstva. Financijska se sredstva mogu osigurati na različite načine. Kreditiranje je i dalje najznačajniji oblik financiranja novih poslovnih pothvata, no s vremenom je porastao značaj i nekih alternativnih izvora financiranja kao što su skupno financiranje (*crowdfunding*), licenciranje, franšizing, potpore za samozapošljavanje pa i samofinanciranje te drugo. Svaki od načina, odnosno izvora financiranja, posjeduje određene prednosti i nedostatke u odnosu na druge. Odabir načina ovisan je o faktorima kao što su dostupnost izvora financiranja, kvaliteta poduzetničke ideje, količina materijalnih i nematerijalnih resursa koje poduzetnik već posjeduje, poduzetnička infrastruktura, državne mjere za razvoj i poticanje poduzetništva i drugo.

Općenito govoreći, prednosti kreditiranja u odnosu na većinu drugih izvora financiranja su očuvanje internih prihoda, pružanje veće transparentnosti, fleksibilnost pri dogovoru uvjeta otplate, smanjenje porezne osnovice za dobit te kvalitetnije planiranje novčanih tokova. U kombinaciji s određenim instrumentima osiguranja, kreditiranje predstavlja relativno brz pristup kapitalu, uz istovremeno zadržavanje kontrole nad poslovanjem. Navedeno pak nije slučaj kod nekih drugih izvora financiranja. Kreditiranje posjeduje i neke nedostatke u odnosu na druge izvore financiranja, među kojima su istaknuti zahtjevi za vlastitim učešćem u poslovnom projektu, troškovi kreditiranja (naknade i kamate) te ograničenost pristupa kreditiranju, posebna za nova i manja poduzeća. Može se reći kako su mogućnosti kreditiranja novog poslovnog pothvata za mnoga postojeća ili nova poduzeća ograničene.

U praktičnom dijelu rada izvršen je pregled ponude kreditnih proizvoda za nove poslovne pothvate. U svrhu rada, pod novim poslovnim pothvatom smatrani su pothvati poduzeća koja trebaju biti osnovana, novoosnovanih poduzeća te poduzeća početnici. Takvi kreditni proizvodi zastupljeni su, no u suštini samo jedna banka, Erste banka, provodi i kreditira vlastiti program. Druge banke, izuzev dvije, sudjeluju kao partneri u programu Hrvatske banke za obnovu i razvitak. Program nudi određene pogodnosti za nove poduzetnike, među kojima su i niže kamatne stope, duži rok otplate, različiti instrumenti osiguranja i ostalo. Taj je program implementiran 2024. godine te za doba pandemije nije bio aktualan. Može se reći i kako se je pandemija negativno odrazila na pristupanje kreditiranju za nove poslovne pothvate, ali i na pad značaja kreditiranja u odnosu na druge izvore. No, ukupno gledajući sve sektore, potražnja

za kreditima narasla je, zbog čega je narastao i kreditni rizik pa su banke morale postrožiti mjere odobravanja kredita, kao i ponuditi mogućnosti restrukturiranja postojećih kredita.

