Utjecaj institucionalne podrške na razvoj start-up poduzeća u Republici Hrvatskoj

Sanader, Marin

Master's thesis / Diplomski rad

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:699393

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

DIPLOMSKI RAD

UTJECAJ INSTITUCIONALNE PODRŠKE NA RAZVOJ START-UP PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Mentor:

doc.dr.sc. Lana Kordić

Student:

Marin Sanader, bacc.oec.

Split, rujan 2017

SADRŽAJ:

1. UVOD 4

1.1 Problem istraživanja 4

1.2 Predmet istraživanja 7

1.3 Hipoteze 7

1.4 Svrha i ciljevi istraživanja 10

1.5 Metode istraživanja 11

1.6 Doprinos istraživanju 11

1.7 Sadržaj diplomskog rada 12

2. POJAM START-UP PODUZETNIŠTVA I NJEGOV RAZVOJ 12

2.1 Pojam start-up poduzeća 13

2.2 Faze razvoja start-up poduzeća 16

2.3 Uloga start-up poduzetništva u gospodarskom razvoju 20

3. INDUSTRIJSKA POLITIKA EUROPSKE UNIJE 23

3.1 Pojam industrijske politike 23

3.2 Razvoj industrijske politike EU 25

3.3 Utjecaj industrijske politike na mala, srednja i start-up poduzeća 28

3.4 Decentralizirani pristup industrijske politike 31

4. INSTITUCIONALNA PODRŠKA RAZVOJU START-UP PODUZETNIŠTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ 33

4.1 Poduzetnički potporne institucije u RH 33

4.2.1 Poduzetnički potporne javne institucije 34

4.2.2 Poduzetnički potporne privatne institucije 39

4.3 Financijski potporne institucije u RH 39

4.3.1 Financijski potporne javne institucije 41

4.3.2 Financijski potporne privatne institucije i subjekti 43

4.5 Usporedba start-up poduzetništva i institucionalne podrške namijenjene start-up poduzetništvu u razvijenijim zemljama i Republikom Hrvatskom 46

5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE 51

5.1 Metodološki aspekti empirijskog istraživanja 51

5.2 Opće karakteristike uzorka istraživanja 52

5.3 Poticajnost okoline za start-up poduzeća 56

5.4 Testiranje hipoteza 61

6. ZAKLJUČAK **79**
LITERATURA **82**
POPIS TABLICA **87**
POPIS SLIKA **88**
POPIS GRAFIKONA **88**
SAŽETAK **89**
SUMMARY **89**
POPIS PRILOGA **90**

1. UVOD

1.1 Problem istraživanja

Nedostatak posla i neadekvatni razvitak gospodarstva u današnje vrijeme dovodi do sve većeg pesimizma među mlađom populacijom. U nedostatku opcija i prilika ljudi se okreću nekim novim mogućnostima. Jedna od takvih mogućnosti je otvaranje vlastitog poduzeća koja je pozitivna promjena u njihovoj okolini, a samim time poticaj gospodarstvu i otvaranju novih radnim mjesta.

U Republici Hrvatskoj (RH) u 2015. god. otvoreno je 105 029 malih poduzeća s 432 934 zaposlenih. Bitno je uočiti da je 2014. god. otvoreno 102 895 malih poduzeća s 422 238 zaposlenih. U promatranom razdoblju imamo godišnji rast od 2,07% otvorenih malih poduzeća. Te brojke nam ukazuju na porast svijesti o mogućnostima samozapošljavanja koje su direktan odraz stanja u gospodarstvu.[1]

Start-up poduzeće je novo-osnovano poduzeće čija je osnovna djelatnost vezana uz ulaganje u znanje, istraživanje, razvoj, inovacije i kreativne djelatnosti. Strateški plan Ministarstva poduzetništva i obrta navodi kako tek treba definirati kriterije dobivanja statusa start-up poduzeća.[2] Kako bi mogli razlikovati start-up poduzeće od ostalih poduzetničkih pothvata možemo reći da je start-up nedavno osnovano poduzeće sa globalnim potencijalom i globalnim ambicijama.[3] Start-up poduzeće je poduzeće s vrlo ograničenim poslovnim iskustvom, sa često već razrađenim prototipom nekog proizvoda te u većini slučajeva nedostatkom znanja i iskustva kako taj proizvod pretvoriti u novac.[4] Današnji pojam start-up poduzeća podrazumijeva tek osnovano poduzeće koje je u fazi pronalaska tržišta uz posjedovanje velikog potencijala te visokorizičnog poslovanja[5]. European Startup Monitor (ESM) definirao je start-up poduzeća putem 3 slijedeće karakteristike: mlađe je od 10 godina,

[1] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf {03.09.2016.}

[2] Ministarstvo poduzetništva i obrta: Strateški plan Ministarstva poduzetništva i obrta 2016-2018, raspoloživo na:https://poduzetnistvo.gov.hr/UserDocsImages/arhiva/Strategije,%20programi%20i%20zakonski%20akti/STRATESKI%20PLAN%202016-2018.pdf {06.09.2016}

[3] Croatian business angels network: Startup, raspoloživo na: http://www.crane.hr/startup/ {29.08.2016.}

[4] Nikolić, Z., Zorić, D. (2014): *Razvoj start-up kulture u hrvatskoj u funkciji razvoja gospodarstva*, Praktični management, Vol. 5, str. 98

[5] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015): Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na:http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf {10.02.2017}

u svome radu koristi visoku inovativnu tehnologiju te teži značajnom rastu prihoda i broju zaposlenih osoba.[6] Zbog nepostojanja službene definicije start-upova u RH, u ovome se radu kao relevantna uzima potonja definicija.

