

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Blok 2 - Modul 2

Izvori financiranja ulaganja u ruralnim područjima

Razradio Vuš

PREDAVANJE 1: FINANCIJSKI IZVORI FINANCIRANJA ZA SME





ISHODI UČENJA

Sudionici će znati objasniti razliku između pojedinih izvora financiranja.

SADRŽAJ AKTIVNOSTI UČENJA

Financijski izvori financiranja malih i srednjih poduzeća:

- problemi dostupnosti izvora financiranja,
- diferencijacija izvora financiranja,
- izbor optimalnih izvora financiranja.



UVOD

Pristup
financiranju



Opstanak i
rast sektora
malih i
srednjih
poduzeća

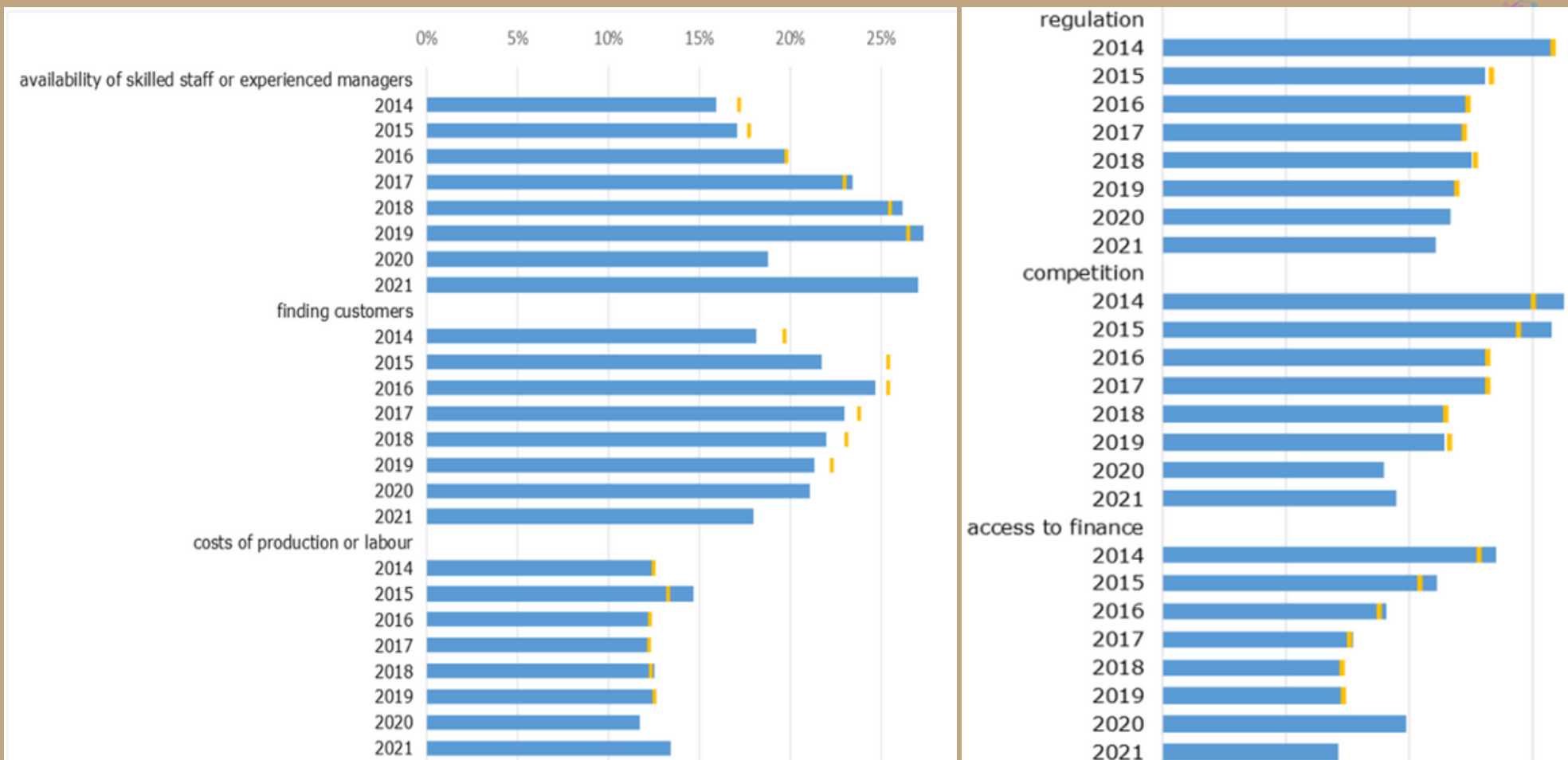
Kako
premostiti
nedostatke u
financiranju?



FINANCIJSKI IZAZOVI



Mala i srednja poduzeća, posebno manja, nisu bila u mogućnosti pristupiti sredstvima zbog svoje ograničene evidencije, ograničenog prihvatljivog kolaterala i neadekvatnih financijskih izvješća i poslovnih planova. Stoga je financijsko znanje preduvjet uspješnog poslovanja.



Najvažniji problemi za poduzetnike

Najveći problemi u posljednjih 6 mjeseci za SME u EU27.

Postotci pokazuju SME i koji problem je za njih najurgentniji.



Za 27% malih i srednjih poduzeća u EU27 dostupnost kvalificiranog osoblja ili iskusnih menadžera najveći je problem.

Drugi najhitniji problem je pronalaženje kupaca: problem je najhitniji za 18% malih i srednjih poduzeća u EU27. U 2020. to je navedeno kao najhitniji problem, a taj se problem smanjio u 2021.