## Popis literature

1. Aestus Group (2023). *Kako financirati startup?* Dostupno na: <https://aestus.hr/kako-financirati-startup/> [pristupljeno: 24. siječnja 2024].
2. Alpha Capitalis (2019). *Prednosti i nedostaci financiranja zaduživanjem.* Dostupno na: <https://alphacapitalis.com/2019/06/09/prednosti-i-nedostaci-financiranja-zaduzivanjem/> [pristupljeno: 25. siječnja 2024].
3. Bituh, H., Čorić, G. (2022). Prepreke prilikom pokretanja poduzetničkih pothvata mladih u kreativnoj (modnoj) industriji u Hrvatskoj. *Obrazovanje za poduzetništvo* 12 (1), str. 66-88.
4. Bolarić Škare, M. (2012). Poduzetništvo i samozapošljavanje-primjeri dobre prakse. *Učenje za poduzetništvo* 2 (2), str. 303-310.
5. Bosak, T. (2019). *Vrste kredita za poduzetnike u 2019. godini.* Dostupno na: <https://poslovniplan.hr/vrste-kredita-za-poduzetnike-u-2019-godini/#Pregled-karakteristika-kreditiranja> [pristupljeno: 23. siječnja 2024].
6. Božić, Lj., Radas, S. (2005). Učinci inovacijskih aktivnosti u malim i srednjim poduzećima u Republici Hrvatskoj. *Privredna kretanja i ekonomska politika* 15 (2), str. 30-49.
7. Buble, M., Kružić, D. (2006). *Poduzetništvo – realnost sadašnjosti i izazov budućnosti.* Zagreb: RRiF.
8. Dadić, L. (2020). Samofinanciranje kao ključan čimbenik financijske održivosti neprofitnih organizacija. *Društvene & humanističke nauke* 3 (1), str. 4-16.
9. Delić, A., Oberman, M., Alpeza, M. (2022). Pristup financijskim sredstvima. U: Singer, S., Alpeza, M. (ur.) i sur. *Izješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021.* Zagreb: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva.
10. Dvouletý, O., Lukeš, M. (2016). Review of empirical studies on self-employment out of unemployment: do self-employment policies make a positive impact? *International Review of Entrepreneurship*, 14 (3), str. 361-376.
11. CroInvest (2024). *CroInvest.eu – prilika za aktiviranje vlastitih potencijala.* Dostupno na: <https://croinvest.eu/o-croinvestu/> [pristupljeno: 19. lipnja 2024].
12. Erste Bank. *Poduzetnički starter - podrška vašem poslovnom početku.* Dostupno na: <https://www.erstebank.hr/hr/poslovni-klijenti/financiranje/poduzetnicki-starter-program-za-poduzetnike-pocetnike> [pristupljeno: 5. ožujka 2024].
13. Gaćeša, H. (2024). *E-mail komunikacija*, 24. srpnja 2024.

14. Gregorić, M., Hegeduš, I., Kolenko, K. (2018). Važnost inovacija i poduzetništva za ekonomski razvoj Republike Hrvatske. *Obrazovanje za poduzetništvo* 8 (posebno izdanje), str. 23-43.
15. Gregurek, M., Vidaković, N. (2011). *Bankarsko poslovanje*. Zagreb: RRiF.
16. Horak, H., Dumančić, K., Preložnjak, B., Šafranko, Z., Poljanec, K. (2011). *Uvod u trgovačko pravo*. Zagreb: HDK i partneri.
17. HAMAG-BICRO (2024). *Uvjeti Financijskog instrumenta investicijski zajmovi iz sredstava Nacionalnog plana oporavka i otpornosti*. Dostupno na: <https://hamagbicro.hr/wp-content/uploads/2022/07/FI-zajmovi-NPOO-WEB.pdf> [pristupljeno: 18. lipnja 2024].
18. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2023). *Godišnje izvješće grupe Hrvatska banka za obnovu i razvitak za 2022. godinu*. Zagreb: Hrvatska banka za obnovu i razvitak. Dostupno na: [https://www.hbor.hr/UserDocsImages/2023/04/HRV\\_Revidirani-Godisnji-financijski-izvjestaji-HBOR-2022\\_FINAL\\_v22032023.docx?vel=1663432](https://www.hbor.hr/UserDocsImages/2023/04/HRV_Revidirani-Godisnji-financijski-izvjestaji-HBOR-2022_FINAL_v22032023.docx?vel=1663432) [pristupljeno: 20. lipnja 2024].
19. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024). *Poduzetništvo mladih, žena i početnika*. Dostupno na: [https://www.hbor.hr/kreditni\\_program/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika](https://www.hbor.hr/kreditni_program/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika) [pristupljeno: 3. ožujka 2024].
20. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). Dostupno na: <https://www.hbor.hr/tko-smo/16> [pristupljeno: 23. siječnja 2024].
21. Hrvatska gospodarska komora (2017). *Radionica: 7 koraka do kredita ili kako koristiti kredit za financiranje poslovanja?* Dostupno na: <https://www.hgk.hr/documents/power-point-prezentacija-hbor-radionica-7-koraka-do-kredita12-04-201758ef64a8720ca.pdf> [pristupljeno: 21. siječnja 2024].
22. Hrvatska gospodarska komora (2020). *Poteškoće u poslovanju i korona virus. Analiza ankete provedene među gospodarstvenicima*. Dostupno na: <https://www.hgk.hr/documents/poteskoce-u-poslovanju-i-covid-19hgk5e5b8959356f5.pdf> [pristupljeno: 21. ožujka 2024].
23. Hrvatska narodna banka (2020). *Financijska stabilnost* (21). Zagreb: Hrvatska narodna banka. Dostupno na: <https://www.hnb.hr/-/financijska-stabilnost-21> [pristupljeno: 21. ožujka 2024].
24. Hrvatska narodna banka. *Popis kreditnih institucija*. Dostupno na: [pristupljeno: 12. ožujka 2024]. <https://www.hnb.hr/temeljne-funkcije/supervizija/popis-kreditnih-institucija>