Svako start-up poduzeće započinje sa poslovnom idejom koju postepeno razvija i oblikuje. Da bi start-up poduzeća dospjela do faze u kojoj se uspješno pozicioniraju na tržište i ostvaruju daljnji rast iznimno je bitno nakon izrade poslovnog plana pristupiti sljedećim koracima. Prvi od tri koraka je *Problem/Solution Fit* u kojem sa analizira je li uopće postoji problem vrijedan rješavanja jer pogrešna procjena dovodi do velikog gubitka novca i vremena. U drugom koraku *Product /Market Fit* postavlja se pitanja je li taj proizvod nešto što ljudi žele i kako zapravo proizvod rješava problem. Ovaj korak je jako bitan jer imati proizvod koji ne rješava određeni problem vrlo teško će omogućiti uspješan izlazak na tržište i daljnji uspjeh poduzeća. Treći korak se naziva *Scale* i kod njega se postavlja pitanje kako ubrzati rast poduzeća. Ova faza veoma je bitna jer ona nastupa nakon uspješne druge faze razvitka proizvoda u kojoj je razvijen proizvod koji rješava određeni problem. Daljnji napori se usmjeravaju prema rastu i razvitku poduzeća i određena vrsta uspjeha u toj fazi je zagarantirana.[7]

Start-up poduzeća u današnje vrijeme najviše su orijentirana na visokotehnološke proizvode odnosno proizvodnju softwarea koji im omogućuje rad u fleksibilnim uvjetima i ovakav tip proizvoda ima najveći potencijal za rast.[8] Upravo orijentiranost na visokotehnološke proizvode je glavna karakteristika koja start-up poduzeća razlikuje od ostalih malih poduzeća na tržištu. Specifičnost start-up poduzeća također je što se njihova vrijednost nalazi u intelektualnom vlasništvu. Zbog svega toga start-up poduzeća, između ostalog, trebaju institucionalnu podršku koja je na neki način prilagođena njihovim potrebama. Prije svega su to savjetovanja, edukacije, mentorstva te pomoć pri ostvarivanju poslovnih kontakata jer poslovanje s proizvodima visoke tehnologije uz eventualni izlazak na inozemno tržište, zahtjeva snažnu podršku.[9]

[6] European Startup Monitor 2016, raspoloživo na: http://europeanstartupmonitor.com/research/methodology/ {05.05.2017.}
[7] Maurya, A. (2012). Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works ,O Reiley Media, CA, str. 8-10.
[8] Klačmer Čalopa, M., Horvat,J. i Lalić, M. (2014): *Analysis of financing sources for start-up companies*, Management, Vol. 19, str. 19.
[9] Šokić, T. (2009): Financiranje start-up poduzeća u Europskoj uniji, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, str. 1.

Činjenica je da u razvijenim zemljama razvoj nije prepušten djelovanju samo tržišnih sila, nego je dominantno pod svjesnom i znanstveno utemeljenom ekonomskom politikom. Pod industrijskom se politikom podrazumijeva strategija koju je oblikovala i pokrenula država, a obuhvaća mehanizam kojim se mogu koordinirati, promatrati i procijeniti odluke vezane uz alokaciju resursa u ekonomiji, te direktnim i indirektnim mjerama utjecati na pokretanje statične alokaciju resursa unutar i između ekonomskih sektora. Industrijska politika treba pridonijeti općem ekonomskom rastu, financijskoj stabilnosti, poboljšanju platne bilance, punoj zaposlenosti te poboljšanju životnih uvjeta. Globalizacija je nametnula potrebu za razvojem novih industrijskih politika. Nove industrijske razvojne politike definiramo kao skup različitih mjera koje su usmjerene na poticanje i regulaciju razvoja novih sektora te pomoć strukturnoj prilagodbi kompanija. Nove industrijske politike su akcije koje Vlada implementira s namjerom da definira pravila i pomogne razvoju mogućnosti. Pritom sve mjere industrijske politike možemo podijeliti u dvije skupine. Prvu čine pravila koja obuhvaćaju institucionalne postavke i određuju pravila igre, a u njih spadaju anti-trust politike, regulacije sektora, zaštita intelektualnog vlasništva, regulative proizvodnje i regulative tržišta rada. Druga skupina odnosi se na mogućnosti, gdje su mjere usmjerene na osiguravanje ekonomskim subjektima da sudjeluju i djeluju u tržišnoj utakmici na najbolji način. One se odnose na osiguravanje dostupnosti materijalne i nematerijalne imovine te na politike za razvoj ljudskog kapitala. Industrijska politika danas se promatra kao nužan seta mjera koje firme koriste da bi se što lakše prilagodile novonastalim uvjetima.[10]

