

HUB ANALIZE

Broj 22

ožujak 2010.

FINANCIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U KRIZI

IZMEĐU ŽELJA I MOGUĆNOSTI

Sažetak

Mala poduzeća u Hrvatskoj bilježe ispodprosječnu produktivnost, ali natprosječan udjel u dobiti. Rizici su im natprosječno visoki jer nemaju dovoljno kapitala i u velikoj se mjeri oslanjaju na kratkoročni dug što ih čini izrazito osjetljivima na fluktuacije poslovnoga ciklusa. Sektor malih poduzeća u isto je vrijeme izrazito dinamičan: oko 80% rasta zaposlenosti u sektoru poduzeća nastaje u malim i srednjim poduzećima.

Kriza 2009. potvrdila je tezu o izrazitoj ranjivosti sektora malih i srednjih poduzeća. Ne samo da je omjer loših plasmana banaka i prije krize bio veći za SME nego za druge tržišne segmente, nego je upravo za SME najviše povećan tijekom 2009. (sa 6,5% na 12,7% naspram povećanja sa 1,7% na 5,8% kod velikih poduzeća i sa 2,8% na 3,9% kod stanovništva).

Zbog toga se poticajne mjere moraju usmjeriti na jedan jedini prioritet – jačanje kapitala malih i srednjih poduzeća. Javno-privatna partnerstva kroz fondove rizičnog kapitala predstavljaju korak u dobrome smjeru, no te će mjere utjecati na vrlo mali broj poslovnih subjekata. Potrebne su mjere sa sustavnim djelovanjem kao što su porezne stimulacije i posebna pravna zaštita u naplati potraživanja koju treba beskompromisno provesti s ciljem da se jednom zauvijek u Hrvatskoj iskorijeni tzv. „problem nelikvidnosti“.

Mišljenja i rezultati koji se iznose u ovom dokumentu ne predstavljaju službena stajališta Hrvatske udruge banaka. Analizu je pripremila Arhivanalitika za Hrvatsku udruhu banaka.

Uvod

Mala i srednja poduzeća (eng. small and medium sized enterprises – SME) izazivaju posebnu pozornost kreatora politike i javnosti. Ona čine najveći dio nacionalnih ekonomija mjereno brojem poduzeća, a u mnogim zemljama kreiraju najveći broj novih radnih mjesta. Među malim tvrtkama krije se i najveći udjel onih koje rastu brže od prosjeka gospodarstva.

Veća cijena kapitala i sužene mogućnosti financiranja najvjerojatnije nisu uzrok nego posljedica razmjerno veće ranjivosti i rizičnosti malih i srednjih poduzeća.

Međutim, mala i srednja poduzeća suočavaju se s jačim ograničenjima rasta nego velika poduzeća. Ranjivija su i osjetljivija na lošu regulaciju i druge poteškoće s institucionalnim okruženjem (npr. na korupciju). Suočavaju se i s većim kamatnim stopama te užit izborom mogućnosti financiranja nego veće tvrtke (Bartlett i Bukvič, 2001).

Uz mala i srednja poduzeća vežu se mnoge iluzije o poduzetništvu. Najčešća je ona da su takva poduzeća inovativnija, bolja i produktivnija. Stvarnost je međutim takva da se radi o sektoru koji je iznimno važan za zapošljavanje, ali i o sektoru koji je natprosječno opterećen rizicima. Na primjer, u SAD-u manje od 30% novoosnovanih poduzeća posluje duže od 10 godina nakon osnivanja. Produktivnost SME često je niža od produktivnosti u velikim tvrtkama zbog ekonomije razmjera, a o njihovoj posebnoj inovativnosti postoje otvorene dvojbe (Shane, 2008).

Stoga veća cijena kapitala i sužene mogućnosti financiranja najvjerojatnije nisu uzrok nego posljedica razmjerno veće ranjivosti i rizičnosti malih i srednjih poduzeća.

Postoje dva različita gledanja na razmjerno velike rizike malih i srednjih poduzeća. Prvo je gledanje manje utjecajno. Začarani krug povećane osjetljivosti, većih rizika i težeg pristupa izvorima financiranja promatra se kao „prirodna pojava“. Prema tom stajalištu, mala i srednja poduzeća, zbog svoje mladosti, neiskustva vlasnika i/ili menadžmenta i brzoga rasta, jednostavno jesu rizičnija. Tržište to jasno prepoznaje i otud potječe otežan pristup financiranju i veće kamatne stope (premije rizika) za takva poduzeća. Prema ovom gledanju, takvo stanje nije moguće promijeniti. Ono što treba mijenjati jesu faktori institucionalnoga okruženja koji utječu na rizičnost SME. Rizici se mogu smanjiti kroz fleksibilizaciju tržišta rada, bolju kontrolu korupcije, ubrzanje i pojeftinjenje osnivanja poduzeća, smanjenje troškova regulacije te pojeftinjenje i ubrzanje postupaka prisilne naplate potraživanja kako bi mala i srednja poduzeća imala jednaku mogućnost naplate potraživanja kao i veća poduzeća koja raspoložu s velikim pravnim odjelima i brojnim pravnim savjetnicima.

Drugo stajalište naglašava da problemi malih i srednjih poduzeća predstavljaju posljedicu neuspjeha financijskih institucija u prepoznavanju informacijskih signala što ih odašilju mala i srednja poduzeća. U uvjetima

nepotpunih informacija kreditori se oslanjaju na kolaterale radi zaštite vrijednosti svojih potraživanja, a najveći broj malih i srednjih poduzeća nema dovoljno kapitala i odgovarajućih instrumenata osiguranja. Zbog toga, ako nije razvijen sektor koji osigurava alternativne izvore financiranja (npr. fondovi rizičnog kapitala), brojne će razvojne prigode u SME sektoru ostati propuštene. Problem se u uvjetima krize dodatno zaoštrava jer spomenuta ranjivost i otežani pristup financiranju čine mala i srednja poduzeća izrazito izloženima udarima krize. Zbog toga vlada može intervenirati ne bi li malim i srednjim tvrtkama olakšala pristup financiranju i potaknula njihov rast. Vladine se mjere dodatno opravdavaju politikom poticanja konkurencije. Upravo male i srednje tvrtke osiguravaju konkurenciju na mnogim tržištima.

Glavno je pitanje politike poticanja SME treba li na financijskom tržištu izravno intervenirati (uz zadane rizike) ili se usredotočiti na smanjenje rizičnosti kroz institucionalne reforme koje pogoduju razvoju SME.

Prema tome, prvo gledanje na problem rizičnosti SME glavne uzroke pronalazi izvan financijskoga sustava – u institucionalnom okružju koje bitno utječe na rizike. Drugo gledanje na problem glavne uzroke pronalazi unutar financijskog sustava – u nedovoljnim kolateralima i neuspjehu kreditora u prepoznavanju potencijalno dobrih dužnika iz SME sektora.

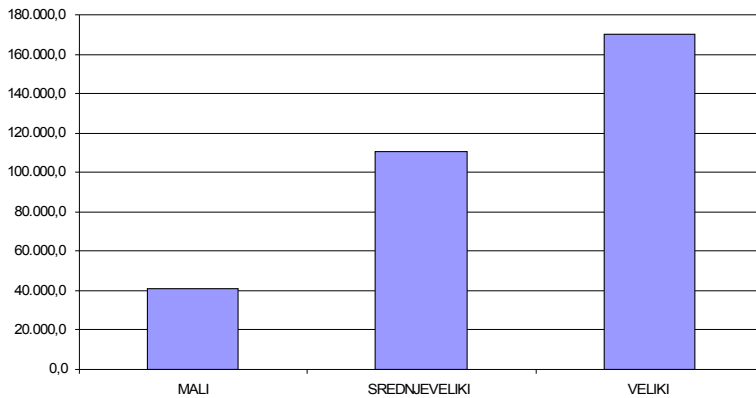
U ovom broju HUB Analiza ne zauzimamo konačno stajalište o tome koje je gledanje ispravno. Možda je za oba gledanja moguće pronaći uporišta. Fokus ove analize je na podacima. Obradeni su financijski statistički podaci o poslovanju malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Ti se podaci prikazuju u prvom dijelu. U drugom se dijelu prikazuju podaci o poslovanju hrvatskih banaka s malim i srednjim poduzećima. Obradeni su i podaci o rizičnosti tog tržišnog segmenta koji potvrđuju tezu o većoj rizičnosti. U trećem se dijelu raspravlja o politici poticanja malih i srednjih poduzeća s posebnim naglaskom na probleme poticaja za financiranje.

I. Pokazatelji poslovanja sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj

Mala poduzeća u pravilu čine 95% - 99% ukupnoga broja poduzeća. U Europi i SAD-u u prosjeku zapošljavaju 5-10 radnika. Prema službenoj klasifikaciji po Zakonu o računovodstvu (vidjeti Dodatak A), u skupini malih poduzeća bilo je registrirano 87,807 od ukupno 89,656 poduzetnika registriranih 2008. u Hrvatskoj, što predstavlja 97,94% od njihova ukupnoga broja. U tim je poduzećima bilo zaposleno 460,856 radnika ili 48% od ukupnoga broja zaposlenih u poduzećima. Pridodamo li malima zaposlene iz 1396 srednjih poduzeća, udjel u zaposlenosti u sektoru poduzeća raste na 66,3%. To je udjel inkorporiranog segmenta, bez zaposlenih u obrtima, kod fizičkih osoba i samozaposlenih.

Prosječna veličina malog poduzeća u Hrvatskoj mjereno brojem zaposlenih je 5,2 (2008.). 125 je prosječno zaposlenih u srednjim poduzećima (kojih ukupno ima 1,396, i 717 je prosječno zaposlenih u velikim poduzećima (kojih je ukupno 453).

