

**SVEUČILIŠTE U SPLITU  
EKONOMSKI FAKULTET**

**DIPLOMSKI RAD**

**ULOGA POVEZANOG KREDITIRANJA U  
FINANCIRANJU SME U KRIZNIM  
RAZDOBLJIMA**

**MENTOR:**  
Doc. dr. sc. Ana Rimac Smiljanić

**STUDENT:**  
Ivan Pušić  
Mat. br. 2141027

**Split, siječanj 2017.**

# SADRŽAJ

1. UVOD .....	1
1.1. Problem istraživanja .....	1
1.2. Predmet istraživanja .....	4
1.3. Svrha i cilj rada.....	4
1.4. Metode rada.....	4
1.5. Doprinos rada .....	5
1.6. Struktura diplomskog rada .....	5
2. MALA I SREDNJA PODUZEĆA U HRVATSKOJ .....	7
2.1. Određenje sektora malih i srednjih poduzeća (SME).....	7
2.2. Karakteristike SME .....	10
2.3. Malo i srednje poduzetništvo u Europskoj uniji.....	11
2.4. Malo i srednje poduzetništvo u republici Hrvatskoj .....	14
3. POVEZANO KREDITIRANJE I SME PODUZEĆA.....	18
3.1. Kreditiranje realnog sektora .....	19
3.2. Obilježja povezanog kreditiranja.....	21
3.3. Povezano kreditiranje u vrijeme krize .....	23
3.4. SME sektor i financiranje kroz povezano kreditiranje.....	25
4. ISTRAŽIVANJE: POVEZANO KREDITIRANJE SME U KRIZNOM RAZDOBLJU .....	31
4.1. Opis istraživanja .....	31
4.2. Istraživačke hipoteze i metodologija.....	32
4.3. Opis uzorka.....	34
4.4. Rezultati i nalaz .....	38
4.5. Testiranje hipoteza .....	45
4.6. Rasprava .....	52
5. ZAKLJUČAK .....	55

LITERATURA .....	57
Popis tablica.....	62
Popis slika .....	63
Popis grafikona .....	64
Prilozi.....	65
SAŽETAK .....	68
SUMMARY.....	69

# 1. UVOD

## 1.1. Problem istraživanja

Povezano kreditiranje je poznata praksa u financiranju kreditima diljem svijeta, posebno u Europskoj uniji. Povezano kreditiranje se pokazalo izrazito povoljno za financiranje SME poduzeća (eng. *medium-sized enterprises*).

Petersen i Rajan (u Memmel et al. 2008.) navode da ukoliko između banke i klijenta postoji blizak odnos, tada je riječ o povezanom kreditiranju. Banka ima ulogu povezanog kreditora (eng. *relationship lender*) ukoliko poduzeće (klijent) ima poslovni odnos samo s jednom bankom. Za razliku od takve prakse, poduzeća mogu surađivati i sa većim brojem banaka. U Europskoj uniji povezano kreditiranje najrazvijenije je u Njemačkoj. Naziv *Hausbank* (glavna banka) ujedno upućuje na vrlo jaku vezu između klijenta i banke. Budući da su u razvijenim zemljama, te u zemljama u tranziciji, upravo mala i srednja poduzeća nositelji gospodarskog potencijala, ove banke su priklonjene financiranju SME sektora.

Prema rezultatima istraživanja Memmel et al. (2008.), provedenog u Njemačkoj, gdje mala i srednja poduzeća imaju značajnu ulogu u poticanju ekonomskog rasta i razvitka, detektirano je da upravo mala i srednja poduzeća imaju tendenciju uspostavljanja dugoročnih odnosa s bankama, odnosno odlučuju se na povezano kreditiranje. Također je utvrđeno da od sredine 1990-ih, kada je započela veća financijska integracija i konkurencija u EU, nije zabilježen pad značaja povezanog kreditiranja.

Vidučić (2012.b.) navodi da tržišne prepreke i gotovo monopolska situacija na bankarskom tržištu ne idu u prilog SME sektoru u Hrvatskoj. Pokazalo se da velike strane banke preferiraju financirati velika poduzeća i sektor stanovništva te da nisu baš zainteresirana za kreditiranje sektora malog gospodarstva. Dodatna karakteristika hrvatskog bankarskog sustava je visok stupanj stranog vlasništva banaka te visok stupanj koncentracije velikih banaka u ukupnoj aktivni bankovnog sustava. Obilježja bankovnog sustava impliciraju na dva moguća problema u krizi. Prvi problem je da u vrijeme krize banke u stranom vlasništvu prve smanjuju kreditnu ponudu. Drugi problem je da, za razliku od domaćih lokalnih banaka, strane banke su manje zainteresirane za razvitak dugoročnih odnosa povezanog kreditiranja s malim i srednjim poduzećima. Kako navode Berger et al. (2005.)

općenito je prihvaćeno da su male banke više orijentirane na razvijanje bliskih odnosa s klijentima te da odluke o kreditiranju donose na temelju dugoročne veze s klijentima nego na financijskim i ostalim pokazateljima iz trenutnih financijskih izvještaja.

Analizirajući važnost SME za Hrvatsku, Bistričić, Agatić i Kuzman (2011.) navode da su mala i srednja poduzeća potencijalni izvori stvaralačke energije koja može pridonijeti dinamici hrvatskog gospodarstva. Upravo malo i srednje poduzetništvo otvara većinu radnih mjesta. Prilagodljivost i sposobnost brzog odgovora na promjene gospodarskih prilika, čini ga dragocjenim segmentom gospodarstva. Isto ukazuje na potrebu stavljanja posebnog naglaska na teško dostupne izvore financiranja za SME, te kako su krize utjecale na SME. Zbog svoje važnosti i utjecaja na inovativnost gospodarstva, porast zaposlenosti i izvoza i ubrzanju razvitka, SME sektor zaslužuje dugoročnu i potpunu podršku. Povezano kreditiranje bi moglo biti jedan od oblika podrške.

Prema Vidučić (2012.a.), da bi osigurao razvitak i funkcioniranje malih i srednjih poduzeća, potrebno je osigurati dovoljne količine kapitala, po pristupačnoj cijeni i razumnim rokovima. SME poduzeća imaju velikih problema s dobivanjem bankarskih kredita. Brojni su razlozi zbog kojih je malim i srednjim poduzećima teško dobiti kredite od banke, a to su prije svega nedovoljne i neperfektno informacije, nedostatak kolaterala, informacijska asimetrija, sukobi interesa i tako dalje. Nadalje, zaključuje da su pored vlastitog kapitala, bankarski krediti najvažniji izvor financiranja za SME, što je u zemljama EU ostvareno, jer se bankarskih kredita u EU uočava korelacija između veličine tvrtke i broja banaka kod kojih tvrtke koriste kreditne linije.

Nadalje, nedovoljna informiranost o sektoru malog gospodarstva te oslanjanje velikih banaka na modele kreditnog scoringa, koji većim dijelom uvažavaju financijske, a tek manjim dijelom kvalitativne ili "meke" informacije o poduzećima, neki su od uzroka zbog kojih je izglednije da će kreditni zahtjevi malih i srednjih poduzeća biti bolje prihvaćeni od strane manjih, lokalnih banaka ili banaka koje djeluju na regionalnom području. Velikim bankama je izazov financirati velike firme dok bi se male banke trebale okrenuti malim i srednjim poduzećima koristeći prednosti u poznavanju poslovanja tih poduzeća i bliskom odnosu kako navodi Vidučić (2012.a.).

Biery (2013.) navodi kako kod povezanog kreditiranja obje strane imaju koristi. Gobbi i Settle (2014.) iznose da banke koje su imale bliskiji odnos s poduzećima, pružale više

kredita i po povoljnijim uvjetima. Također dobar odnos bi značio i nastavak suradnje kod ostalih eventualnih poslova koji bi se događali u budućnosti.

Navedeno ukazuje na potrebu dodatne analize i traženja odgovora na pitanje kakav je pristup kreditima za mala i srednja poduzeća za vrijeme krize.

U istraživanju Ferrando et al. (2015.) prezentirani empirijski dokazi pokazali su da s obzirom na njihovo visoko oslanjanje na bankovni kredit, mala i srednja poduzeća (SME) će vjerojatno postati kreditno ograničeni kada banke prilagode svoje portfelje kredita kao odgovor na negativne šokove u svojim bilancama. Budući da mala i srednja poduzeća obuhvaćaju 99% tvrtki u Europi, osiguravaju dva od tri privatna radna mjesta u sektoru, te doprinose više od polovice ukupnog poslovanja, smanjen pristup kreditima može imati potencijalno značajne negativne posljedice za cijelu ekonomiju. Empirijska istraživanja Ongena et al. (2013.) su potvrdila da su u razdoblju nakon globalne financijske krize, mala i srednja poduzeća (SME) bila među tvrtkama koje su najviše pogođene zaokretom kreditnog ciklusa. Pojavio se strah da mala i srednja poduzeća mogu odgoditi dugo očekivani ekonomski oporavak, te se stvara inicijativa za proširenje financiranja malog i srednjeg poduzetništva. Zbog tog straha vlade razvijenih zemalja su osmislile razne programe pomoći SME poduzećima nakon krize što se navodi u istraživanjima Europske komisije (2010.). Valja spomenuti i akt američkog predsjednika Obame koji je potpisao "Small Business Jobs Act" (2010.) dajući suglasnost za poticanje davanja kredita malim poduzećima. U Velikoj Britaniji, Bank of England pokrenula je program za subvencioniranje SME (Bank of England, 2012.). Osim kratkoročnih odgovora na krizu, postavlja se pitanje kako najbolje zaštititi poduzetnike od cikličnosti kredita (Europska komisija, 2010.).

U 2008. godini usvojen je dokument naziva "*Europska povelja o malim poduzećima*" koji postaje točka orijentacije s ciljem snažnog poticanja doprinosa malih i srednjih poduzeća u prosperitetnoj Europi. "*Europska povelja o malim poduzećima*" odnosi se na sva poduzeća koja su neovisna i imaju manje od 250 zaposlenika, što znači 99% svih europskih poduzeća. Dokument je usmjeren na poboljšanje cjelokupnog pristupa poduzetništvu, te iznosi i načelo: "Prvo misliti na male u stvaranju politike – od regulacije u javnim službama preko promicanja rasta malih i srednjih poduzeća, pomažući u rješavanju preostalih problema koji ograničavaju njihov razvoj" (Europska komisija, 2010.).

Sve navedeno ukazuje na poteškoće s kojima se SME sektor suočavao nakon izbijanja krize.

Navedeno nameće pitanje: *jesu li poduzeća SME sektora koja imaju razvijeni odnos s poslovnom bankom manje osjetila poteškoće u financiranju nakon izbijanja krize u Republici Hrvatskoj ?*

## **1.2. Predmet istraživanja**

Sukladno uočenom problemu istraživanja u ovom radu analizirano je kakva je uloga povezanog kreditiranja kod financiranja SME. S time se želi odgovoriti na pitanje jesu li SME u Hrvatskoj koja su imala čvrstu vezu s bankama lakše prebrodila krizu, odnosno imala manje problema kod pristupa financijskim izvorima za vrijeme i nakon krize.

Prema uočenom problemu i polazišnim pitanjima, predmet ovog rada je istražiti i analizirati ulogu povezanog kreditiranja za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj za vrijeme i nakon krize.

## **1.3. Svrha i cilj rada**

S obzirom na predmet ovog rada određen je i cilj istraživanja prezentiranog u ovom radu, analizirati i opisati obilježja povezanog kreditiranja te istražiti značaj povezanog kreditiranja u financiranju SME u Republici Hrvatskoj u kriznim vremenima. Pri tome će se i istražiti obilježja sektora malih i srednjih poduzeća te njihov značaj u nacionalnoj ekonomiji.

## **1.4. Metode rada**

Za izradu ovog rada korištene su opće znanstvene metode primijenjene za društvena istraživanja. Metodama indukcije, deskripcije, dedukcije, komparacije i sinteze obuhvaćeni su osnovni pojmovi kojima će se objasniti pojam povezanog kreditiranja, njegova uloga i značaj za SME poduzeća za vrijeme i nakon krize.

Kako bi se na temelju analize pojedinačnih činjenica i konkretnih slučajeva došlo do spoznaje o općem sudu i općem zaključku, korištena je metoda indukcije dok je metoda dedukcije upotrebljavana u suprotnim slučajevima. Metoda sinteze i analize međusobno se

pretpostavljaju i dopunjavaju prelazeći jedna u drugu kako govori Kulenović (2005.). Osim navedenih metoda još su korištene metode komparacije i metoda opovrgavanja. U cilju dobivanja odgovora na postavljena istraživačka pitanja provedeno je primarno anketno istraživanje među SME poduzećima u Splitsko-dalmatinskoj županiji. Dobiveni odgovori su obrađeni statističkim metodama.

### **1.5. Doprinos rada**

Doprinos ovoga rada ogleda se u pronalaženju teorijskih i empirijskih dokaza o važnosti povezanog kreditiranja za financiranje SME u kriznim vremenima. Analiziranjem značaja povezanog kreditiranja prepoznaju se prednosti i nedostaci navedenog financiranja za SME poduzeća, što potiče promišljanje o poduzetnicima, bankarima i državnim tijelima koja bi mogla isto implementirati u strategiju razvoja i poslovanja, s ciljem olakšanog financiranja SME.

Dodatni doprinos se ogleda u pronalaženju odgovora o ulozi stranih banaka u financiranju SME u kriznim vremenima. Dobiveni rezultati bi mogli ukazati na značajan nedostatak u hrvatskom financijskom sustavu koji traži aktivnije djelovanje državnih tijela. Posljednje, ali i najznačajnije, rezultati će jasno ukazati poduzetnicima o važnosti razvijanja povezanog odnosa s bankom u dobrim vremenima jer im to može poslužiti kao svojevrsna zaštita u lošim poslovnim godinama.

### **1.6. Struktura diplomskog rada**

Diplomski rad je prezentiran kroz pet dijelova.

U prvom dijelu, naslova Uvod, objašnjena su polazišta istraživanja, metodologija i kratak pregled strukture rada.

U drugom dijelu rada, naslova Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj, težište je na detektiranju obilježja sektora malog i srednjeg poduzetništva kao i specifičnosti poslovanja mikro, malih i srednjih poduzeća. U tom dijelu rada dat je uvid u strukturu nacionalnih i nadnacionalnih gospodarstava, s ciljem ukazivanja na značaj i razinu problema financiranja SME sektora.



U trećem dijelu naslova Povezano kreditiranje i SME poduzeća težište je na istraživanju teorije i prakse značaja povezanog kreditiranja za financiranje subjekata realnog sektora s naglaskom na SME poduzeća.

U četvrtom dijelu rada, naslova Istraživanje: Povezano kreditiranje SME u kriznom razdoblju, prikazani su rezultati i nalazi provedenog primarnog istraživanja o ulozi povezanog kreditiranja SME u Republici Hrvatskoj.

U petom dijelu rada, zaključku, obuhvaćene su najvažnije spoznaje i uvidi o analiziranoj temi rada.

## **2. MALA I SREDNJA PODUZEĆA U HRVATSKOJ**

### **2.1. Određenje sektora malih i srednjih poduzeća (SME)**

Usklađenost zakonodavnog okvira Republike Hrvatske i Europske unije omogućava ujednačen pristup klasifikaciji malih i srednjih poduzeća. U Republici Hrvatskoj poduzetnici su kategorizirani sukladno odredbama Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02., 63/07., 53/12., 56/13.), iako Zakon o računovodstvu (NN 109/07., 54/13., 121/14.) ne prepoznaje kategoriju mikro poduzetnika, već poduzetnike svrstava u kategorije malih, srednjih i velikih poduzetnika (Ukić i Martić Kuran, 2015.).

Zakon o poticanju malog gospodarstva iz 2002. godine (NN 29/02.) uvodi tri kategorije subjekata: kategoriju mikropoduzeća čine poduzetnici sa manje od deset zaposlenika (godišnji prosjek), mala poduzeća su ona koja imaju prosječno godišnje od deset do 49 zaposlenih, a srednje velika poduzeća su ona koja imaju od 50 do 249 zaposlenih. Osim broja zaposlenih, poduzeća se klasificiraju prema kriteriju ostvarenog ukupnog prihoda i vrijednosti ukupne aktive (ili dugotrajne imovine). Godine 2002. mikropoduzećima nije definiran kriterij ukupnog prihoda i vrijednost aktive (dugotrajne imovine), a za mala poduzeća određeno je da ostvaruju ukupni godišnji promet (prihod) do 16 milijuna kuna, ili da imaju zbroj bilance (za obveznike poreza na dobit), odnosno da imaju dugotrajnu imovinu (za obveznike poreza na dohodak), u vrijednosti do osam milijuna kuna. U kategoriju srednjih poduzeća uvrštavaju se oni subjekti koji su prešli prag (broja zaposlenih, zbroja bilance ili vrijednosti ukupne stalne imovine te ukupnih godišnjih prihoda) određeno za mala poduzeća.

Kriteriji za klasifikaciju poduzeća do današnjih dana su izmijenjeni u dijelu koji se odnosi na vrijednost iskazanog ukupnog prihoda te vrijednost bilance (dugotrajne imovine). Razlog je što su mikro, mala i srednja poduzeća iskazala visok potencijal kreiranja prihoda, odnosno vrijednost aktive (ili stalne imovine) usprkos činjenici da je riječ o tvrtkama sa malim brojem zaposlenih. Prelaskom iz industrijske u postindustrijsku eru, odnosno informacijsku eru, stvorena je pretpostavka brzorastućih tvrtki čije poslovanje ne ovisi o velikim kapitalnim ulaganjima, niti je poslovanje ovisno o angažmanu velikog broja ljudi (radne snage), već su to organizacijski sustavi temeljeni na znanju i/ili informacijskoj tehnologiji. Sukladno prilagodbama, korigirani su kriteriji za klasifikaciju poduzeća, pa

tako Zakon o poticanju malog i srednjeg poduzetništva iz 2013. godine (NN 56/13.) određuje veličinu poduzetnika na temelju aktualnih kriterija:

1. Mikro subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe (subjekti u poduzetništvu ili obrtu) koje prosječno godišnje imaju manje od deset zaposlenih radnika, te prema financijskim izvješćima za prethodnu godinu imaju poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do dva milijuna eura, ili imaju ukupnu aktivu (ako su obveznici poreza na dobit), odnosno imaju dugotrajnu imovinu (ako su obveznici poreza na dohodak) u iznosu protuvrijednosti do dva milijuna eura.
2. Mali subjekti malog gospodarstva su fizičke ili pravne osobe (subjekti u poduzetništvu ili obrtu) koje prosječno imaju zaposleno manje od 50 radnika, te prema financijskim izvješćima za prethodnu godinu imaju prihod u iznosu protuvrijednosti do 10 milijuna eura, ili imaju ukupnu aktivu (ako su obveznici poreza na dobit), odnosno imaju stalnu imovinu (ako su obveznici poreza na dohodak) do iznosa u protuvrijednosti do 10 milijuna eura.
3. Srednji subjekti malog gospodarstva su fizičke ili pravne osobe (subjekti u poduzetništvu ili obrtu) čiji je godišnji prosječni broj radnika, ukupni godišnji promet, ili zbroj bilance (zbroj dugotrajne imovine) veći u odnosu na kriterije određene za mala poduzeća.

U Tablici 1. je prikazan pregled obilježja poduzetnika koji pripadaju SME sektoru u Republici Hrvatskoj.