Poduhvat otvaranja novih poduzeća je u većini slučajeva osuđen na neuspjeh i prije samog započinjanja. Razlozi su u lošoj administrativnoj podršci institucija koje velikim brojem nepotrebnih prepreka poduzetnike osuđuje na propast. Veliki problem također predstavlja nepostojanje detaljnih povratnih informacija o doprinosu već postojećih programa kreditiranja kod kreiranja novih radnih mjesta, pokretanju poduzetničkih pothvata i zadržavanju postojećih radnih mjesta. Također okolina u kojoj poduzetnici započinju svoju posao je krajnje nestabilna i donosi puno neočekivanih prepreka. Uz nestabilnu okolinu novim poduzetnicima problem predstavlja sve jača konkurencija koja je svakim danom sve bolja, te kupci koji su sve više moderniji i obrazovaniji te ne praštaju vrlo lako pogreške.[11]

[10] Seoulveda, L. i Amin, Ash. eds (2006): International Handbook on Industrial Policy, Edward Elgar Publishing, str. 321.
[11] Mišura, D.S. (2014): Poduzetnički inkubator – podrška start-up poduzećima i poticatelj gospodarskog razvoja lokalne zajednice – grada Šibenika, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str. 3-4.

1.2 Predmet istraživanja

U skladu s navedenim problemom istraživanja definiran je i predmet istraživanja:
Analiziranje utjecaja financijskih i potpornih institucija u javnom i privatnom vlasništvu na razvitak i osiguravanje stabilnosti start-up poduzeća u RH, te utjecaj okruženja u kojem start-up poduzeća posluju na pristup potporama.

Novoformirana start-up poduzeća su prvenstveno poduzeća kojima nedostaje poslovno iskustvo, znanje u nekim ključnim područjima te poslovne veze. Da bi start-up poduzeća imala svu potrebnu pomoć u svojim početcima veoma je bitno da osim financijske pomoći koju je moguće ostvariti preko raznih financijskih institucija u RH, poduzeća imaju institucionalnu potporu kroz razne programe i usluge. Takva vrsta potpore kroz razne regionalne razvojne agencije, poduzetničke centre, poduzetničke inkubatore, tehnološke parkove, poduzetničke akceleratore i sl. omogućuje da se lakše i brže realizira poslovanje. Također na taj način omogućuje se zaposlenje većeg broja ljudi te veće investicije.[12] Stoga će se istražiti, u literaturi prepoznati, problemi nepoticajnog okruženja koji utječe na učinkovitost dostupnih mjera, financijskih i nefinancijskih, za razvoj start-up poduzeća.

1.3 Hipoteze

Na temelju postavljenog problema i predmeta istraživanja definirane su hipoteze koje će biti testirane kroz empirijski dio rada s ciljem njihova prihvaćanja ili opovrgavanja.

H1) Programi i usluge koje pružaju poduzetničke potporne institucije pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH.

H11) Nefinancijske mjere industrijske politike pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH.

H12) Programi i usluge koje pružaju privatne poduzetničke potporne institucije pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH.

[12] Nikolić, Z., Zorić, D. (2014): *Razvoj start-up kulture u hrvatskoj u funkciji razvoja gospodarstva*, Praktični management, Vol. 5, str. 100.

Razvojem poduzetnički potpornih institucija koje pružaju odgovarajuće usluge mladim poduzetnicima pozitivno se utječe na razvoj svih grana gospodarstva, posebice otvaranje novih poduzeća i razvoj postojećih.[13]

Među najvažnije potporne institucije koje pružaju programe i usluge za razvoj start-up poduzeća spadaju udruge, poduzetnički centri, poslovni i tehnološki parkovi, poduzetnički inkubatori, razvojne agencije, komore, poduzetničke zone, Hrvatski zavod za zapošljavanje (HZZ), Ministarstvo poduzetništva i obrta (MINPO) i Centar za politiku i razvoj (CEPOR).[14]

H2) Financijska podrška i pomoć koje pružaju institucije pozitivno utječe na poslovanje start-up poduzeća u RH.

H21) Financijske mjere industrijske politike pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH.

H22) Financijska podrška i pomoć koju pružaju privatni subjekti pozitivno utječe na poslovanje start-up poduzeća u RH.

Pod najvažnije institucije i subjekte koje pružaju financijsku potporu spadaju Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR), Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG-BICRO), poslovni anđeli, fondovi rizičnog kapitala, skupina privatnih investitora i poslovne banke.[15]

H3) Pristup potporama određen je okruženjem u kojem start-up poduzeća posluju

H31) Postoji pozitivna veza između pristupa potporama i broja start-up poduzeća u okruženju.

H32) Postoji veza između dostupnosti potpora i regionalnog položaja start-up poduzeća.

[13] Ministarstvo poduzetništva i obrta: Strateški plan ministarstva poduzetništva i obrta 2016-2018, raspoloživo na:https://poduzetnistvo.gov.hr/UserDocsImages/arhiva/Strategije,%20programi%20i%20zakonski%20akti/STRATESKI%20PLAN%202016-2018.pdf {06.09.2016.}

[14] Nikolić, Z., Zorić, D. (2014): *Razvoj start-up kulture u hrvatskoj u funkciji razvoja gospodarstva*, Praktični management, Vol. 5, str. 100.

[15] Mišura, D.S. (2014): Poduzetnički inkubator – podrška start-up poduzećima i poticatelj gospodarskog razvoja lokalne zajednice – grada Šibenika, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str. 24.