25. Hrvatska poštanska banka. *Investicijski krediti*. Dostupno na: <https://www.hpb.hr/hr/investicijski-krediti-1872/1872> [pristupljeno: 25. siječnja 2024].
26. Hrvatska poštanska banka. *Kako pokrenuti startup?* Dostupno na: <https://www.hpb.hr/hr/kako-pokrenuti-startup/3765> [pristupljeno: 25. siječnja 2024].
27. Hrvatska udruga banaka (2014). *Financiranje malih i srednjih poduzeća u krizi: Što smo naučili i što se još može napraviti?* Dostupno na: [https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/hub\\_analize\\_47\\_-\\_financiranje\\_msp.pdf](https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/hub_analize_47_-_financiranje_msp.pdf) [pristupljeno: 18. siječnja 2024].
28. Hrvatska udruga banaka (2021). *COVID 19 – aktualne informacije, savjeti i uloga banaka*. Dostupno na: <https://www.hub.hr/hr/covid-19-aktualne-informacije-savjeti-i-uloga-banaka> [pristupljeno: 21. ožujka 2024].
29. Hrvatski zavod za samozapošljavanje (2024). *Potpore za samozapošljavanje*. Dostupno na: <https://mjere.hzz.hr/mjere/potpore-za-samozaposljavanje-2024/> [pristupljeno: 16. siječnja 2024].
30. Ivaniš, M. (2012). Rizici u bankarskom poslovanju. *Pravno-ekonomski pogledi* (3), str. 1-15.
31. Ivanović, Z., Ivanović, V. (2002). Modeliranje optimalne financijske strukture. *Tourism and hospitality management* 8 (1-2), str. 1-12.
32. Jukić, M., Škokić, V. (2021). Nejednakost spolova u pristupu bankarskim kreditima: primjer malih poduzeća. *Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku* 15 (3-4), str. 7-18.
33. Juričić, D. (2005). Primjena metode simulacije u ocjeni kreditnog rizika. *Ekonomski pregled* 56 (9), str. 706-719.
34. Kandžija, V., Živko, I. (2004). *Poslovna politika banaka*. Mostar-Rijeka: Ekonomski fakultet u Mostaru i Rijeci.
35. Katulić, T. (2006). *Uvod u zaštitu intelektualnog vlasništva u Republici Hrvatskoj*. Zagreb: CARNet.
36. Kereta, J., Karlušić, L., Gogolja, J. (2023). Faktoring kao instrument osiguranja rizika naplate potraživanja. *ET<sup>2</sup>eR – ekonomija, turizam, telekomunikacije i računarstvo* 5 (1), str. 29-40.
37. Knežević, D., Has, M. (2018). Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom. *Obrazovanje za poduzetništvo* 8 (1), str. 165-180.

