

RADIONICA:
7 koraka do kredita
ili
kako koristiti kredit za
financiranje poslovanja?



- ❑ Razumijevanje procesa traženja i odobravanja kredita kao izvora financiranja rasta i razvoja poslovanja.
- ❑ Razumijevanje analize kreditnog zahtjeva i procesa odlučivanja o odobrenju kredita.
- ❑ Stjecanje znanja i vještina potrebnih za natjecanje, pregovaranje i korištenje kredita, te kontrolu otplate obveze.
- ❑ Općenito, povećanje *financijske pismenosti* radi uspješnog samostalnog poslovanja.



INTERES PODUZETNIKA

- ❑ Tržišno vrijedna imovina
- ❑ Dugoročni izvor prihoda
- ❑ Ulaganjem stvoriti dodatnu korist
 - ❑ vlasniku
 - ❑ drugima



INTERES KREDITORA

- ❑ Sposobnost zaduživanja
 - ❑ vlasnika
 - ❑ poslovanja
- ❑ Sposobnost povrata kredita
- ❑ Osiguranje
- ❑ Drugo
 - ❑ poštivanje zakona
 - ❑ povezanost osoba



Uvod (2)

- ❑ Kreditori nemaju interes financirati poslovanje
- ❑ Potrebno im je mnogo vremena za očitovanje po kreditnom zahtjevu
- ❑ Imaju vrlo stroge zahtjeve vezane uz osiguranje



Trebam samo 100 tisuća kredita za ulaganje u poslovanje i ostvariti ću 10 puta veću vrijednost prihoda

A što ako poslovanjem ne bude moguće vratiti niti 100 tisuća kredita ???