Za start-up poduzetništvo u RH okolina je više ograničavajuća nego poticajna.[16] Prema postavljenoj hipotezi istražit će se koliko okruženje ima utjecaja na pristup potporama start-up poduzećima. Značajan čimbenik razvoja poduzetničke aktivnosti je pristup informacijama i savjetodavnim uslugama.[17]

Poduzeća imaju tendenciju grupiranja u područjima gdje je povoljna ponuda inputa te u područjima gdje postoji velika potražnja. Socijalni, kulturni i institucionalni čimbenici temelji su veze i interakcije između umreženih tvrtki. Netržišni odnosi važni su među gospodarskim čimbenicima jer jačaju konkurentnost i inovativnost. Konvencije, neformalna pravila i navike koordiniraju gospodarske subjekte u uvjetima neizvjesnosti. Neupitna je važnost nematerijalnih aspekata teritorijalnih ili regionalnih ekonomija jer su temelj inovativne i fleksibilne aglomeracije, bilo da se radi o visoko ili nisko tehnološki opremljenim sudionicima. Vrijednost koja stvara prednost je znanje, preciznije "prešutno" ili "ugrađeno znanje" „(bestjelesna vještina (*know-how*) koja se prenosi neformalnim vezama – izravni kontakti (*face-to-face*), komunikacija i interaktivnost). Lokalni i regionalni aglomerati rade kao generatori i spremišta znanja ugrađenih u arhitekturu učenja i inovacija. [18]

Novi pristup industrijskoj politici prezentira se kao jedan od načina rješavanja prostornih nejednakosti kroz pokušaje poticanja lokalne gospodarske konkurentnosti. Međutim pitanje je kolika je primjenjivost novog pristupa u zemljama s krhkom ili nepostojećom makroekonomskom stabilnošću, koja je karakteristična za zemlje u razvoju. Istraživanja o učincima primjene decentraliziranog pristupa vođenja industrijske politike u zemljama u razvoju potvrđuje se da se lokalne usluge pružaju lokalnim poduzećima, ali bez obzira na njihove potrebe koje su povezane s veličinom, sektorom, sposobnostima i okolnostima. Nadalje institucije na lokalnoj razini djeluju kao "prodajna mjesta" usluga, a ne kao "recepcijska točka" za zahtjeve i potrebe poduzeća. Studije pokazuju da *top-down* pristup pružanju usluga, nedovoljna komunikacija i nedostatak potpunog poznavanja između poduzeća i institucija karakteriziraju prirodu odnosa između poduzeća i javnih te privatnih institucija. [19]

---

[16] Mišura, D.S. (2014): Poduzetnički inkubator – podrška start-up poduzećima i poticatelj gospodarskog razvoja lokalne zajednice – grada Šibenika, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str. 27-28.
[17] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2015): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2014, Cepor, Zagreb raspoloživo na: http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf {27.09.2016.}
[18] Seoulveda, L. i Amin, Ash. eds (2006): International Handbook on Industrial Policy, Edward Elgar Publishing, str. 323-324.
[19] IBID, str.321.

1.4 Svrha i ciljevi istraživanja

Svrha i ciljevi istraživanja u izravnoj su vezi s problemom i predmetom istraživanja.

Svrha istraživanja je ispitati vezu između institucionalne podrške i razvoja start-up poduzeća u RH s ciljem utvrđivanja smjera veze, ali i istraživanja okruženja u kojoj djeluju navedeni subjekti, a koja može utjecati na nekorištenje usluga koje im institucije nude ili pak na nepostizanje efekata koje njihovo korištenje može polučiti.

Ciljevi ovog rada mogu se podijeliti na teorijske i empirijske. Kod teorijskog dijela rada cilj je sistematizacija literature o start-up poduzetništvu s posebnim naglaskom na utvrđivanje utjecaja start-up poduzeća na gospodarstvo. Nadalje, cilj je sistematizirati literaturu o industrijskoj politici s ciljem utvrđivanja podrške koju pruža start-up poduzećima.

U empirijskom dijelu rada cilj je ispitati utjecaj mjera, financijskih i nefinancijskih, koje institucionalni okvir pruža start-up poduzećima u RH, kao i utjecaj okruženja na pristup i djelotvornost navedenih mjera. Na posljetku empirijskog dijela, cilj je ukazati na nova područja za buduća istraživanja.

Kao konačni cilj istraživanja ističe se ukazati na važnost daljnjeg istraživanja razvoja start-up poduzeća, posebice u RH gdje zbog još nedefiniranih kriterija za dobivanje statusa start-up poduzeća, ne postoji ni posebna statistika koja bi pratila njihov razvoj, kao ni posebne mjere koje bi bile kreirane za zadovoljavanje njihovih specifičnih potreba. Također, sistematizacijom postojećih mjera i njihovih karakteristika cilj je osigurati određene smjernice za mlade poduzetnike u kojima bi oni mogli lakše pronašli odgovarajuće institucije kojima bi se obratili u potrazi za raznim vrstama pomoći, kao što su mentorstvo, razna savjetovanja te za financijsku pomoć.

1.5 Metode istraživanja

Ovaj diplomski rad sastoji se od teorijskog i empirijskog dijela. Za svaki dio koristit će se određene metode.

Kod teorijskog dijela rada koristit će se metode poput: metoda indukcije koja predstavlja donošenje zaključaka od pojedinačnog prema općem, metoda dedukcije u kojoj se zaključci donose od općih prema pojedinačnim radi olakšavanja razumijevanja problematike. Također koristit će se metode sinteze i analize. Kod metode sinteze podrazumijeva se spajanje jednostavnih zaključaka u složenije dok se kod metode analize raščlanjuju složeniji pojmovi na jednostavnije dijelove. Isto tako korist će se komparativna metoda u kojoj će se određeni pojmovi uspoređivati kako bi se utvrdile razlike i sličnosti.