Slika 1. Godišnji poslovni prihod po zaposlenom u kunama 2008.

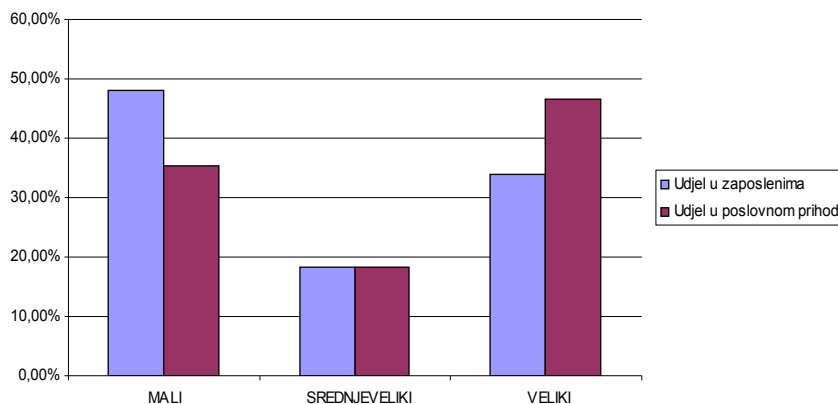


Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

Glavno obilježje malih poduzeća je njihova razmjerno niska produktivnost. Produktivnost je na slici 1. aproksimirana poslovnim prihodom po zaposlenome. Odnos koji je prikazan na slici 1. tipičan je i za srednje i visoko razvijene zemlje u kojima manja poduzeća u pravilu imaju manju produktivnost, stvaraju manju dodanu vrijednost po zaposlenome i isplaćuju manje plaće, a nije rijetkost da bilježe i nižu profitabilnost od većih poduzeća (EIA / Panteia, 2009).

Podatci prikazani na slici 2. pokazuju razlog za razlike prikazane na slici 1. Srednje velika poduzeća imaju jednak udjel u ukupnom broju zaposlenih i u ukupnom poslovnom prihodu svih poduzeća u Hrvatskoj. Međutim, mali poduzetnici imaju znatno manji, a veliki znatno veći udjel u poslovnom prihodu nego u broju zaposlenih. To su odnosi koje možemo objasniti manjim kolebanjima prihoda odnosno stabilnijom potražnjom i većom kapitalnom opremljenošću velikih poduzeća.

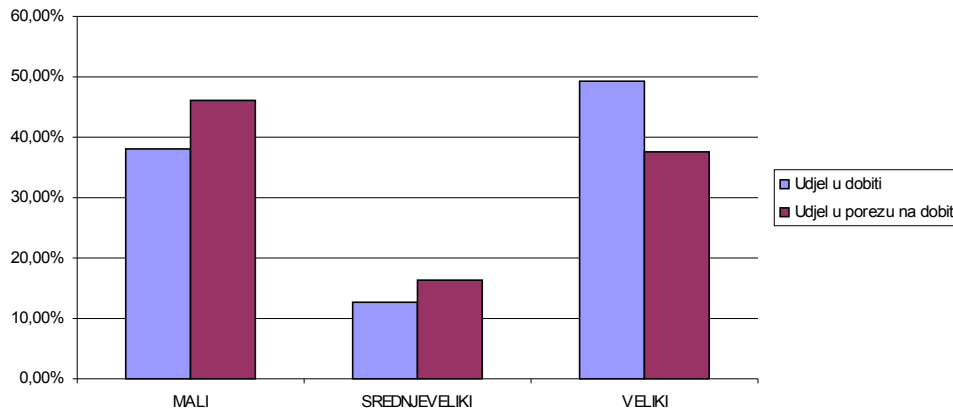
Slika 2. Udjel skupina poduzeća u broju zaposlenih i poslovnim prihodima 2008. u %



Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

SME su ispodprosječno produktivna poduzeća jer većina njih ima nestabilnu potražnju i posluju u sektorima s jednostavnijom tehnologijom.

Slika 3. Udjel skupina poduzeća u dobiti* i plaćenom porezu na dobit 2008. u %



Razmjerno visok udjel SME u dobiti objašnjava se dominantnom ulogom vlasnika čiji je interes isplaćivati dobit. Visok povrat na kapital objašnjava se i razmjerno malim angažmanom kapitala.

* Dobit tržišnog segmenta izračunata je kao bruto dobit (prije oporezivanja), ali na neto principu u smislu da je ukupna dobit poduzeća koja ostvaruju dobit umanjena za gubitak poduzeća koja ostvaruju gubitak a pripadaju odgovarajućem tržišnom segmentu.

Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

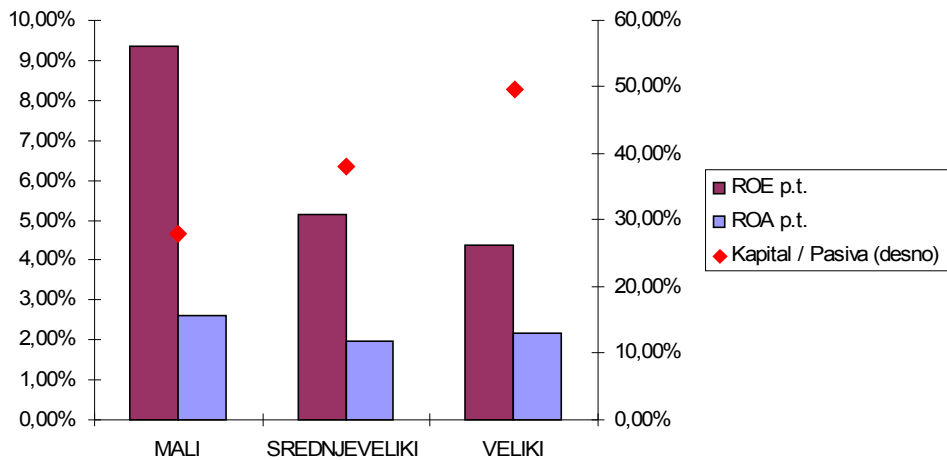
Međutim, odnosi su atipični u pogledu profitabilnosti. Slika 3. pokazuje da mala poduzeća u Hrvatskoj ostvaruju znatno veći udjel u dobiti (38,1%) nego u prihodu (35,3% - v. sliku 2.). Ako se promatra udjel u plaćenom porezu na dobit, odnos je još jače nagnut u korist malih poduzeća koja su ostvarila udjel od 46,2% 2008.

Prema tome, iako su ispodprosječno produktivna, hrvatska mala poduzeća pokazuju iznadprosječnu profitabilnost. Veći udjel u dobiti nego u prihodima objašnjava se dominantnom ulogom vlasnika čiji je interes isplaćivati dobit.¹ Štoviše, ako su vlasnik, direktor i djelatnik ujedinjeni u istoj osobi, porezna optimizacija može nametnuti maksimalizaciju računovodstvene dobiti kao optimalno rješenje.

Podatci na slici 4. potvrđuju gornje rezultate. Pokazuju povrat na kapital (ROE), aktivu (ROA) i (inverznu) financijsku polugu mjerenu udjelom kapitala u ukupnoj pasivi. Oni potvrđuju da su mala poduzeća u Hrvatskoj neočekivano visoko profitabilna. Velika poluga (razmjerno manji udjel kapitala i rezervi u pasivi) omogućava razmjerno visok povrat na kapital ROE:

¹ Još i veći udjel u plaćenom porezu na dobit može se smatrati anomalijom koja bi se mogla objasniti ako u sektoru malih poduzeća postoji puno manje prenesenih gubitaka iz prethodnih godina nego u sektoru velikih poduzeća. Također, mala i srednja poduzeća nemaju dovoljno sredstava za angažiranje poreznih savjetnika.

Slika 4. ROA, ROE i omjer kapitala 2008.



Niska stopa reinvestiranja dobiti u konačnici rezultira niskim omjerom kapitala i pasive koji je s malo manje od 30% gotovo dva puta manji nego kod velikih poduzeća.

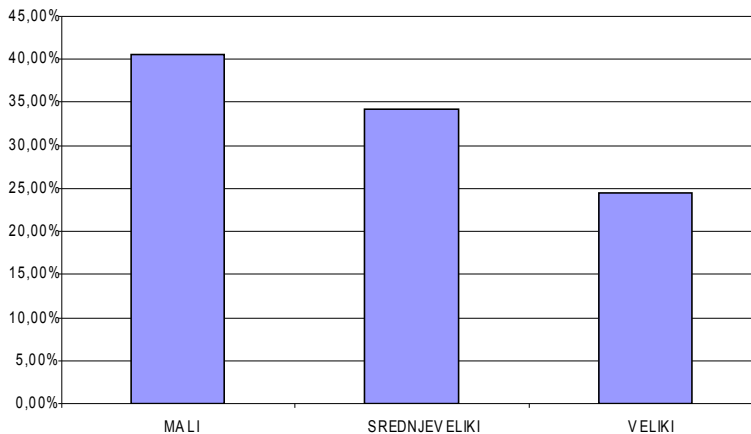
p.t. – izračun temeljem bruto dobiti, prije oporezivanja.
Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

Slika 4. pokazuje jedno važno obilježje malih poduzeća koje objašnjava njihovu razmjerno veću rizičnost. Razmjerno mali udjel kapitala i rezervi u pasivi pokazuje da se u malim poduzećima dobit u pravilu isplaćuje, a ne reinvestira. Nizak omjer kapitala osigurava relativno visok povrat na kapital. Zbog toga je povrat na kapital (ROE) relativno veći u odnosu na srednje velika i velika poduzeća, nego povrat na aktivu (ROA). Ta slika pokazuje da se mala poduzeća razmjerno malo oslanjaju na kapital u strukturi izvora financiranja. Omjer kapitala manji od 30% gotovo je dva puta manji nego kod velikih poduzeća i znatno je manji nego kod srednje velikih poduzeća gdje iznosi 39,2%.