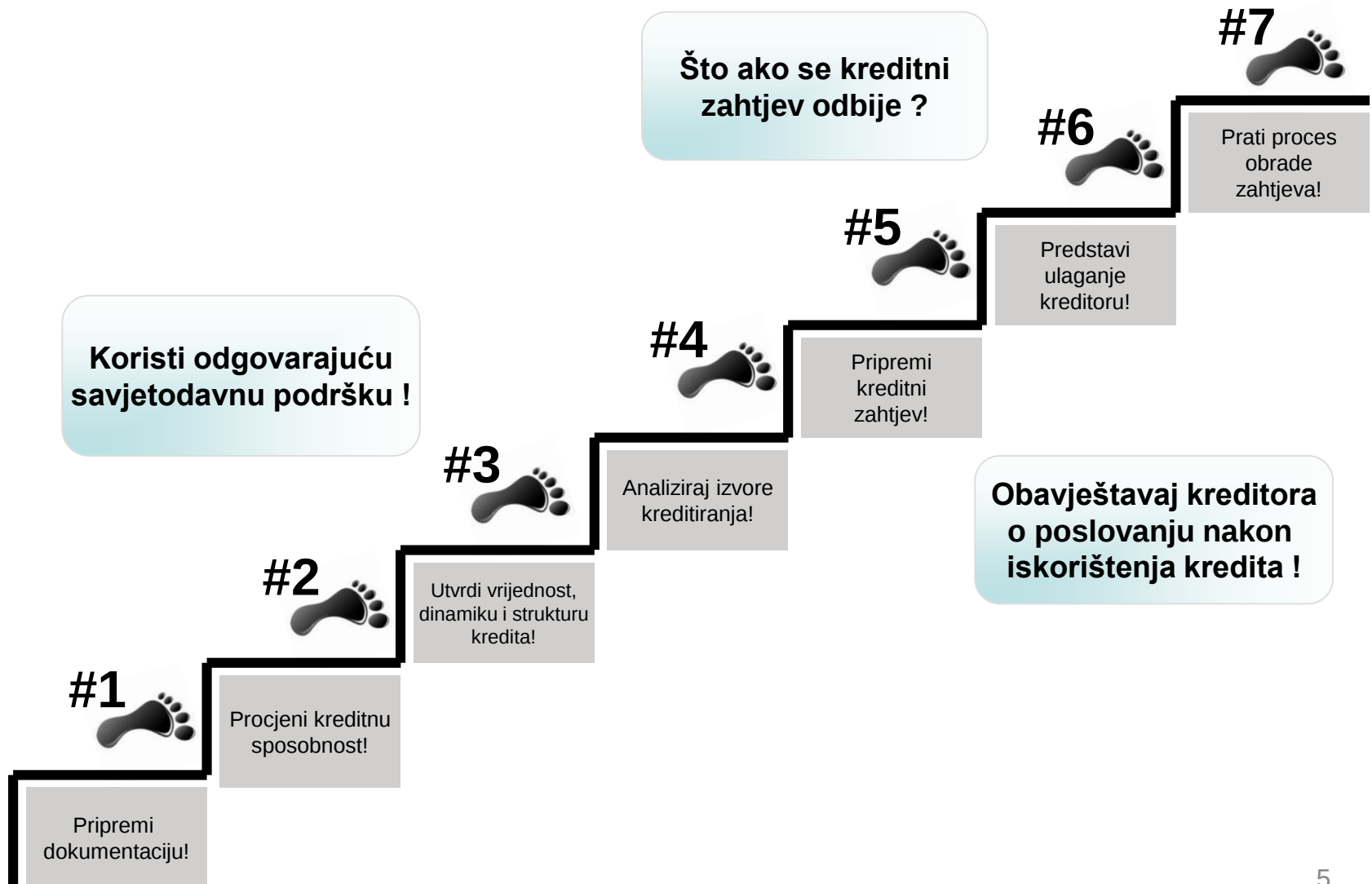


- ❑ Skloni su izbjegavanju rizika
- ❑ Traže višestruke izvore naplate potraživanja
- ❑ Posluju u utvrđenom regulacijskom okviru
- ❑ Odgovorni su za potpunost kreditne dokumentacije

Ne postoji PRAVO na kredit niti OBVEZA kreditiranja !
Postoje samo PREGOVORI i PREGOVARANJE o kreditiranju !



Kreditiranje poslovanja: proces



#1



Pripremi
dokumentaciju!

KOJU?

- ☐ O poduzetniku
- ☐ O poslovnom subjektu
 - ☐ statusnu
 - ☐ financijsku
- ☐ O instrumentima osiguranja
- ☐ Ostalo



ŠTO SE PROCJENJUJE?



- ☐ Odgovornost
- ☐ Pouzdanost
- ☐ Komunikativnost
- ☐ Vjerodostojnost
- ☐ Odnos prema poslovanju
(zaposlenici, dobavljači, kupci...)



ZAKONSKI OKVIR

- ❑ Pravni oblik poslovanja
 - ❑ Upis u registar, osnivački akti
- ❑ Vlasnička struktura i odnosi
 - ❑ Upitnik o povezanim osobama
- ❑ Djelatnost poslovanja
 - ❑ Razvrstavanje djelatnosti
- ❑ Ovlaštenje potpisa
 - ❑ Potpisna dokumentacija
- ❑ Porezni status
 - ❑ Osobni identifikacijski broj



O poslovanju (2)

POSLOVANJE - POVIJEST

- ☐ Glavna obilježja poslovanja i uspješnost
- ☐ Pozicija na tržištu
- ☐ Položaj u odnosu na konkurenciju
- ☐ Urednost u podmirivanju obveza
- ☐ Mogućnost zaduživanja

DOKUMENTACIJA

- ☐ Godišnji izvještaji (za 2 zadnje godine)
- ☐ Podaci o bonitetu i solventnosti
- ☐ Kupci, dobavljači, zalihe, obveze po kreditima i druge obveze
- ☐ Kreditno izvješće



O poslovanju (3)

POSLOVANJE - PLAN

- ❑ Namjena ulaganja
- ❑ Iznos i struktura ulaganja
- ❑ Vlastiti udio - podjela rizika
- ❑ Procjena tržišta prodaje i nabave
 - ❑ **konkurencije**
- ❑ Sposobnost otplate
- ❑ Rizici ulaganja

DOKUMENTACIJA

- ❑ Poslovni plan (investicijska studija)
 - ❑ predračunska vrijednost i struktura ulaganja (troškovnik, ponude...)
 - ❑ analiza tržišta, projekcija prodaje, uspješnosti, imovine
- ❑ Zakonski okvir ulaganja
 - ❑ gradnje (dozvole)
 - ❑ utjecaj na okolinu



KAKO?

#2



Procijeni
kreditnu
sposobnost!

- ❑ Razumjeti financijska izvješća
- ❑ Objektivno procijeniti dobre i manje dobre strane kreditnog zahtjeva
- ❑ Obrazložiti negativne pokazatelje poslovanja



Procjena: elementi (1)

OSIGURANJE

- ❑ Imovina poslovnog subjekta:
 - ❑ nekretnine
 - ❑ pokretnine
 - ❑ kratkotrajna imovina
- ❑ Vrijednost
 - ❑ knjigovodstvena
 - ❑ tržišna
 - ❑ umanjena
- ❑ Dokaz o vlasništvu (povijesni izvadak)
- ❑ Tereti (tko? koliko?)