U empirijskom dijelu rada koristit će se metoda anketiranja. Za potrebe anketnog upitnika anketirat će se osnivači start-up poduzeća koji trenutno imaju start-up poduzeće. Zbog nepostojanja službene statističke evidencije o broju start-up poduzeća, za potrebe anketiranja koristit će se aktivna start-up poduzeća u RH koja su u proteklih 5 godina koristila neki od programa ili usluga institucionalne podrške. Za prihvaćanje ili odbacivanje hipoteza upotrebljavat će se metode grafičkog i tabelarnog prikazivanje, te *Wilcoxon signed rank* test. Kod analize podataka koristit će se statistički program *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS) 21.

1.6 Doprinos istraživanju

Ovaj rad predstavljat će doprinos literaturi o start-up poduzetništvu i institucionalnoj podršci namijenjenoj razvoju start-up poduzetništva. U RH postoji svega nekolicina radova koji obrađuju tematiku start-up poduzetništva, s naglaskom na financijske aspekte poslovanja, bez posebne analize utjecaj institucionalnih mjera na njihov razvoj.

Ovim radom se nastoji ukazati na stanje start-up poduzetništva u RH. Također ovim radom se želi utvrditi koje su to sve razine podrške dostupne start-up poduzetnicama te što treba učiniti kako bi ta podrška bila u rangu koju imaju zemlje koje najviše ulažu u razvitak start-up poduzetništva.

Empirijski dio rada moći će poslužiti za daljnje usavršavanje institucija odnosno otklanjanje grešaka i propusta koji direktno ili indirektno utječu na djelotvornost korištenja dostupnih mjera za poticaje razvoja start-up poduzeća. Također taj dio rada će moći poslužiti za daljnja istraživanja na ovu temu jer od velike je važnosti razumijevanje ovih pojmova zbog sve mnogo brojnijeg osnivanja start-up poduzeća koja osiguravaju gospodarski napredak i prosperitet mladima.

1.7 Sadržaj diplomskog rada

Ovaj diplomski rad sastoji se od 5 poglavlja.

U prvom poglavlju, odnosno uvodnom dijelu, definiran je problem i predmet istraživanja. Potom su postavljene istraživačke hipoteze na temelju kojih se provelo empirijsko istraživanje. Nadalje, definirani su ciljevi, metode te doprinos rada. Također prikazana je struktura rada.

U drugom dijelu rada istražen je pojam start-up poduzetništva te općenito upoznavanje s razvojem i načinom funkcioniranja start-up poduzeća.

U trećem poglavlju analizirana je se relevantna literatura iz područja industrijske politike, s posebnim naglaskom na razvoj i karakteristike industrijske politike Europske Unije (EU). Posebice je istraženo kako industrijska politika EU utječe na mala, srednja i start-up poduzeća što je veoma bitno za njihov daljnji razvoj, te je objašnjen decentralizirani pristup industrijskoj politici.

U četvrtom poglavlju analizirana je institucionalna podršku start-up poduzećima u RH. Opisane su najvažnije financijske i potporne institucije koje su od velikog značaja za razvoj start-up poduzeća. Također analizirane su karakteristike start-up poduzetništva u razvijenijim zemljama EU i svijeta, na temelju čega je provedena usporedba između stanja start-up poduzetništva u razvijenijim zemljama EU i svijeta te RH.

U petom poglavlju odnosno u empirijskom dijelu rada na temelju postavljenog anketnog upitnika analiziran je utjecaj institucionalne podrške na poslovanje start-up poduzeća te da li je pristup potporama određen okruženjem u kojem start-up poduzeća posluju.

U zaključku je izložen sažeti prikaz rezultata istraživanja, do kojih se došlo u teorijskom i empirijskom dijelu rada.

2. POJAM START-UP PODUZETNIŠTVA I NJEGOV RAZVOJ

Da bi se na pravi način razumjelo značenje start-up poduzetništvo nužno je definirati poduzetništvo kao cjelinu. U ovom poglavlju definira se pojam start-up poduzeća pomoću različitih definicija jer je start-up kao pojam još uvijek zakonski neodređen. Također opisuju se faze razvoja start-up poduzeća te uloga koju start-up poduzeća imaju na trenutni razvoj gospodarstva.

Današnje poduzetništvo doživljava veliku ekspanziju uslijed primjene moderne informatičke tehnologije koje omogućuju više prostora i veću dostupnost za inicijativu. Poduzeća koja na pravi način iskoriste vlastito umijeće interakcije te moć inovacije će najviše profitirati iz sadašnjih mogućnosti koje karakterizira neprestana promjena. Daljnja uspješnost tih poduzeća će ovisiti o organiziranom traženju inovacija te njihovoj uspješnoj implantaciji.[20]

2.1 Pojam start-up poduzeća

Temelj svakog gospodarskog sustava i ekonomskog razvoja je poduzetništvo. Definira se kao spremnost osobe da uz preuzimanje određenog rizika i ulog kapitala uđe u poslovni pothvat. Usmjereno je organiziranju, inovaciji i stvaranju novog tržišta uz stalnu težnju za nečim novim. Svaki poslovni pothvat uz zadovoljavanje tržišnih potreba kao konačni cilj ima ostvarivanje profita. Poduzetništvo potiče razvoj ekonomije te pozitivno utječe na novo zapošljavanje, inovativne proizvode i usluge te otvaranje novih poduzeća.[21]