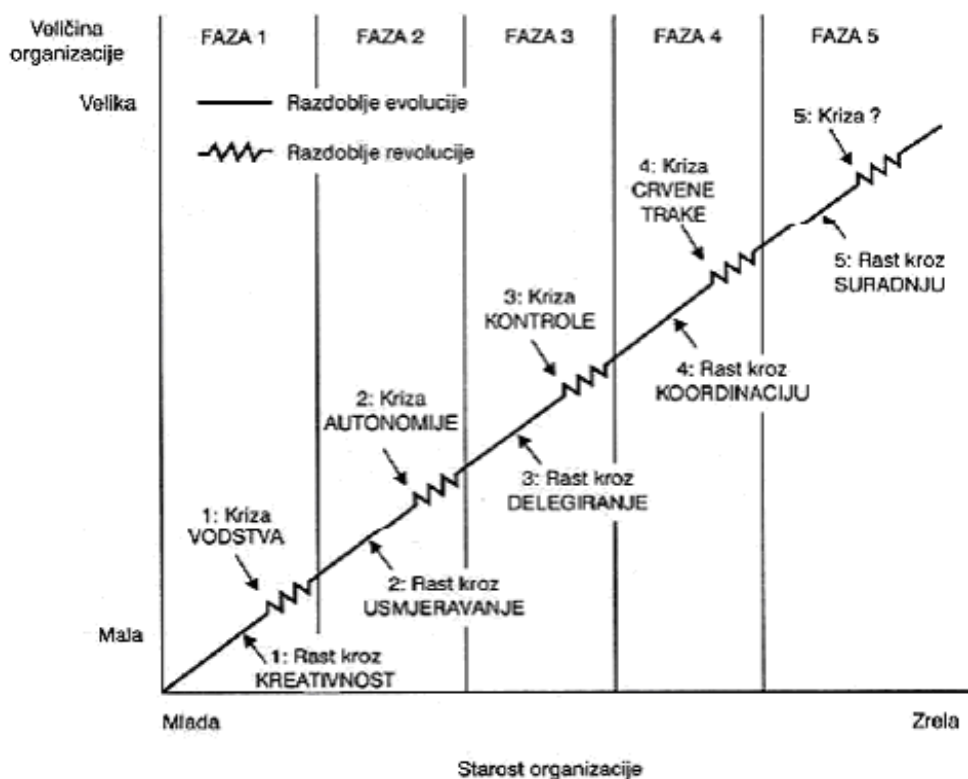
**Tablica 1. Kriterij razvrstavanja sektora malog i srednjeg gospodarstva**

Tip poslovnog subjekta	Broj zaposlenih (prosječno godišnje)	Godišnji prihod (protuvrijednost)	Imovina (aktiva ili dugotrajna imovina) (protuvrijednost)
Mikro poduzeća	0 do 9	do 2mil EUR	do 2mil EUR
Mala poduzeća	10 do 49	do 10mil EUR	do 10mil EUR
Srednja poduzeća	50 do 249	do 50mil EUR	do 43mil EUR

Izvori: Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN br. 29/02; 63/07; 53/12; 56/13); [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm) (14.11.2016.)

Iako je zakonodavac podjelu poduzetnika izvršio sukladno navedenim kriterijima (Tablica 1.), sektor SME valja promatrati i kao specifičnu skupinu zbog činjenice da se tvrtke brzo osnivaju, ali se i relativno brzo gase pod pritiskom internih i eksternih utjecaja. U prilog tome može se spomenuti teorija rasta autora Larry E. Greiner (Greiner, 1998.), koji životni

vijek tvrtke objašnjava kroz pet predvidljivih internih kriza (revolucija), popraćeno internim krizama, koje su izražene upravo u prvim godinama poslovanja (Slika 1.).



**Slika 1. Životni ciklus poduzeća**

Izvor: Tintor, J.: Poslovna analiza, Masmedia, Zagreb, 2009., str. 142.

Metzinger (2012.) ističe da bez obzira na brojne uzroke koji proizlaze iz karakteristika unutarnje i vanjske okoline u kojoj poslovne organizacije djeluju, svaka krizna situacija je jedinstvena i zahtijeva brzu reakciju menadžmenta kako bi se riješila na najbolji mogući način za poslovnu organizaciju. Buble (2005.) ističe da kada utjecaj okoline postane dominantan u odnosu prema utjecaju poduzeća na tu okolinu, tada poduzeće zapada u krizu iz koje teško može izaći. Kriza koja se spominje je insolventnost, a istu bi se moglo spriječiti kada bi poduzeća imala dostupnost financirati poslovanje iz vanjskih izvora (putem kredita banaka). Ipak, u praksi, kako navodi Vidučić (2012.), poduzećima SME sektora je pristup bankarskim kreditima problematičan, upravo zbog neizvjesnosti u poslovanju, nedostatku kolaterala ili pravnih uvjeta.

Da bi se stekao uvid u razloge otežanog kreditiranja poduzetnika svrstanih u sektor SME, potrebno je razmotriti obilježja poslovanja SME sektora.

## 2.2. Karakteristike SME

Osnovna obilježja hrvatskog gospodarstva ogledaju se u dominantnoj ulozi poduzeća u privatnom vlasništvu, iz četiri najznačajnije djelatnosti malog i srednjeg poduzetništva i to: trgovina, prerađivačka industrija, građevinarstvo, prijevoz i skladištenje (DSZ, 2015.).

Poduzetništvo počiva na teoriji ekonomije i društva i povezano je s pojmovima *poduzeće* i *poduzetnik*. Etimološki, poduzetništvo znači sposobnost da se pokrene neka akcija, odnosno da se nešto poduzme radi postizanja određenog cilja, uz spremnost prihvatanja pratećeg rizika. Osim toga, poduzetništvo ima i širi spektar značenja. Između ostalog riječju *poduzetništvo* može biti označena (Grubišić, 2007.):

- posebna ekonomska funkcija kombiniranja proizvodnih čimbenika i uvećanja postojećih potencijala;
- osnivanje poduzeća i funkcija vlasnika kapitala;
- proces samozapošljavanja i započinjanja vlastitog biznisa;
- nastajanje i razvoj malih poduzeća;
- kreativni proces i pretvaranje invencije u inovacije;
- preuzimanje poslovnog rizika;
- način materijaliziranja kreativnih proizvoda;
- nalaženje i uporaba novih mogućnosti;
- vizionarska aktivnost i unošenje kreativnih promjena što igra ključnu ulogu u transformaciji i obnovi društva;
- specifično zanimanje;
- jedna od uloga menadžmenta;
- specifični oblik ponašanja, i slično.

Poduzeće ponajprije asocira na organizaciju, koja je manje ili više razvijena, na poslovne partnere, kupce, prodajna mjesta itd. U stvarnosti, poduzeće ne mora biti sve to, ali je formalno definirano kada je pravno usklađeno, odnosno registrirano u skladu sa zakonom i posluje pod vlastitom tvrtkom. U svijetu se kriteriji klasifikacije gospodarskih subjekata razlikuju, pa se grupiraju prema (Vidučić 2006.):

- veličini (mikro, mala, srednja i velika),
- životnoj fazi poduzeća (nedavno osnovana, zrelija),

- području/grupi (razvijena područja/bolje društvene grupe, te nerazvijena područja, slabije pozicionirane, marginalne društvene grupe),
- sektorima (tradicionalni sektor, sektor tehnološki baziranih tvrtki).

Mikropoduzeća i start-up faza, je razdoblje u kojem poduzetnik (osnivač tvrtke) nastoji pribaviti potrebne resurse za početak poslovanja. Mikropoduzeća su izložene tržišnom riziku, riziku likvidnosti i brojnim drugim rizicima jer se uhodavaju u poslovanje. Poduzetnici nerijetko poduzeće osnivaju i zbog samozapošljavanja, pa u takvom poduzeću nedostaje menadžerskih vještina, a tipično za ova poduzeća je da je osnivač ujedno i radnik i odgovorna osoba, što stvara okolnosti nemogućnosti izvršenja svih aktivnosti a najveći je pritisak i na informiranje o mogućim izvorima financiranja, pa se poduzetnici najčešće oslanjaju na vlastite izvore, što usporava gospodarsku dinamiku i rast.

U okruženju koje je promjenjivo i nesigurno za opstanak poslovnih subjekata, prvenstveno zbog financijskih kriza, mikro, mala i srednje velika poduzeća izložena su riziku opstanka jer nemaju akumulaciju i potencijal zaštite od stresova kao što su to u mogućnosti raspolagati velika poduzeća. Ipak, mikro, mala i srednja poduzeća u nacionalnim i nadnacionalnim gospodarstvima su pokretač razvoja i nositelj su gospodarskog potencijala.

### 2.3. Malo i srednje poduzetništvo u Europskoj uniji

Klasifikacija subjekata u Europskoj uniji, primjerice, od 2004. do 2010. godine je korigirano u dijelu kriterija ukupnog godišnjeg prometa i zbroja bilance. (Tablica 2. i Tablica 3.).

**Tablica 2. Malo gospodarstvo Europske unije (2004.)**

Kriterij	Mikro EU	Mali EU	Srednji EU
Broj zaposlenih	< 10	< 50	< 250
Ukupni godišnji promet ili zbroj bilance (u mil.)		< 7 EUR < 5 EUR	< 40 EUR < 27 EUR

Izvor: Hrvatska gospodarska komora, Sektor za industriju: Malo gospodarstvo, Zagreb, srpanj 2006.

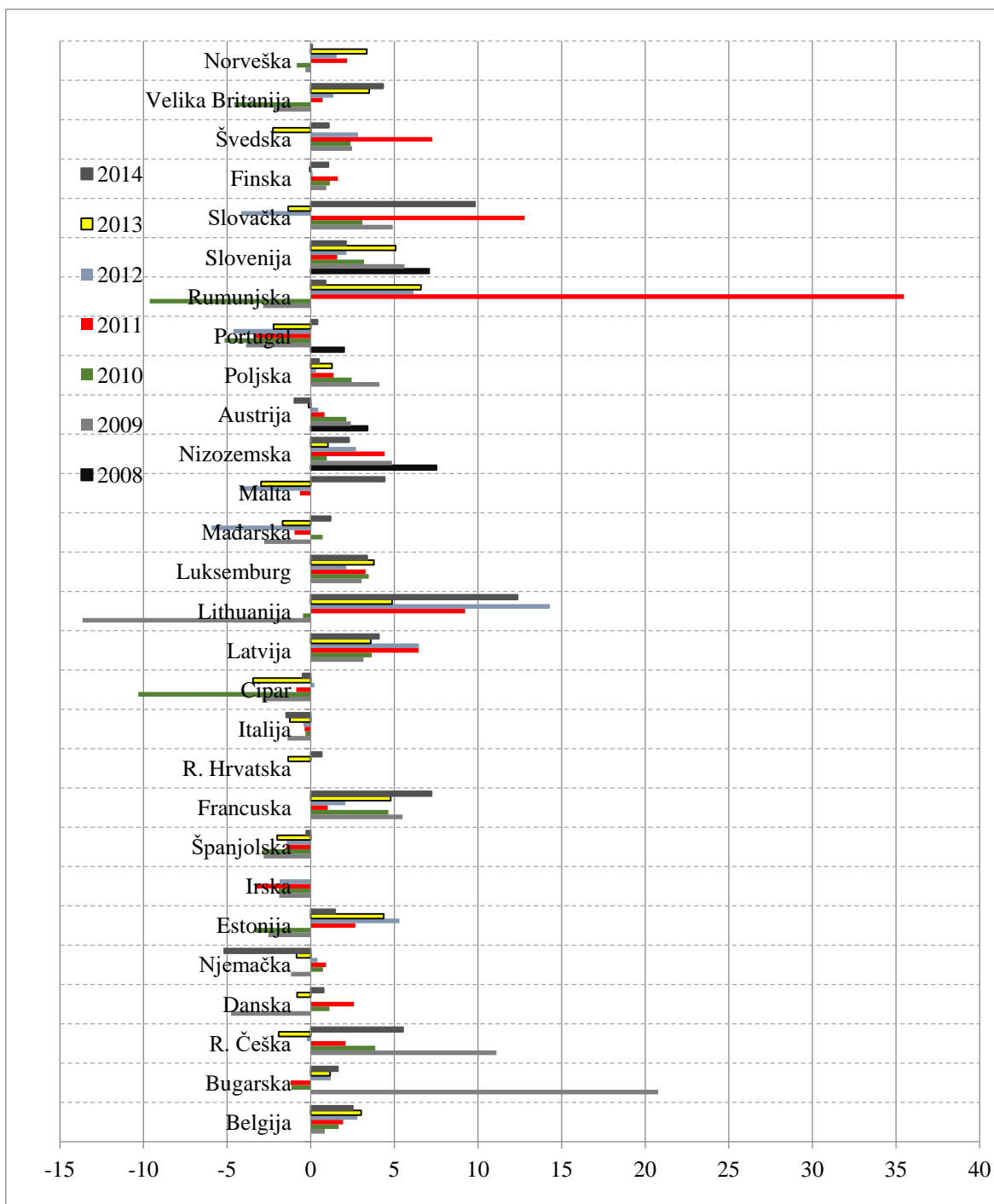
**Tablica 3. Malo gospodarstvo Europske unije (2010.)**

Kriterij	Mikro EU	Mali EU	Srednji EU
Broj zaposlenih	< 10	< 50	< 250
Ukupni godišnji promet ili zbroj bilance (u mil.)	< 2 EUR < 2 EUR	< 10 EUR < 10 EUR	< 50 EUR < 43 EUR

Izvor: Hrvatska gospodarska komora, Sektor za industriju: Malo gospodarstvo, Zagreb, 2010., URL: [http://www2.hgk.hr/en/depts/industry/Malo\\_gospodarstvo\\_10\\_web.pdf](http://www2.hgk.hr/en/depts/industry/Malo_gospodarstvo_10_web.pdf) (14.12.2016.)

Nalaz u Tablici 2. i 3. ukazuje da su mala i srednja poduzeća nositelji potencijala kreiranja prihoda i akumulacije imovine (aktive), te kao takva zadobivaju posebno mjesto u gospodarskim interakcijama. Osim toga, ona su i vrlo osjetljiva na eksterne uvjete, što ukazuje Grafikon 1.

**Grafikon 1. Neto rast poduzetništva u zemljama Europske unije**

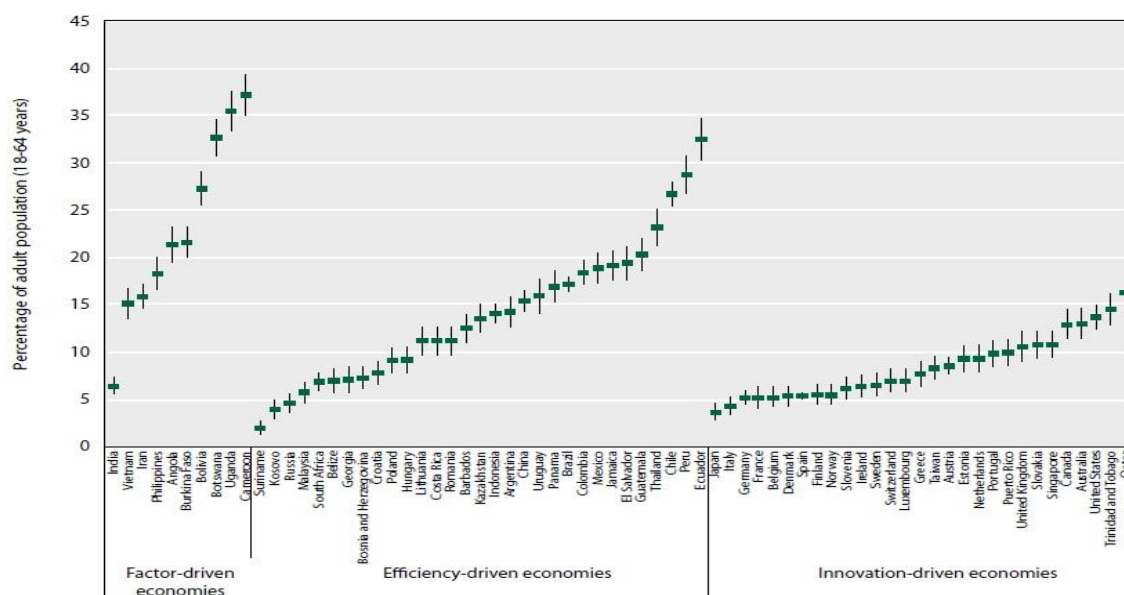


Izvor: Eurostat, 2016.

Na Grafikonu 1. vidljivo je da su u razdoblju od 2008. do 2014. godine poduzetničke inicijative iskazale pozitivne, ali i negativne stope rasta. Riječ je o novoosnovanim tvrtkama koje se pokreću na teritoriji pojedine države Europske unije. Prelazak sa komandirane privrede na tržišno gospodarstvo te ulazak u Europsku uniju, određenim je državama dalo poticaj realizacije poduzetničkih inicijativa, što je na Grafikonu 1. vidljivo, primjerice u Rumunjskoj 2011. godine te u Bugarskoj 2009. godine. Također se može zamijetiti da u pojedinim državama postoji zabilježen pozitivan trend dok u istom razdoblju u drugim državama postoji negativan trend poduzetničke aktivnosti. Isto se može protumačiti i kroz sustav potpore koja se osigurava poduzetničkoj afirmaciji stanovništva. Poduzetništvo je alternativa u zemljama u tranziciji koje prolaze internu krizu restrukturiranja (OECD, 2009.).

Gospodarstva diljem svijeta prolaze kroz svojevrsnu transformaciju, a upravo poduzetnički potencijal je svojevrsna garancija ispunjenju nacionalnih strategija razvoja. Analizom stanja u svijetu, došlo se do uvida podjele motivacijskih faktora kod poduzetnika u starosnoj dobi od 18 do 64 godine. Na Grafikonu 2. je vidljivo da GEM analiza upućuje na tri grupe ekonomija. Države Europske unije većinom su orijentirane na inovacije (inovativno poduzetništvo) i na poduzetništvo vezano uz rješavanje pitanja učinkovitosti, a poduzeća unutar SME sektora su potencijalni nositelji željenog smjera i intenziteta razvoja.

**Grafikon 2. Motivacijski faktori kod poduzetničkih aktivnosti (2014.)**



Izvor: Global Entrepreneurship Monitor, 2014. Global Report, str. 37.



## **2.4. Malo i srednje poduzetništvo u Republici Hrvatskoj**

Prethodno je objašnjeno da je klasifikacija poduzetnika u Republici Hrvatskoj ujednačenih kriterija u odnosu na klasifikaciju poduzetnika koja se primjenjuje u Europskoj Uniji. Ipak, svaka država ima autonomiju u dijelu koji se odnosi na ustroj poduzeća i njihov porezni tretman. Poduzeće može biti ustrojeno u skladu sa Zakonom o trgovačkim društvima, Zakonu o obrtu, Zakonu o zadruzi, Zakonu o bankama, itd., te je obvezno djelovati u skladu s pozitivnim propisima vezano uz uredbe sustava poreza na dohodak ili poreza na dobit. Također svaki subjekt je na određeni način zahvaćen sustavom poreza na dodanu vrijednost, a poduzetnici su u mogućnosti koristiti povlastice ili olakšice ukoliko poslovanje obavljaju na području od posebnog državnog interesa, a to su područja sa nižim stupnjem razvoja (brdsko-planinska područja, otoci, te područja koja su pretrpjela ratne devastacije).

U Republici Hrvatskoj poduzetnik može poslovnu inicijativu formirati na nekoliko načina. Odluku o pravnom ustroju poduzetnik vezuje uz poslovnu ideju, odnosno poslovni plan, vrsti djelatnosti, visini investicije, tržištu te drugim bitnim pretpostavkama, kao što je dostupnost radne snage, energenata i slično. Uz projekciju poslovnih prihoda i rashoda od poslovanja, poduzetnik može na temelju poreznog planiranja (u sustavu poreza na dohodak ili poreza na dobit), odlučiti pravni ustroj tvrtke. Izborom pravnog ustroja tvrtke, određuje se i činjenica vezana uz preuzimanje poslovnog rizika. S obzirom na činjenicu preuzimanja poslovnog rizika, tvrtka može biti osnovana kao obrt, odnosno može biti trgovačko društvo. Trgovačka društva su podijeljena na vrste shodno unutarnjem uređenju društva i preuzimanja odgovornosti među članovima osnivačima. Pri tome valja spomenuti da društva kapitala (dioničko društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću te jednostavno društvo sa ograničenom odgovornošću) poslovni rizik definiraju do iznosa unesenog kapitala u društvo. Kod društva osoba (npr. komanditno društvo, javno trgovačko društvo) odgovornost za nastala dugovanja društva preuzimaju članovi osnivači shodno ulogama koje su preuzeli. Obrtnik, za nastala dugovanja odgovara cjelokupnom osobnom imovinom, pa je različitost odgovornosti (razine odgovornosti) u poslovanju najčešće kriterij koji se razmatra prilikom pokretanja poslovnog pothvata.