Druga strana ove medalje pokazuje se na slici 5. Na njoj vidimo da kod malih poduzeća kratkoročne obveze sudjeluju u ukupnoj strukturi pasive s 40,6%. To je znatno više od 24,5%, koliko ovaj omjer iznosi za velika poduzeća. S jedne je strane riječ o posljedici relativno malog udjela kapitala u strukturi izvora financiranja, a s druge o razmjerno nepovoljnoj ročnoj strukturi izvora. Međutim, nesposobnost pribavljanja izvora povoljnije ročnosti može biti povezana s prvim čimbenikom – premalim kapitalom malih poduzeća. Kreditori nisu spremni riskirati svoja sredstva na dugi rok ako dužnik nema dovoljno kapitala.

Dodatni faktor rizika je taj što se u dijelu ostalih izvora financiranja, SME izrazito oslanjaju na kratkoročne izvore. No to je začarani krug: kreditori se ne žele izlagati na dugi rok ako vlasnik nije angažirao dovoljno kapitala.

Slika 5. Udjel kratkoročnih obveza u ukupnoj pasivi 2008. u %



Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

Dosad prikazana analiza nailazi na metodološka ograničenja jer koristi službenu klasifikaciju poduzetnika prema veličini. Klasifikacija prema našem Zakonu o računovodstvu nije u potpunosti usklađena s klasifikacijom EU koja koristi četiri skupine poduzeća (dodaje se kategorija mikropoduzetnika). Osim toga, naša se klasifikacija mijenjala tri puta, pa podatci nisu usporedivi izravno u vremenu. Detalji o klasifikacijama objašnjeni su u Dodatku A na kraju rada.²

Zbog toga smo od FINA-e zatražili posebnu obradu podataka koju je FINA pripremila približno kako odgovara klasifikaciji EU. Podudarnost klasifikacija nije potpuna jer je FINA napravila obradu tako da je poduzeća klasificirala u četiri skupine prema kriteriju broja zaposlenih: mikropoduzeća do 9 zaposlenih, mala poduzeća od 10 do 49 zaposlenih, srednja od 50 do 249 zaposlenih i velika od 250 i više zaposlenih. Iako EU klasifikacija korigira kriterij broja zaposlenih financijskim kriterijima prihoda i imovine (Dodatak A), FINA-inom segmentacijom poduzetnika prema broju

² Iako ju Zakon o računovodstvu ne poznaje, klasifikacija EU je u Hrvatskoj u uporabi jer se Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02, NN 63/07) koristi tom klasifikacijom.

zaposlenih približili smo se usporedbi s EU te omogućili usporedbe vremenskih serija podataka od 2002. do 2008. Međutim, podatke u tablici 1. treba tumačiti s velikim oprezom jer usklađivanje segmentacije s kriterijima EU ovdje nije provedeno u svim detaljima.³ Unatoč tome, vidi se velika sličnost glavnih indikatora za Hrvatsku i EU. Udjel malih i srednjih poduzeća (SME, koji prema ovoj klasifikaciji obuhvaćaju mikropoduzeća, mala i srednja poduzeća, tj. sva poduzeća do 250 zaposlenih) gotovo je isti - oko 99%. Postoji i velika podudarnost kod prosječnih veličina poduzeća: ona je gotovo identična za tri SME segmenta (mikropoduzeća, mala i srednja poduzeća).

Hrvatska struktura SME sektora veoma je slična strukturi EU.

Prva vidljiva razlika odnosi se na razmjerno manji udjel mikropoduzeća u Hrvatskoj (85% naspram 92% u EU). Taj rezultat treba tumačiti s metodološkom rezervom jer bi primjenom korekcije za financijske kriterije neka mala poduzeća postala mikropoduzeća, neka bi srednja postala mala, itd. To znači da bi se nakon korekcije za financijske pokazatelje vjerojatno korigirala i druga uočljiva razlika – razlika prosječne veličine velikih poduzeća. Manja velika poduzeća postala bi srednja, a prosječna veličina velikih poduzeća bi se povećala. Međutim, ne možemo biti sigurni da bi nakon korekcije razlika u potpunosti nestala. Razumno bi bilo očekivati da su velika poduzeća u Hrvatskoj u prosjeku manja nego u zemljama EU zbog veličine tržišta i dostignute razine razvoja.

Tablica 1. SME u Hrvatskoj i EU

	<i>Mikro</i>	<i>Mala</i>	<i>Srednja</i>	<i>Velika</i>
	1	2	3	4
Prosječni broj zaposlenih – EU	2	19	100	1003
Prosječni broj zaposlenih – HRV	2	20	102	802
Udjel u ukupnom broju poduzetnika – EU, u %	92	7	1	0
Udjel u ukupnom broju poduzetnika – HRV, u%	85	12	2	1
Udjel u ukupno zaposlenima* - EU, u %	30	21	17	32
Udjel u ukupno zaposlenima* - HRV, u %	16	22	23	29

* Ukupno zaposleni samo u sektoru poduzeća.

Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

U Godišnjem izvješću o malim i srednjim poduzećima u EU (EIA / Panteia, 2009) uočena je jedna iznimno važna pravilnost u pogledu doprinosa pojedinih segmenata rastu zaposlenosti. Naime, doktrina pozitivnog doprinosa i poticanja SME zasniva se na davnom nalazu koji je relevantan za EU i SAD, o tome da upravo SME segment stvara najveći broj novih radnih mjesta. Uistinu, najveći doprinos rastu zaposlenosti u zemljama stare Europe (EU-15) nastao je u segmentu mikropoduzeća i malih poduzeća, dok su segmenti srednjih i velikih poduzeća značajno zaostali u kreiranju novih radnih mjesta (premda su i oni zabilježili određeni rast od 2002. do 2007.). Međutim, u zemljama nove Europe (EU-12) neki su segmenti zamijenili

³ Pored financijskih kriterija treba imati na umu da klasifikacija EU zahtijeva da se SME koja nisu nezavisna klasificiraju u skupinu kojoj pripadaju holding kompanije ili tvrtke majke koje ih kontroliraju.

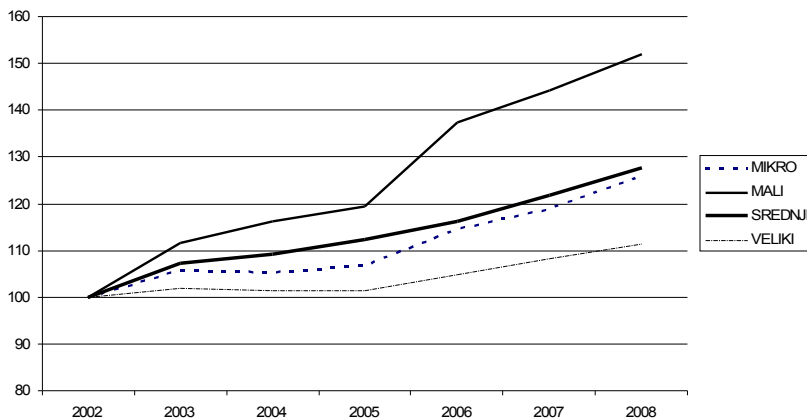
uloge. Tamo su mala poduzeća zabilježila najveći rast, a srednja su poduzeća kreirala nova radna mjesta bržim tempom nego mikropoduzeća. Taj nalaz se tumači ograničenjima rasta mikropoduzeća u zemljama nove Europe. No i tamo je najsporiji rast zaposlenosti zabilježen u velikim poduzećima.

Četiri petine prirasta zaposlenosti u sektoru poduzeća od 2002. do 2008. u Hrvatskoj treba pripisati SME sektoru koji je rastao brže nego u zemljama nove Europe (EU-12).

Slika 6. pokazuje razvoj broja zaposlenih po segmentima u Hrvatskoj. Iako još jednom treba iskazati određene ograde u pogledu metodološke usporedivosti s rezultatima iz EU, na slici uočavamo isti redoslijed doprinosa rastu zaposlenosti po segmentima kao u zemljama nove Europe (EU-12). Najveći je doprinos malih, potom slijedi doprinos srednjih poduzeća, zatim slijede mikro poduzeća, a jedino što je zajedničko i Hrvatskoj i EU-12 i EU-15 je najmanji doprinos velikih poduzeća novoj zaposlenosti.

Najmanji doprinos velikih nije samo relativan, nego i apsolutan. Naime, tijekom zadnjeg poslovnog ciklusa od 2002. do 2008. zaposlenost je u sektoru poduzeća u Hrvatskoj povećana za 189,276, od čega 31,627 ili 16,7% u mikrosektoru, 72,290 ili 38,2% u sektoru malih, te 46,885 ili 24,8% u sektoru srednjih poduzeća. To znači da je SME sektor u cjelini (mikro + mala + srednja) povećao zaposlenost za 150,802 ili za 79,7% od ukupnoga broja. Tek je svako peto novoootvoreno radno mjesto (neto) u sektoru poduzeća kreirano u sektoru velikih poduzeća.