U RH 2015. godine zabilježeno je 106.221 mikro, malih i srednjih poduzeća, što čini ukupno 99,7% ukupno registriranih poduzeća. Ova poduzeća su vrlo važan zamašnjak svakog gospodarstva jer omogućuju novo zapošljavanje te kreiraju dodanu vrijednost. Mikro mala i srednja poduzeća ostvaruju 68,4% u zaposlenosti, 54% u ukupnom prihodu te 50,3% u izvozu RH.[22] Zbog toga je od iznimne važnosti poticati i ohrabrivati poduzetnički duh kod mladih poduzetnika jer na taj način svi ostvaruju korist. Prema indeksu TEA[23] koji mjeri razinu aktivnosti u pokretanju poslovnih pothvata, RH je pozicionirana u skupinu zemalja s niskom

[20] Buble, M., Kružić, D. (2006): Poduzetništvo, RRif-plus, Zagreb str. 45.
[21] Rajsman, M., Petričević, N., Marjanović,V (2013): *Razvoj malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj*, Ekonomski vjesnik, str. 251-252.
[22] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf {23.10.2016.}
[23] TEA indeks- predstavlja broja aktivnih ljudi (koji kombinira broj ljudi koji pokreću poduzetnički pothvat i broj ljudi koji su vlasnici poduzeća mlađih od 42 mjeseca) u odnosu na 100 ispitanika između 18 i 64 godine.

razinom poduzetničke aktivnosti. Prema Tablici 1 vidljiv je osjetni porast TEA indeksa u RH u odnosu na 2010. godinu, što upućuje na blage promjene u percepciji prema poduzetničkim poduhvatima. U 2015. godini TEA indeks za RH je iznosio 7,7%, dok je prosječna TEA vrijednost u zemljama uključenim u istraživanje a čija su gospodarstva temeljena na efikasnosti, a uključena u GEM *(Global Entrepreneurship Monitora*) istraživanje iznosila 14,5%.[24] Prema najnovijim provedenim istraživanjima TEA indeks RH za 2016 godinu iznosi 8,4% dok je prosjek 14,2%.[25]

Tablica 1: Poduzetnička aktivnost u Hrvatskoj, mjerena TEA indeksom

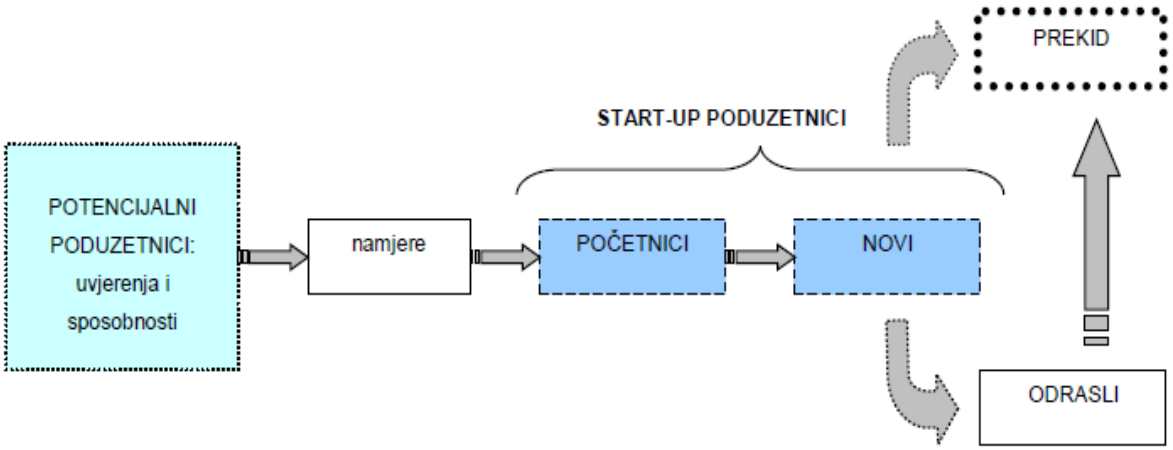
	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.
Tea indeks(%), Hrvatska	7,3	8,3	8,3	8	7,7
Tea indeks(%), GEM prosjek	14	12,4	14,4	14	14,5
Tea indeks (%), EU prosjek	5,3	7,8	8	7,8	8

Izvor: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima 2016, http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf

Kao dio poduzetničke kulture u današnje vrijeme pojavljuju se start-up poduzeća. Start-up poduzeća u RH nemaju jasno zakonske definirane kriterije koje ih određuju, ali u načelu to su novoformirana poduzeća koja su u fazi razvoja i traganja za tržištem. Ovakav podatak potvrđen je kontaktiranjem Državnog zavoda za statistiku koji je ustvrdio kako start-up poduzeća nemaju zasebnu evidenciju. Prema definiciji koju je usvojila Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR) start-up se povezuje sa individualcima koji prethodno nisu bili vlasnici ili suvlasnici poduzeća, ali imaju želju osigurati stalno samozapošljavanje. Također te poduzetnike prema istoj definiciji opisuje manjak iskustva u upravljanju uz posjedovanje određenih znanja iz tehnoloških područja.[26] ESM koji je institut za praćenje start-up poduzetništva u EU definirao je start-up poduzeća putem 3 slijedeće karakteristike: mlađa su od 10 godina, u svome radu koriste visoku inovativnu tehnologiju i teže značajnom rastu prihoda i broju zaposlenih osoba.[27] Kao što je navedeno u uvodu, u ovome se radu potonja definicija uzima kao relevantna.