Kada govorimo o Republici Hrvatskoj valja istaknuti kako su mala i srednja poduzeća dugo vremena bila zanemarena, pa do današnjeg vremena sektor SME karakterizira: slabo

pokretanje novih poslovnih pothvata, malen broj rastućih poduzeća, administrativne prepreke, nerazvijenost financijskih tržišta, slabo ulaganje u razvoj poduzetničkih znanja i vještina, a rezultat takvog poduzetničkog okruženja se može vidjeti na Grafikonu 1., str. 12. ovoga rada, gdje je Hrvatska, u odnosu na druge države Europske unije, na izuzetno niskoj poziciji kada se uspoređuje potencijal pokretanja novih tvrtki.

Kako navode Bistričić et al. (2012.) mala i srednja poduzeća kreiraju najveći broj novih radnih mjesta, potiču inovacije i konkurentnost, te popunjavaju tržišne niše. Sve to ogleda se u poboljšanju cjelokupne ekonomske efikasnosti. Republika Hrvatska je dugo zanemarivala potrebe sektora malog i srednjeg poduzetništva, a razlozi su bili u rješavanju ratnih, tranzicijskih i privatizacijskih problema.

U razdoblju od 2008. – 2012. godine Hrvatska je odredila brojne ciljeve kojima se željelo utjecati na dodatni razvoj malog i srednjeg poduzetništva. To su bili ciljevi poput jačanja konkurentnosti, ravnomjernog regionalnog razvoja, internetizacija i elektroničko poslovanje, jačanje poduzetničke klime u društvu itd.

U izvještaju CEPOR-a (2015.) zabilježen je rast broja poslovnih subjekata od 3,2 % u 2014. godini u odnosu na 2013. Govoreći o strukturi poslovnih subjekata, njih čak 99,7% dolazi iz sektora malih i srednjih poduzeća, dok je samo 0,3% iz sektora velikih poduzeća. Osim toga, u 2014. godini u odnosu na prethodnu godinu, zabilježen je rast malih poduzeća (3,3%), pad srednjih (3,7%) i rast velikih (1,1%). U godinama u kojima je bilježen pad BDP-a, u malim poduzećima se događa zapošljavanje, što nije slučaj za velika poduzeća. Uz navedeno, mala i srednja poduzeća sudjeluju u ukupnom prihodu u 2014. godini sa 53 % bilježeći rast od 0,9 postotnih poena u odnosu na prethodnu godinu, dok kod malih poduzeća udio u ukupnom izvozu raste za 2,9 postotnih poena, a kod srednjih i velikih poduzeća pada u odnosu na prethodnu godinu.

U Tablici 4. istaknuti su podaci o valorizaciji sektora za mala, srednja i velika poduzeća za 2013. i 2014. godinu.

**Tablica 4. Financijski rezultati poduzetnika u Republici Hrvatskoj**

Ekonomski kriterij valorizacija sektora	Veličina poduzeća					
	Mala		Srednja		Velika	
	2013.	2014.	2013.	2014.	2013.	2014.
Broj zaposlenih	414.507	422.238	150.605	145.246	265.816	262.632
Zaposlenost (udio)	49,9%	50,9%	18,1%	17,5%	32,0%	31,6%
Ukupan prihod (mil kn)	206.905	215.807	112.309	112.320	293.227	290.663
Ukupan prihod (udio)	33,8%	34,9%	18,3%	18,1%	47,9%	47%
Izvoz (000)	21.696.060	26.711.299	25.131.925	24.766.299	50.338.417	54.612.013
Izvor (udio)	22,3%	25,2%	25,9%	23,3%	51,8%	51,5%

Izvori: CEPOR, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf> (datum)

U izvještaju CEPOR-a (2014.) navodi se povećanje broja malih i srednji poduzeća za gotovo dvostruko u 2013. godini u odnosu na 2001. Sektor malih poduzeća u razdoblju od 2010. do 2014. godine bilježi konstantan porast broja malih poduzeća, uz konstantan porast ukupnog prihoda, te ukupnog prihoda po zaposlenom. Pad je zabilježen u prosjeku zaposlenih u malim poduzećima. Broj zaposlenih u malim poduzećima je varirao da bi u 2014. značajnije porastao što se vidi iz Tablice 5.

**Tablica 5. Broj zaposlenih i produktivnost u malim poduzećima od 2010. do 2014. godine**

Godina	Broj malih poduzeća	Broj zaposlenih u malim poduzećima	Prosjek - broj zaposlenih u malim poduzećima	Ukupan prihod (u mil. kn)	Ukupan prihod po zaposlenom (u kn)
2010.	95004	415320	4,4	199299	479868
2011.	89539	386692	4,3	191232	494533
2012.	95597	406834	4,2	199774	491045
2013.	99573	414507	4,2	206905	499159
2014.	102895	422238	4,1	215807	511103

Izvori: CEPOR, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf>

U Tablici 6. prikazani su podaci o broju zaposlenih i drugi podaci za sektor srednjih poduzeća tijekom navedenog razdoblja. U ovom slučaju se bilježi pad u broju poduzeća, te pad u broju zaposlenih, dok je zabilježen rast prosjeka zaposlenih u srednjim poduzećima, konstantan rast ukupnog prihoda i prihoda po zaposlenom (Tablica 6.).

**Tablica 6. Broj zaposlenih i produktivnost u srednjim poduzećima od 2010. do 2014. godine**

Godina	Broj srednjih poduzeća	Broj zaposlenih u srednjim poduzećima	Prosjek - broj zaposlenih u srednjim poduzećima	Ukupan prihod (u mil. kn)	Ukupan prihod po zaposlenom (u kn)
2010.	1379	157147	114	109531	696997
2011.	1292	159616	123,5	111896	701032
2012.	1309	149787	114,4	111966	747501
2013.	1268	150605	118,8	112309	745719
2014.	1221	145246	118,9	112320	773309

Izvori: CEPOR, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf>

Uspoređivanje se može vršiti ukoliko za isto postoje dostupni podaci, odnosno podaci tretirani na ujednačeni način prilikom prikupljanja, klasificiranja i prikazivanja. Budući da svaka država u Europskoj uniji ima različitosti u pogledu definiranja pravnog ustroja malog poduzeća, odnosno različiti su kriteriji i prema poreznom tretmanu, usporedivost mikro, malog i srednjeg poduzetništva u svim zemljama Europske unije zahtijeva određeni napor i prostor za prikaz dobivenih nalaza iz kojih bi se moglo donijeti ispravan zaključak.

Ono što je ključno u razmatranju problematike malog i srednjeg poduzetništva u Europskoj uniji te u Republici Hrvatskoj jest struktura gospodarstva koja je slična, odnosno SME sektor kreira do 99% svih tvrtki koje djeluju na području Europske unije. Ujedno to su kreatori potencijala razvoja i rasta, umrežavanja, inovacija i zapošljavanja. Da bi sektor male privrede mogao realizirati željene rezultate, neophodno je da isti budu podržani mrežom poduzetničke infrastrukture i da se ovim tvrtkama osigura dostupnost financiranju projekata i poslovnih aktivnosti.

Banke su jedan segment poslovne potpore, no u izostanku željene razine suradnje između banaka i male privrede (razine kreditiranja), tada država, odnosno institucije države i druga tijela preuzimaju na sebe aktivnosti vezane uz poticanje malog i srednjeg poduzetništva. Upravo činjenica da su ove tvrtke tek osnovane, odnosno posluju tek nekoliko godina, one su specifična populacija koja ima specifične zahtjeve. Da bi se moglo ukazati na posebnost potreba malog i srednjeg poduzetništva, potrebno je sagledati ulogu banaka u društvenim i gospodarskim interakcijama.

### 3. POVEZANO KREDITIRANJE I SME PODUZEĆA

Da bi se moglo ukazati na mjesto i ulogu povezanog kreditiranja malog i srednjeg poduzetništva, neophodno je ukazati na opće i specifične mogućnosti financiranja koji su raspoloživi SME. Mala i srednja poduzeća podrazumijevaju tvrtke u nastajanju, tvrtke koje su osnovane i započinju poslovati, i tvrtke koje su nerazvijene strukturom, ali i tvrtke koje nemaju razvijeno tržište, odnosno nisu potvrdile svoju tržišnu snagu. Njih obilježava potencijal, kojeg banke najčešće ne uzimaju u obzir, pa od klijenta zatraže osiguranje naplate kredita, često destimulativno djelujući na poduzetničku klimu.

Budući da je malo i srednje poduzetništvo obilježeno različitostima u pogledu potreba poduzetnika, istima su na raspolaganju mogućnosti vanjskog financiranja kroz potporu vladinih programa, raznih fondova ili drugih, koje poduzetnici mogu koristiti zasebno, ili ih kombinirati u skladu sa razvojem realizacije poduzetničkog projekta. Primjerice: poduzetnik početnik može koristiti bespovratna sredstva kao podršku za samozapošljavanje, zatim može, u narednoj fazi razvoja poslovanja koristiti kredit sa subvencioniranom kamatnom stopom, također može aktivirati bespovratna sredstva (darovnice) i kada postigne uvjete za korištenje bankarskih kredita, tada iskoristiti i takvu mogućnost. Bitno je da poduzetnik kombinacijom vanjskih izvora financiranja ostvari najveću učinkovitost uz najnižu cijenu financiranja. Plan takvoga djelovanja prikazuje Slika 2.



**Slika 2. Postupak kod kreditiranja mikro, malih i srednjih poduzeća**

Izvor: Autor.

Već prema poretku navedenih mogućnosti, vidljivo je da su komercijalni krediti posljednji u nizu, što je odraz politike banaka prema financiranju malog i srednjeg poduzetništva.

Ipak, banke sudjeluju u širem kontekstu potpore i podrške malom i srednjem poduzetništvu, odnosno uključene su u proces financiranja samom činjenicom obavljanja kreditne djelatnosti. Za razliku od start-up tvrtki, malog i srednjeg poduzetništva, uloga banke u gospodarstvu je da osigurava potrošnju i investicije kreditiranjem stanovništva, države i realnog sektora. U nastavku je pojašnjeno značenje i obuhvat kreditiranja realnog sektora.

### **3.1. Kreditiranje realnog sektora**

Odluke o financijskim resursima ubrajaju se među važne odluke, a ovise o dostupnosti, cijeni, trenutne financijske pozicije, razini prihvatljivog rizika te financijske strategije koju poduzeće koristi (Vidučić, 2004.). Financijska strategija je odluka o tome koliko financijskih sredstava je potrebno, kada, na koji rok i gdje (iz kojih izvora) pribaviti financijska sredstva. Prema tome, poduzeća mogu razmatrati izvore financiranja prema kriteriju raspoloživosti, vlasništvu i porijeklu.

Prema roku raspoloživosti izvora, financiranje može biti (Van Horne, 1993.):

- **Kratkoročno financiranje** podrazumijeva izvore koji imaju dospijeće u vremenu do jedne godine. Poduzeća kratkoročnim izvorima financiraju obrtna sredstva.
- **Dugoročno financiranje** podrazumijeva izvore koji imaju dospijeće dulje od jedne godine. Budući da poduzeće uvijek raspolaže određenom supstancom obrtne imovine, dio dugotrajnih izvora sredstava usmjerava se na financiranje toga dijela kratkotrajne imovine, dok je veći dio dugoročnih izvora usmjeren na financiranje dugotrajne imovine.

Izvori financiranja dijele se prema vlasništvu, pa poduzeća koriste vlastita sredstva i tuđa sredstva. U vlastite izvore financiranja ubraja se dionički kapital i partnerski ulozi, dok se u tuđe izvore svrstavaju sve vrste kratkoročnih i dugoročnih obveza koje poduzeće preuzima na određeni rok i po određenoj cijeni pri čemu se kreira vjerovničko-dužnički odnos (Marković 2000., Vidučić, 2004.).

Prema porijeklu, izvori financiranja mogu biti unutarnji ili vanjski. Unutarnji izvori financiranja su oni koje generira poduzeće (amortizacija, zadržana dobit, pričuve), dok vanjski izvori financiranja podrazumijevaju emisiju kratkoročnih i dugoročnih vrijednosnih papira i zaduživanje kod kreditnih institucija na kratki ili na dugi rok.

Kratkoročno financiranje se odnosi na menadžment obrtnog kapitala. Obrtni kapital obuhvaća kratkotrajnu imovinu (bruto obrtni kapital) te razliku između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza (neto obrtni kapital) poduzeća. Izvori kod financiranja obrtnog kapitala mogu biti: vremenska razgraničenja, trgovački krediti, osigurani kratkoročni krediti, neosigurani kratkoročni krediti.

Vremenska razgraničenja su rezultat kontinuiranog poslovanja pri čemu se obveze podmiruju u intervalima (mjesečno, kvartalno, polugodišnje), što je specifično za plaće i za poreze. Trgovački krediti koriste se kada dobavljač isporuči trgovačku robu uz mogućnost odgode plaćanja. Osigurani kratkoročni krediti se pribavljaju od banke, a banke traže osiguranje (garanciju) da će kredit i kamate biti podmireni. U tom odnosu dužnik (poduzeće) ostvaruje kredit ukoliko kao osiguranje bankarskog kredita raspolaže komercijalnim zapisima, blagajničkim zapisima, depozitnim certifikatima, dionicama, obveznicama, odnosno imovinom koja se može pretvoriti u novac kojim bi se, u slučaju neplaćanja, banka namirila vezano uz odobreni kratkoročni kredit. Banka može odobriti kredit i na temelju zalogu potraživanja, što znači da ukoliko je kvaliteta potraživanja visoka (naplativa), banka će na temelju istog isplatiti poduzeću iznos osiguranog kredita. Faktoring potraživanja podrazumijeva prodaju potraživanja faktoru (faktor može biti banka ili njezina specijalizirana podružnica), a kreditna funkcija se realizira u slučaju kada faktor daje klijentu avans prije naplate potraživanja od dužnika. Još valja spomenuti i kredit na temelju zaliha, gdje vjerovnik (zajmodavac) određuje postotak koji se odobrava od tržišne vrijednosti kolaterala.

Za razliku od osiguranih kratkoročnih kredita, neosigurane kratkoročne kredite zajmodavac odobrava na temelju kreditne sposobnosti klijenta. U ovom slučaju zajmodavac odobrava okvirni kredit na temelju žiro računa. Kreditna linija koja se odobrava na temelju kreditne sposobnosti i boniteta poduzeća je svojevrsni dogovor između banke i klijenta, koji se dogovor korigira ukoliko se pogorša kreditna sposobnost i bonitet poduzeća (klijenta). Revolving kredit je garantirana kreditna linija koju banke omogućavaju klijentu do maksimalno odobrenog iznosa. Transakcijski kredit se klijentu odobrava za određeni posao, a nakon završetka toga posla (transakcije), dužnik otplaćuje kredit.

Za razliku od kratkoročnog financiranja, dugoročno financiranje poduzeće kreira na temelju emisije obveznica, na temelju dugoročnog kredita i leasinga. Obveznice su

vrijednosni papiri, a mogu biti državni, municipalni, hipotekarni, korporacijski i financijskih institucija. Dugoročno kreditiranje putem obveznica nije dostupno malim i srednjim poduzećima. Dugoročni krediti su najčešći oblik financiranja malog i srednjeg poduzetništva, a podrazumijeva odnos u kojem kreditna banka ustupa novčana sredstva klijentu (poduzeću) uz obvezu poduzeća da ta sredstva vrati u određenom roku i da plati pripadajuću kamatu (naknadu). Leasing ima obilježja najma (operativni leasing) ili kupoprodaje (financijski leasing), što poduzeću omogućava da nabavi određenu opremu bez kupnje iste. Financijski leasing je sličan kupnji na kredit, bez prelaska vlasništva tijekom trajanja leasinga. Vlasništvo prelazi nakon isteka leasinga. Operativni (poslovni) leasing ima obilježja klasičnog najma, gdje davatelj leasinga ostaje vlasnikom predmeta leasinga i nakon isteka leasinga. Ova činjenica kreira obaveze i prava koja nastaju iz operativnog leasinga.

### **3.2. Obilježja povezanog kreditiranja**

Prethodno navedeni kreditni poslovi, odnosno načini kreditiranja realnog sektora su usvojena praksa u bankarskom poslovanju za klijente za koje se utvrdi da imaju zadovoljavajući bonitet i da kreiraju gotovinske tokove iz poslovanja redovnom dinamikom. Činjenica financiranja poslovanja putem kredita ujedno je činjenica kreiranja troškova kapitala, koji nastaju kroz obradu kreditnog zahtjeva, pribavljanja potrebne dokumentacije, pribavljanje garancija kojima banka štiti svoje poslovanje od rizika, te kamata koja je odraz stupnja rizika kojeg ista prenosi na klijenta naplatom većeg iznosa za uslugu kreditiranja. Ukoliko poduzeće ima kvalitetno poslovanje, promatrano kroz fundamentalnu analizu financijskih izvještaja, tada su uvjeti kamata povoljniji. Ove pretpostavke mikro, mala i srednja poduzeća u većini slučajeva nisu u mogućnosti postići, pa su za banku to visokorizični poslovi.

Povezano kreditiranje je u literaturi pojašnjeno na različitim primjerima, a isto se promatra i kroz poslovnu politiku banke pri čemu banka dolazi u posjed informacijama koje u redovnom postupku obrade kreditnog zahtjeva ne bi bila u mogućnosti saznati. Povezano kreditiranje se tumači i kao činjenica ulaska u vlasničku strukturu na relaciji vjerovnik-dužnik, pa se u novije vrijeme postavlja pitanje regulacije takvih transakcija, odnosno legalnosti takvoga poslovanja. Banke, međutim, djeluju internacionalno, nacionalno i lokalno te su u poziciji da u svakom trenutku prikupljaju podatke o svojim klijentima te na



taj način donose odluke o ponudi bankarskih usluga. Ukupno uzevši, povezano kreditiranje je tema koja egzistira u praksi, no otkrivanje svih mehanizama i tehnika provedbe i dalje ostaje u potpunosti nepoznato, jer kreditne institucije štite privatnost svojih klijenata, a sa druge strane, tek ukoliko nastane šteta iz takvih aktivnosti (propast banke uvjetovano propašću klijenta ili većeg broja povezanih klijenata), javnost problematiku proučava u uvjetima nedostatnih informacija, pa je češći stav kroz promatrački sud o pojavi, u odnosu na utemeljeno znanstveno istraživanje. Ukratko, u povezanom kreditiranju riječ je u bliskoj suradnji banke i klijenta, na način da svaki zadržava svoju autonomnost, ali postiže svoj cilj. Primjerice, ukoliko klijent koristi veći broj bankarskih proizvoda kod iste banke, tada će banka ponuditi bolje uvjete da zadrži klijenta, ili će klijent na temelju svoje pregovaračke snage s bankom postići povoljnije uvjete. Najčešće se takve interakcije ostvaruju u skladu sa poslovnim politikom banke, pa klijente nagrađuje za povjerenje i dugoročni odnos, što održava i podržava poslovni interes i jedne i druge strane.

U istraživanju Gariga (2006.) nailazi se na definicije brojnih autora, pa tako Elsas (Elsas 2005., prema Gariga 2006.) definira povezano kreditiranje kao dugoročni implicitan ugovor između banke i dužnika, dok Freixas (Freixas 2005. prema Gariga 2006.) navodi da je ono pružanje financijskih usluga jednom kupcu u više navrata.

Da bi se uopće istraživalo povezano kreditiranje, od esencijalne je važnosti definirati potrebne indikatore mjerenja istog, kao što su npr. duljina odnosa između zajmodavca i zajmoprimca, broj kreditnih odnosa ili pak udio financijskog dugovanja jedne banke. Za glavni indikator Memmel et al. (2008.) u svojoj analizi uzimaju visok udio financiranja dugovanja od strane banke. Uz taj, također uzimaju u obzir i broj kreditnih odnosa kao alternativni indikator kako bi proširili polje rezultata. Primjenom indikatora oni zauzimaju stajalište da se banka može nazvati povezanim kreditorom ako tvrtka ima samo jedan kreditni odnos s bankom, nasuprot tvrtki koja ima više takovih odnosa. Iako se ovaj kriterij uzima u obzir zbog ekskluzivnosti povezanih bankovnih odnosa, koji pridonosi odnosima između banaka i tvrtki, ipak, nekima se ovaj kriterij može učiniti previše restriktivnim te kao takav može u budućnosti donijeti netočne rezultate. Sve to iz razloga što većina tvrtki u pravilu sudjeluje u više kreditnih odnosa s bankama. S druge pak strane, udio financijskog dugovanja banke empirijski se pokazao kao dobar kriterij za ocjenu povezanog kreditiranja.