ZADUŽENOST

- ❑ Zaduženost vlasnika:
odnos vrijednosti osobne imovine i obveza
- ❑ Kreditna sposobnost vlasnika
- ❑ Urednost u podmirivanju obveza



Procjena: elementi (2)

POSLOVNE SPOSOBNOSTI

- ❑ Raspoloživa znanja i vještine:
 - ❑ rukovođenje poslovanjem
 - ❑ odnosi sa kupcima, dobavljačima, zaposlenicima
 - ❑ razvijenost stručne podrške (razvoja, pravne, financijske, računovodstvene, IT...)
 - ❑ iskustvo, reference, vještina pregovaranja
- ❑ Ulaganje u obrazovanje i osposobljavanje (vlastito, zaposlenika)

RIZICI POSLOVANJA

- ❑ Ulaganje u razvoj (proizvoda, usluga, tehnologije, procesa proizvodnje...)
- ❑ Izloženost promjenama u zakonskom okviru poslovanja
- ❑ Interes konkurencije za djelatnost poslovanja
- ❑ Mogućnost upravljanja odnosima s kupcima i dobavljačima



ŠTO?

#3



Utvrdi vrijednost,
dinamiku i
strukturu kredita!

- ❑ Predmet ulaganja
- ❑ Predračunska
vrijednost ulaganja
- ❑ Struktura ulaganja
- ❑ Dinamika ulaganja



Trebam između 50 i
60 tisuća za
financiranje ulaganja,
ali, sigurnosti radi,
neka bude 75 tisuća!



DOKUMENTACIJA

- ☐ Predugovor (ugovor) o kupnji
- ☐ Troškovnik građevinskih i zanatskih radova
- ☐ Ponude (predračuni)
- ☐ Procjena (već izvršenih ulaganja)
- ☐ Procjena obrtnih sredstava

Struktura ulaganja

U ŠTO SE ULAŽE?

- ☐ Utvrđivanje pojedinačnih stavki ulaganja u:
 - ☐ dugotrajnu imovinu
 - ☐ kratkotrajnu imovinu (obrtna sredstva)
- ☐ Iznosi iz priloženih dokumenata
- ☐ Navedeni uvjeti plaćanja

IZ KOJIH IZVORA?

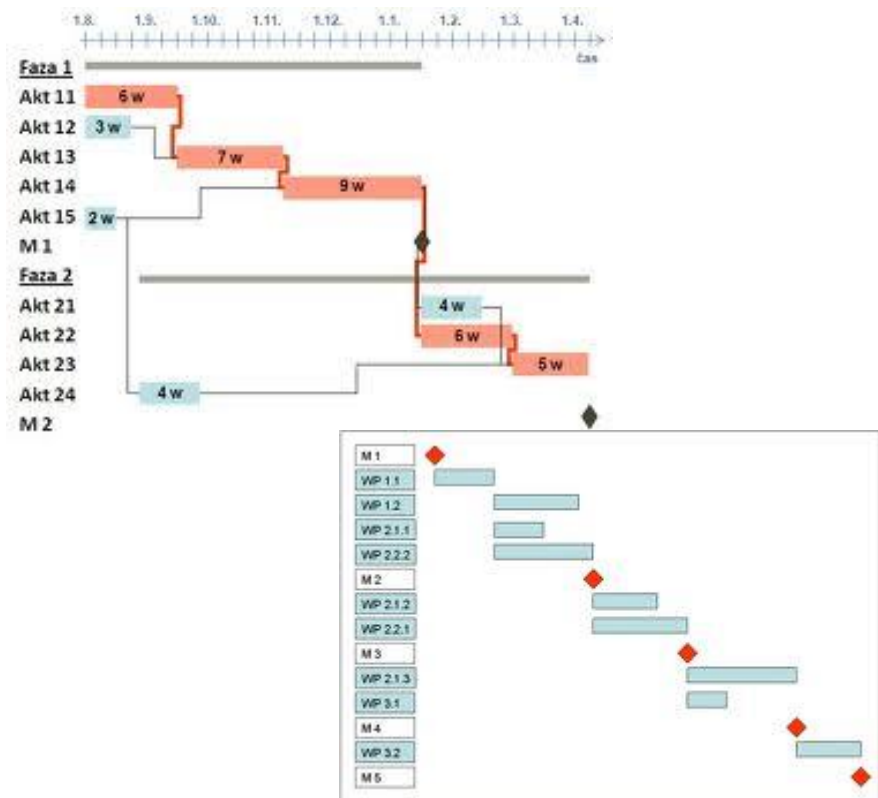
- ☐ Vlastita sredstva
- ☐ Dugoročni kredit
- ☐ Drugi izvori (koji?)