Slika 6. Broj zaposlenih po poduzetničkim segmentima u Hrvatskoj 2002. – 2008., indeks 2002. = 100



Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

Treba naglasiti da su svi segmenti, a pogotovo mikropoduzeća i mala poduzeća, u zadnjem poslovnom ciklusu u Hrvatskoj zabilježili brži rast nego u zemljama nove Europe (EU-12). Vrijednost indeksa (2002. = 100) broja zaposlenih za segment mikropoduzeća 2007. u Hrvatskoj iznosila je 119, a u EU-12 110. To znači da je u mikrosegmentu u EU-12 rast zaposlenosti bio gotovo dvostruko sporiji nego u Hrvatskoj. Doda li se tomu i metodološki problem (zbog kojega bi u slučaju korekcije za financijske

parametre mnoga mala najbrže rastuća poduzeća bila reklasificirana kao mikropoduzeća), zaposlenost u segmentu mikropoduzeća još bi i brže rasla. SME segment je uistinu najvažniji generator zaposlenosti u Hrvatskoj.

Brzi rast SME segmenta postignut je unatoč institucionalnim preprekama zbog toga što su u Hrvatskoj najbrže rasli sektori poput trgovine i graditeljstva koji tradicionalno „ugošćuju“ razmjerno velik broj i udjel SME.

Prema tome, mikropoduzeća i općenito SME u Hrvatskoj su se tijekom zadnjeg poslovnog ciklusa susretala s manjim ograničenjima rasta nego slična poduzeća u novoj Europi (EU-12). Štoviše, postoje indicije da bi u slučaju precizne reklasifikacije segmenata prema kriterijima EU struktura rasta po segmentima u Hrvatskoj bila sličnija EU-15 nego EU-12.

Kako to objašnjavamo? U svjetlu naše uvodne rasprave jedna bi objašnjavajuća teza mogla biti da je kvaliteta institucionalne infrastrukture u Hrvatskoj sličnija EU-15 nego EU-12, pa su sustavni i ekonomski rizici u Hrvatskoj po toj osnovi bliži razini rizika u staroj nego u novoj Europi.

Druga hipoteza glasi da su SME segmenti u Hrvatskoj ostvarili razmjerno dobar pristup financiranju koji je bliži pristupu što ga uživaju poduzeća u staroj nego u novoj Europi (samo 21% malih poduzetnika u staroj Europi ističe pristup financiranju među glavnim ograničenjima razvoja businessa).⁴

Treće moguće objašnjenje glasi da je SME sektor u Hrvatskoj bio dinamičniji nego u EU-12 zbog gospodarske strukture koja je relativno više okrenuta uslugama. Poznato je da mala i srednja poduzeća najbrže bujaju u graditeljstvu, turizmu, trgovini i profesionalnim uslugama (Shane, 2008), tj. upravo u sektorima koji su proteklih godina u Hrvatskoj zabilježili najveći rast.

Imamo li na umu (vrlo loše) indikatore institucionalne kvalitete⁵ i financijske pokazatelje prikazane prije u analizi, drugo i treće objašnjenje čine se vjerodostojnijima. Radi ispitivanja druge hipoteze o pristupu izvorima financiranja analizirali smo kretanje financijske poluge odnosno zaduženosti pojedinih poduzetničkih segmenata od 2002. do 2008.

Slika 7. pokazuje udjel kapitala u ukupnoj pasivi, a slika 8. udjel kratkoročnih obveza u ukupnoj pasivi. Prikazani su podatci zaključno s 2007. godinom jer u izvornim podacima FINA-e s 2008. godinom nastaju lomovi u vremenskim serijama koje je potrebno dodatno ispitati prije objavljivanja i tumačenja. Podatci pokazuju da je financijska poluga bila prilično stabilna za SME kroz cijeli zadnji poslovni ciklus. Ona se nije bitno povećavala zbog toga što je početna razina kapitalizacije SME (udjel kapitala u pasivi) bila relativno niska. Poluga se vidno povećavala (tj. omjer kapitala se smanjivao) samo kod velikih poduzeća. Slika 8. pokazuje da su kratkoročne obveze bile razmjerno najmanje kod velikih poduzeća i tijekom

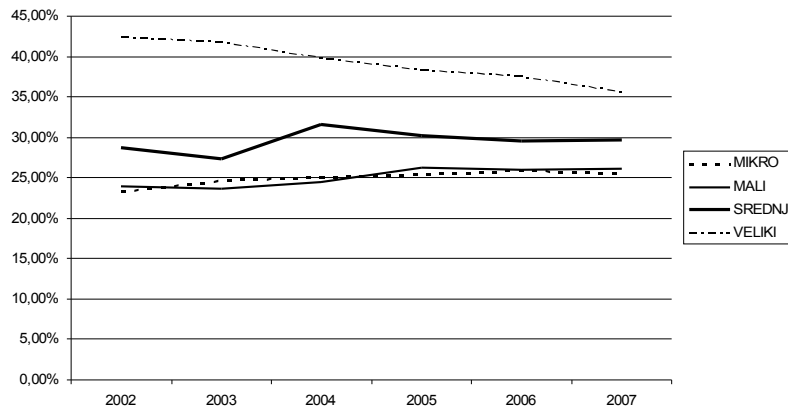
⁴ EC (2008): „Think Small First. A Small Business Act for Europe“, str. 3.

⁵ Prema „Doing business“ indikatorima Svjetske banke Hrvatska zaostaje i za EU-15 i za EU-12.

zadnjega su ciklusa samo blago povećane. Njihov se udjel u pasivi kod malih i srednjih poduzeća stabilno kretao unutar uskoga intervala, no kod mikropoduzeća naslijeđen je izrazito visok udjel kratkoročnih obveza koji se postupno smanjivao, ali je u cijelom promatranom razdoblju ostao vrlo visok.

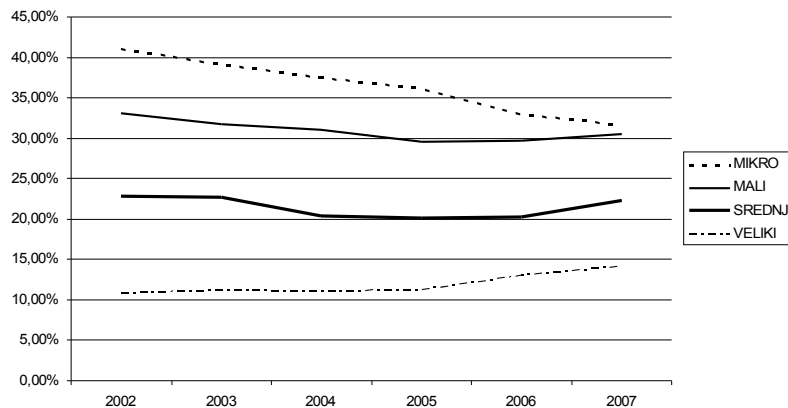
SME segment nije homogen kada je riječ o rizicima iskazanima kroz odnos kratkoročnih obveza i kapitala; srednja su poduzeća sličnija velikima.

Slika 7. Omjer kapitala (kapital i rezerve/pasiva) po segmentima 2002. – 2007. u %



Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

Slika 8. Omjer kratkoročnih obveza i ukupne pasive po segmentima 2002. – 2007. u %

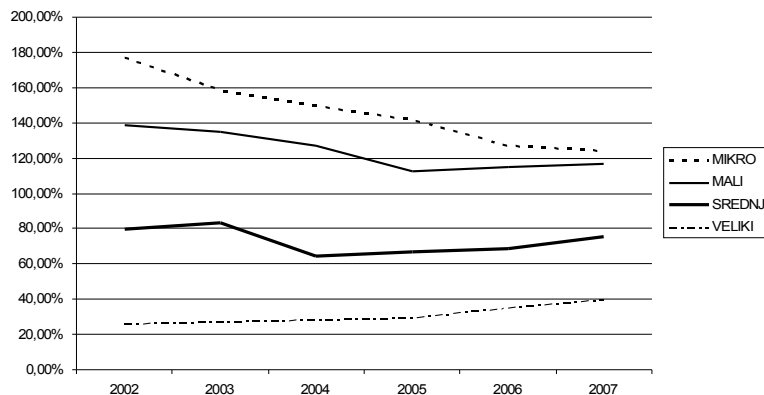


Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

Vjerojatno najzanimljiviji indikator koji nas ujedno uvodi u problematiku odnosa banaka i SME, o kojem raspravljamo u sljedećem poglavlju, jest kombinacija pokazatelja sa slika 7 i 8. Pogledamo li odnos drugog prema prvom pokazatelju, vidjet ćemo odnos kratkoročnih obveza i kapitala. To je vrlo dobar indikator rizika. Naime, višak kratkoročnih obveza iznad vlastitih sredstava nije dobar znak. Slika 9. očekivano pokazuje veliku razliku ovoga omjera između velikih i mikropoduzeća. Kratkoročne su obveze veće od vlastitog kapitala u mikrosegmentu. Slika također pokazuje da SME segment u tom pogledu nije homogen. Mala poduzeća su sličnija mikropoduzećima,

pa u tom segmentu vidimo višak kratkoročnih obveza iznad vlastitog kapitala. Srednja su poduzeća sličnija velikim poduzećima – kod njih su vlastita sredstva veća od kratkoročnih obveza. Međutim, za sve SME vrijedi da im je ovaj omjer vrlo visok. Iako su mikropoduzeća smanjila pokazatelj zaduženosti u prošlom desetljeću, naslijeđena je iznimno visoka razina koja je i dalje vrlo visoka. Pristup vanjskim izvorima financiranja u takvim je uvjetima teško mogao odigrati ulogu glavnog pokretača rasta sektora SME. Vanjski izvori financiranja nisu ograničavali rast – banke i drugi posrednici pratili su poduzetnike koji su poboljšavali financijske parametre svojih tvrtki, no glavni razlog brzog rasta zaposlenosti u SME sektoru treba pronaći u prije spomenutoj sektorskoj strukturi rasta.