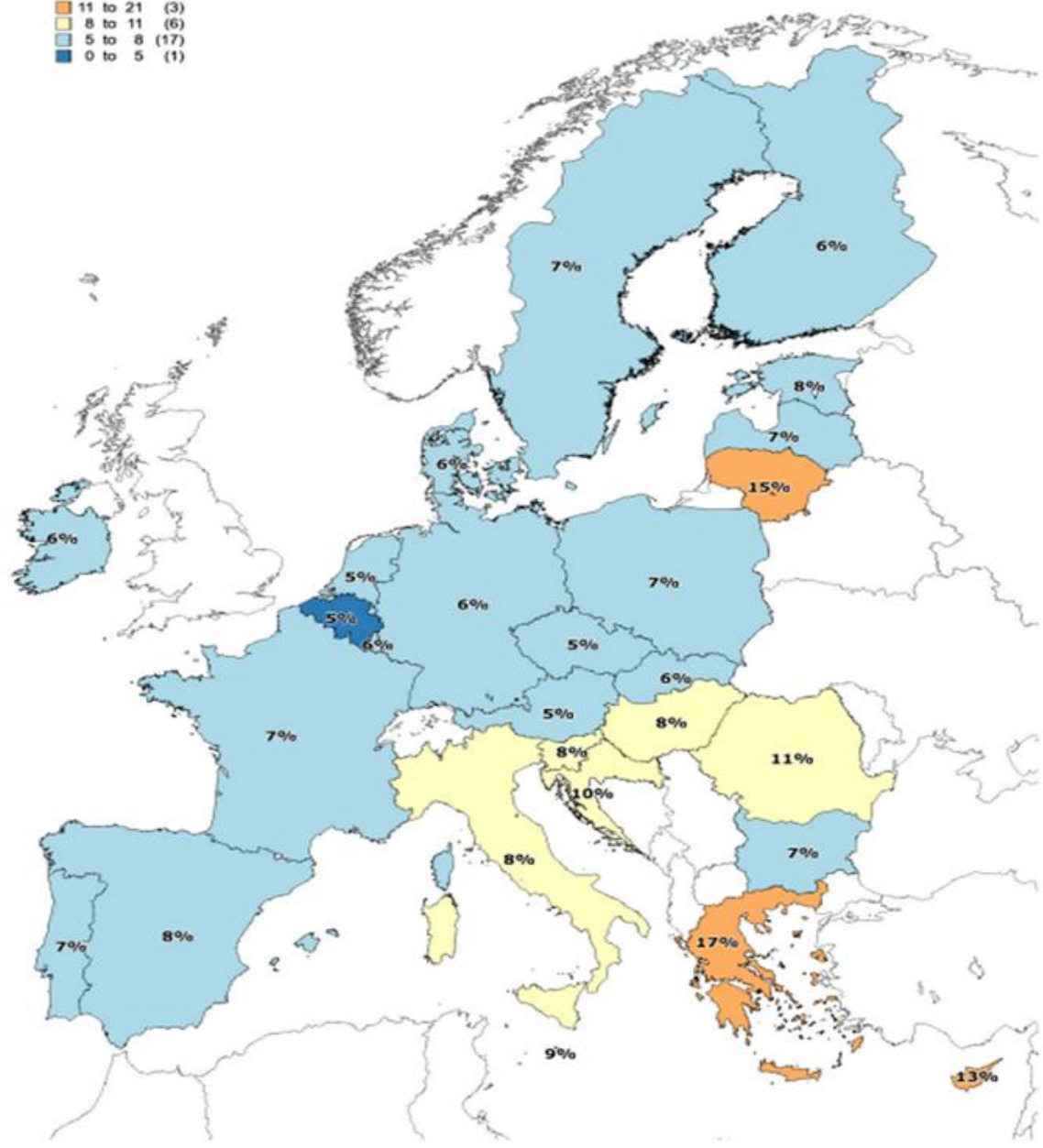
Troškovi proizvodnje ili rada navedeni su na trećem mjestu među najhitnijim problemima: ti su problemi najhitniji za 13% malih i srednjih poduzeća u EU27. To je ostalo stabilno od 2014. Četvrti najhitniji problem je regulacija (europski i nacionalni zakoni i industrijski propisi): ovaj problem je najhitniji za 11% malih i srednjih poduzeća u EU27 i ostao je prilično konstantan oko tog udjela sve od 2015. Tržišno natjecanje je najhitniji problem za 9 % malih i srednjih poduzeća u EU27 u 2020.

Pristup financiranju stalno je opadao u važnosti tijekom godina istraživanja, ali je 2020. zabilježio porast. U 2014. bio je četvrti najhitniji problem, a nakon toga najmanje hitan problem koji su prijavila mala i srednja poduzeća u EU27, pri čemu je u 2014. 2020. to je bio peti najvažniji problem. U 2021. 7% malih i srednjih poduzeća navodi ovo kao najhitniji problem

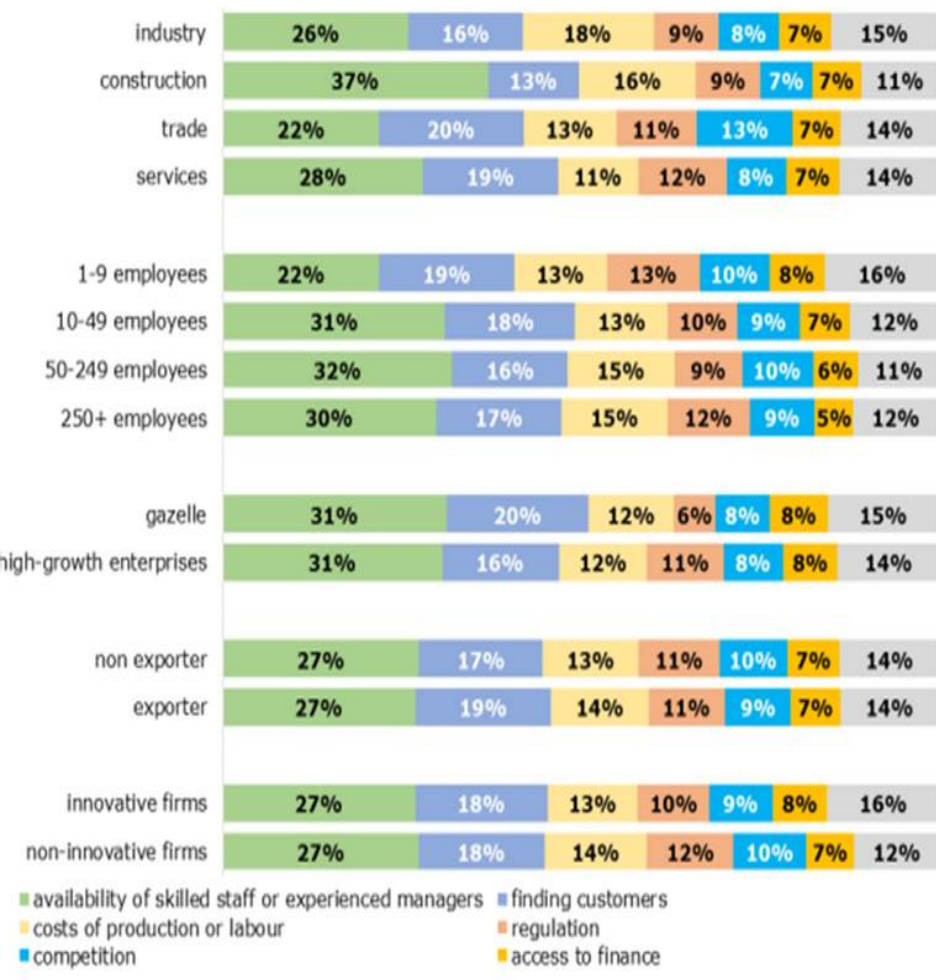
Najvažniji problemi za poduzetnike

Najveći problemi u posljednjih 6 mjeseci za SME u EU27.