[24] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2015, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf#page=18&zoom=auto,-337,605 {05.12.2016.}
[25] Global Entrepreneurship Monitor Croatia (2016): Što Hrvatsku čini (ne)poduzetničkom zemljom?, raspoloživo na : http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2017/05/GEM2016-FINAL-za-web.pdf {05.12.2016.}
[26] Alfirević, N. ,Krneta, M. i Pavičić, J (2011).: *Innovation capacity as a competitive advantage of small firms in Croatia: An empirical analysis*, Challenges of Europe: Growth & Competitiveness- Reversing Trend, str 6.
[27] European Startup Monitor (ESM) 2016, raspoloživo na: http://europeanstartupmonitor.com/research/methodology/ {03.04.2017}

Po definiciji hrvatskog GEM-a start-up poduzetnici se dijele na početnike i na nove poduzetnike. Poduzetnici početnici su vlasnici poduzeća starog do 3 mjeseca a novi poduzetnici vlasnici poduzeća starog od 3 do 42 mjeseca.[28] Kao što je prikazano na Slici 1 potencijalni poduzetnici nakon poduzimanja prvih koraka ulaze u svijet start-up poduzetništva te u njemu ostaju kao start-up poduzetnici sve dok ili ne prekinu poduzetnički poduhvat ili dok ne prođe 42 mjeseca od osnutka poduzeća kada se počinju smatrati odraslim poduzetnicima.



Slika 1: Faze poduzetništva
Izvor: Mišura, D.S. (2014): Poduzetnički inkubator–podrška start-up poduzećima i poticatelj gospodarskog razvoja lokalne zajednice – grada Šibenika, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split str.17.

Start-upovi najčešće imaju već razrađenu poslovnu ideju ili prototip proizvoda, ali nedostatak iskustva i znanja im onemogućuju izlazak na tržište i ostvarivanje novčane naknade. Također rizičnost je osobina koja karakterizira start-up poduzeća jer to su poduzeća bez određenog i jasnog položaja na tržištu. Start-up poduzeća su iznimno zanimljiva investitorima i ulagačima jer njihov rast može biti višestruk te može donijeti veliku korist onima koji su to prepoznali na vrijeme. Ovakva poduzeća okrenuta su inovaciji i razvoju i nerijetko nakon početnog uspjeha traže svoj izlaz na strana tržišta koja pružaju daleko veći broj mogućnosti.

Istraživanja GEM-a pokazuju da se ljudi u godinama između 35 i 44 godine najčešće samo zapošljavaju te da ljudi između 25 i 40 godina najčešće osnivaju nova poduzeća. Isto tako u istraživanju je navedeno da regije sa većim postotkom ljudi između 25 i 40 godina imaju veću zabilježenu start-up aktivnost.[29]

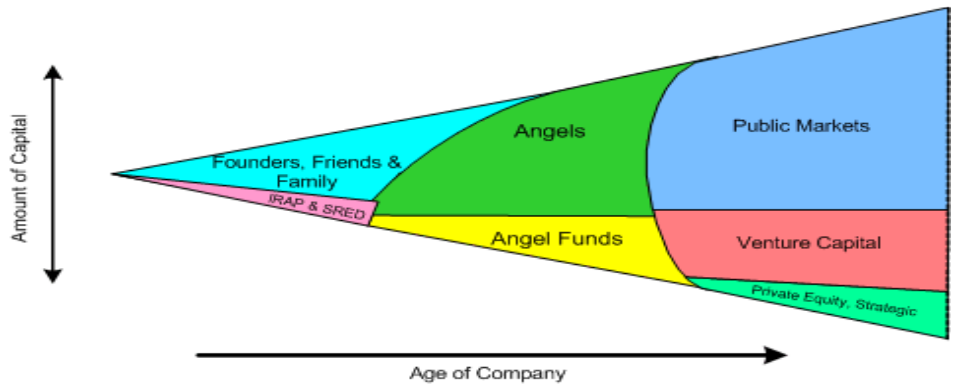
[28] Global Entrepreneurship Monitor Croatia (2016): Što Hrvatsku čini (ne)poduzetničkom zemljom?, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2017/05/GEM2016-FINAL-za-web.pdf {13.01.2017.}
[29] Becker, K. , Kronthaler, F. i Wagner, K. (2012) : *Combination of regional characheristics for start-up activity in Switzerland,* European Regional Science Association, str. 4.