Slika 9. Omjer kratkoročnih obveza i vlastitog kapitala 2002. – 2007. u %



Izvor: Vlastiti izračuni na temelju podataka FINA-e

Ovaj je dio analize pokazao svu ambivalentnost sektora malih i srednjih poduzeća. To je izvanredno važan sektor koji je tijekom proteklog poslovnog ciklusa bio zaslužan za čak 80% rasta zaposlenosti u sektoru poduzeća. Dinamika međutim nosi i rizike. Sektor SME je sektor s najmanje kapitala čiji financijski indikatori ukazuju na relativno visoku razinu rizika, posebno kod mikropoduzeća i malih poduzeća.

II. Odnos SME i banaka u Hrvatskoj

Odnos između SME i banaka potvrđuje ambivalentnost SME sektora. Taj odnos ima neke univerzalne karakteristike. Na primjer, mala i srednja poduzeća posvuda imaju veće rizike što se reflektira u visini kamatnih stopa.

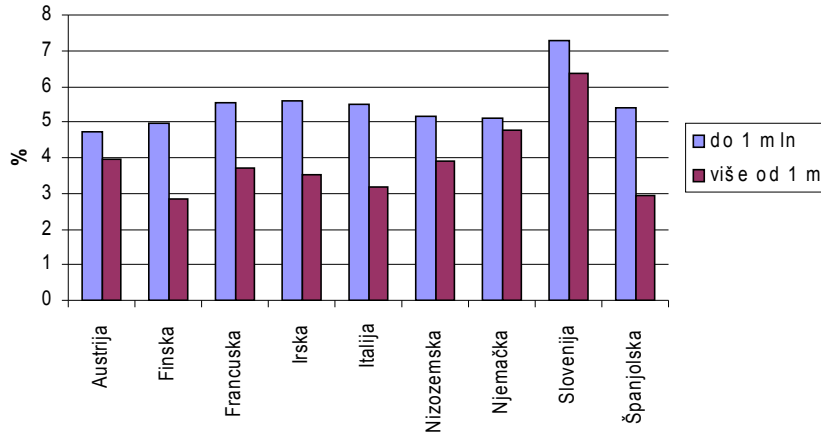
U našim analizama kamatnih stopa, koje redovito izrađujemo u okviru HUB Analiza, prikazujemo statistiku kamatnih stopa u Eurozoni.⁶ U toj je statistici moguće razlikovati kamatne stope na male i velike kredite poduzećima (granica između velikih i malih kredita postavljena je na milijun eura). Ovdje

Relativna rizičnost SME segmenta nije hrvatski fenomen: mala i srednja poduzeća svuda plaćaju povećanu premiju rizika u kamatnim stopama.

⁶ Zadnji broj u kojem su analizirane kamatne stope bio je broj 18. www.hub.hr

ponavljamo zadnji prikaz iz 2009. (slika 10.). Vidimo da u zemljama Eurozone postoji značajna razlika između kamatnih stopa na male i velike kredite (veće su kamatne stope na male kredite). Ta razlika znatno varira od zemlje do zemlje, a ponegdje prelazi i 2 postotna boda (Španjolska, Italija, Irska, Finska).

Slika 10. Kamatne stope na kredite poduzećima s rokom dospijeca 1-5 godina do 1 milijun i preko 1 mln eur, podatci za veljaču 2009.



Izvor: ECB, HUB Analiza br. 18., str. 15., www.hub.hr

Niz čimbenika može uzrokovati ovu razliku, no svi se oni mogu grupirati u dvije skupine: volumen posla, odnosno troškovi i rizici.

Osim rizika, i troškovi bitno određuju način poslovanja banaka i SME.

Općenito, što je pojedinačni zajam manji, to je njegov jedinični trošak veći jer je za svaki zajam potrebno obaviti poslove koji su propisani regulacijom i/ili dobrom bankovnom praksom. Ako je k tomu ukupni volumen posla sa SME segmentom relativno malen, problem jediničnoga troška može toliko eskalirati da se bankama ne isplati odobravati ovu vrstu kredita. Banke tome nastoje doskočiti tzv. scoring tehnikama što znači da se SME segment obrađuje na isti način kao segment stanovništva, a to znači uz niže jedinične troškove pojedinačnog kredita. Međutim dosezi su scoringa ograničeni samo na dio SME segmenta – vrlo ga je teško primijeniti na srednja poduzeća. Scoring zanemaruje specifičnosti pojedinog poduzeća te na taj način umanjuje vjerojatnost da će banka prepoznati neke njegove potencijale koji se ne vide u standardnim pokazateljima scoring metodologije. Zbog toga može nastati začarani krug: banke moraju primijeniti scoring da bi razvile poslovanje sa SME segmentom, posebno s njegovim mikro dijelom, a upravo su u tom segmentu standardni pokazatelji najlošiji, dok se specifični potencijali najteže vide.

Rizici dodatno kompliciraju situaciju. Mogu se podijeliti na unutarnje i vanjske (u odnosu na poduzeće). Unutarnji su rizici vezani uz organizaciju,

Rizik naplate potraživanja od kupaca posebno je važan eksterni rizik poslovanja SME.

operacije i tržišta kupaca i dobavljača. Naime, kod malih poduzeća tržišni su odnosi u pravilu manje stabilni nego kod velikih tvrtki. Problem može biti pojačan djelovanjem vanjskih rizika. Među njima se ističu loša kvaliteta financijskih izvješća i revizije (koja za većinu SME segmenta i nije obvezna radi smanjenja regulacijskoga troška), povećana osjetljivost na sve oblike regulacije, a poseban problem predstavlja rizik naplate. Osim što manja poduzeća imaju slabiju pregovaračku poziciju (za velikog kupca oni su anonimni i zamjenjivi), još je veći problem u tome što prisilna naplata ima puno veće troškove za mala nego za velika poduzeća. Ti se troškovi javljaju u tri oblika.

1. Razmjerno veći jedinični trošak prisilne naplate ako ju provodi malo poduzeće. Svaka prisilna naplata podrazumijeva određeni fiksni trošak. Iznosi koje SME pokušavaju naplatiti višestruko su manji od iznosa koje velika poduzeća tako naplaćuju, pa je jedinični (prosječni) trošak prisilne naplate daleko veći za malo nego za veliko poduzeće. Visina toga troška često će odvratiti malog poduzetnika od zaštite svojih prava.
2. Oportunitetni trošak angažmana ključnih osoba. U poduzećima čija prosječna veličina kao što smo vidjeli iznosi 5 zaposlenih, jedna osoba u pravilu obavlja sve rukovodeće poslove. Problemi s naplatom okupirat će vrijeme te osobe što znači da će poduzeće trpjeti oportunitetni trošak jer se ključna osoba neće moći baviti upravljanjem, razvojem ili operativnim poslom, tj. onim vrstama poslova zbog kojih će se poduzeće moći dalje razvijati.
3. Oportunitetni trošak financiranja. Porast broja dana tijekom kojih kupac ne plaća dospjelo potraživanje znači da poduzeće samostalno mora financirati kašnjenje u naplati, a već smo vidjeli da je trošak financiranja za SME u pravilu veći nego za velike tvrtke. Prema tome, kašnjenje u naplati relativno će jače pogoditi SME, jer je njihov oportunitetni trošak financiranja veći.

U sklopu pripreme ovoga broja HUB Analiza anketirali smo banke⁷ ne bismo li provjerili je li SME segment uistinu rizičniji od ostalih tržišnih segmenata, i ako jest, koliko.

Banke smo pitali o ukupnoj kreditnoj izloženosti sektorima SME, velikih poduzeća i stanovništva, zatim o iznosu kreditne izloženosti koja je klasificirana u kategoriju loših plasmana (B i C)⁸ po sektorima, i naposljetku

⁷ Detaljne informacije o provedenoj anketi čitatelj će pronaći u Dodatku B na kraju rada.

⁸ Prema HNB-ovoj Odluci o klasifikaciji plasmana i izvanbilančnih obveza kreditnih institucija (NN 1/09, NN 75/09 i NN 2/10), banka je dužna pratiti kriterije kreditne sposobnosti dužnika, urednosti u naplati i kvalitete instrumenata osiguranja. Potraživanja prema dužnicima se, u skladu s tim kriterijima, klasificiraju u tri skupine: A (potpuno nadoknadivi plasmani), B (djelomično nadoknadivi plasmani – plasmani za koje su

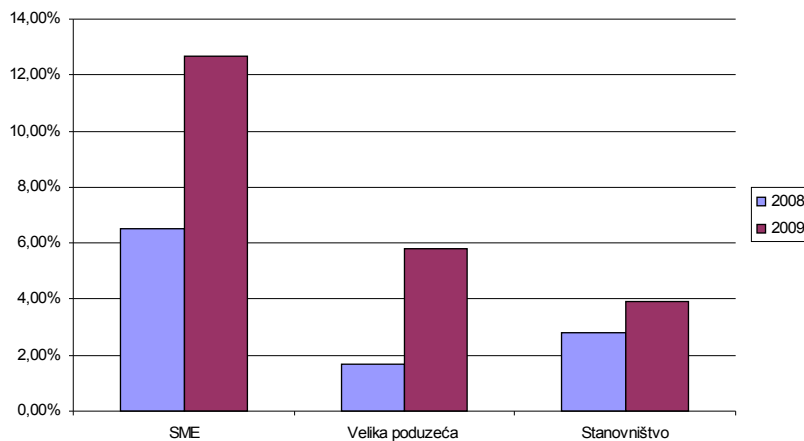
o rezervacijama formiranima za loše plasmane. Podatci banaka nisu striktno usporedivi s podacima prikazanim u prvom poglavlju jer banke imaju slobodu svojim kreditnim politikama definirati SME segment. Zbog toga definicije mogu biti različite od banke do banke, ali i različite od službene definicije prema Zakonu o računovodstvu ili prema pravilima EU.