Postotci pokazuju SME i koji problem je za njih najurgentniji.



Udio SME-ova koji su naveli pristup financiranju kao najvažnije probleme tijekom travnja do rujna 2021., EU27 po zemlji.



Usporedba problema identificiranih među različitim karakteristikama s prosjekom MSP-a otkriva da karakteristike poduzeća mnogo manje uzrokuju varijacije u hitnosti problema s kojima se poduzeća susreću nego razlike na nacionalnoj razini, iako je vidljivo da poduzeća u građevinarstvu imaju znatno više problema kada je u pitanju dostupnost kvalificiranog osoblja i iskusnih menadžera. Osim građevinskog sektora, ovo se navodi kao najhitniji problem za sve kategorije poduzeća. Poduzeća s 50-249 zaposlenih izražavaju najveću hitnost u pogledu dostupnosti kvalificiranog osoblja ili iskusnih menadžera (32%). Poduzeća svih veličina navode ovo kao najhitniji problem. Gazele nešto češće navode da je pristup financiranju problem u usporedbi s prosjekom EU27. Poduzeće se smatra gazelom kada doživi visok rast i ima manje od pet godina.

Najhitniji problemi tijekom travnja do rujna 2021. za mala i srednja poduzeća u EU27, prema karakteristikama poduzeća. Postoci na slici pokazuju postotak malih i srednjih poduzeća koji određeni problem smatraju najhitnijim.



Credit line or overdraft have been used most often as sources of external financing throughout the time period. In 2021, 29% of all EU27 SMEs used credit line or overdraft in the past six months compared to 32% in 2020 and 34% in 2019. In 2020, leasing or hire purchase were the second most often used type of financing (22%), with a slight increase when compared to 2020 (19%). In 2021, 16% of all EU27 SMEs made use of grants or subsidised bank loans (compared to 24% in 2020), and 14% used bank loans, 14% used internal funds, 14% used trade credit, 7% used other types of loans and 5% made use of factoring. Equity (1%) and other sources (1%) were the least popular types of financing

Korištenje različitih vrsta financiranja u posljednjih šest mjeseci za mala i srednja poduzeća u EU27 tijekom 2014.-2021.

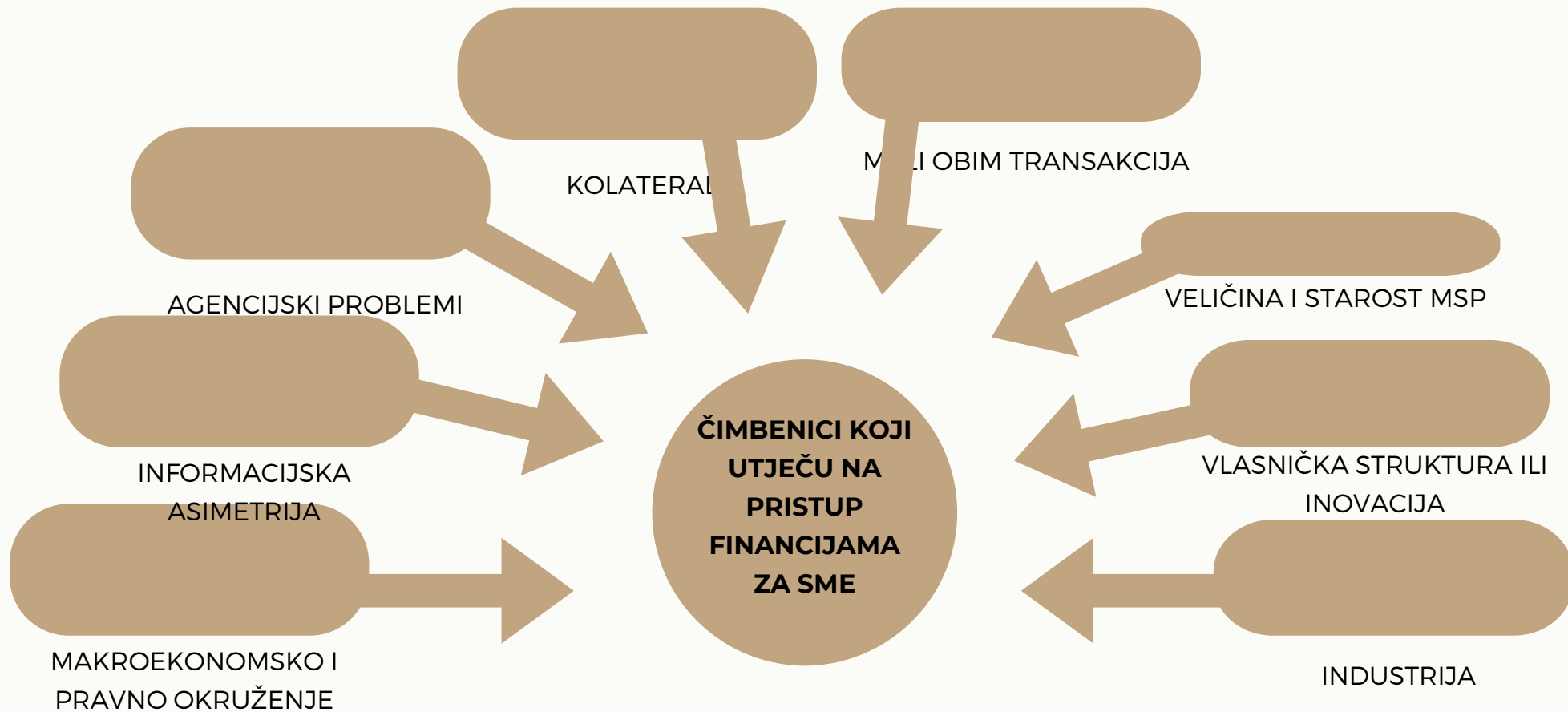




ZAŠTO UČITI O IZVORIMA FINANCIRANJA

- rast i opstanak malih i srednjih poduzeća;
- ulaganja malih i srednjih poduzeća doprinose razvoju nacionalnog gospodarstva i smanjenju siromaštva;
- konkurentnost malih i srednjih poduzeća