Memmel et al. (2008.) navode da se često kao zdravo za gotovo uzima podatak da povezana kreditiranja pospješuju smanjenje asimetrije kod informiranja među zajmodavca i zajmoprimca. Stoga mnogi smatraju da tvrtke koje imaju probleme s asimetričnim informacijama koriste povezana kreditiranja kako bi takve probleme sveli na minimum. Međutim, spomenuta analiza ne smatra to u tolikoj mjeri značajnim. Fundamentalni uvjet istraživanju povezanoga kreditiranja svakako definiranje samoga pojma u širem smislu, postoje dva temeljna elementa na kojima se povezano kreditiranje bazira. To je prije svega to da povezane banke ulaze u multilateralne odnose sa potencijalnim zajmoprimcima i to kroz više proizvoda i u dužem vremenskom periodu, a zatim investiraju dalje, naravno uz zagantiranu povjerljivost.

Primjerice, Berger i Udell (2006.) opisuju povezano kreditiranje kao tehniku kreditiranja u kojoj davatelj kredita svoje odluke temelji isključivo na mekim informacijama. Takav odnos nadilazi samo davanje usluge kreditiranje već uključuje i čitav niz ostalih financijskih usluga.

Sve definicije odnose se na poseban oblik interakcije između banke i poduzeća koje se zadužuje uz prikupljanje informacija o tim dužnicima od strane banke. Ključno pitanje je da zajmodavci prikupe ostale informacije o dužnicima koje nisu lako dostupne. Takve informacije moguće je dobiti jedino tijekom odnosa uz kontinuirano praćenje poslovanja i pružanje financijskih usluga. Takve informacije mogu biti jako skupe, a u povezanom kreditiranju mogu nastati kao nusprodukt odnosa. Ovako stečene informacije nazivaju se mekim informacijama, nemjerljive su i mogu se dobiti jedino putem interakcije s tvrtkom.

Povezano kreditiranje u Republici Hrvatskoj poprilično je nov pojam, no u brojim europskim zemljama taj pojam se koristi duže vremena. Povezano kreditiranje nosi engleski naziv eng. relationship lending, i podrazumijeva pružanje financijskih usluga od strane financijskih posrednika koji prikupljaju informacije o svojim klijentima, te održavaju s njima dugoročne i bliske odnose.

### **3.3. Povezano kreditiranje u vrijeme krize**

Nakon izbijanja financijske krize u Europi popraćene propašću Lehman Brothersa 2008. godine sva poduzeća osjetila su poteškoće u financiranju. Odjednom je zavladao velika panika i strah te su banke počele izbjegavati rizik i ulazile samo u sigurne poslove. S

obzirom da su SME poduzeća sama po sebi uvijek percipirana kao rizičnija od velikih poduzeća, ona su više osjetila poteškoće kod pribavljanja financijskih resursa. Problem je dodatno bio izražen kod zemalja s velikim proračunskim deficitima gdje su države financirale svoje deficite zaduživanjem kod banaka. U razdoblju krize banke su preferirale kreditirati državu i velika poduzeća nego li SME poduzeća. Navedeni problem pogodio je SME poduzeća u vremenu kad im je novac bio najpotrebniji. U to vrijeme, zbog krize, pada potražnja za njihovim proizvodima i uslugama, naplata realiziranih poslova je otežana te su novi krediti od banaka teško dostupni. Ipak, poduzeća koja su imala razvijeniji odnos s bankama bila su manje pogođena.

Stav da banke nisu odbile financirati ona poduzeća s kojima su duže poslovala te ih bolje poznavala, odnosno imala s njima razvijeniji odnos, proizlazi iz istraživanja Hernández-Cánovas i Martínez-Solano (2010.) za kontinentalne bankocentrične zemlje Europe, koja su dokazala da je za smanjivanje jaza u financiranju SME poduzeća značajnije poticanje poveznog kreditiranja baziranom na povjerenju među banke i SME poduzeća nego li uspostavljanje dugoročnog i koncentriranog odnosa samo jedne banke i SME poduzeća.

I istraživanje Mistrulli, Vacca (2015.) provedeno za Italiju i talijanske banke prije i nakon propasti Lehman Brothersa, je pokazalo da je povezano kreditiranje važan faktor kod kriza. Naime, pomažući profitabilnim firmama putem pristupa kreditu, za vrijeme krize, banke orijentirane ka povezanom kreditiranju mogu značajno ublažiti kreditnu krizu. Dodatno, pokazalo se da ukoliko takve banke mogu zadržati veću količinu kapitala za vrijeme krize, negativne posljedice će biti manje, odnosno ponuda kredita veća. Huovinen (2009.) u svom radu iznosi da u Finskoj SME poduzeća zbog postroženih uvjeta za dobivanje kredita su se morala okrenuti javnom financiranju. Iskustva SME sektora u različitim državama su slična, jer banke u Europskoj uniji, ili globalno, kreiraju kreditno tržište po sličnim kriterijima za pojedini segment korisnika.

Povezano kreditiranje malog i srednjeg poduzetništva, ipak, otvara mogućnost da se SME sektoru približe vanjski izvori financiranja, poglavito u vrijeme kada pod pritiskom krize malo i srednje gospodarstvo trpi, a samim time i cjelokupno nacionalno gospodarstvo snosi posljedice negativnih makroekonomskih pokazatelja. Ova je činjenica ujedno i predvodnik promišljanja o kreiranju povezanog kreditiranja, po uzoru na razvijene europske zemlje.

### **3.4. SME sektor i financiranje kroz povezano kreditiranje**

Već je prethodno u radu naznačeno da velike strane banke nisu toliko zainteresirane za kreditiranje malih i srednjih poduzeća. Više su okrenute stanovništvu te velikim i jakim firmama. Uz to, i nedovoljna informiranost o sektoru malog gospodarstva te oslanjanje velikih banaka na modele kreditnog scoringa koji većim dijelom uvažavaju financijske, a tek manjim dijelom kvalitativne ili "meke" informacije o poduzećima, neki su od uzroka zbog kojih je izglednije da će kreditni zahtjevi malih i srednjih poduzeća biti bolje prihvaćeni od strane manjih, lokalnih ili banaka koje djeluju na regionalnom području.

S obzirom da velike banke više preferiraju financirati velike i snažne firme, male bi banke trebale iskoristiti prednosti koje im pruža dobra povezanost sa svojim klijentima, te poznavanje nefinancijskih informacija o klijentima i tržištu. To ističe bitnost povezanog kreditiranja za manje banke i njihove klijente. Za velike banke izazov je financiranje velikih firmi, dok bi male banke trebale iskoristiti prednosti koje se ogledaju u dobrom poznavanju nefinancijskih informacija o svojim klijentima te razvijanju dugoročnog i bliskog odnosa, kako govori Vidučić (2012.).

Strane banke u Hrvatskoj čine veliku većinu ukupnog bankarskog sektora. Njihova važnost za financijski sustav je od velikog značaja. To su mahom banke iz jakih grupacija koje preferiraju poslovati s renomiranim firmama te su okrenute i kreditiranju stanovništva preko svojih banki kćeriju u Hrvatskoj. Time se može pretpostaviti da nisu previše zainteresirane za financiranje SME poduzeća. Za vrijeme krize banke majke imale su problema u domicilnim zemljama te su povlačile svoja sredstva iz banki kćeri, što je značilo manje kredita za zemlju u kojoj posluju te banke kćeri. Samim time to je moglo značiti značajnije otežano kreditiranje SME poduzeća.

Istodobno, mala i srednja poduzeća imaju važnu ulogu u gospodarskom razvoju, no ova poduzeća istodobno imaju probleme u pristupu određenim izvorima financiranja. Obilježja ovih subjekata, prvenstveno njihova veličina, start-up poduzeća, i druga obilježja svojstvena organizacijama u nastajanju, bankama predstavljaju visokorizične klijente. Stoga se za ovu kategoriju kreira posebna infrastruktura financiranja podržana od strane središnje države i njezinih institucija. Način na koji se poduzetnicima malog i srednjeg poduzeća nastoji pomoći je kroz sustav subvencioniranih uvjeta zaduživanja, kroz darovnice (bespovratne pomoći), razna jamstva, ulaganja u vlastiti kapital (eng.

*venture/risk capital investments*), ali i kroz subvencioniranje kamata na način da komercijalne banke osiguraju kreditne linije za mikro, malo i srednje poduzetništvo sa povoljnijim kamatama.

Takve banke nastavljaju s kreditiranjem njihovih klijenata u lošim vremenima kako bi zaštitila dotadašnja ulaganja i odnos i samim time ublažavaju efekte krize i smanjene dostupnosti novih kredita. Ipak takve banke ograničene su količinom viška kapitala kojeg mogu držati u vremenima krize, stoga banke koje su u krizno vrijeme ušle s više kapitala mogu efektivnije pružati uslugu povezanog kreditiranja.

U razvijenim zemljama postoje posebne kotacije na burzama za mala i srednja poduzeća poput Alternative Investment Market (AIM London) u Velikoj Britaniji. Međutim, ovaj način financiranja nije efikasan za manje svote, a i institucionalni investitori nevoljko ulažu u mala i srednja poduzeća zbog nepovoljnog odnosa rizika i povrata. Privatna emisija dionica glavni je izvor financiranja tehnološki utemeljenih tvrtki u svijetu. Izvori ovog kapitala mogu biti formalni i neformalni. Formalni izvori obuhvaćaju (Vidučić 2003.): banke preko ulaganja u fondove za razvoj poduzetnika; državne, lokalne zajednice te zajednice samih poduzetnika (npr. zajednički štedni fondovi); i tvrtke za ulaganje u dioničku glavnicu i riziko ulaganja.

Neformalni izvor kapitala (Vidučić, 2003.) za malo gospodarstvo je tržište riziko kapitala – *venture capitala*. Dobavljači riziko kapitala mogu biti korporativni investitori i financijski anđeli. Radi se o ulaganju bogatih pojedinaca koji su spremni ulagati u rizičnije tvrtke koje nemaju kotaciju, ili mreže poslovnih anđela. Poslovni anđeli su pojedinci, koji su i sami poduzetnici. Njihova uloga je višestruka, osim što pribavljaju novi kapital, pružaju i tehničku podršku, tržišne kontakte i usluge stručnjaka.

Kreditno financiranje obuhvaća financiranje bankarskim kreditima i kreditima i jamstvima države i lokalnih organa uprave. Banke sudjeluju u financiranju malog gospodarstva sa svojim specijalnim kreditnim programima. Većina banaka je nesklona riziku i prilikom odobravanja kredita za male poduzetnike koje smatraju rizičnom skupinom traže mnoštvo dokumentacije i osiguranja poput hipoteke i fiducije na nekretninu. Osim kredita banaka i vlade, postoje i krediti štedno-kreditnih zadruga, te krediti ilegalnog, lihvarskog tržišta.

U Hrvatskoj postoje institucije koje potpomažu malo i srednje poduzetništvo: Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR), Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG), Fond za razvoj i zapošljavanje RH, Fond za regionalni razvitak, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, Ministarstvo turizma, uredi lokalnih i područnih organa samouprave, tehnološki i poduzetnički centri, poduzetničke zone i inkubatori, su mreža potpore malom i srednjem poduzetništvu, jer, kao što je spomenuto, za velika poduzeća pristup kreditima je mnogo lakši nego što je to za mala i srednja poduzeća. Mala i srednja poduzeća tako ovise o kreditima komercijalnih banaka. Komercijalne banke suočavaju se s asimetričnim i ne-perfektnim informacijama, a način na koji se to ublažava je uspostavljanjem dugoročnog i bliskog odnosa s poduzećima kojima pružaju financijske usluge. Osim toga banke same određuju kreditni rejting, kolateral itd.. Zbog navedenih prepreka za očekivati je da razvijanje povezanog kreditiranja između poduzeća SME sektora i poslovnih banaka može pozitivno utjecati na dostupnost bankovnog financiranja tih poduzeća.

Činjenica je da povezano kreditiranje postoji u cijelom svijetu, uključujući tržišno orijentirane bankovne sisteme kao one primjerice u SAD-u. Unutar EU uvjerljivo najzastupljenije ovakvo financijsko djelovanje bilježi se u Njemačkoj, zemlji često označavanoj kao klasičnim primjerom bankarski nastrojenog sistema sa snažnim odnosima zajmodavaca i zajmoprimaca. Hausbank bi trebale imati ključnu ulogu u financiranju malih i srednjih poduzeća, koje ne samo u Njemačkoj, već i u većini suvremenih država, čine važnu ulogu na tržištu i kroje ekonomski rast i zaposlenost države.

Unatoč važnosti povezanog kreditiranja kako u Njemačkoj, koja kao što je ranije rečeno u tome prednjači, tako i u ostalim državama EU, važno je za istaknuti kako postoji ograničen broj istraživanja o ovom sadržaju. Vrijedi istaknuti studiju Memmel et al. (2008.) koja se od ostalih razlikuje po svojoj opsežnosti. Naime, ona je bazirana na bazi podataka od preko 16.000 promatranja na godišnjoj razini u periodu od 10 godina. Opsežnost dakle proizlazi ne samo iz količine promatranja nego i iz vremenskog okvira. Nadalje, indikator nije samo broj povezanih kreditiranja, koji se često smatra suviše restriktivnim, već se analiziraju odrednice povezanih kreditiranja.

Prema istraživanju Hernández-Canovas i Kant (2008.) mala i srednja poduzeća su, za razliku od velikih tvrtki, informacijski oskudnija, imaju veći rastući rejting, financijski su ograničenija i zavisnija su od bankovnih kredita kada im je potrebno vanjsko financiranje.

Za banke, ograničene informacije koju su dostupne o malim i srednjim poduzećima povećavaju rizike povezane s financiranjem, što pak inducira banke da smanje zajmove i povećaju kamatne stope. Kako bi se optimizirali uvjeti kreditiranja, mala i srednja poduzeća imaju inicijativu izgradnje odnosa sa bankama, a sve u svrhu minimalizacije asimetrije u informiranju. Oni u svojoj analizi o europskim malim i srednjim poduzećima i povezanom kreditiranju iz 2008. godine analiziraju učinke povezanog kreditiranja na banke i na njihovu kreditnu zrelost koristeći jedinstveni uzorak od 3.366 malih i srednjih poduzeća iz 19 europskih zemalja. Ovakav internacionalni uzorak omogućava kontrolu heterogenosti među državama. Njihova studija iznjedrila je dva ključna doprinosa za bankovna povezana kreditiranja kao i za čitavu struku. Za početak, oni analiziraju učinke povezanog kreditiranja na kreditnu zrelost banaka za europska mala i srednja poduzeća. Način na koji povezano kreditiranje utječe na bankovnu kreditnu zrelost za europska mala i srednja poduzeća i dalje je, godinama nakon ovog istraživanja, poprilično neistražen teritorij. Osim toga, istražuju da li je učinak ovisan o institucionalnome okviru unutar države gdje se posao odvija. Ako učinak povezanog kreditiranja na bankovne kredite uistinu ovisi o tom institucionalnom okviru to bi značilo da se učinak unificiranih europskih pravila, kao što su npr. ona Basel II, o bankovnoj industriji mogu imati posljedice za mala i srednja poduzeća u državi gdje tvrtka obavlja posao.

Rezultati koje su dobili pokazuju da snažniji odnosi između tvrtki i banaka produljuju zrelost bankovnih kredita, te da specifične državne odrednice utječu na učinke povezanog kreditiranja na bankovne dugove malih i srednjih poduzeća. Preciznije, za mala poduzeća iz Francuske, Italije, Portugala i Ujedinjenog Kraljevstva manje je vjerojatno da će ostvariti dugoročna dugovanja nego što je to primjerice slučaj sa tvrtkama iz Danske, Finske, Islanda, Norveške ili pak Nizozemske. Ističu kako se nakon kontrole tvrtkinih specifičnih karakteristika kao što su veličina, starost, dug i financijska situacija u cijelosti, bliski i čvrsti odnosi između banaka i tvrtki povećavaju vjerojatnost održanja dugoročnijih bankovnih kredita.

Osim pružanja kredita poduzećima, za komercijalne banke se misli da imaju mnogo veću ulogu od običnog kreditiranja klijenata. Stvarajući blizak odnos s poduzećima banke odigravaju ključnu ulogu kod budućih investicija, potreba za dodatnim financijskim uslugama kao i u kriznim vremenima. U istraživanjima Bolton et al. (2013.) došlo se do zaključka da banke koje su orijentirane povezanom kreditiranju odigravaju vrlo značajnu

ulogu u kriznim razdobljima. Iz navedenog istraživanja proizlazi da bi posljedice krize za poduzeća i cjelokupnu ekonomiju bile manje ukoliko bi poduzeća težila dugotrajnim odnosima s bankom, te da bi takve banke trebale osiguravati veće količine kapitala.

Beck et al. (2015.) u istraživanju koje su proveli u nekoliko zemalja dolaze do zaključka kako je povezano kreditiranje adekvatnije od uobičajenih transakcija tijekom cikličkih kriza. Ovo se posebno odnosi na manja i mlađa poduzeća s manjkom kolaterala. Rezultati su pokazali da za vrijeme dobrih vremena banke prikupljaju informacije o klijentima i prate njihovo poslovanje, te im na osnovu toga u lošim vremenima nastavljaju pružati usluge kreditiranja.

Stvarajući takav dugoročan i blizak odnos, banke ne moraju toliko paziti na trenutno zahtijevanu razinu kolaterala i ostale uvjete nego mogu dublje gledati u buduće poslovanje poduzeća s kojim surađuju. Efekti financijske krize na cjelokupnu ekonomiju bi bili blaži ako bi više poduzeća stupilo u dugoročne odnose s bankama te ukoliko bi takve banke bile zaštićenije od moguće krize, primjerice držanjem veće količine kapitala.

Banke koje se bave povezanim kreditiranjem konstantno komuniciraju s klijentima ne bi li iskoristile što više informacija o dužnicima. To se dugo vremena činilo kao najbolje rješenje za banke kako da pristupe malim i srednjim poduzećima. Ovo bi značilo da se naglasak stavlja na privatne informacije u samoj jezgri odnosa između banke i poduzeća. Ovakve se pak informacije mogu prikupiti i biti obnavljane kroz dugotrajan odnos povezanog kreditiranja.

Proteklo desetljeće je međutim pokazalo da one "arms-length lending" koji se fokusira na snažnijim informacijama, predstavlja opasnu konkurenciju prethodno navedenom načinu. Ovim načinom banke mogu doći do informacija čak i kada one nisu dostupne u financijskim i sličnim izvješćima, a sve putem faktoringa ili "asset-based lending". Informacije dobivene iz različitih država kao i specifične informacije, pokazuju kako banke mogu koristiti obje metode kako bi pristupile malim i srednjim poduzećima. Ipak, istraživanja pokazuju kako ovi dokazi ne mogu ukazati na varijacije u efektivnosti ovakvih tehnika kreditiranja u različitim stadijima kreditnog ciklusa. Teorija pak sugerira da povezani kreditori mogu imati ključnu ulogu u kontinuiranosti kreditiranja za vrijeme krize. Teorija također pokazuje da kreditori mogu pribaviti sve potrebne informacije o tvrtkama bez obzira na njihovu promjenjivost tokom vremena.



Tumačenja prednosti i nedostataka povezanog kreditiranja su poprilično široki. Ključni doprinosi pokazuju kako tvrtke koje imaju odnose s bankama imaju veću kreditnu sposobnost, plaćaju manje doprinose i manje su im šanse za neuspjeh. Banke mogu iznova koristiti informacije o dužnicima kada imaju kreditne odnose s istim tvrtkama u više navrata. Postavlja se pitanje prakse banaka u kreditiranju SME u Hrvatskoj prije krize i u vrijeme krize. Načelno se može govoriti o bankarskim proizvodima koji su bili ponuđeni u promatranom razdoblju, no taj uvid ne otkriva povezano kreditiranje SME. Da bi se isto detektiralo, u nastavku su objedinjeni nalazi terenskog istraživanja o kreditiranju SME u kriznim razdobljima.