Podatci banaka potvrđuju tezu o relativno većoj rizičnosti. Udjel (omjer) loših plasmana najviši je u tom segmentu i najviše je rastao u prošloj kriznoj godini.

Unatoč metodološkim ogradama, rezultat anketiranja banaka (slika 11.) pokazuje dvije ključne činjenice:

- Omjer loših plasmana bitno je veći kod malih i srednjih nego kod velikih poduzeća i stanovništva (v. fus. 4.).
- Omjer se loših plasmana u krizi apsolutno najviše povećao kod plasmana malim i srednjim poduzećima.

*Slika 11. Omjer loših plasmana za tri tržišna segmenta 31.12.2008. i 31.12.2009. na temelju anketnog uzorka hrvatskih banaka**



* Omjeri prikazani na slici nisu konstruirani kao prosjeci za pojedine banke nego su zbrojeni iznosi za pojedine banke te je omjer izračunat na temelju zbrojenih iznosa brojnika i nazivnika.

Izvor: Dodatak B.

Nadalje nas je zanimalo koliko je prikazani omjer reprezentativan. Naime, ako su prikazani odnosi slični u pojedinim bankama, onda bismo mogli zaključiti da je riječ o općenitoj karakteristici tržišta koju niti jedna banka svojim ponašanjem i kreditnom politikom ne može promijeniti. Međutim, ako bi među pojedinim bankama postojale velike razlike u prikazanim odnosima, onda bismo mogli zaključiti da su neke banke naučile prepoznavati signale malih i srednjih poduzeća puno bolje nego neke druge.

identificirani dokazi o djelomičnom umanjenju njihove vrijednosti) i C (potpuno nenadoknativi plasmani – plasmani za koje su identificirani dokazi o umanjenju njihove vrijednosti u visini knjigovodstvene vrijednosti plasmana). Omjer $(B+C)/(A+B+C)$ je omjer loših plasmana koji pokazuje iznos djelomično i potpuno nenadoknativih plasmana u postotku od ukupne kreditne izloženosti.

Podatci u tablici 2. pokazuju da između minimalnih, prosječnih i maksimalnih odnosa ne postoje velike razlike. Banka koja bilježi minimalan omjer loših plasmana u SME segmentu ima taj omjer znatno veći od banaka koje bilježe minimalne omjere loših plasmana velikim poduzećima i stanovništvu. Isto tako, banka koja bilježi maksimalan omjer loših kredita u SME segmentu ima taj omjer znatno veći od banaka koje bilježe maksimalne omjere loših plasmana velikim poduzećima i stanovništvu. U tablici također možemo pratiti kako su i minimalni i prosječni i maksimalni omjer pogoršani 2009. u odnosu na 2008.

Tablica 2. Prosječni, minimalni i maksimalni omjer loših plasmana za tri tržišna segmenta 31.12.2008. i 31.12.2009. na temelju anketnog uzorka hrvatskih banaka

	<i>SME</i>	<i>Velika poduzeća</i>	<i>Stanovništvo</i>
Prosjek 2008.	7,38%	1,85%	2,59%
Prosjek 2009.	10,14%	6,20%	4,03%
Korigirani prosjek* 2008.	5,19%	1,38%	2,55%
Korigirani prosjek* 2009.	10,06%	4,47%	3,96%
Minimum 2008.	2,32%	0,13%	1,33%
Minimum 2009.	5,63%	0,14%	2,34%
Maksimum 2008.	8,39%	4,01%	3,72%
Maksimum 2009.	19,40%	10,98%	6,05%

* Jedna je banka imala iznimno visok omjer loših plasmana SME sektoru s 31.12.2008. te je do kraja 2009. taj omjer prepolovila pritom značajno smanjivši izloženost SME. Zbog iznimne visine i kretanja koje je suprotno tržišnom trendu, korigirani je prosjek izračunat bez uključivanja te banke u uzorak. Prosjeci su izračunati kao jednostavni prosjeci.

Izvor: Dodatak B.

Prema tome, zaključak o natprosječnoj rizičnosti SME segmenta ima univerzalnu važnost. Niti jedna banka svojom kreditnom politikom nije uspjela prepoznati dio SME segmenta koji bi svojom rizičnošću bio nalik segmentima stanovništva ili velikih poduzeća. Izgleda da to ne uspijevaju ni banke u Europi (slika 10.) jer SME segment uistinu jest znatno rizičniji od ostalih tržišnih segmenata.

Niti jedna banka svojom kreditnom politikom nije uspjela prepoznati dio SME segmenta koji bi svojom rizičnošću bio nalik segmentima stanovništva ili velikih poduzeća.

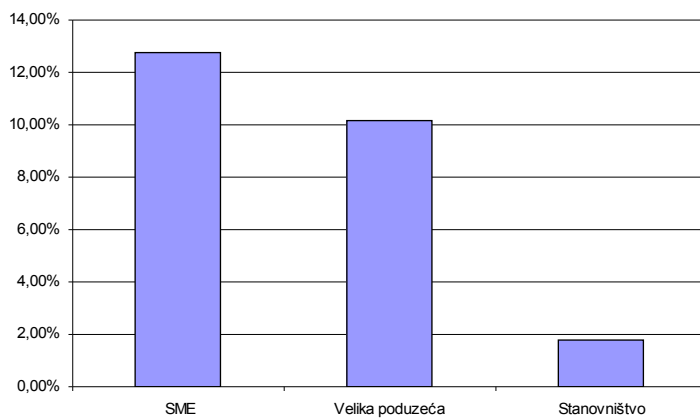
Očite su implikacije za politiku kamatnih stopa. Kamate sadrže premiju rizika. Premija rizika kompenzira očekivane gubitke. Zbog toga recesijski udar rizika kakav smo vidjeli na slici 11. može biti tako snažan da na neko vrijeme onemoguću kreditnu aktivnost. Naime, ponekad nije moguće varirati kamatne stope u kratkom roku proporcionalno promjeni očekivanoga gubitka. Pretpostavimo da banka koja bi na portfelj jednogodišnjih zajmova prije obračuna premije rizika zaračunala kamatnu stopu od 6%, u zadnjoj godini prije recesije očekuje gubitak od 3%, a u recesijskoj godini gubitak od 8%. Takva bi banka u zadnjoj godini prije recesije obračunala aktivnu kamatnu stopu od 9,2%, a u recesijskoj godini 14,5%. Opisani kompenzirajući skok kamatne stope često nije moguće izvesti zbog toga što kvalitetna potražnja na tako visokim razinama kamatnih stopa nestaje

(negativna selekcija dužnika). Zbog toga treba proći neko vrijeme dok se obostrana očekivanja kreditora i potencijalnih dužnika ne stabiliziraju na razini koja će ponovo omogućiti kreditiranje.

Banke očekuju da će početak kreditnoga oporavka u 2010. biti najviše izražen upravo u SME segmentu.

Na tragu ove rasprave zanimalo nas je kako anketirane banke gledaju na kreditiranje SME segmenta u 2010. godini. Ako su najveći očekivani udari recesije apsorbirani 2009. očekivali bismo vidjeti određeni optimizam banaka u pogledu kreditiranja u 2010. i obratno. Šest banaka koje predstavljaju gotovo trećinu tržišta dostavilo nam je svoje planove za 2010. godinu. Podatci na slici 12. pokazuju da ove banke u 2010. očekuju dinamičan oporavak kreditiranja sektora poduzeća, a posebno SME segmenta. Primjetan je nastavak stagnacije kada je riječ o kreditiranju sektora stanovništva.

Slika 12. Očekivane stope rasta kreditne izloženosti pojedinim sektorima 2010. u odnosu na 2009. za uzorak anketiranih banaka



Izvor: Dodatak B.

III. Umjesto zaključka: rasprava o politikama

U uvodu je istaknuto da postoje dva gledanja na vladine mjere prema SME. Jedno je gledanje usmjereno na rizike odnosno smanjenje čimbenika u okružju koji utječu na rizike SME segmenta (mjere za poticanje poduzetništva, relaksacija regulacije i sl.). Drugo je gledanje usmjereno na interakciju između financijskih posrednika i malih poduzeća, odnosno na intervenciju na financijskom tržištu (subvencije kamata, garancije i sl.). Dva pogleda na problem rizičnosti SME segmenta međusobno se ne isključuju, ali u vođenju svake praktične politike postavlja se pitanje koje bi mjere trebale imati prioritet.

U Hrvatskoj je kroz instrumente HAMAG-a i HBOR-a naglasak do sada bio na izravnome utjecaju na financijske transakcije. Kriza je međutim pokazala

da te mjere imaju prociklički karakter. To znači da u dobrim vremenima potiču pristup kreditima (koji ionako tada postoji), dodatno doprinose zaduženju SME segmenta (koji ionako ima premalo kapitala u odnosu na dug), dok u lošim vremenima, zbog naglo rastućih rizika, takve mjere nemaju nikakav izravni učinak jer problem rizika eskalira eruptivnom snagom koja premašuje njihove korektivne potencijale.

Vrijeme je za razmatranje inovativnijih mjera poticanja SME, posebno u dijelu zaštite potraživanja (naplata) i porezne stimulacije rasta kapitala.