ČIMBENICI KOJI UTJEČU NA PRISTUP FINANCIJAMA ZA SME



KONTINUUM TVRTKE I IZVORI FINANCIRANJA

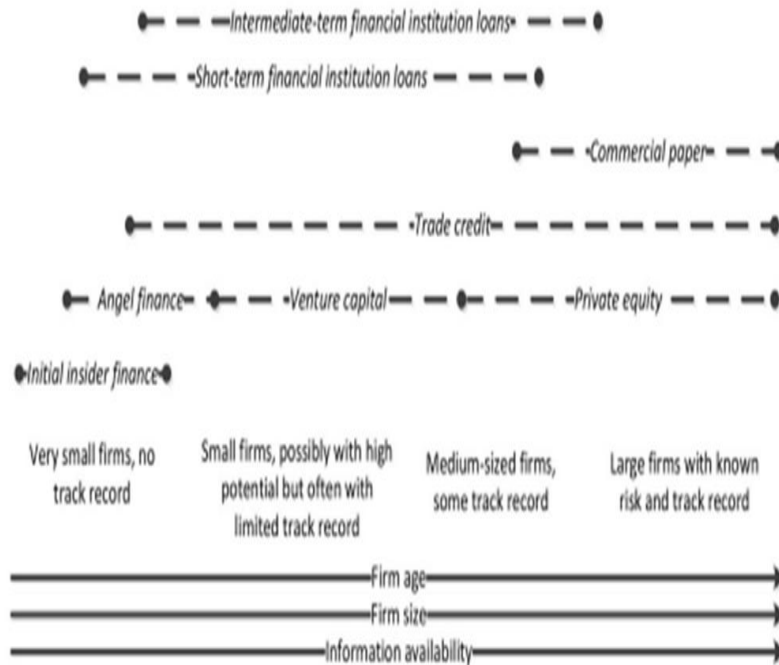


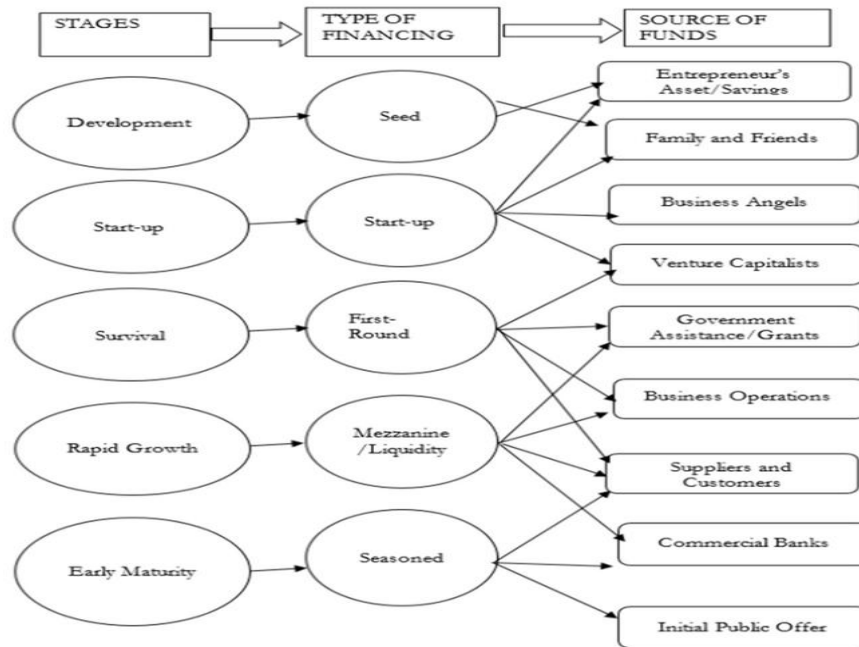
FIGURE 1 | Firm continuum and sources of finance (adapted from Berger and Udell, 1998).

Na slici 1 prikazan je odnos između vrsta investitora i razvojnog stupnja poduzeća. Kao što se može vidjeti iz ove slike, različiti tipovi investitora ulažu u tvrtke u različitim fazama, s obzirom na starost, veličinu i dostupne informacije o tvrtki.

Stoga je neophodno da znate koji su izvori financiranja dostupni vašoj tvrtki, kao i karakteristike tih izvora financiranja, kako biste mogli izabrati i dobiti traženi izvor financiranja.

Naravno, važno je i znati odabrati optimalnu financijsku polugu.

Figure 1: Conceptual framework of types and sources of financing by life cycle stages



https://www.researchgate.net/publication/354254925_Source_Of_Lifecycle_Funding_And_Entrepreneurial_Firm's_Size_As_Measured_By_The_Number_Of_Employees

Source: Adapted from Leach and Melicher (2011)

Pothvati u ranoj fazi često su nedovoljno kapitalizirani od samog početka, a nakon što pothvat uspije postići uspješnu povijest poslovanja, postaje iskusna tvrtka; postaju dostupni novi izvori (i veći iznosi) financijskog kapitala. Financijski izvori sredstava mogu se klasificirati prema vrsti financijske potrebe na sljedeći način:

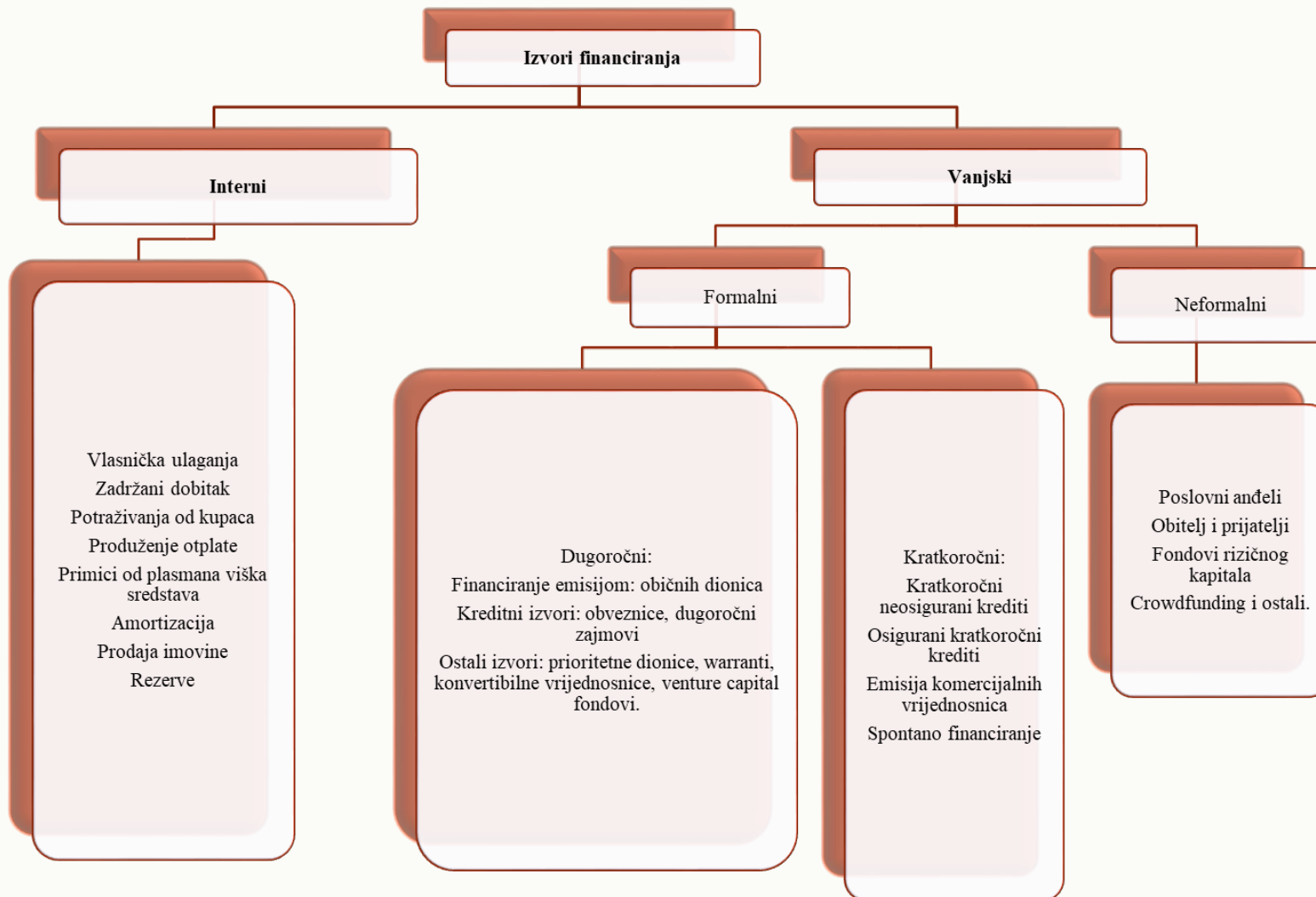
- ☐ Početno financiranje: Sredstva potrebna za procjenu održivosti poslovne prilike.
- ☐ Financiranje pokretanja: ovo je pothvat financiranja koji je potreban za pokretanje poslovne prilike identificirane komercijalizacijom ideje.
- ☐ Financiranje prvog kruga: ovo je financiranje potrebno za pokrivanje manjka novčanog toka tijekom faze preživljavanja u kojoj rashodi obično premašuju prihode što rezultira trošenjem gotovine.
- ☐ Second-round, Mezzanine financiranje i financiranje u fazi likvidnosti: Sredstva potrebna za širenje u obliku ulaganja u radni kapital.
- ☐ Umjerenno financiranje: Sredstva dobivena tijekom javne ponude vrijednosnih papira za nošenje s poslovanjem tvrtke.

IZVORI FINANCIRANJA...

Općenito, financiranje se
može podijeliti prema:

- ***vrsti financiranja*** : dug ili kapital *
- ***izvor financiranja prema podrijetlu*** : unutarnji i vanjski izvori financiranja**

IZVORI FINANCIRANJA



- **Vlasnička ulaganja (vlasnički kapital)**
- **Zadržana neto dobit (akumulirana dobit)**
- **Primici od kupaca i usporavanje plaćanja**
- **Primici od plasmana vlastitog novca**
- **Prodaja imovine**
- **Rezerve**
- **Amortizacija**

FINANCIRANJE IZ INTERNIH IZVORA

FINANCIRANJE IZ KRATKOROČNIH FORMALNIH VANJSKIH IZVORA

Oblici formalnih vanjskih kratkoročnih izvora financiranja koji su dostupni poduzećima su:

- a) **Kratkoročni neosigurani bankovni krediti**
- b) **Osigurani kratkoročni zajmovi od financijskih institucija**
- c) **Financiranje izdavanjem komercijalnih zapisa**
- d) **Spontano financiranje** - uključuje odgode poreza i plaće te trgovačke kredite.

FINANCIRANJE IZ DUGOROČNIH FORMALNIH VANJSKIH IZVORA (FES)

Unutarnje financiranje iz vanjskih izvora može se osigurati iz:

- **javnih izvora (javno izdavanje dionica) ili iz**
- **privatnih izvora (stjecanje kapitala iz privatnih izvora).**

DUGOROČNI IZVORI KREDITA

Dugoročni izvori kredita su:

- **Obveznica** je instrument s fiksnim prihodom koji predstavlja zajam od strane investitora zajmoprimcu (obično korporativnom ili državnom).*
- „Kredit na rate“
- Leasing

- **"Kredit na rate"** širok je, opći pojam koji se odnosi na veliku većinu osobnih i komercijalnih kredita koji se daju zajmoprimcima.
- Zajmovi na rate uključuju bilo koji zajam koji se otplaćuje uz redovita plaćanja ili rate.*
- ***Je li zajam na rate najbolji proizvod za financiranje vašeg poslovanja ovisi o tome zašto vam je potrebna gotovina.***
- *"Ne želite predugo preuzimati dužničku obvezu da biste osigurali rješenje za gotovinske potrebe koje bi mogle biti kratke", rekao je Josh Jones, glavni službenik za prihode u Kapitusu. "Iznimno je važno znati svoje potrebe."*



- Kredit na rate za mala poduzeća nije lako dobiti*
- "Ako imate imovinu, opremu, nekretninu ili potraživanja koja možete koristiti kao kolateral (osiguranje), zajam na rate je za vas", rekao je Meuse. *"Danas je potrebno više dokumentacije, ponekad nešto viši kreditni rezultat, a ponekad su [omjeri zajmova i vrijednosti] manji, ali zajmodavci imaju dobar apetit."*
- Evo što podrazumijeva podnošenje zahtjeva za kredit na rate:**
 - Kreditna ocjena*
 - Kolateral*
 - Osobno jamstvo*
 - Poslovni plan*
 - Poslovna i osobna dokumentacija*



LEASING

Kada se imovina nabavi uz financiranje koje osigurava najmodavac, transakcija se naziva leasing.