VAŽNO!!!

- ❑ Pravovremeno osigurati potrebna sredstva
- ❑ Kontrolirati proces ulaganja
- ❑ Kontrolirati troškove
- ❑ Pokazati ozbiljnost i vjerodostojnost namjere

ALATI



#4



Analiziraj izvore
kreditiranja!

ODABERI!

- ☐ Poslovnu banku
 - ☐ mala / velika
 - ☐ postojeći klijent / novi klijent
- ☐ Program kreditiranja
 - ☐ opći - komercijalni
 - ☐ namjenski
- ☐ Informiraj se,
usporedi i odaberi



MALE / VELIKE

- ☐ **Lokalne banke (male)**
 - ☐ usmjerene lokalnom gospodarstvu
 - ☐ sklonije pojedinačnom pristupu poduzetnicima
 - ☐ ograničene ponude usluga
- ☐ **Nacionalne i globalne (velike)**
 - ☐ brojne i raznovrsne ponude usluga
 - ☐ veća financijska snaga

POSTOJEĆI / NOVI KLIJENT

- ☐ **Prednost za kreditora:**
 - ☐ dobro poznavanje poduzetnika, poslovanja i djelatnosti
 - ☐ uvid u poslovnu dokumentaciju
- ☐ **Prednost za poduzetnika:**
 - ☐ razumijevanje i povjerenje
 - ☐ savjetovanje u ranoj fazi pripreme ulaganja



KAKO!!!

#5



Pripremi
kreditni
zahtjev!

Može li bez
kreditnog zahtjeva?



Kreditni zahtjev je ili nije poslovni plan???



Kreditni zahtjev / poslovni plan: Jesu li potrebni?

DA, UGLAVNOM

- ☐ Uglavnom su dio tražene kreditne dokumentacije
- ☐ Posebno se traže za:
 - ☐ poduzetnike početnike ili nove klijente banke
 - ☐ financijski nedovoljno snažne poslovne subjekte
 - ☐ pojedine (ciljane) skupine poduzetnika

NE, IZNIMNO

- ☐ Ako poslovni subjekt:
 - ☐ ima višegodišnju povijest poslovanja
 - ☐ dugogodišnji je klijent
 - ☐ ima stabilan novčani tok
 - ☐ ima dobru kreditnu povijest
- ☐ Prema standardnom obrascu



#6



Predstavi
ulaganje
kreditoru!

- ☐ Dogovoriti predstavljanje
 - ☐ sebe kao vlasnika
 - ☐ ulaganje
- ☐ Pripremiti izlaganje
 - ☐ sažeto
 - ☐ jasno
 - ☐ točno
- ☐ Pripremiti se za dodatna objašnjenja i pitanja kreditora



#7



Prati proces
obrade
zahtjeva!

- ❑ Osiguraj tražene dodatne informacije!
- ❑ Pokaži spremnost na suradnju!
- ❑ Nemoj požurivati obradu zahtjeva!



Savjetodavna pomoć

Koristiti ili ne?

❑ Odluka ovisi o:

- ❑ procjeni vlastitog znanja i vremena poduzetnika
- ❑ odnosa troškova i očekivane koristi.
- ❑ Ne može se prenijeti na konzultanta donošenje poslovnih odluka, niti odgovornost za realizaciju.
- ❑ Usluga savjetovanja odnosi se na cjelinu procesa, od ulaganja do početka redovnog poslovanja.

SVAKAKO:
timski rad, poduzetnik je
voditelj tima!

❑ Važna uloga konzultanata

- ❑ dobar uvid u različite mogućnosti financiranja, potrebnih dokumenata i informacija
- ❑ dobra pomoć u provedbi detaljnih analiza i istraživanja (tržišta, tehnologije...)
- ❑ **Ako DA**, svakako treba:
 - ❑ ugovoriti sadržaj, obim i način suradnje
 - ❑ provjeriti reference (djelatnost, realizirani projekti...).