## **4. ISTRAŽIVANJE: POVEZANO KREDITIRANJE SME U KRIZNOM RAZDOBLJU**

### **4.1. Opis istraživanja**

Empirijski dio rada osmišljen je i proveden na uzorku malih i srednjih poduzeća koja posluju u Splitsko-dalmatinskoj županiji s ciljem ispitivanja promatrane pojave. Istraživanje je provedeno u tri faze. Prva faza je obuhvatila planiranje strukture i sadržaja anketnog upitnika pri čemu je fokus bio na definiranju varijabli (vezano uz hipoteze rada) te interpretaciju i oblikovanje istih u anketna pitanja. Druga faza je obuhvatila testiranje anketnog upitnika u dijelu razumljivosti (nedvosmislenosti) te u dijelu anuliranja sugestivnih pitanja, sve kako bi se od ispitanika dobili objektivni odgovori. Anketni upitnik je formiran na platformi Google docs te je u sklopu postupka aktivacije istog u on-line okruženju testirano automatizirano prikupljanje odgovora u elektronsku on-line bazu podataka.

Anketni upitnik<sup>1</sup> je formiran sa ukupno 14 pitanja, od kojih 12 pitanja nude izbor jednog od ponuđenih odgovora (zatvorena pitanja). Jedan dio pitanja iz ankete je formirano s ciljem ocjene elemenata kreditiranja, i to ponude kredita, visina kamatne stope, razina kolaterala, ročnost, i sl. Financijski menadžeri poduzeća su zamoljeni da ponuđene tvrdnje ocjenu prije i tijekom krize, sa ponuđenom skalom "bolje", "isto", "lošije". Drugi dio pitanja su vezana (uvjetovana) pitanje, a ispitanicima su omogućavala da na Likretovoj ljestvici u rasponu od 1 (vrlo malo) do 5 (izrazito mnogo) ocijene intenzitet pojave (varijable) koju su u prethodnom pitanju detektirali.

Treća faza empirijskog istraživanja obuhvatila je terensko istraživanje u trajanju od dva tjedna, odnosno deset radnih dana, počevši od 03.10.2016. do 16.10.2016. Pristup anketnim upitnicima imali su samo oni subjekti (mala i srednja poduzeća) kojima je istraživač elektronskim putem poslao poziv za anketiranje. Riječ je o subjektima (poduzećima) sa sjedištem u Splitsko-dalmatinskoj županiji. Anketa je bila poslana na e-mail adrese sto poduzeća, a točnih popunjenih odgovora je dobiveno trideset i sedam (N=37). Navedena stopa povrata od 37% je ocjenjena kao zadovoljavajuća za ovu vrstu istraživanja.

---

<sup>1</sup> Anketni upitnik nalazi se u Prilogu ovoga rada.

#### 4.2. **Istraživačke? hipoteze i metodologija istraživanja**

Istraživačke hipoteze ovog rada formirane su u skladu sa nalazom spomenutih istraživanja u ovome radu o značaju povezanog kreditiranja za financiranje SME poduzeća (više u točki rada 3.4.). Istraživanja provedena u državama EU, upućuju da je tijekom krize malim i srednjim poduzećima dodatno otežan pristup bankarskim kreditima, odnosno da bi značaj povezanog kreditiranja u krizi trebalo biti značajno za SME poduzeća. Budući da je riječ o bankama koje djeluju u međunarodnom okruženju, očekuje se podudarnost nalaza i u Republici Hrvatskoj. Hrvatska je specifična jer u Hrvatskoj djeluju velike strane banke, i manji je udio malih banaka na domaćem bankarskom tržištu. Istodobno, poduzeća (ispitanici) mogu biti klijenti velikih, srednjih ili malih banaka istodobno jer sve djeluju na području provedenog istraživanja, pa je obuhvat namjernog uzorka opravdan. Sukladno navedenom, formirane su dvije polazne hipoteze.

Prva hipoteza,  $H_1$  glasi:

*SME poduzeća koja su imala razvijeniji odnos s poslovnom bankom su manje osjetila poteškoće u financiranju nakon izbijanja krize.*

Navedena hipoteza je formulirana na temelju pretpostavke da usprkos povećanim rizicima tijekom krize, banke kreditiraju klijente za koje imaju uvid u njihovo poslovanje te imaju dostupnost povlaštenim informacijama na temelju kojih vrše procjenu rizika naplate potraživanja. Na sličan način Puri et al (2011.) ukazuju da su njemačke banke pogođene globalnom financijskom krizom bile spremnije davati kredite već postojećim komitentima nego novim podnositeljima zahtjeva za kreditima. U istraživanju Beck et al. (2015.) i Europske komisije (2010.) prikazuje se situacija u ekonomiji za vrijeme krize, i implikacije na mala i srednja poduzeća. U smiraju globalne ekonomske krize, mala i srednja poduzeća bila su među onima na koja je najviše utjecao promijenjeni kreditni ciklus. Dok su rasli strahovi da će mala i srednja poduzeća koja su kreditno ograničena moći odgoditi dugo očekivani ekonomski oporavak, kreatori politika tog razdoblja sve su više u centar pažnje stavljali inicijativu o proširenju financiranja malih i srednjih poduzeća. Primjerice, sada već bivši američki predsjednik Obama je potpisao "Small Business Job Act" kojim je pokrenuo povećanje kreditiranja malih poduzeća. U Ujedinjenom Kraljevstvu Centralna banka pokrenula svojevrsnu shemu financiranja i osiguranja kod malih i srednjih poduzeća. Europska Centralna Banka je kao svoj forte imala tzv. TLRTO, operativu dugoročnog

refinanciranja. Bio je to pokušaj restimulacije kreditiranja banaka u eurozoni, naročito kod malih i srednjih poduzeća. Osim ovih kratkoročnih rješenja, postavlja se pitanja kako poduzetnike na najbolji mogući način zaštititi uzimajući u obzir naročito cikluse kreditiranja. Neki smatraju da je potrebna kontraciklička fiskalna i monetarna politika kako bi stabilizirala rast tvrtki koje jesu, ili bi pak u kratkom roku mogle postati, kreditno nesposobne, dok drugi pak smatraju da je rješenje u kontracikličnim kreditnim aktivnostima. U ovom istraživanju se tvrdi da i sami poduzetnici razvijajući odnos pvezanog kreditiranja s poslovnom bankom mogu sebi olakšati pristup financiranja u teškim vremenima.

Druga hipoteza  $H_2$  glasi:

*Strane banke više su smanjile ponudu kredita za SME od manjih lokalnih banaka.*

Drugom hipotezom se ispituje polazište da su strane banke za vrijeme financijske krize smanjile kreditiranje malog i srednjeg gospodarstva, a time i manje zadržale kontinuitet kreditnih linija malom i srednjem poduzetništvu. De Haas et al. (2012.) su na uzorku od 1.294 banaka u srednjoj i istočnoj Europi usporedili varijablu vlasništva i kreditiranje 2008. i 2009. godine. Nalaz je ukazao da su i domaće i strane banke ograničile kreditiranje tijekom krize, ali nema dokaza da je došlo do izraženih negativnih utjecaja u pojedinim zemljama. Hasan et al. (2014.) proučavali su odnos tipa banke i kreditiranja malih tvrtki te upućuju da su male lokalne banke više orijentirane na male tvrtke od velikih banaka, te da će banke u domaćem vlasništvu biti sklonije kreditirati SME poduzeća u odnosu na velike banke u stranom vlasništvu. Demary et al. (2016.) ističu da većina SME poduzeća u EU i dalje imaju razvijene dugoročne odnose povezanog kreditiranja s lokalnim bankama te da se politike EU za SME ne mogu jednoznačno oblikovati.

Ispitivanje povezanog kreditiranja u financiranju SME tijekom krize, temelji se na općim i posebnim metodama rada. Od općih metoda korištene su metoda indukcije, deskripcije, dedukcije, komparacije i analize. Od posebnih metoda korišteno je anketiranje tehnikom anketnog upitnika te obrada prikupljenih podataka statističkom metodom deskripcije te testiranje hipoteza. Pri testiranju postavljenih hipoteza korištene su metode deskriptivne statistike, tabelarno i grafičko prikazivanje, te Mann-Whitney U test, T-test i Spearmanov test korelacije. Metodama deskriptivne statistike prikazuju se srednje vrijednosti i mjere raspršenosti numeričkih vrijednosti. Dakle, prikazuje se prosječna vrijednost, mod,

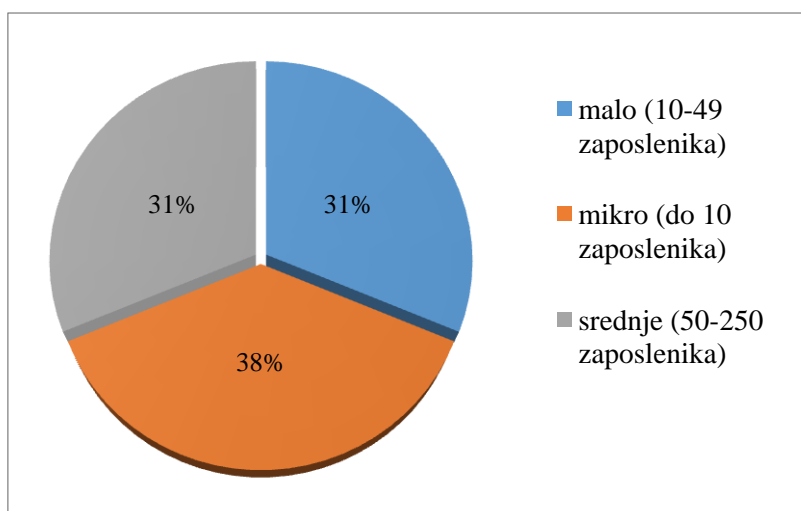
medijan, standardna devijacija, te minimalna i maksimalna vrijednost. Tabelarnim i grafičkim prikazivanjem prikazuje se zastupljenost modaliteta (oblika) nenumeričkih varijabli. Mann-Whitney U test neparametrijski je test kojim se testira razlika u rangiranim vrijednostima s obzirom na kategorijski oblik koji se pojavljuje u dva oblika (npr. vlasništvo domaće i strano i sl.). T-test parametrijski je test kojim se testira razlika u numeričkim vrijednostima s obzirom na kategorijski oblik koji se pojavljuje u dva modaliteta. Spearmanovim koeficijentom korelacije testira se postojanje veze u kretanju dviju varijabli. Dakle, veza može ne postojati, odnosno ukoliko postoji ista može biti po intenzitetu slaba, umjerena ili jaka, te po smjeru pozitivna ili negativna. Statistička analiza je rađena u SPSS 21. Zaključci su doneseni pri empirijskoj razini pouzdanosti od 90%.

#### 4.3. Opis uzorka

Uzorak na kojem je apliciran anketni upitnik je slučajni. Uzorak je izabran prema kriteriju statusa klijenta u malim, srednjim i velikim bankama, pri čemu je osigurano da su ispitanici mala i srednja poduzeća sa sjedištem u Splitsko-dalmatinskoj županiji. Anketni upitnici su elektroničkim putem upućeni na 100 elektronskih adresa poduzeća. Ukupno je vraćeno 37 ispravno popunjena anketna upitnika koji su ušli u daljnju obradu. Odaziv je na razini 37% što se ocjenjuje zadovoljavajućim.

U uzorak su obuhvaćeni subjekti SME sektora ravnomjerno (Grafikon 3).

**Grafikon 3. Poduzeća u uzorku prema veličini**

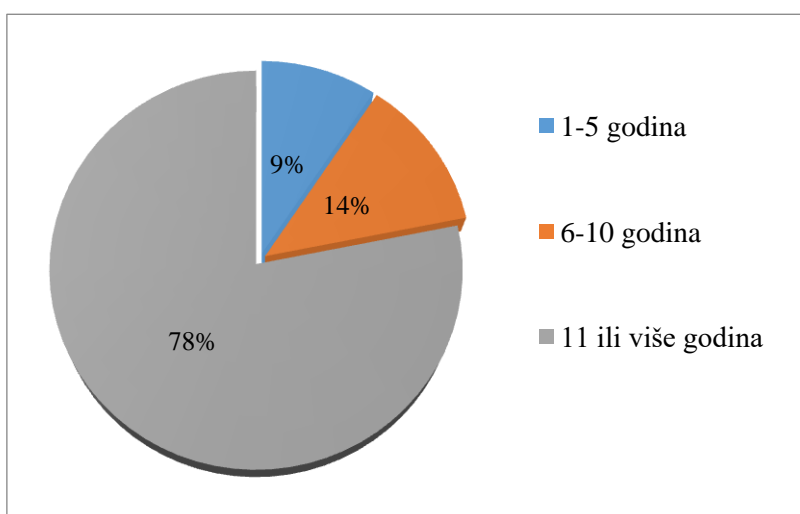


Izvor: Anketni upitnik.

Grafikon 3. prikazuje da su uzorkom obuhvaćena mikro, mala i srednja poduzeća od kojih je najveći udio upravo mikropoduzetnika (38%), dok su mala i srednja poduzeća zastupljena u uzorku sa 31%.

Riječ je o subjektima koji su, s obzirom na godine poslovanja, različite starosti. Od ispitanika se tražilo da se, prema kriteriju godina poslovanja, opredijele za jednu od tri mogućih intervala. Rezultati su prikazani na Grafikonu 4.

#### **Grafikon 4. Poduzeća u uzorku prema starosti**

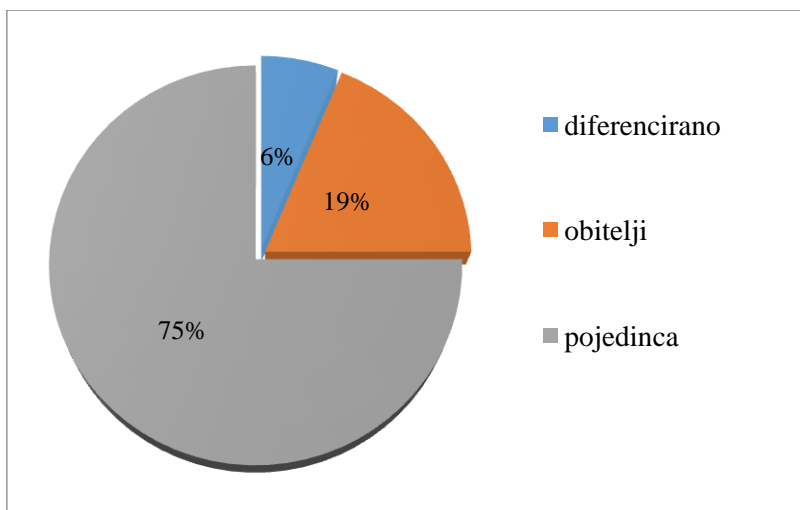


Izvor: Anketni upitnik.

Uzorak čine poduzeća koja su aktivna 11 ili više godina (78%). Najmanji udio poduzeća u uzorku je onih koja su prisutna manje od šest godina (9%).

Poduzeća obuhvaćena uzorkom su u najvećem broju slučajeva tvrtke u vlasništvu jedne osobe (75%). Obiteljski biznis detektiran je kod 19% ispitanika, a diferencirano vlasništvo kod 6% ispitanika (Grafikon 5.).

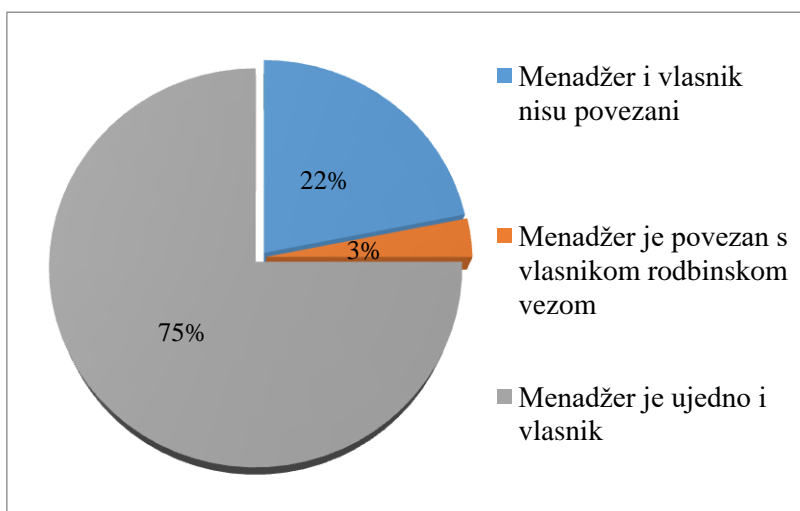
#### **Grafikon 5. Poduzeća prema strukturi vlasništva**



Izvor: Anketni upitnik.

Od ispitanika se u anketnom upitniku tražilo da se izjasne u dijelu podjele funkcija na menadžersku i vlasničku funkciju. Nalaz ukazuje da je kod ispitanika prisutna dvojna uloga u jednoj osobi (osnivaču tvrtke) koji obnaša i poduzetničku i menadžersku funkciju. Ovo je obilježje prisutno u tvrtkama koje nemaju razvijenu organizaciju pa izostaje delegiranje poslova, a poduzetnik sve odluke donosi (najčešće) sam. Ujedno, nalaz ukazuje da mikropoduzeća i mala poduzeća su organizacije koje se razvijaju, no u tom procesu izostaju funkcije menadžmenta. Tek kod 22% ispitanika detektirana je podjela funkcija na menadžment i na vlasničku funkciju, kao obilježje srednje velikih poduzeća (Grafikon 6.).

**Grafikon 6. Menadžerska i poduzetnička funkcija u poduzećima**

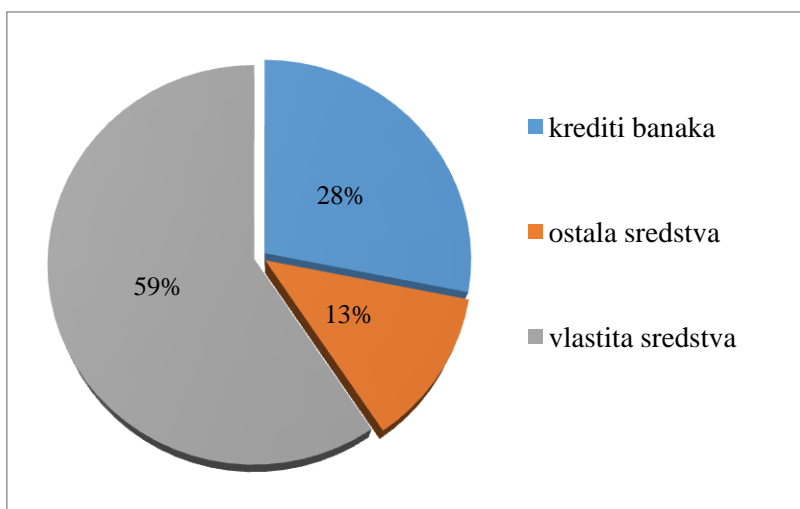


Izvor: Anketni upitnik.

Grupa pitanja o profilu ispitanika obuhvaća pitanje kojim se ispituju najvažniji izvori financiranja poslovanja. Prema nalazu (Grafikon 7.), 59% ispitanika poslovanje financira vlastitim sredstvima.



## Grafikon 7. Izvori financiranja poduzeća



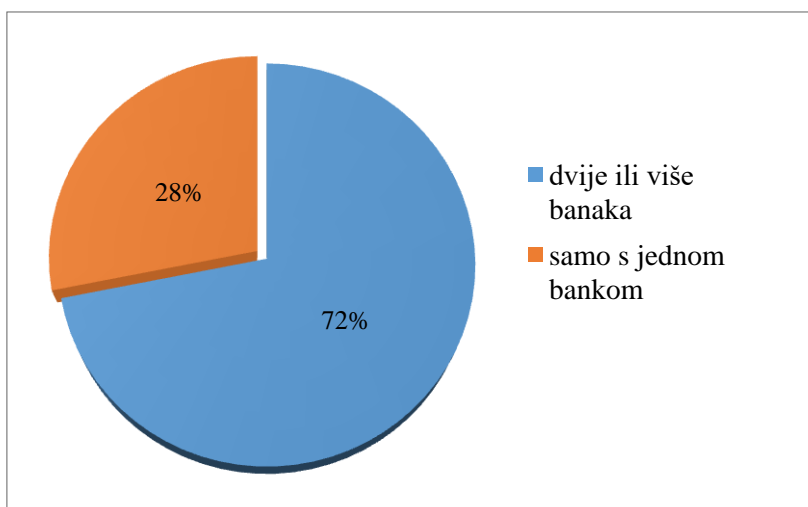
Izvor: Anketni upitnik.