Kada primatelj leasinga sklopi ugovor o leasingu, plaća fiksnu periodičnu naknadu najmodavcu. Ova naknada se u osnovi sastoji od povrata kapitala najmodavcu, plus dio kamata. Najmodavac također može naplatiti najmoprimcu druge naknade nastale za stjecanje i držanje predmetne imovine, kao što su porezi na osobnu imovinu.*

- Leasing ima prednosti, ali ima i mana...



VRSTE LEASINGA

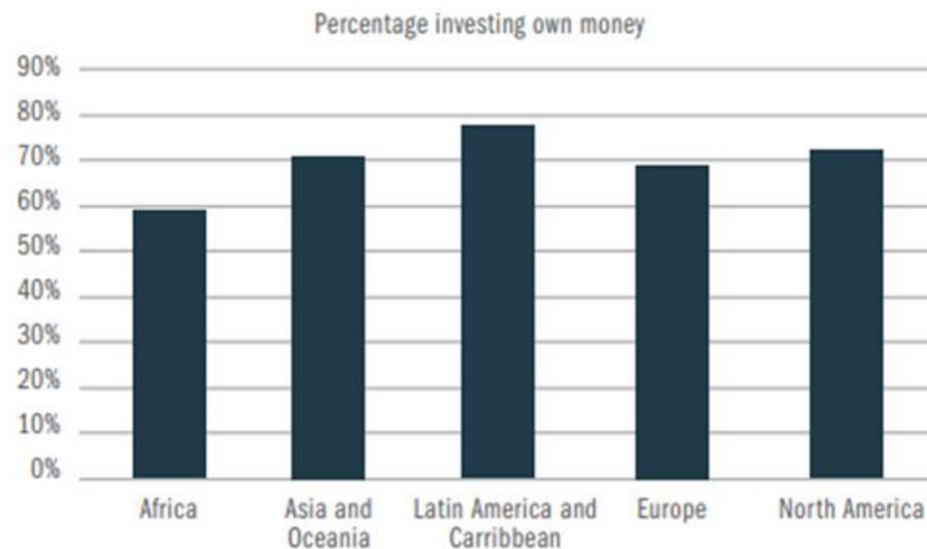


*Tri glavne vrste leasinga su:

1. Financijski leasing
2. Operativni leasing
3. Ugovor o najmu

FINANCIRANJE IZ NEFORMALNIH VANJSKIH IZVORA

Figure 5: Average percentage of entrepreneurs using own money to fund their ventures, by region, GEM 2015



Poduzetnici se u velikoj mjeri oslanjaju na svoju osobnu ušteđevinu kako bi financirali svoje poduzetničke pothvate u svim dijelovima svijeta. Iz globalne perspektive, 95% poduzetnika koristi osobna sredstva prilikom pokretanja posla.*

NEFORMALNI VANJSKI IZVORI FINANCIRANJA



Izvaninstitucionalno financiranje:

- Bootstrapping
- Prijatelji, obitelj i kolege

Financiranje institucionalne podrške:

- Javno financiranje
- Akceleratori
- Rizični kapital
- Anđeli investitori
- Mikrofinanciranje
- Peer-to-peer posuđivanje
- Crowdfunding



PREGLED NALAZA ISTRAŽIVANJA AKTUALNIH MODELA FINANCIRANJA PODUZETNIŠTVA

Bootstrapping

Izraz 'bootstrapping' relativno je noviji način opisivanja najstarijeg modela financiranja poduzetništva: samofinanciranja.

To znači uvlačenje u osobne financije i druge resurse poduzetnika za financiranje njihovog novog poslovanja.*



PRIJATELJI I OBITELJ

Poduzetnici često koriste neformalno financiranje od prijatelja, članova obitelji i kolega, jer ne mogu osigurati formalna ulaganja putem VC-a ili drugog vanjskog financiranja. *

FINANCIRANJE INSTITUCIONALNE POTPORE:

Akceleratori – akceleratori model financiranja poduzetništva postao je vrlo popularan u Sjedinjenim Američkim Državama i počeo se širiti ostatkom svijeta. Iako se radi o relativno nedavnom fenomenu, model je posuđen iz uvriježenijeg modela 'inkubatora', gdje organizacija (privatna ili javna) obično osigurava poduzetnicima financiranje, poslovno mentorstvo i uredski prostor u trajanju od jedne do pet godina. **

Javno financiranje - poduzetnici mogu povremeno dobiti "početni" kapital putem darovnice ili zajma od vlade ili neprofitne organizacije poput sveučilišta ili nevladinih organizacija. Institucija koja daje bespovratna sredstva ili zajam možda želi općenito potaknuti poduzetništvo ili ima interes u promicanju obećavajućeg novog

sektora. * MERIDAUNIA



VIDIECKY PARLAMENT
NA SLOVENSKU



EduConsulting, z.ú.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Rizični kapital (VC) pojam je koji se najčešće povezuje s financiranjem rizičnih poduzetničkih pothvata s potencijalno visokim prinosima. To je velikim dijelom posljedica pozornosti koja se privlači kada poduzetnici osiguraju znatna VC ulaganja – osobito kada se to ulaganje isplati. *

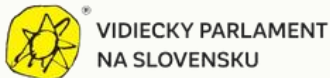
Andeoski investitori - pojedinci su visoke neto vrijednosti koji prepoznaju i ulažu u visokokvalitetne poduzetnike u zamjenu za kapital. Anđeli investitori su pojedinci koji mogu djelovati pojedinačno ili u grupama. **



Mikrofinanciranje - kao model financiranja poduzetništva staro je nekoliko desetljeća. U početku je ovaj model uključivao neprofitne i državne subjekte koji su nudili zajmove bez kolaterala osiromašenim ljudima koji inače ne bi imali pristup financiranju.