**Profesionalnost je u
suprotnosti s obećanjima!!**



Odbijen kreditni zahtjev

- ❑ Kako razumjeti negativan odgovor?
- ❑ Kako odgovoriti na odbijanje?
- ❑ Što napraviti?
- ❑ **Bez iskazivanja suvišnih emocija** (ljutnje, svađe, uvjeravanja...)
- ❑ **Prepoznati razloge odbijanja** zahtjeva i poruku kreditora:
 - ❑ **Ne, ali...**uz male preinake!
 - ❑ **Ne sada...**možda po uspješno završenoj poslovnoj godini!
 - ❑ **Ne, osim ako...**uz dodatne uvjete i osiguranje!
 - ❑ **Ne zbog...** nekih okolnosti koje utječu na odluku kreditora!



Odbijen kreditni zahtjev (2)



Što dalje?

Izmijeniti i dopuniti zahtjev:

- ☐ dodatnim analizama i informacijama
- ☐ provjerom poslovnog plana, tržišta i visine ulaganja
- ☐ razmatranjem moguće fazne realizacije

Postoje i drugi kreditori!

- ☐ različiti kreditori imaju različite kriterije procjene

Ako nije moguće pronaći kreditora, preispitaj namjeru i ulaganje!

Misli pozitivno!!



HVALA NA PAŽNJI !



***Područni ured za Primorje i Gorski kotar
Voditeljica ureda: Vesna Bartolović Stančić***

***Rijeka, Frana Kurelca 8
Tel: +385 051 321 400, 206 508
Mail: hbor-rijeka@hbor.hr***

www.hbor.hr



Program kreditiranja poduzetnika početnika

Cilj	Kreditiranje novih trgovačkih društava, obrta te otvaranje novih radnih mjesta.
Korisnici kredita	Početnik je onaj koji: • po prvi puta osnivaju trgovačko društvo ili obrt • imaju registriranu djelatnost i mlađi su od 55 godina • nakon realizacije ulaganja, u društvu ili obrtu će biti stalno zaposleni • nisu vlasnici drugog društva ili društva ili suvlasnici s udjelom većim od 30% Korisnici mogu biti i mali i srednji poduzetnici koji posluju kraće od 2 godine.
Visina kredita	• od 80.000,00 – 1.800.000,00 HRK • u pravilu do 85% ukupne investicije bez PDV-a (do 700.000 HRK – 100% ukupne investicije bez PDV-a)
Kamatna stopa	• 2%
Rok otplate	• do 14 godina • uključujući do 3 godine počeka
Namjena kredita	• Osnovna sredstva • Trajna obrtna sredstva (do 30% ukupnog iznosa kredita)

Poduzetništvo mladih



Program kreditiranja poduzetništva mladih

Cilj	Cilj Programa je poticanje osnivanja i razvoja poslovanja malih i srednjih gospodarskih subjekata koji su u vlasništvu hrvatskih državljana u dobnoj skupini do 30 godina života
Korisnici kredita	Trgovačka društva, obrtnici, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, zadruge i ustanove u kojima jedna ili više osoba u dobnoj skupini do 30 godina života posjeduje najmanje 51% kapitala ili su osobe u dobnoj skupini do 30 godina života registrirani vlasnici i čiju upravu vodi osoba u dobnoj skupini do 30 godina.
Visina kredita	• MAX 700.000,00 HRK • do 100% ukupne investicije bez PDV-a
Kamatna stopa	• 2%
Rok otplate	• do 12 godina • uključujući do 2 godine počeka
Namjena kredita	• Osnovna sredstva • Trajna obrtna sredstva (do 30% ukupnog iznosa kredita)

Poduzetništvo žena



Program kreditiranja ženskog poduzetništva

Cilj	Cilj Programa je poticanje osnivanja i razvoja poslovanja malih i srednjih gospodarskih subjekata u većinskom vlasništvu žena, sukladno Akcijskom planu za provedbu Strategije razvoja ženskog poduzetništva u Republici Hrvatskoj (PROVEDBA DO 31.12.2017.)
Korisnici kredita	Fizičke osobe (obrti, OPG) i pravne osobe koje imaju registriranu djelatnost u RH u kojima jedna ili više žena posjeduju najmanje 51% kapitala ili su žene registrirane vlasnice i čiju upravu vodi žena.
Visina kredita	• MAX 700.000,00 HRK • do 100% ukupne investicije bez PDV-a
Kamatna stopa	• 2% godišnje
Rok otplate	• do 12 godina • uključujući do 2 godine počeka
Namjena kredita	• Osnovna sredstva • Trajna obrtna sredstva (do 30% ukupnog iznosa kredita)