Grafikon 7. nalazom ukazuje da se 28% ispitanika oslanja na bankarske kredite kao najvažniji izvor financiranja. Naime, vlastita sredstva financiranja su sredstva kod kojih ne postoji obaveza vraćanja te nemaju rok dospijeca. Vlastita sredstva za financiranje poslovanja aktualna su u početku, unosom početnog kapitala, te reinvestiranjem ostvarene dobiti, odnosno iz rezervi koje se formiraju iz ostvarene dobiti utvrđene na kraju obračunskog razdoblja (godišnja financijska izvješća). Vlastiti izvori mogu biti i uvođenjem novog partnera u vlasničku strukturu, što je također jedna od mogućnosti. Tuđi izvori su bankarski krediti koji su ujedno vanjski izvori, pa isto upućuje na usku suradnju sa bankom koja prati potrebe SME kroz podršku poslovanja kratkoročnim i/ili dugoročnim kreditiranjem. Ovakva hijerarhija izvora financiranja pokazala se sličnom kao i u brojnim europskim zemljama gdje su vlastita sredstva najvažniji izvor financiranja, a zatim slijede krediti banaka.

### 4.4. Rezultati i nalaz

Na uzorku ispitanika obuhvaćenih anketnim upitnikom detektirano je da mikro, mala i srednja poduzeća najčešće imaju ostvarenu suradnju sa dvije ili više banaka (72%) odnosno da je manje od trećine subjekata vezano samo za jednu banku (28% ispitanika) (Grafikon 8.).

### Grafikon 8. Broj banaka s kojima surađuju mala i srednja poduzeća



Izvor: Anketni upitnik.

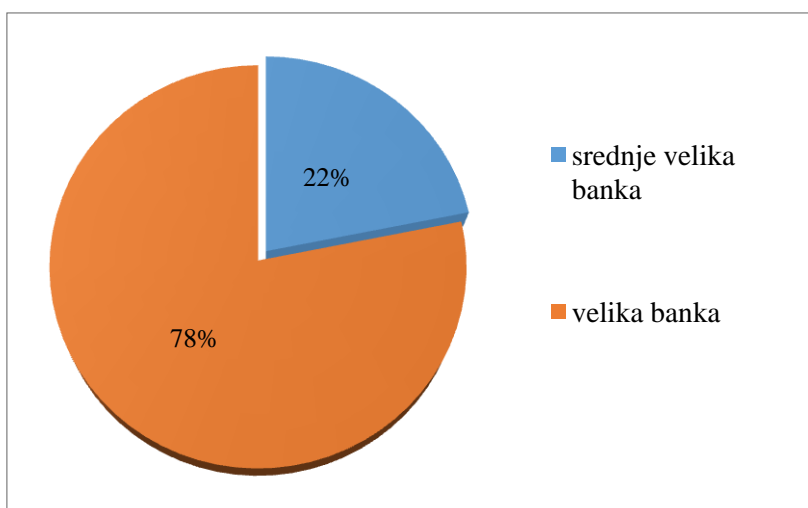
U sljedećem pitanju (Grafikon 9.), ispitanici su se izjasnili o tome koriste li usluge male, srednje ili velike banke. Nalaz ukazuje da ispitanici nemaju poslovnu interakciju sa malim bankama, što može biti rezultat subjektivne ocjene ispitanika. Naime, razvrstavanje banaka prema veličini, različito je, primjerice za područje Sjedinjenih Američkih Država i u Europskoj uniji, odnosno postoje različitosti i u pogledu stava Hrvatske narodne banke o kriterijima prema kojima se provodi takvo razlikovanje na nacionalnoj razini. Najčešće se banke prema veličini dijele u tri skupine (male, srednje i velike). U američkom sustavu podjela se temelji na veličini aktive banke. U Europskoj uniji male banke su one koje imaju aktivu manju od 0,005% bankovne aktive EU, srednje banke su one koje imaju aktivu između 0,005 i 0,5% bankovne aktive, a velike banke imaju aktivu iznad 0,5% bankovne aktive EU. Prema stavu Hrvatske narodne banke, male banke su banke s tržišnim udjelom manjim od 1%, srednje banke imaju tržišni udio između 1 i 5% dok velike banke imaju tržišni udio iznad 5% (Šverko, Pavlović, Vukas 2012.).

Prema podacima objavljenim u Biltenu 29 HNB (HNB, 2016.), u 2015. godini u Republici Hrvatskoj poslovale su 33 kreditne institucije i to: 27 banaka, jedna štedna banka i pet stambenih štedionica. Isti izvor navodi da u 2015. nije bilo podružnica stranih banaka, no gotovo stotinu kreditnih institucija iz EU-a (i Europskog gospodarskog prostora) iskoristilo

je povlastice jedinstvene putovnice<sup>2</sup>, čime su stvoreni preduvjeti za neposredno pružanje usluga u RH.

Na području Republike Hrvatske raspored (koncentracija) poslovnica kreditnih institucija upućuje da u Splitsko-dalmatinskoj županiji djeluje većina kreditnih institucija (HNB, 2016.), pa nalaz (Grafikon 8.) ukazuje da su ispitanici orijentirani na banke koje su bolje pozicionirane, imaju izgrađen pozitivan imidž sigurnosti i stabilnosti, a to su upravo banke koje su percipirane kao velike ili srednje banke. Naime, ukoliko usporedimo nalaz prikazan na Grafikonu 8. sa nalazom na Grafikonu 9., može se uočiti da su ispitanici orijentirani na velike banke (78%), a najčešće imaju interakciju sa dvije ili više banaka (72%).

### **Grafikon 9. Banke prema veličini u interakciji sa malim i srednjim poduzetnicima**



Izvor: Anketni upitnik.

Nadalje, od ispitanika se tražilo da identificiraju porijeklo kapitala banke s kojom posluju. U Tablici 7. je vidljivo da su ispitanici nadpolovično (56%) iskazali neosjetljivost na porijeklo kapitala (strano ili domaće), što upućuje da se ispitanici predvode odlukom o izboru banke shodno pristupačnosti bankarskim proizvodima (Tablica 7.).

---

<sup>2</sup> Sustav jedinstvene putovnice omogućuje kreditnim i finansijskim institucijama iz država članica Europske unije i država potpisnica Ugovora o Europskom gospodarskom prostoru pružanje uzajamno priznatih usluga u drugim državama članicama bez dodatnih zahtjeva za licenciranje.

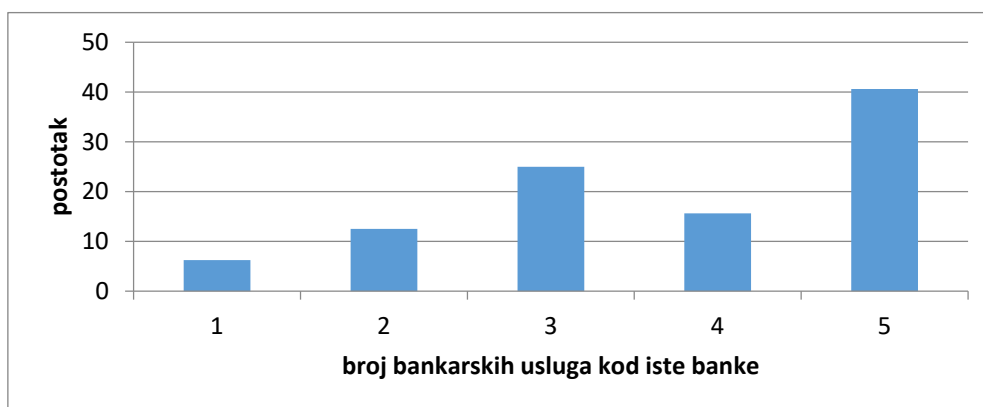
**Tablica 7. Porijeklo kapitala banke**

Banka/e s kojom/ima poslujete je u:	Postotak
domaćem vlasništvu	18,8
neke u domaćem, a neke u stranom vlasništvu	56,3
stranom vlasništvu	25,0

Izvor: Anketni upitnik.

Ovaj uvid potvrđen je nalazom o broju bankarskih usluga koje ispitanici koriste u "glavnoj" banci (Grafikon 10.).

**Grafikon 10. Broj bankarskih usluga koje koriste mala i srednja poduzeća**

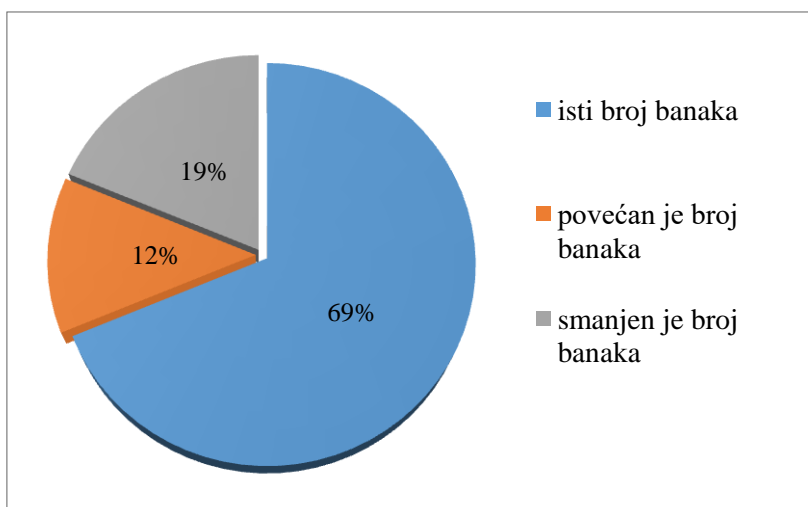


Izvor: Anketni upitnik

Na pitanje kojim se od ispitanika tražilo da detektira broj usluga koje koristi kod svoje "glavne" banke, došlo se do uvida kako 40% ispitanika u "glavnoj" banci ostvaruje pet bankarskih usluga, tj. 25% ispitanika koristi najviše tri bankarske usluge kod "glavne" banke. Stoga se može utvrditi da mala i srednja poduzeća koriste tri do pet bankarskih usluga (ukupno 81,3% ispitanika), dok je 18,8% ispitanika dostupno tek jedna do dvije bankarske usluge.

Od ispitanika se zatražilo da usporede razdoblje tijekom krize i nakon krize sagledavanjem toga razdoblja kroz korištenje bankarskih usluga. Ispitanici su mogli izabrati odgovor kojim potvrđuju da su u cijelom razdoblju koristili jednak broj banaka i takvih je u uzorku 69%), odnosno da su smanjili broj banaka u promatranom razdoblju (19%) ili su povećali broj banaka kod kojih su zatražili bankarske usluge. Povećani broj banaka kod malih i srednjih poduzeća detektirano je u 12% slučajeva (Grafikon 11.).

**Grafikon 11. Promjene broja banaka u kriznom razdoblju i nakon krize**

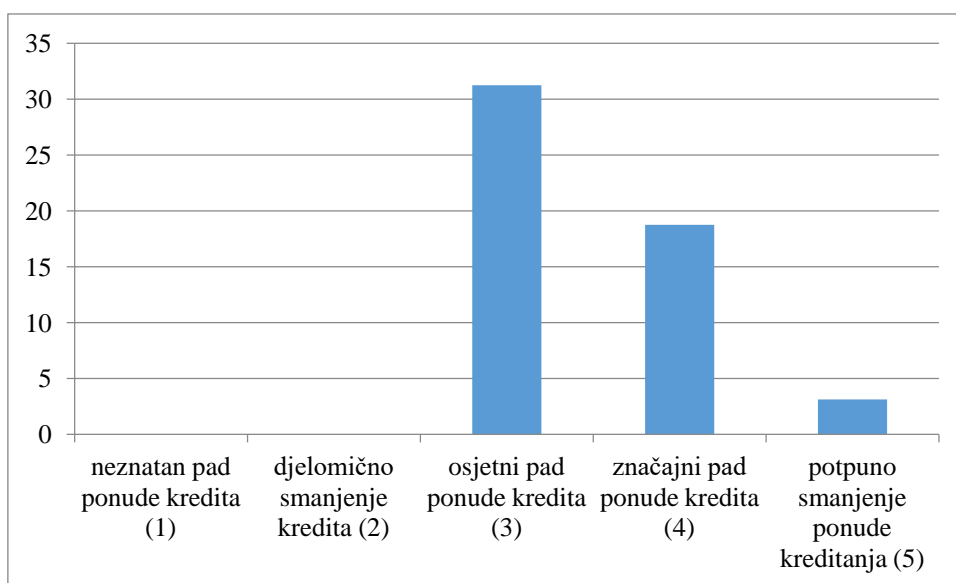


Izvor: Anketni upitnik

Od ispitanika se zatražilo da ocijene kvalitetu bankarskih usluga tijekom krize i nakon krize. Iz odgovora koji su prikupljeni anketnim upitnikom detektirana je podijeljenost stavova ispitanika. Njih 53% izjasnilo se da je osjetilo pad kvalitete usluge kod banaka, dok njih 47% tvrdi da nije došlo do promjene u kvaliteti bankarskih usluga.

Ispitanici koji su se izjasnili da su osjetili pad kvalitete bankarskih usluga (njih 53%), bili su upućeni na dodatno pitanje (povezano pitanje) da ocjenom od 1 do 5, (gdje 1 označava neznatan pad ponude kredita, a ocjena 5 označava potpuno smanjenje ponude kreditiranja), ocijene detektiranu (percipiranu) promjenu u dostupnosti kredita. Nalaz je predložen na Grafikonu 12.

## Grafikon 12. Percipirani intenzitet promjene dostupnosti kredita

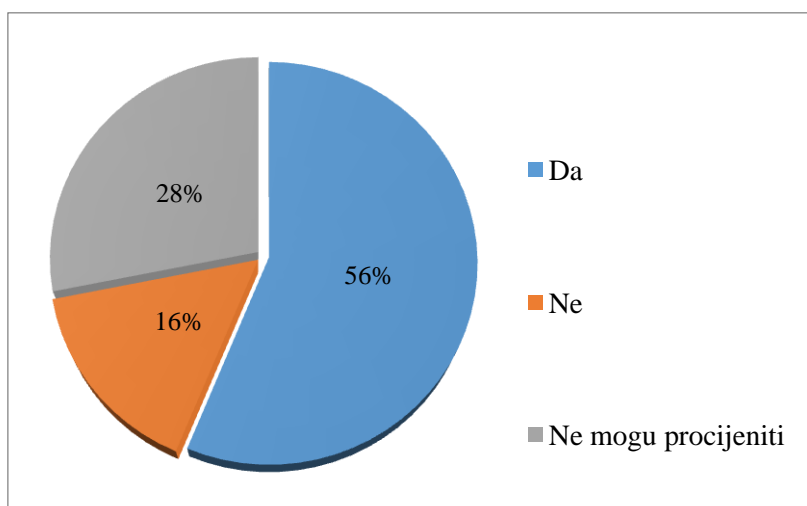


Izvor: Anketni upitnik

Nalaz na Grafikonu 12. ukazuje da je percipirani pad kvalitete bankarskih usluga kod 46% ispitanika odraz iskustvenog (osjetnog) pada ponude kredita.

Od ispitanika je zatraženo da procijene postoji li razvijen dugoročan i blizak odnos s bankom? Rezultat nalaza prikazuje Grafikon 13.

## Grafikon 13. Postoji li dugoročan i blizak odnos između malog i srednjeg poduzeća i banke?



Izvor: Anketni upitnik

Grafikon 13. pokazuje da 56% ispitanika svoju banku percipira kroz dugoročan i blizak odnos, što je potvrđeno u Grafikonu 11. gdje je detektirano da 69% ispitanika nije

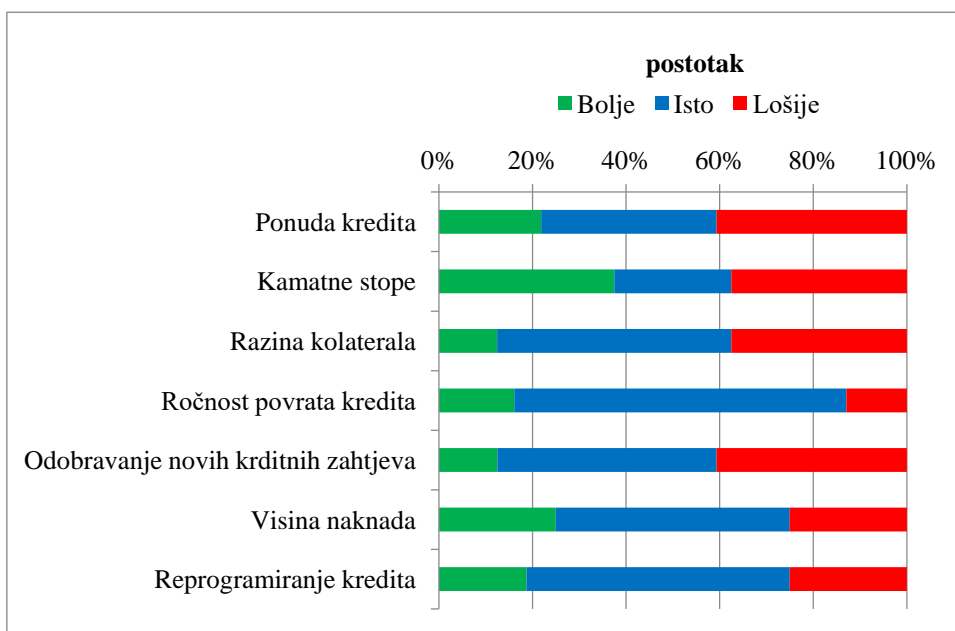
mijenjalo banku u razdoblju krize i nakon krize. Povezanost je izraženija u interakciji sa velikom bankom (Grafikon 9.).

Od ispitanika je zatraženo da ocijene kreditne uvjete poslovne banke u vrijeme krize u odnosu na predkrizno razdoblje. Ispitanicima je ponuđeno da pojedini element kreditiranja ocijene sa "ne znam", "bolje", "isto" ili "lošije", a vezano uz sljedeće:

1. Ponuda kredita u razdoblju krize u odnosu na razdoblje prije krize
2. Kamatna stopa
3. Razina kolaterala
4. Ročnost povrata kredita
5. Odobravanje novih kreditnih zahtjeva
6. Visina naknada
7. Reprogramiranje postojećih kredita

Shodno nalazu o usporedbi kreditnih uvjeta prije krize i u vrijeme krize, proizlazi da je najbolje ocijenjena kamatna stopa, a ročnost kredita ima najbolju ukupnu ocjenu (Grafikon 14.).

**Grafikon 14. Percipiranje kreditnih uvjeta prije krize i za trajanje krize**



Izvor: Anketni upitnik

Na Grafikonu 14. je vidljiv stav ispitanika da u krizi, u odnosu na predkrizno razdoblje, postoji percipirano poboljšanje bankarskih usluga u dijelu koji se odnosi na kamatne stope,

dok je ponuda kredita i odobravanje novih kredita najveći problem (prepreka) s kojim se susreću mala i srednja poduzeća.

Ukupno uzevši, pretežit je udio ispitanika koji ocjenjuju da je kvaliteta kreditnih programa održana na istoj razini ili da je poboljšana tijekom krize, dok manji udio ispitanika ne iskazuje takav stav, što može biti vezano uz subjektivno iskustvo, budući da se ispitanici za financiranje poslovanja najvećim dijelom oslanjaju na vlastita sredstva, a tek 28% ispitanika koristi bankarske kredite za financiranje poslovanja, koje ostvaruje kod velikih banaka. Iz rezultata proizlazi da ispitanici koriste veći broj bankarskih usluga kod iste banke te da suradnju percipiraju bliskom i dugoročnom.

U ovom radu polazište istraživanja determinirano je dvjema hipotezama, a u nastavku je provedeno njihovo testiranje.

#### **4.5. Testiranje hipoteza**

Pri testiranju postavljenih hipoteza korištene su metode Mann-Whitney U test, T-test i Spearmanov test korelacije.