Peer-to-peer (P2P) - kreditiranje je noviji model financiranja sličan mikrofinanciranju. Model nudi pojedincima s ograničenim pristupom tradicionalnom financiranju priliku da dobiju zajmove bez kolaterala izravno od svojih kolega. *

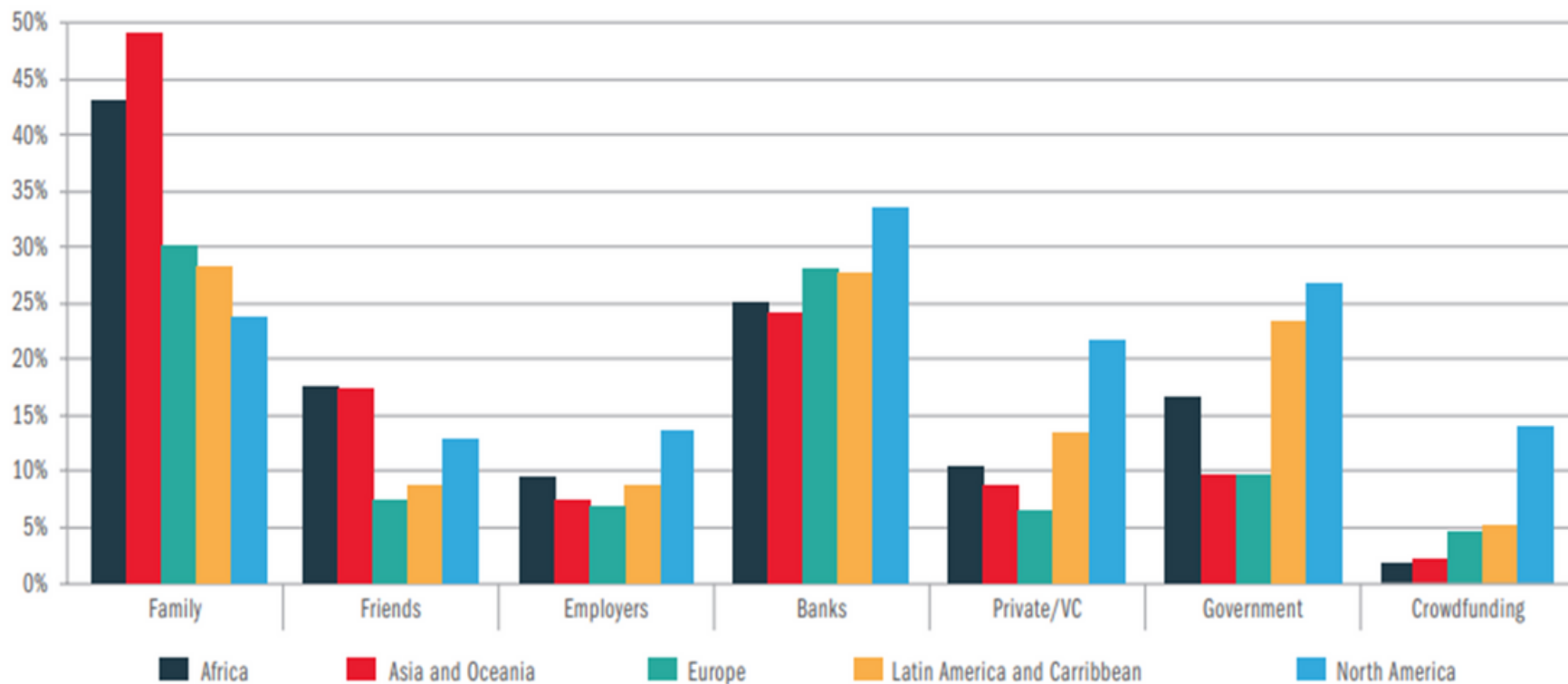
Skupno financiranje - je najnoviji održivi model financiranja poduzetništva. Općenito je sličan mikrofinanciranju ili P2P pozajmljivanju u korištenju ravnopravnog financiranja; međutim, gotovo je u potpunosti usmjeren na poduzetničke projekte, dok nudi alternativne aranžmane otplate i vlasničkog kapitala. **