38. Knežević, D., Žiljak, N. (2018). Analiza poduzetništva u Republici Hrvatskoj i usporedba s izabranim zemljama svijeta. *Obrazovanje za poduzetništvo* 8 (2), str. 179-189.
39. Leko, V., Stojanović, A. (2006). Sektorska i namjenska struktura bankovnih kredita. *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu* 4 (1), str. 239-262.
40. Lukić, I., Petričević, T., Ferk, M., Zoretić, G., Ondina Čizmek, V., Vujnović, T., Horbec, G., Magzan, M., Kamenov, Ž. (2014). *Poduzetništvo*. Zagreb: I. gimnazija.
41. Lupić, M., Bujan, I. (2017). Poduzetništvo mladih – prilike i prepreke. *Obrazovanje za poduzetništvo* 7 (1), str. 63-80.
42. Magdelinić, S. (2007). U čemu je razlika između kredita i zajma? Dostupno na: [https://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2007/1\\_2/UBS-Bankarstvo-1-2-2007-PO.pdf](https://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2007/1_2/UBS-Bankarstvo-1-2-2007-PO.pdf) [pristupljeno: 18. siječnja 2024].
43. Mahaček, D., Martinko Lihtar, M. (2013). Ulaganje u poslovanje putem franšize. *Ekonomski vjesnik* 26 (2), str. 598-609.
44. Pešić, M. (2011) Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj. *Ekonomski vjesnik*, 24 (2), str. 430-435.
45. Ploh, M. (2017). Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. *Financije i pravo* 5 (1), str. 79-106.
46. Poslovni plan. Dostupno na: <https://poslovni-plan.hr/poslovni-plan-investicijski-projekt/> [pristupljeno: 21. siječnja 2024].
47. Poslovno-inovacijska agencija Republike Hrvatske – BICRO (2013). *Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća*. Zagreb: BICRO i Europska unija.
48. Raiffeisen Bank. *Kreditni za mala poduzeća i obrtnike*. Dostupno na: <https://www.rba.hr/mala-poduzeca-i-obrtnici/financiranje/kreditni> [pristupljeno: 25. siječnja 2024].
49. Ribić, D., Krnjaić, Lj. (2022). Fondovi rizičnoga kapitala. *Zbornik Međimorskog veleučilišta u Čakovcu* 13 (2), str. 64-69.
50. Rončević, A., Furdí Šafarić, P. (2023). Crowdfunding kao alternativni oblik financiranja poduzetničkog pothvata. *Croatian Regional Development Journal* 4 (1), str. 34-55.
51. Rončević, A., Vuković, J., Gregorić, M. (2021). Financiranje poslovanja poduzeća emisijom dionica – pregled i trendovi u Republici Hrvatskoj. *Obrazovanje za poduzetništvo* 11 (2), 119-129.

52. Sigurnjak, A., Knežević, S., Zubović, I. (2022). Pokretanje poslovanja uz HZZ potpore za samozapošljavanje. *Obrazovanje za poduzetništvo*, 12 (2), str. 76-94.
53. Šimunić Rod, V., Bursać, B., Vreš, K. (2021). Socijalno poduzetništvo kao izazov društvenih promjena: analiza socijalnog poduzetništva na primjerima iz prakse. *Obrazovanje za poduzetništvo* 11 (1), str. 94-109.
54. Škrtić, M., Mikić, M. (2011). *Poduzetništvo*. Zagreb: Sinergija nakladništvo.
55. Tkalec, Z. (2011). Definicija i karakteristike poduzetništva kao ključne kompetencije cjeloživotnog učenja. *Učenje za poduzetništvo* 1 (1), str. 35-43.
56. Udovičić, A. (2011). Malo i srednje poduzetništvo u Hrvatskoj s osvrtom na obiteljsko poduzetništvo. *Učenje za poduzetništvo* 1 (1), str. 405-416.
57. Žaja, J., Bakmaz, I. (2022). Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća: usporedba Republike Hrvatske i Europske unije. *Zbornik Međimorskog veleučilišta u Čakovcu* 13 (2), str. 100-107.

## **Popis tablica**

Tablica 1. Vrste kredita za poduzeća .....	19
--	----