- Mann-Whitney U neparametrijski test testira razliku u rangiranim vrijednostima s obzirom na kategorijski oblik koji se pojavljuje u dva oblika.
- T-test parametrijski je test kojim se testira razlika u numeričkim vrijednostima s obzirom na kategorijski oblik koji se pojavljuje u dva modaliteta.
- Spearmanovim koeficijentom korelacije testira se postojanje veze u kretanju dviju varijabli. Veza može ne postojati, odnosno ukoliko postoji ista može biti po intenzitetu slaba, umjerena ili jaka, te po smjeru pozitivna ili negativna.

Zaključci su doneseni pri empirijskoj razini pouzdanosti od 90%.

Prva hipoteza rada definirana je na sljedeći način:

*H<sub>1</sub>: SME poduzeća koja su imala razvijeniji odnos s poslovnom bankom su manje osjetila poteškoće u financiranju nakon izbijanja krize.*

Prethodno je u analizi odgovora ispitanika na anketna pitanja detektirano da poduzeća u većini slučajeva nisu mijenjala banku u vrijeme i nakon financijske krize (69% ispitanika). Slični rezultati pokazali su se i u istraživanjima spomenutim u teorijskom dijelu rada gdje



su banke koje su imale dugoročan i blizak odnos s klijentima, u kriznim vremenima, ipak nastavila kreditirati svoje klijente. U nastavku je prikazan utjecaj krize na kreditne uvjete banke. Dakle, iskazujući stajalište na sedam izjava dolazi se do sljedećih rezultata, objedinjeno u tablici 8.).

**Tablica 8. Utjecaj krize na kreditne uvjete banke**

Tvrdnje/ broj ispitanika i struktura		Ne znam	Bolje*	Isto**	Lošije**	Ukupno
Ponuda kredita	Broj ispitanika	1	7	16	13	37
	Struktura (%)	2,70	18,92	43,24	35,14	100,00
Kamatne stope	Broj ispitanika	1	13	10	13	37
	Struktura (%)	2,70	35,14	27,03	35,14	100,00
Razina kolaterala	Broj ispitanika	2	2	21	12	37
	Struktura (%)	5,41	5,41	56,76	32,43	100,00
Ročnost povrata kredita	Broj ispitanika	1	5	27	4	37
	Struktura (%)	2,70	13,51	72,97	10,81	100,00
Odobranje novih kreditnih zahtjeva	Broj ispitanika	1	4	19	13	37
	Struktura (%)	2,70	10,81	51,35	35,14	100,00
Visina naknada	Broj ispitanika	1	7	20	9	37
	Struktura (%)	2,70	18,92	54,05	24,32	100,00
Reprogramiranje postojećih kredita	Broj ispitanika	2	6	21	8	37
	Struktura (%)	5,41	16,22	56,76	21,62	100,00

Izvor: Anketni upitnik

Iz Tablice 8. može se uočiti da je najveći broj ispitanika na sve ispitivane kreditne uvjete iskazao stav kako su ostali nepromijenjeni u promatranom razdoblju, izuzev kamatnih stopa.

Ocjena kreditnih uvjeta je ujedno i kvalitativno obilježje intenziteta, zbog čega je vrijednostima dodijeljen rang 1, 3 ili 5. U Tablici 9. Prikazana je deskriptivna vrijednost kreditnih uvjeta.

**Tablica 9. Deskriptivne vrijednosti kreditnih uvjeta**

Varijable / deskriptivne vrijednosti	N		Prosječna vrijednost	Medijan	Mod	Standardna devijacija	Min.	Max.
	Broj poduz.	Nema odg.						
Ponuda kredita	36	1	2,670	3	3	1,474	1	5
Kamatne stope	36	1	3,000	3	1 <sup>a</sup>	1,724	1	5
Razina kolaterala	35	2	2,430	3	3	1,145	1	5
Ročnost povrata kredita	36	1	3,060	3	3	1,013	1	5
Odobranje novih kreditnih zahtjeva	36	1	2,500	3	3	1,298	1	5
Visina naknada	36	1	2,890	3	3	1,348	1	5
Reprogramiranje postojećih kredita	35	2	2,890	3	3	1,278	1	5
LIBERALNOST KREDITNE POLITIKE	37	0	2,711	2,75	2,7500 <sup>a</sup>	0,760	1,25	4,5

a. Bimodalna distribucija podataka, manja vrijednost prikazana

Izvor: Anketni upitnik

U Tablici 9. U prvom stupcu navedeno je sedam varijabli koje su ispitanici ocjenjivali. Drugi i treći stupac je N=37 koji se dijeli na dvije skupine i to poduzeća koja su obilježila svoj odgovor i izostanak odgovora (nema odgovora). Prosječna vrijednost odnosi se na sve odgovore koji su zabilježeni sa rasponom vrijednosti 1, 3 ili 5, pri čemu 1= lošije, 3= isto, 5 = bolje. Prosječna vrijednost ukazuje da je najvišu vrijednost dobila varijabla "kamatne stope", pri čemu se može zaključiti da su ispitanici kamatne stope ocijenili da su "bolje" u vrijeme krize u odnosu na vrijeme prije krize. Najmanje je povoljno ocijenjena varijabla razina kolaterala, pa se može zaključiti da su banke zahtijevale viši stupanj zaštite u vrijeme krize, u odnosu na predkrizno razdoblje. U stupcu "Medijan" vidljiva je centralna vrijednost, a to je 3. U stupcu "Mod" je dominantna vrijednost, a to je 3 i 1, pa je riječ o bimodalnom nizu. "Standardna devijacija" označava mjeru raspršenosti podataka u skupu. Interpretira se kao prosječno odstupanje od prosjeka i to u apsolutnom iznosu. Najmanje odstupanje je kod varijable "Ročnost povrata kredita", pa se može uočiti da je malim i srednjim poduzećima ročnost kredita najpogodniji čimbenik kod bankarskih kredita. Liberalnost kreditne politike je varijabla izračunata iz ukupnog nalaza kao prosjek. Počevši od drugog stupca, podatak je formiran za uzorak N=37. Liberalnost kreditne politike je na razini 2,711. Manju vrijednost od prosjeka imaju varijable ponuda kredita, razina kolaterala i odobranje novih kreditnih zahtjeva, pa su to ujedno varijable koje su malim i srednjim poduzetnicima najveća barijera za ostvarivanje kreditnog posla kod banaka.

U nastavku rada je provedena korelacijska analiza i testiranje veza između razvijenosti odnosa sa poslovnim bankama i liberalnosti kreditne politike banke (Tablica 10.).

**Tablica 10. Veza između razvijenosti odnosa sa poslovnim bankama i liberalnosti kreditne politike banke**

Correlations		Za vrijeme i nakon financijske krize broj banaka s kojima poslujete se smanjivao/ostao isti/ povećavao	LIBERALNOST KREDITNE POLITIKE
Spearman srho	Za vrijeme i nakon financijske krize broj banaka s kojima poslujete se smanjivao/ostao isti/ povećavao	Correlation Coefficient Sig. (1-tailed) N	1,000 . 37
	LIBERALNOST KREDITNE POLITIKE	Correlation Coefficient Sig. (1-tailed) N	1,000 . 37

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Izvor: Anketni upitnik

Iz korelacijske matrice prikazano u Tablici 10. može se uočiti da je vrijednost koeficijenta korelacije između promjene broja banaka s kojima je poduzeće poslovalo za vrijeme i nakon financijske krize i stava o kreditnoj politici banaka jednaka 0,313 što znači da postoji pozitivna i slaba veza između promjene broja banaka s kojima je poduzeće poslovalo za vrijeme i nakon financijske krize i stava o kreditnoj politici banaka. Koeficijent korelacije je statistički značajan pri empirijskoj razini signifikantnosti od 3%.

U Tablici 11. prikazana je korelacijska matrica dviju varijabli: usluga koje se koriste isključivo kod glavne banke i liberalnost kreditne politike.

**Tablica 11. Korelacijska matrica usluga koje se koriste isključivo od glavne banke i liberalnosti kreditne politike**

Correlations		Koliko usluga koristite isključivo od svoje glavne banke?	LIBERALNOST KREDITNE POLITIKE
Koliko usluga koristite isključivo od svoje glavne banke?	Pearson Correlation Sig. (1-tailed) N	1 37	37
	LIBERALNOST KREDITNE POLITIKE	Pearson Correlation Sig. (1-tailed) N	1 . 37

Izvor: Anketni upitnik

Iz korelacijske matrice prikazane u Tablici 11. može se uočiti da je vrijednost koeficijenta korelacije između broja usluga koje poduzeće koristi isključivo kod matične banke, i kreditne politike banke, jednak 0,242 što znači da je veza pozitivna, slaba ali i statistički značajna pri empirijskoj razini signifikantnosti od 7,4%.

U skladu sa navedenim rezultatima, prva hipoteza rada: *SME poduzeća koja su imala razvijeniji odnos s poslovnom bankom su manje osjetila poteškoće u financiranju nakon izbijanja krize se prihvaća.*

Druga hipoteza u radu glasi:

*H<sub>2</sub>: Strane banke više su smanjile ponudu kredita za SME od manjih lokalnih banaka.*

U Tablici 12. Prikazano je umrežavanje podataka dobivenih anketnim upitnikom i to za varijablu veličina banke i procjena pada kreditiranja kod banke u vrijeme krize.

**Tablica 12. Stav o padu usluga kreditiranja od glavne banke u vremenima krize**

Count	Banka/e s kojom/ima poslujete je po veličini:		Ukupno	
	Srednja	Velika		
Po Vašem mišljenju jeste li osjetili pad usluga kreditiranja od Vaše glavne banke u vremenima krize?	Da	7	11	18
	Ne	3	16	19
	Ukupno	10	27	37

Izvor: Anketni upitnik

Iz Tablice 12. se može uočiti da od 18 ispitanika koji su uočili pad usluga kreditiranja kod glavne banke u vremenu krize, njih 11 posluje s velikim bankama dok sedam posluje sa srednje velikim bankama. S druge strane, od 19 ispitanika nije osjetilo pad usluga kreditiranja od strane poslovne banke u vremenu krize, od kojih je 16 poslovalo s velikim bankama, a tri sa srednje velikim bankama.

Veza između veličine banke i promjene usluga kreditiranja testirana je Fisherovim Egzaktnim testom (Hi-kvadrat testom) (Tablica 13.).

**Tablica 13. Rezultati Hi-kvadrat testa veze između veličine banke i promjene usluga kreditiranja**

Chi-Square Tests	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	2,501 <sup>a</sup>	1	,114		
Continuity Correction <sup>b</sup>	1,467	1	,226		
Likelihood Ratio	2,550	1	,110		
Fisher's Exact Test				,151	,113
N of Cases	37				

a. 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,86.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Anketni upitnik

Na temelju empirijske p vrijednosti 0,113 može se donijeti zaključak da veza nije statistički značajna, ali je pozitivna.

U nastavku se testira veza između dvije varijable: iskazane liberalnosti kreditne politike banaka i vlasništva banke (Tablica 14.).

**Tablica 14. Veza između iskazane liberalnosti kreditne politike banaka i vlasništva banke**

Vlasništvo kapitala banke	Frekvencija	Postotak	Kumulativ postotka
domaćem vlasništvu	7	18,9	18,9
neke u domaćem, a neke u stranom vlasništvu	19	51,4	70,3
stranom vlasništvu	11	29,7	100,0
Total	37	100,0	

Izvor: Anketni upitnik

Iz Tablice 14. je vidljivo da od 37 promatranih poduzeća 19 posluje s bankama koje su kombinirano u stranom i domaćem vlasništvu. Budući da se testira veza između vlasništva i liberalnosti kreditnih politika banaka, grupa "neke u domaćem, a neke u stranom vlasništvu" se ispuštaju iz testiranja.

**Tablica 15. Veza između iskazane liberalnosti kreditne politike banaka i vlasništva banke – korigirano**

Banka/e s kojom/ima poslujete je u: * Veličina banke Crosstabulation		Veličina banke		Ukupno
		Srednja	Velika	
Banka/e s kojom/ima poslujete je u:	domaćem vlasništvu	3	4	7
	stranom vlasništvu	3	8	11
Total		6	12	18

Izvor: Anketni upitnik

Iz Tablice 15. može se uočiti da su od sedam banaka u domaćem vlasništvu njih četiri velike banke i tri srednje banke, dok je od 11 banaka u stranom vlasništvu osam velikih i tri srednje banke.

**Tablica 16. Grupna statistika**

Group Statistics	Vlasništvo banke	N	Mean	Std. Deviation	Std. ErrorMean
LIBERALNOST	Domaće	7	2,821429	1,1223514	,4242089
KREDITNE POLITIKE	Strano	11	2,560606	,7128200	,2149233

Izvor: Anketni upitnik

Iz Tablice 16. deskriptivne statistike može se uočiti da je prosječna iskazana razina liberalnosti kreditnih politika banaka kod banaka u domaćem vlasništvu 2,82, dok je prosječna razina liberalnosti kod banaka u stranom vlasništvu 2,56.

Razlika u liberalnosti je testirana T-testom (Tablica 17.).

**Tablica 17. Razlika u liberalnosti kreditne politike**

Independent Samples Test	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
	F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
								Lower	Upper	
LIBERALNOST KREDITNE POLITIKE	Equal variances assumed	2,467	,136	,607	16	,552	,2608225	,4297244	-,6501525	1,1717975

Izvor: Anketni upitnik

Na temelju t vrijednosti 0,607 pri 16 stupnjeva slobode može se donijeti zaključak da ne postoji statistički značajna razlika u iskazanoj liberalnosti kreditnih politika banaka s obzirom na vlasništvo banaka. Zaključak je donesen pri empirijskoj razini signifikantnosti od 55,50%.

U nastavku rada testirana je razlika u iskazanim kreditnim uvjetima banke s obzirom na vlasništvo i veličinu. Testiranje je provedeno Mann-Whitney U testom. Svi elementi kroz koje se je ispitali kreditni uvjeti pojedine banke su bili testirani s obzirom na vlasništvo i veličinu banke. Jedino statistički značajni rezultati su dobiveni za visinu naknada i vlasništva banke (tablica 18. i 19.)

**Tablica 18. Mann-Whitney U test**

Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
The distribution of [Visina naknada] samples is the same across categories of Vlasništvo banke.	Independent-Mann-Whitney U Test	,085 <sup>1</sup>	Reject the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,10.

<sup>1</sup>Exact significance is displayed for this test.

Izvor: Anketni upitnik

Na temelju rezultata Mann-Whitney U testa proizlazi kako ne postoji statistički značajna razlika u promjeni promatranih kreditnih uvjeta u vremenu krize i postkriznom razdoblju s obzirom na vlasništvo banke i njenu veličinu. Stoga se prva hipoteza odbacuje sa zadržkom, jer je detektirano izuzeće visine naknada koje su kod banaka u domaćem vlasništvu bilježile rast, dok je kod banaka u stranom vlasništvu zabilježen pad (Tablica 19.).

**Tablica 19. Razlika u promjeni promatranih kreditnih uvjeta u vremenu krize i postkriznom razdoblju**

Group Statistics	Vlasništvo banke	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Visina naknada	Domaće	7	3,57	1,512	,571
	Strano	11	2,27	1,009	,304

Izvor: Anketni upitnik

Testirajući razliku u promjeni promatranih kreditnih uvjeta banaka s obzirom na veličinu nije utvrđena statistički značajna razlika. Dakle, promjena kreditnih uvjeta banaka nije se statistički značajno razlikovalo mijenjalo s obzirom na veličinu banke. Stoga se hipoteza H2 odbacuje.

#### 4.6. Rasprava

U Republici Hrvatskoj najveći dio kapitala malih i srednjih poduzeća čini vlasnikova imovina, dok su drugi po zastupljenosti upravo bankarski krediti i oni čine najvažniji vanjski izvor financiranja za SME. Slična je situacija i u zemljama Europske unije, pa se

razdoblje financijske krize, u kojoj je pogođen bankarski sektor, uvelike odrazio i na spremnost banaka da malim i srednjim poduzećima osiguraju kreditiranje u skladu sa njihovim potrebama poslovanja.

U bankarskom poslovanju povezano kreditiranje je prepoznato osamdesetih godina prošloga stoljeća u zemljama zapadne Europe. Hrvatska je u to vrijeme bila u komandiranom privrednom sustavu pa je povezano kreditiranje bilo sastavnim dijelom planske privrede, ali tada nije bilo razvijeno malo i srednje poduzetništvo. Daljnji slijed povijesti hrvatskog gospodarstva prelama se na ratnom i tranzicijskom prostoru, a gospodarska se slika u potpunosti mijenja, sa tipičnim krizama tranzicije uz visoke stope nezaposlenih, gašenjem velikih poduzeća i poticanjem privatnih investicija osiromašene populacije. Malo i srednje poduzetništvo je u Hrvatskoj dobilo zamah, no ubrzo su uslijedile gospodarske i političke krize, poremećaji na tržištu ulaskom stranih korporacija, i okrupnjivanjem domaćih, a i bankarski sektor je privatiziran. Hrvatska je, u usporedbi sa drugim europskim državama, imala nisku razinu poduzetničkih aktivnosti, a od 2013., ulaskom u Europsku uniju, Hrvatski poduzetnici su dobili daleko veći prostor za djelovanje od onoga što pruža malo domaće tržište. Razvoj poduzetništva ovisi o kreditima, no bankarski sektor za mikro poduzeća, mala poduzeća i srednja poduzeća kreira proizvode koji su većini start-up poduzeća i mikropoduzećima nedostupni. Razlog su visoki kriteriji u pogledu kolaterala, kojeg velika poduzeća mogu ostvariti. Zadržavanjem dugotrajno nepovoljnog kreditnog okruženja za poduzetništvo SME sektora, država i njezine institucije kreiraju mrežu potpore razvoju poduzetništvu, te se u ove procese uključuju i banke. Banke su stimulirane da kreditiraju poduzetnike kroz subvencioniranje kamatnih stopa, pri čemu banka ima zagantirani prihod, a klijent ima povlaštene kamatne stope.

U radu je ispitivana sklonost banaka povezanom kreditiranju. Iako je u znanstvenim krugovima ova problematika oskudno obuhvaćena, u određenim slučajevima pronalaze se opširne studije kojima se potvrđuju prednosti povezanog kreditiranja. Istodobno, može se naći i suprotstavljenih mišljenja koja ukazuju da banke povezanim kreditiranjem ostvaruju povlašteni položaj, jer umanjuju rizik naplate, ali zadržavaju jednake uvjete kreditiranja, pa je taj odnos u neravnoteži. Također u povijesti postoje slučajevi povezanog kreditiranja u kojima su se provodile aktivnosti sa negativnim posljedicama, a samim time i bankarski sektor je bio izložen.



Shodno iskustvima, preporuka je da banke ostvare povezano kreditiranje sa klijentima, no za kvalitetno poslovanje, banke moraju svoje odluke temeljiti ispravnim kriterijima, prvenstveno ispravnim za opstanak banke. Poučeni iskustvima, banke nastoje zadržati klijente ponudom palete kreditnih usluga, što se može protumačiti kao blizak i dugoročan odnos između klijenta i banke. Isti je nalaz o percipiranju odnosa sa bankom detektiran u istraživanju provedenom na uzorku ispitanika, što dotiče samu suštinu povezanog kreditiranja i korištenja većeg broja bankarskih usluga kod jedne banke.

Iz analize anketnih upitnika, promišljanja o profilu ispitanika, može se uočiti da velike i srednje banke provode povezano kreditiranje, no ta aktivnost nije detektirana kao povezano kreditiranje, već svojevrsno partnerstvo, koje ipak nije partnerstvo, jer vjerovnik i dužnik zadržavaju svoju autonomiju i obavljaju potpuno različitu djelatnost, ali su povezani dugotrajno zbog uzajamnosti samoga odnosa.

Shodno nalazu, može se potvrditi preporuka prijašnjih istraživanja spomenutih u radu, a vezano uz održivu praksu povezanog kreditiranja u kriznim razdobljima. Poduzeća i trebala izabrati banku sa razvijenim uslugama kreditiranja za mikro, za mala i za srednja poduzeća, jer dugoročan odnos podrazumijeva praćenje rasta i razvoja ovih poduzetnika.

## 5. ZAKLJUČAK

Povezano kreditiranje jedno je od najvažnijih oblika eksternog financiranja poduzeća. U brojnim europskim zemljama javlja se potkraj prošlog stoljeća dok je u Republici Hrvatskoj relativno nov pojam.