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

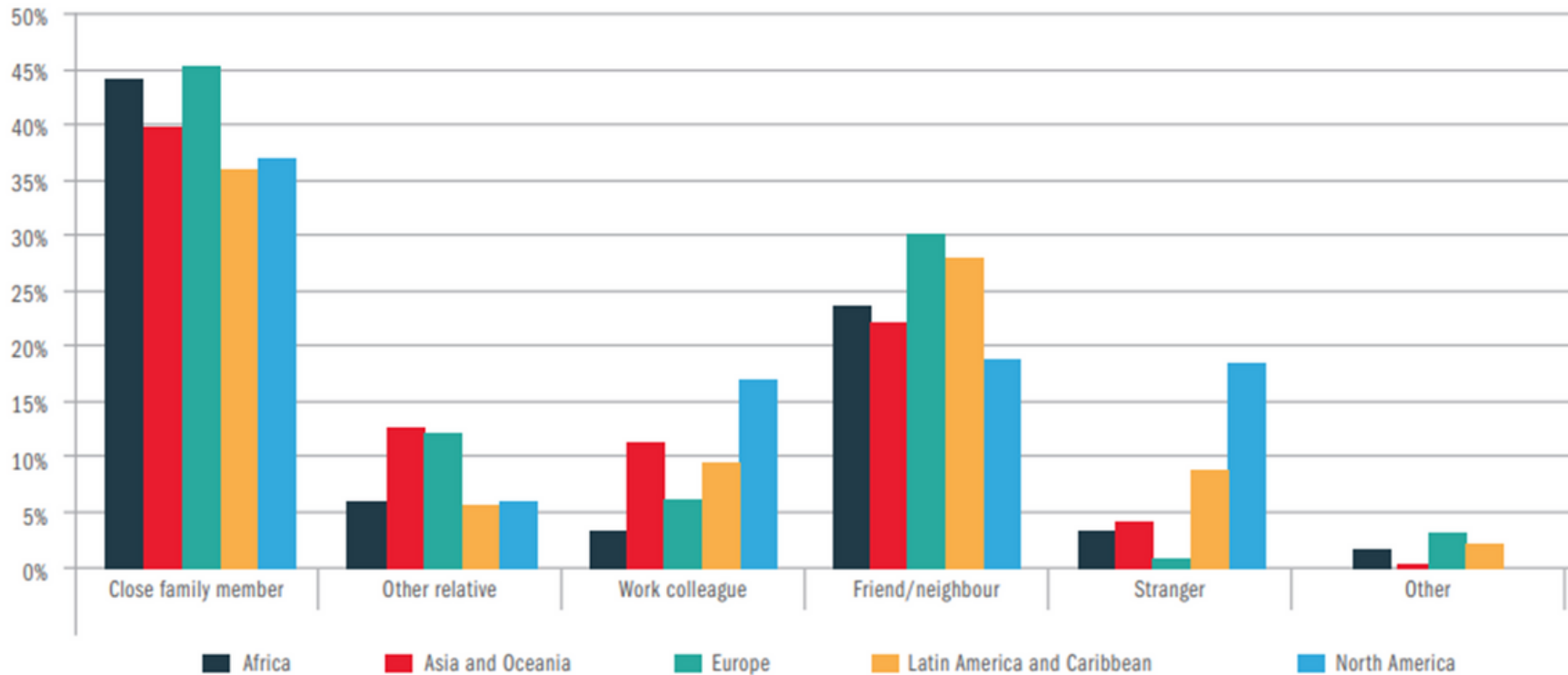


Figure 6: Sources of finance for early-stage entrepreneurs, by region, GEM 2015



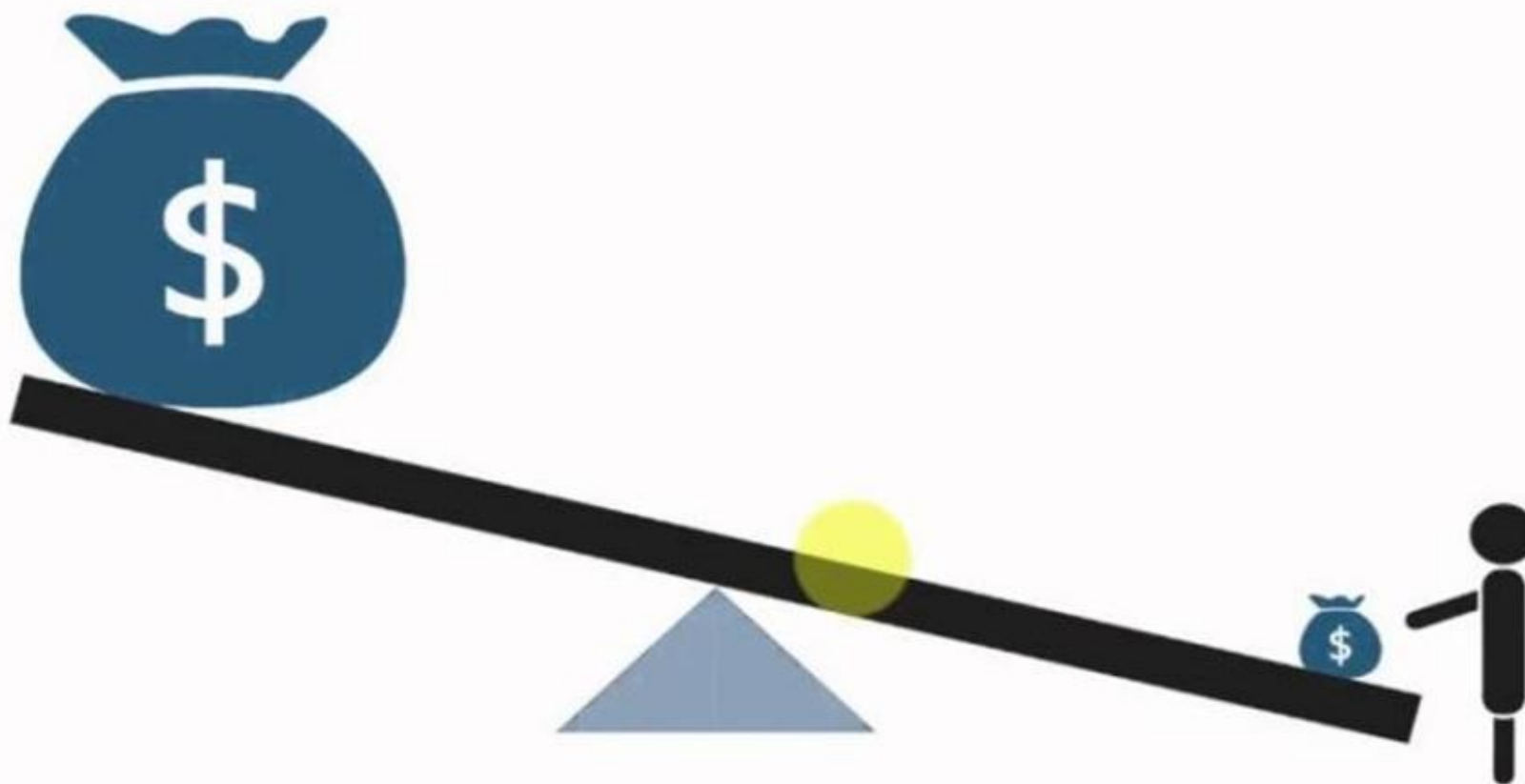
Prema ovoj slici, vidljivo je da financiranje od strane obitelji i prijatelja ima najveći udio među poduzetnicima u ranoj fazi u svim regijama osim u Sjevernoj Americi.

Figure 10: Recipients of informal investor funding, by region, GEM 2105



A među njima najveći udio ima član uže obitelji.

ODABIR OPTIMALNIH IZVORA FINANCIRANJA



- U ovom predavanju ste se upoznali s problematikom financiranja poduzeća, različitim izvorima financiranja i njihovim osnovnim karakteristikama.
- Odabir određenog izvora financiranja treba temeljiti na adekvatnom financijskom planiranju kako bi tvrtka mogla napredovati i rasti. Stoga je poznavanje financijskih proizvoda i usluga, financijskih izvješća i financijskih pokazatelja neophodno kako bi poduzeće postiglo svoje ciljeve.



ZAKLJUČAK



IZVORI

- Hisrich, RD, Peters, M.P., i Sheperd DA, (2011.). Poduzetništvo, MATE, Zagreb
- Cumming, D. (Ur.). (2012). Oxfordski priručnik za financiranje poduzetništva. Oxford University Press.
- Berger, AN, i Udell, GF (1998). Ekonomija financiranja malih poduzeća: Uloge privatnog kapitala i tržišta duga u ciklusu financijskog rasta. Časopis za bankarstvo i financije, 22(6), 613-673.
- Leon, F., (2018). Dugoročne financije i poduzetništvo (br. 18-01). Odjel za ekonomiju na Sveučilištu u Luksemburgu.
- Vidučić, Ljiljana. (2012). Financijski menadžment, 8. izdanje, RRIF-plus, Zagreb
- <https://www.investopedia.com/terms/b/bond.asp>
- <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/072316/how-installment-loans-work.asp>
- <https://www.business.com/articles/installment-loans/>
- <https://www.accountingtools.com/articles/leasing>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/types-leasing>
- <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/gem-2015-2016-report-on-entrepreneurial-financing.pdf>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/types-leasing>
- https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/data-and-surveys-safe_en

PROJEKT WOBIS

Enhancement of
Rural Women's
Associations as
a Chance for
Growth of Women
Entrepreneurship

WEB STRANICA:

www.wobis2022.eu

FACEBOOK

STRANICA:



INFO