Zbog toga je ova kriza pokazala, a i ova analiza to potvrđuje, da je nedostatak kapitala ključni problem sektora malih i srednjih poduzeća. U tom smislu, najavljene mjere poticanja fondova rizičnog kapitala predstavljaju korak u pravom smjeru.

Međutim, fondovi rizičnog kapitala ne mogu zamijeniti sustavne mjere. Djelovanje fondova bit će fokusirano na vrlo mali broj tvrtki (na zanemarivo malen broj gledano u postotku ukupnoga broja SME). Stoga, pored uobičajenih mjera za poticanje poduzetništva i investicijske klime o kojima ovdje nećemo pobliže raspravljati, treba raspravljati o sustavnim mjerama koje su u nekim zemljama imale pozitivan učinak na kapitalnu snagu SME:⁹

- poseban režim odgođenog plaćanja poreza na dobit – porez se plaća tek prigodom isplate dobiti, tj. ne plaća se dok je dobit zadržana u poduzeću (Estonija, Švedska)
- zaštitna kamata – određeni se postotak kapitala priznaje kao trošak koji umanjuje osnovicu za obračun poreza na dobit čime se izjednačava porezni tretman glavnice i duga (ova je mjera bila u primjeni u Hrvatskoj za sva poduzeća u drugoj polovici 90-tih, ali je ukinuta, a Belgija i Nizozemska ju primjenjuju od 2006. samo za mala i srednja poduzeća)
- manje stope poreza na dobit za SME zavisno o razini zadržane zarade – veći razmjer zadržane zarade znači nižu stopu po kojoj poduzeće plaća porez na dobit
- posebna zaštita prava naplate potraživanja (vidjeti okvir)

Europska regulacija kašnjenja s plaćanjima

Europska regulacija kašnjenja s plaćanjima donesena je 2000. (Direktiva 2000/35/EC) upravo s ciljem zaštite prava malih i srednjih poduzetnika koji ne raspolažu dovoljnim vlastitim resursima za efikasnu pravnu zaštitu. U preambuli Direktive istaknuto je da razlike u pogledu mogućnosti naplate onemogućavaju uspostavu jedinstvenog europskog tržišta. Mjere koje su uvedene Direktivom odnose se na: (a) obvezno plaćanje zatezne kamate u slučaju kašnjenja s plaćanjem, čak i ako ista nije ugovorena, (b) uvođenje pojma „nepoštene prakse“ u plaćanjima, koju treba ukinuti, (c) uvođenje prava vlasništva nad isporučenim dobrima sve dok ista nisu plaćena u cijelosti, (d) uvođenje obveze zemalja članica da osiguraju provedbu procedure prisilne naplate (ako ista nije osporena) u razdoblju od 90 dana nakon dana pokretanja postupka. Godine 2009. predložene su izmjene i dopune Direktive. Izmjene i dopune polaze od ključne uloge javnog sektora pa se tako predlaže uvođenje obveze plaćanja u roku od 30 dana za javni sektor. Predlaže se i proširenje kazne za neplaćanje (pored obveza plaćanja zatezne kamate) za nadoknadu troškova i jednokratnu kaznu u iznosu od 5% iznosa kašnjenja
<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/552>

⁹ European Commission (2008) i A „Small Business Act“ for Europe.

Razlozi za poseban porezni tretman i posebnu zaštitu prava naplate SME na prvi pogled nisu jasno vidljivi. Međutim, treba uzeti u obzir činjenicu da ostvarenje prava nije besplatno i da svi sudionici na tržištu nisu u jednakom položaju. Ako se uzmu u obzir transakcijski troškovi i oportunitetni troškovi koji su objašnjeni na 14. stranici, onda ćemo zaključiti da se isti problemi ne odražavaju samo u problemima s naplatom, nego i u problemima s poreznom optimizacijom. Zbog toga ima smisla razmišljati o mjerama kojima bi se pokušalo ukloniti te distorzije i pomoći malim i srednjim poduzetnicima da razviju kapital svojih tvrtki.¹⁰ Oni zaslužuju takav pokušaj jer, podsjetimo, četiri petine rasta zaposlenosti u sektoru poduzeća od 2002. do 2008. došlo je iz sektora malih i srednjih poduzeća.

Treba razmatrati i sve druge mjere koje adresiraju identificirane slabosti segmenta. Mjere nikako ne smiju usporiti izlazak neuspješnih poduzetnika s tržišta; naprotiv, moraju ga ubrzati.

Anketa banaka potvrđuje da su problemi nedostatnoga kapitala i teškoća u naplati povezani čimbenici ključni za razumijevanje problema. To potvrđuje i kvalitativni dio ankete (Dodatak B) u kojemu su banke pitane o tome postoje li neki uzroci problema u poslovanju segmenta SME koji su specifični za poslovanje u Hrvatskoj. Svi menadžeri rizika koji su odgovorili na taj dio upitnika ukazali su na vezu između poteškoća u naplati i premalo kapitala SME: poteškoće u naplati izravno i neizravno umanjuju kapital i razvojnu sposobnost SME.

Osim toga, bankari su ukazali na to da su SME prvi na udaru konkurencije iz sive ekonomije, u čemu trošak rada predstavlja poseban problem. Problem se može riješiti samo povećanjem neoporezivoga dijela dohotka.

Naposljetku, bankari ukazuju na to da model subvencioniranja kamate nije ni izbliza tako učinkovit kao model participacije u riziku (parcijalne državne garancije za kredite malim i srednjim poduzećima). Samo ovaj drugi model može pokrenuti kreditiranje u lošim vremenima. Pritom naglašavaju da mjere i poticaji ne mogu razriješiti sve probleme u sektoru. Segment SME je segment koji uvijek i svuda najviše oscilira tijekom poslovnoga ciklusa, što znači da se najbrže napuše u uzlaznoj fazi i jednako brzo ispuše u silaznoj fazi. Kriza je stoga razdoblje u kojem veliki broj malih i srednjih poduzetnika mora napustiti tržište, a na vladi je da regulacijom taj izlazak učini što bržim i lakšim. Osim posebne regulacije načina izlaska s tržišta (stečaj, likvidacija), veoma je važno da vlada i kreatori javnoga mnijenja promoviraju društveno prihvaćanje ideje prekida poduzetničkog pothvata. Neuspjeh je normalan, pa čak i poželjan način za stjecanje iskustva, i na vladi je da stvori takav sustav koji će poduzetnicima otvarati vrata za ponovne pokušaje.

Problemi nelikvidnosti i nedovoljne kapitaliziranosti SME u ovoj su krizi svom snagom (ponovno) isplivali na površinu. Iako su isti problemi obilježili

¹⁰ De Soto (2000) govori upravo o razvoju kapitala odnosno razumijevanju čimbenika koji pogoduju razvoju kapitala, kao o kritičnom razvojnom faktoru u kapitalističkom društvu.

krizu potkraj 90-tih, kreditno obilje koje je u međuvremenu prevladalo, gurnulo je te probleme u drugi plan. Stekao se krivi dojam da su institucionalne strukture toliko ojačane da se problem ne može ponoviti, barem ne u mjeri u kojoj ga pamtimo od prije deset godina. Jednim dijelom to je točno. Statistički podatci o nelikvidnosti izgledali su lošije potkraj 90-tih nego danas. Međutim, poteškoće u naplati i pristupu financiranju još uvijek su puno veće nego u razvijenim zemljama i zbog toga prijete normalnom funkcioniranju tržišnoga gospodarstva.

Poseban je problem u tome što poteškoća nerijetko proizlazi iz šire shvaćenoga javnog sektora. Javni sektor zbog razmjerne veličine izravno ili neizravno utječe na većinu SME, a zbog lošeg financijskog planiranja, politizacije, korupcije i nepostojanja dovoljne financijske discipline, uzrokuje fluktuacije likvidnosti koje teško pogađaju nedovoljno kapitalizirane SME. Zbog toga su i neki strani promatrači zaključili da je riječ o hrvatskoj specifičnosti koja može objasniti dubinu i trajanje krize (Schoenfelder, 2009). Stoga je očito da je za uspješan nastup hrvatskoga gospodarstva (ne samo malog!) na jedinstvenom Europskom tržištu ključno pokretanje kampanje koja će brzo, efikasno i jednom zauvijek iskorijeniti financijsku nedisciplinu koja je utkana duboko u pore funkcioniranja hrvatskoga gospodarstva.

Literatura

Bartlett, W. i V. Bukvič (2001): „Barriers to SME Growth in Slovenia.“
MOCT – MOST 11: 177-195.

Commission of the European Communities (2008): „Think Small First. A Small Business Act for Europe.“
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm

De Soto, H. (2000): The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else. New York: Basic Books.

EIM / Panteia (2009): Annual Report on EU Small and Medium-Sized Enterprises.
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/sme_perf_review/doc_08/spr08_annual_reporten.pdf

European Commission (2003): „The new SME definition: User guide and model declaration.“
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf

European Commission (2008): „Effects of Tax Systems on the Retention of Earnings and the Increase of Own Equity.“
http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=3403

HGK (2009): Malo gospodarstvo.
http://www2.hgk.hr/en/depts/industry/Malo_gospodarstvo_2009.pdf

High Tech Federation (2005): „Towards a European Small Business Act for innovative growth companies“ <http://www.hitech-sme.org/downloads/FullVersion.pdf>

Schoenfelder, B. (2009): „Vulnerability and Resilience: The Impact of the 2008/09 Crisis on Three Post-Communist Countries (Croatia, Slovakia, Bulgaria) Compared. Druga ekonomska konferencija ZSEM 6. 11. 2009.“
http://www.zsem.hr/site/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=170&Itemid=99999999

Shane, S. A. (2008): The Illusions of Entrepreneurship. The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By. New Heaven & London: Yale University Press.