U kriznim vremenima opada ponuda kredita i banke se okreću restriktivnoj politici. Upravo u takvim situacijama očituje se važnost povezanog kreditiranja. Uspostavljanjem dugoročnog i stabilnog odnosa, te stjecanjem mekih informacija o klijentu, banke nastavljaju kreditirati poduzeća i pružati financijske usluge, usprkos krizi. Povezano kreditiranje pokazalo se dobrim na primjeru brojnih europskih zemalja ispostavivši se da su poduzeća koja su imala povezaniji odnos s bankom lakše polaze kroz krizu, odnosno manje su osjetila pad ponude kredita i ostalih financijskih usluga za financiranje svoga poslovanja.

Male komercijalne banke pokazale su se kao pouzdaniji kreditori malih i srednjih poduzeća, za razliku od velikih banaka koje su uglavnom orijentirane na velike i jake firme. Ipak, klijenti na temelju formiranog stava sukladno sigurnosti i veličini banke, neovisno o kriznom razdoblju, priklanjaju većim bankama ili srednje velikim bankama.

U ovom radu provedeno je istraživanje putem anketnog upitnika na uzorku N=37 malih i srednjih poduzeća na području Republike Hrvatske kako bi se utvrdilo jesu li poduzeća koja su s bankom imala razvijeniji odnos manje osjetila pad usluga financiranja nakon izbijanja krize, te jesu li male lokalne banke manje smanjile ponudu kredita od velikih stranih banaka.

Prva hipoteza proizlazi iz pretpostavke da su SME koja su imala razvijeniji odnos s bankom manje su osjetila poteškoće u financiranju, pokazala se kao statistički značajna pri razini signifikantnosti od 5%. Takva poduzeća nisu značajnije osjetila pad usluga financiranja nakon izbijanja krize. Istraživanje je pokazalo da ispitana poduzeća posluju samo sa srednje velikim i velikim bankama, te da samo 28% njih posluje samo s jednom bankom, dok preostalih 72 % posluje s dvije ili više banaka.

Druga hipoteza proizlazi iz pretpostavke da su strane banke više smanjile ponudu kredita od domaćih banaka, je odbačena, jer promjena kreditnih uvjeta s obzirom na veličinu banke nije statistički značajna.

Svrha ovog rada bila je istražiti ulogu povezanog kreditiranja za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj za vrijeme i nakon krize, te je istraživanje provedeno s ciljem definiranja važnosti povezanog kreditiranja kao jednog od važnijih oblika eksternog financiranja za mala i srednja poduzeća. Rezultati teorijskog i empirijskog istraživanja prikazanog u ovom radu potvrđuju važnost razvijanja povezanog kreditiranja za SME poduzeća. Navedeno je osobito izraženo u kriznim vremenima.

## LITERATURA

- 1) Bank of England (2012.): Funding for lending scheme 13 July 2012.UK. Bank of England. Dostupno na:  
<http://www.bankofengland.co.uk/markets/pages/fls/default.aspx> (10.12.2016.)
- 2) Beck, T., Degryse, H., De Haas, R., van Horen, N., (2015.): When Arm's Length Is Too Far. Relationship Banking over the Credit Cycle, SRC Discussion Paper No 33, Systemic Risk Centre The London School of Economics and Political Science Houghton Street London WC2A 2AE, preuzeto: <http://eprints.lse.ac.uk/62005/1/dp-33.pdf> (11.11.2016.)
- 3) Berger, A. N., Miller N. H., Petersen M. A., Rajan R. G., Stein J. C.(2005.): Does function follow organization al form? Evidence from the lending practices of large and small banks, *Journal of Financial Economics*, 76(2), 237-269.
- 4) Berger, A. N., Udell, G. F., (2006.): A more complete conceptual framework for SME finance, 2006, p.p. 2945-2966.
- 5) Biery, M. E., (2013.): Relationship-based banking benefits in stitutions and the ir clients. *Sageworks Blog*. June, 2013. preuzeto:  
<https://www.sageworks.com/blog/post/2013/05/04/Relationship-based-banking-benefits.aspx> (10.10.2016.)
- 6) Bistričić, A. , Agatić, A., Kuzman, Z. (2011.): Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske Unije. *Faculty of Maritime Studies Rijeka*. Preuzeto:  
[file:///C:/Users/r60/Downloads/008\\_206\\_bistricic\\_agatic\\_kuzman.pdf](file:///C:/Users/r60/Downloads/008_206_bistricic_agatic_kuzman.pdf)  
(14.12.2016.)
- 7) Bolton, P., Freixas, X., Gambacorta, L., Mistrulli, P. E. (2013.): Relationship and Transaction Lending in a Crisis. *BIS Working Papers No 417*. Bank for International Settlements 2013. Preuzeto: <http://www.bis.org/publ/work417.pdf> (11.11.2016.)
- 8) Buble, M. (ur.), (2005.): *Strateški menadžment, Sinergija*, Zagreb, str. 15.
- 9) CEPOR (2012.): *Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj*, CEPOR. Zagreb, preuzeto: [http://www.cepor.hr/SME-godisnjak\\_2013.pdf](http://www.cepor.hr/SME-godisnjak_2013.pdf) (10.10.2016.)

- 10) CEPOR (2013.): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj - 2013. Preuzeto:[http://www.cep.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013\\_CEPOR](http://www.cep.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR) (10.10.2016.)
- 11) CEPOR (2014.): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj- 2014. Preuzeto:<http://www.cep.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf> (14.12.2016.)
- 12) CEPOR (2015.): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj- 2015. Preuzeto: <http://www.cep.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf> (13.12.2016.)
- 13) De Haas, R., Korniyenko, Y., Loukoianova, E., Pivovarsky, A., (2012.): Foreign Bank sand the Vienna Initiative: Turning Sinners into Saints?, IMF working paper. International Monetary Fund. Preuzeto: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12117.pdf> (7.11.2016.)
- 14) Demary, M., Hornik, J., Watfe, G., (2016.): *SME Financing in the EU: Moving beyond one-size-fits-all*, Bruges European Economic Policy Briefings 40 / 2016, Department of European Economic Studies, College of Europe.
- 15) Državni zavod za statistiku (2015.), Statistički ljetopis.
- 16) Europska Komisija (2010.): Small Job Business Act of 2010, European commission, Preuzeto:<http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/> (6.12.2016.)
- 17) Ferrando, A., Popov, A. Udell, G. F. (2015.): Sovereign stress, unconventional monetary policy, and SME access to finance, ECB Working Paper 1820. European Central Bank. Preuzeto: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1820.en.pdf> (10.10.2016.)
- 18) Gariga, J. M., (2006.): Relationship Lending and Small Business Finance: Empirical Analysis of Cost of Capital, Credit Rationing, and Firm Performance. Dipòsit legal: B.9203-2007. Preuzeto: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/7344/tjmg.pdf?sequence=1> (7.10.2016.)
- 19) Global Entrepreneurship Monitor, 2014. Global Report, str. 37.
- 20) Gobbi, G., Sette, E., (2011.): Relation ship lending during financial crisis. ISI Journal Citation Reports © Ranking: 2014: 13/333 (Economics). Preuzeto: [http://onlinelibrary.wiley.com/journal/10.1111/\(ISSN\)1542-4774/](http://onlinelibrary.wiley.com/journal/10.1111/(ISSN)1542-4774/) (9.12.2016.)

- 21) Greiner, L. E., (1998.): Evolution and Revolution as Organizations Grow, Harvard Business Review, President and Fellowsof Harvard College, str. 6 i 7.
- 22) Grubišić, D. (2007.): Poslovna ekonomija, Ekonomski fakultet Split, str. 84. i 85.
- 23) Hasan, I., Jackowicz, K., Kowalewski, O., Kozłowski, L., (2014.): Bank Ownership Structure, SME Lending And Local Credit Markets, Bank of Finland Research Discussion Papers 2014. Fordham Universityand Bank of Finland, Department of Banking and Insurance, Kozminski University, Institute of Economics of the Polish Academy of Sciences (INE PAN).  
Preuzeto:<http://www.suomenpankki.fi/pdf/173898.pdf> (14.12.2016.)
- 24) Hernández-Cánovas, G., Koëter-Kant, J., (2002.): Debt Maturity and Relationship Lending: An Analysis of European SMEs, ENSR. Department of Financial Economics and Accounting, Polytechnic University of Cartagena, Spain, Faculty of Economics and Business Administration, VU University Amsterdam, Nederland.  
Preuzeto:[http://personal.vu.nl/j.kant/default\\_files/FinalMarch2008.pdf](http://personal.vu.nl/j.kant/default_files/FinalMarch2008.pdf) (10.10.2016.)
- 25) Hernández-Cánovas, G. i Martínez-Solano, P. (2010.): *Relationship lending and SME financing in the continental European bank-based system*, Small Business Economics, Vol. 34, No. 4, str. 465.–482.
- 26) Hrvatska narodna banka, (2016.): Pokazatelji poslovanja kreditnih institucija, Bilten o bankama br. 29, Zagreb, str. 3.
- 27) Huovinen, J., Littunen, H. (2009.): The influence of personal background and local environment on the phenom on of habitual entrepreneurship. 1 st Inter ICSB Online Publication. Preuzeto:  
[https://www.researchgate.net/publication/255970369\\_The\\_Influence\\_of\\_Personal\\_Background\\_and\\_Local\\_Environment\\_on\\_the\\_Phenomenon\\_of\\_Habitual\\_Entrepreneurship](https://www.researchgate.net/publication/255970369_The_Influence_of_Personal_Background_and_Local_Environment_on_the_Phenomenon_of_Habitual_Entrepreneurship) (8.11.2016.)
- 28) Kulenović, Z. (2005.): Metodologija istraživačkog rada. Pomorski fakultet Sveučilišta u Splitu. Split.
- 29) Marković I., (2000.): Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RriF plus, Zagreb.
- 30) Memmel C., Schmieder C., Stein I. (2008.): Relationshi plending – empirical evidence for Germany. European Investment Bank, Economicand Financial Report,

- 2008/01, Dostupno na : [http://www.eib.org/attachments/efs/efr\\_2008\\_v01\\_en.pdf](http://www.eib.org/attachments/efs/efr_2008_v01_en.pdf)  
(14.12.2016.)
- 31) Metzinger, Č. T. (2012.): Odgovornost menadžmenta za pojavu kriznih situacija u poslovnim organizacijama, Zbornik radova 5. Međunarodne konferencije "Dani kriznog upravljanja", Velika Gorica, str. 65-73., str. 66.
- 32) Mistrulli, P. E., Vacca, V., (2015.): Social capital and the cost of credit: evidence from a crisis. Banca d'Italia Eurosystema.  
Preuzeto:[https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2015/2015-1009/en\\_tema\\_1009.pdf](https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2015/2015-1009/en_tema_1009.pdf) (4.12.2016.)
- 33) OECD (2009.): The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses, OECD Workingpaper. BEL CANTO F92100 Boulogne. Preuzeto: <https://www.oecd.org/cfe/smes/43183090.pdf> (9.9.2016.)
- 34) Ongena, S., Peydro, J. L., Van Horen, N. (2013.): Shocks Abroad, Pain at Home? Bank-Firm Level Evidence on the International Transmission of Financial Shocks, DNB Working Paper No. 385. The Nederlandsche Bank. Preuzeto: [http://www.dnb.nl/en/binaries/Working%20Paper%20385\\_tcm47-294338.pdf](http://www.dnb.nl/en/binaries/Working%20Paper%20385_tcm47-294338.pdf)  
(8.10.2016.)
- 35) Puri, M., Rocholl, J., Steffen, S., (2011.): Global retail lending in the aftermath of the US financial crisis: Distinguishing between supply and demand effects. Journal of Financial Economics 100 (2011) 556–578. Preuzeto: [https://faculty.fuqua.duke.edu/~mpuri/papers/supply\\_shocks\\_jfe.pdf](https://faculty.fuqua.duke.edu/~mpuri/papers/supply_shocks_jfe.pdf) (4.10.2016.)
- 36) Šverko, I., Pavlović, A., Vukas, J. (2012.): Analiza poslovanja malih banaka u Republici Hrvatskoj, Privredna kretanja i ekonomska politika br. 133, str. 29.
- 37) Tintor, J.: Poslovna analiza, Masmmedia, Zagreb, 2009., str. 142.
- 38) Ukić, Lj., Martić Kuran, L. (2015): Uloga i značaj malih i srednjih poduzetnika na ruralnim područnima Dalmatinske zagore, Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku, No 1-2, str. 221-229.
- 39) Van Horne, J. C., (1993.): Financijsko upravljanje i politika: Financijski menadžment, MATE Zagreb
- 40) Vidučić, Lj. (2004b.): Financijski menadžment, RRiF, Zagreb.
- 41) Vidučić, Lj., (2003.): Financiranje i razvitak malog gospodarstva (SME sektor), Računovodstvo, revizija i financije, br. 9

- 42) Vidučić, Lj., (2004a.),: Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RriF plus, Zagreb.
- 43) Vidučić, Lj., (2012a.): Financijski menadžment. Sveučilište u Zagrebu. Zagreb.
- 44) Vidučić, Lj.,(ur.) (2012b.): Mala i srednja poduzeća. Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške. Sveučilište u Splitu. Split.
- 45) Vidučić. Lj. (2006.): Financijski menadžment, RriF, Zagreb, str. 466.
- 46) Zakon o poticanju malog gospodarstva, Narodne novine 29/02., 63/07., 53/12., 56/13., preuzeto: <http://www.zakon.hr/z/527/Zakon-o-poticanju-razvoja-malog-gospodarstva> (9.10.2016.)
- 47) Zakon o računovodstvu (NN 109/07., 54/13., 121/14.)
- 48) <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (21.12.2016.)



## POPIS TABLICA

Tablica 1. Kriterij razvrstavanja sektora malog i srednjeg gospodarstva.....	8
Tablica 2. Malo gospodarstvo Europske unije (2004.).....	11
Tablica 3. Malo gospodarstvo Europske unije (2010.).....	11
Tablica 4. Financijski rezultati poduzetnika u Republici Hrvatskoj .....	16
Tablica 5. Broj zaposlenih i produktivnost u malim poduzećima od 2010. do 2014. g. ....	16
Tablica 6. Broj zaposlenih i produktivnost u srednjim poduzećima od 2010. do 2014. g. ....	17
Tablica 7. Porijeklo kapitala banke .....	41
Tablica 8. Utjecaj krize na kreditne uvjete banke .....	46
Tablica 9. Deskriptivne vrijednosti kreditnih uvjeta .....	47
Tablica 10. Veza između razvijenosti odnosa sa poslovnim bankama i liberalnosti kreditne politike banke .....	48
Tablica 11. Korelacijska matrica usluga koje se koriste isključivo od glavne banke i liberalnosti kreditne politike.....	48
Tablica 12. Stav o padu usluga kreditiranja od glavne banke u vremenima krize ....	49
Tablica 13. Rezultati Hi-kvadrat testa veze između veličine banke i promjene usluga kreditiranja .....	50
Tablica 14. Veza između iskazane liberalnosti kreditne politike banaka i vlasništva banke.....	50
Tablica 15. Veza između iskazane liberalnosti kreditne politike banaka i vlasništva banke – korigirano .....	50
Tablica 16. Grupna statistika .....	51
Tablica 17. Razlika u liberalnosti kreditne politike.....	51
Tablica 18. Mann-Whitney U test .....	52
Tablica 19. Razlika u promjeni promatranih kreditnih uvjeta u vremenu krize i postkriznom razdoblju.....	52

## **POPIS SLIKA**

Slika 1. Životni ciklus poduzeća ..... 9

Slika 2. Postupak kod kreditiranja mikro, malih i srednjih poduzeća ..... 18

## POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Neto rast poduzetništva u zemljama Europske unije .....	12
Grafikon 2. Motivacijski faktori kod poduzetničkih aktivnosti (2014.).....	13
Grafikon 3. Poduzeća u uzorku prema veličini .....	34
Grafikon 4. Poduzeća u uzorku prema starosti.....	35
Grafikon 5. Poduzeća prema strukturi vlasništva.....	36
Grafikon 6. Menadžerska i poduzetnička funkcija u poduzećima.....	36
Grafikon 7. Izvori financiranja poduzeća .....	38
Grafikon 8. Broj banaka s kojima surađuju mala i srednja poduzeća .....	39
Grafikon 9. Banke prema veličini u interakciji sa malim i srednjim poduzetnicima	40
Grafikon 10. Broj bankarskih usluga koje koriste mala i srednja poduzeća .....	41
Grafikon 11. Promjene broja banaka u kriznom razdoblju i nakon krize.....	42
Grafikon 12. Percipirani intenzitet promjene dostupnosti kredita.....	43
Grafikon 13. Postoji li dugoročan i blizak odnos između MSP i banke?.....	43
Grafikon 14. Percipiranje kreditnih uvjeta prije krize i za trajanje krize .....	44

# PRILOZI

## Prilog 1

Anketni upitnik : Povezano kreditiranje u financiranju SME

Poštovani,

*ovo istraživanje provodi se u svrhu izrade diplomskog rada na Ekonomskom fakultetu u Splitu. Cilj istraživanja je ispitati ulogu povezanog kreditiranja u financiranju malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj za vrijeme i nakon krize. Anketa je u potpunosti anonimna i bit će korištena isključivo u svrhu navedenog istraživanja. Hvala Vam na sudjelovanju.*

\*Obavezno

1. Vaše poduzeće je po veličini: \*
  - mikro (do 10 zaposlenika)
  - malo (10-49 zaposlenika)
  - srednje (50-250 zaposlenika)
2. Vaše poduzeće posluje: \*
  - 1-5 godina
  - 2-10 godina
  - 11 ili više godina
3. Vlasništvo je u rukama: \*
  - pojedinca
  - obitelji
  - diferencirano
4. Najvažniji izvor financiranja: \*
  - vlastita sredstva
  - krediti banaka
  - ostala sredstva
5. Menadžerska struktura: \*
  - Menadžer je ujedno i vlasnik
  - Menadžer je povezan s vlasnikom rodbinskom vezom
  - Menadžer i vlasnik nisu povezani
6. S koliko banaka posluje Vaše poduzeće? \*
  - samo s jednom bankom
  - 2 ili više



13. Ocijenite kreditne uvjete Vaše poslovne banke u vremenima krize u odnosu na pretkrizno razdoblje.

	Bolje	Isto	lošije
Ponuda kredita			
Kamatne stope			
Razina kolaterala			
Ročnost povrata kredita			
Odobranje novih kreditnih zahtjeva			
Visina naknada			
Reprogramiranje postojećih kredita			

14. Prema Vašem mišljenju imate li razvijen dugoročan i blizak odnos s Vašom bankom? \*

- Da
- Ne
- Ne mogu procijeniti

## SAŽETAK

Povezano kreditiranje je jedan od načina eksternog financiranja, osobito značajan za mala i srednja poduzeća koja teško dolaze do financijskih sredstava. U brojnim europskim zemljama javlja se krajem 80-ih godina prošlog stoljeća pod pojmom relationship lending dok je u Hrvatskoj povezano kreditiranje relativno nov termin.

Komercijalne banke ovdje se javljaju kao kreditori koji s SME uspostavljaju dugoročne, stabilne i bliske odnose. Svrha ovog rada bila je istražiti kakav učinak povezano kreditiranje ima na poduzeća u vremenima krize, te jesu li takva poduzeća više osjetila krizu i pad ponude kredita od ostalih poduzeća koja nemaju ovakav odnos s bankama. Rezultati teorijskog i empirijskog istraživanja prezentiranog u ovom radu su potvrdili značaj poveznog kreditiranja za SME poduzeća, osobito u kriznim vremenima.

Ključne riječi: povezano kreditiranje, SME , kriza, banke, mikropoduzeća.

## **SUMMARY**

Relationship lending is one of the ways of external financing; especially typical and significant for SME's who may find it hard to get secure funds. It appears in most European countries at the end of 1980s under the exact name "relationship lending". In Croatia, however, this term is almost brand-new.

Commercial banks here appear as creditors with SMEs establishing long-term, stable and close relationships. The main purpose of this work was to explore the significance of relationship lending on SME's during the period of global economic crisis and to explore whether or not those enterprises felt the repercussions of crisis and downfall of offer rate more than those enterprise that do not have such relations with banks.

Keywords : relationship lending , SME, crisis, banks, small business.