DODATAK A

Kriteriji za definiciju mikropoduzeća, malih i srednjih poduzeća

Prema Zakonu o računovodstvu (NN 109/07), mali su poduzetnici oni koji ne prelaze dva od sljedećih uvjeta: (a) uvjet ukupne aktive 32,5 milijuna kuna, (b) uvjet prihoda 65 milijuna kuna i/ili (c) uvjet prosječnoga broja 50 radnika tijekom poslovne godine. Srednji poduzetnici su oni koji prelaze barem dva od gornja tri uvjeta, ali ne prelaze dva od sljedeća tri uvjeta: (a) ukupna aktiva im je 130 milijuna kuna ili veća, (b) prihod im je 260 milijuna kuna ili veći, a (c) prosječni broj radnika tijekom poslovne godine im je 250 ili veći. Veliki su oni poduzetnici koji prelaze barem dva od tri prethodna uvjeta.

Međutim, ova se definicija u prošlosti često mijenjala. Prema Zakonu o računovodstvu (NN 146/05), mali su poduzetnici oni koji ne prelaze dva od sljedećih uvjeta: (a) uvjet ukupne aktive 27 milijuna kuna, (b) uvjet prihoda 54 milijuna kuna i/ili (c) uvjet prosječnoga broja 50 radnika tijekom poslovne godine. Srednji poduzetnici su oni koji prelaze barem dva od gornja tri uvjeta, ali ne prelaze dva od sljedeća tri uvjeta: (a) ukupna aktiva im je 108 milijuna kuna ili veća, (b) prihod im je 216 milijuna kuna ili veći, a (c) prosječni broj radnika tijekom poslovne godine im je 250 ili veći. Veliki su oni poduzetnici koji prelaze barem dva od tri prethodna uvjeta.

Prema Zakonu o računovodstvu (NN 92/90), mali poduzetnici su oni koji ne prelaze dva od sljedećih uvjeta: (a) uvjet ukupne aktive 2 milijuna DEM, (b) uvjet prihoda 4 milijuna DEM i/ili (c) uvjet prosječnoga broja 50 radnika tijekom poslovne godine. Srednji poduzetnici su oni koji prelaze barem dva od gornja tri uvjeta, ali ne prelaze dva od sljedeća tri uvjeta: (a) ukupna aktiva im je 8 milijuna DEM ili veći, (b) prihod im je 16 milijuna DEM ili veći, a (c) prosječni broj radnika tijekom poslovne godine im je 250 ili veći. Veliki su oni poduzetnici koji prelaze barem dva od tri prethodna uvjeta.

EU kriteriji (EC, 2003) isti su kao hrvatski (broj zaposlenih, prihod i aktiva), ali postoje četiri važne razlike u njihovoj primjeni. Prvo, u određivanju kategorije poduzetnika ne mogu se uzeti bilo koja dva od tri kriterija, već jedan mora biti broj zaposlenih. Dakle, poduzeće mora zadovoljiti kriterij broja zaposlenih i barem jedan od druga dva kriterija: kriterij prihoda ili kriterij aktive. Drugo, kriterij broja zaposlenih postavljen je na dva praga kao i u Hrvatskoj (50 i 250 zaposlenih), no EU koristi i treći prag na 10 zaposlenih jer ima četiri, a ne tri kategorije (EU uvodi i kategoriju mikropoduzeća). Treće, EU isključuje definicijske pragove broja zaposlenih (10, 50 i 250, što znači da su razredi do a uključivo i 9, do a uključivo i 49 te do a uključivo i 249), dok su oni u hrvatskoj definiciji uključeni. Četvrto, vrijednosni pragovi prihoda i aktive su (očekivano zbog veličine ekonomije) nešto veći u EU nego u Hrvatskoj. Također, EU kriteriji uključuju i kriterij neovisnosti o drugim kompanijama.

Usporedba vrijednosnih parametara definicije SME u Hrvatskoj* i EU

	Hrvatska			EU		
	Zaposleni	Prihod mln E	Aktiva mln E	Zaposleni	Prihod mln E	Aktiva mln E
Srednji	≤250	≤35,6	≤17,8	<250	≤50	≤43
Mali	≤50	≤8,9	≤4,5	<50	≤10	≤10
Mikro	/	/	/	<10	≤2	≤2

* Konverzija hrvatskih vrijednosnih kriterija po tečaju 7,3 kuna za euro. Definicija SME u Hrvatskoj prema Zakonu o računovodstvu (Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva usvaja klasifikaciju EU).

DODATAK B

Anketa banaka

Na anketu upućenu članicama HUB-a odgovorilo je 10 banaka čiji ukupni tržišni udjel mjeren prema kriteriju ukupne aktive prema nerevidiranim podacima na dan 31.12.2009. iznosi 87,7%.

Banke su upitane o ukupnoj izloženosti, klasifikaciji plasmana u kategorije B i C i visini rezerviranja za tri tržišna segmenta: SME, velika poduzeća i stanovništvo. Pitanje se odnosilo na stanja s datumima 31.12.2008. i 31.12.2009. te na očekivanja prema budgetiranim veličinama za 31.12.2010.

Šest banaka s ukupnim tržišnim udjelom od 29,2% dostavilo je sve tražene podatke.

Dvije banke s ukupnim tržišnim udjelom od 31,3% nisu dostavile samo očekivane vrijednosti za 2010. Ukupni tržišni udjel banaka iz ove i prve grupe iznosi 60,5%, pri čemu osam banaka iz ovih dviju skupina uključuje čak četiri od šest najvećih banaka te dvije male i dvije srednje banke. Stoga se rezultati za 2008. i 2009., koji obuhvaćaju osam banaka s ukupnim tržišnim udjelom od 60,5%, mogu smatrati visoko reprezentativnima za bankovni sustav u cjelini.

Još dvije banke s ukupnim tržišnim udjelom od 27% dostavile su podatke samo za SME segment.

Pet banaka poslalo je odgovore na opcijski dio upitnika.

Izvorni anketni upitnik prikazan je na sljedećoj stranici:

Banka: (upisati naziv banke)

Upitnik popunio: (kontakt osoba, e mail)

UPITNIK

o rizičnosti tržišnog segmenta malih i srednjih poduzeća (SME) – veljača 2010.

I. DIO

u milijunima kuna	Svi klijenti (bez države i financijskih institucija)	Samo SME	Velika poduzeća	Gradani
1	2=3+4+5	3	4	5
Ukupna izloženost kreditnom riziku (bilančna i izvanbilančna)				
31. 12. 2008.				
31. 12. 2009.				
31. 12. 2010.*				
Ukupna izloženost klasificirana u razrede B i C (bilančna i izvanbilančna)				
31. 12. 2008.				
31. 12. 2009.				
31. 12. 2010.*				
Stanje rezervacija za identificirane gubitke na kraju godine				
31. 12. 2008.				
31. 12. 2009.				
31. 12. 2010.*				
Neto trošak rezervacija za kalendarsku godinu**				
31. 12. 2008.				
31. 12. 2009.				
31. 12. 2010.*				

* upišite vašu subjektivnu očekivanu vrijednost (koja se može, ali i ne mora razlikovati od vrijednosti predviđene službenim dokumentima/budžetom banke)

** ako je iznos rashoda po ovoj osnovi veći od prihoda, kao što je uobičajeno, unesite iznos s pozitivnim predznakom; ako je iznos prihoda veći od rashoda, unesite iznos s negativnim predznakom.

Važne napomene: (1) *Segment SME je segment malih i srednjih poduzeća kako je definiran vašom poslovnom praksom (kreditnom politikom, IT sustavom i sl.). Isto se odnosi na druge tržišne segmente na koje se odnosi upitnik. Molimo vas da odgovore upisujete za segmente za koje su vam podatci trenutno raspoloživi bez obzira na kriterije veličine i druge kriterije zbog kojih se granice tržišnog segmenta SME mogu razlikovati od banke do banke.* (2) *Formula 2=3+4+5 znači da bi se tri segmenta za koja tražimo podatke trebala zbrajati kao „svi klijenti“.* (3) *U slučaju eventualnog problema s pristupom podacima molimo vas da minimalno popunite podatke za sve klijente i SME te povijesne podatke za 2008. i 2009. godinu..*

II. DIO (opcijski)

Na drugoj stranici ovoga upitnika pronaći ćete specifična pitanja koja se odnose na segment SME. Odgovore na ova pitanja upisujete u slobodnom formatu, po volji, ne ograničavajući se raspoloživim prostorom. Ne morate odgovoriti ni na jedno pitanje, možete odgovoriti samo na neka pitanja, a bit ćemo Vam zahvalni ako odgovorite na sva pitanja. **Puno Vam hvala na suradnji!**

1. Postoje li neki uzroci problema u poslovanju tržišnog segmenta SME koji su specifični za poslovanje tog segmenta u Hrvatskoj (u usporedbi s drugim zemljama Srednje Europe)?
2. Koje su ključne mjere koje bi vlada RH i/ili HNB i/ili neka druga institucija mogle poduzeti radi olakšanja poslovanja SME u uvjetima krize?
3. Jesu li tijekom ove krize kreditne politike prema SME segmentu postrožene jednako, više ili manje nego prema drugim tržišnim segmentima?
4. Ovih se dana očekuje operativni početak intervencije mjerama vlade RH u proces kreditiranja. Očekujete li veliki interes vaših SME klijenata za pristup takvim kreditima?
5. Koje bi se druge mjere mogle primijeniti radi pomoći malim i srednjim tvrtkama u kriznim vremenima?