U RH je 2013. godine provedeno istraživanje na malom broju uzorka zbog nepostojanja službene baze start-upova. Utvrđeno je da su 96% osnivača start-up poduzeća muškarci, 65% ispitanika je između 25 i 34 godine starosti te se njih 69% bavi poduzetništvom više od šest godina. Iz navedenih podataka moguće je zaključiti da su osnivači start-up poduzeća većinom mlađi muškarci koji se već neko vrijeme bave poduzetništvom. Također 57% start-up poduzeća se nalazi u Zagrebu te ih nakon toga slijede Split, Rijeka, Varaždin, Osijek i Pula.[30]

Ulaskom RH u EU 2013.godine omogućen je pojednostavljen izlazak na tržište svih zemalja članica EU, olakšan je administrativni dio posla te je ponuđen veći prostor za napredak. Članstvo u EU donosi niz pogodnosti kao što su industrijska politika koja potiče mala poduzeća i inovacije, otvaranja granica, ukidanje carinskih barijera i nesmetanu trgovinu koja pridonosi jačanju konkurentnosti, izlasku na veliko tržište, ali samim time se nameću visoki kriteriji kvalitete proizvoda.[31]

2.2 Faze razvoja start-up poduzeća

Poduzetnički proces može se podijeliti na proces u užem i širem smislu. Proces u užem smislu obuhvaća start-up fazu koja se dijeli na ideju i na poduzetničko djelovanje. Poduzetnički proces u širem smislu obuhvaća i fazu novog poduzeća u kojoj se događaju poslovne promjene, pokreću se novi poduhvati i implementiraju se strategije izlaska na tržište. Uspjeh u start-up fazi ne mora nužno značiti daljnji uspjeh poduzeća, već uspjeh u toj fazi postavlja dobre temelje za eventualni daljnji uspjeh u fazi novog poduzeća.[32]



Slika 2: Financiranje Start-up poduzeća
Izvor: Šokić, T. (2009): Financiranje start-up poduzeća u EU, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, str.4.

[30] Juzbašić. D. (2015): Važnost EU fondova za mlade poduzetnike u Hrvatskoj, Međimursko veleučilište i Čakovcu, Čakovec, str.12.
[31] Mišura, D.S. (2014): Poduzetnički inkubator – podrška start-up poduzećima i poticatelj gospodarskog razvoja lokalne zajednice – grada Šibenika, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str. 3-4.
[32] Buble, M., Kružić, D. (2006): Poduzetništvo, RRif-plus, Zagreb, str. 91.

Kao što je prikazano na Slici 2 izvor financiranja start-up poduzeća ovisi o starosti poduzeća i fazi razvoja u kojoj se ono nalazi. Tako je za poduzeća u vrlo ranim fazama karakteristično FFF (*friends, family and fools*) financiranje, dok u kasnijim fazama financiranje dolazi od strane poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala te na posljetku ponudom dionica poduzeća na primarna tržišta kapitala. Kako se poduzeće razvija i doseže određeni nivo poslovanja investiranja postaju sve veća kao što je prikazano na Slici 2.

Faze razvoja start-up se mogu podijeliti na nekoliko faza, a to su: ideja, razvoj, ostvarivanje prihoda, točka pokrića i izlaz. [33]

Ideja je osnova svakog novog start-up poduzeća, ali ideja sama po sebi ne donosi mnogo toga i nije dovoljna za ostvarivanje kvalitetnog posla u budućnosti. Da bi iz ideje nastalo korisno okruženje za napredak veoma je bitno osigurati financijsku i tehničku podršku. Na početku poduzetnik poslovnu ideju razvija u poslovni koncept te je testira procesom koji se naziva analiza ostvarivosti. Analiza ostvarivosti omogućuje poduzetniku širi uvid u ono što je potrebno poduzeti prije nego se krene u osnivanje poduzeća. Za daljnji proces veoma je bitno nakon analize ostvarivosti pristupiti i izradi poslovnog plana koji daje detaljan opis proizvoda i način poslovanja poduzeća.[34] U današnje vrijeme postoji mnogo novih start-upova, ali velik broj njih je neuspješan i zbog toga je veoma bitno da se navedena početna faza ideje provede u nekom od poduzetničkih inkubatora ili akceleratora. Ustanove poput poduzetničkih inkubatora i akceleratora omogućuju mladim poduzetnicima prostor za razvitak vlastite ideje uz poticajno okruženje. U takvim uvjetima rada gdje je mnogo start-upova na jednom mjestu dolazi do uzajamnog učenja i suradnje koja svima ide u korist. Također takve ustanove pružaju veliku podršku novim poduzetnicima ponajviše svojim savjetima i iskustvom u svijetu poduzetništva. Faza ideje traje otprilike 3 mjeseca do prelaska u novu fazu razvoja.

U fazi **razvoja** dolazi do realizacije ideja te izrade prvog prototipa proizvoda. Ova faza također je veoma zahtjevna za mladog poduzetnika koji se nikad nije susreo s takvim zahtjevima. Zbog toga je najbolje da se i ova faza prolazi u nekom od inkubatora uz suradnju s mentorima. Da bi se pristupilo izradi prvog prototipa proizvoda potreban je novac, a kako start-up poduzetnici nemaju povijest poslovanja niti poslovne rezultate veoma je teško doći do vanjskog izvora financiranja. Stoga su za navedenu fazu karakteristične *early seed*

[33] Croatian business angels network , raspoloživo na: www.crane.hr {15.01}
[34] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015) : Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf {01.02.2017.}

(ušteđevina, obitelj, prijatelji) investicije[35]. Start-up poduzetnici u ovoj fazi imaju najčešće dostupne sljedeće izvore financiranja : *Bootstrapping* financiranje i FFF.

Bootstrapping izvor financiranja je pokretanje biznisa vlastitim sredstvima i ako je moguće to je najbolji način pokretanja start-up poduzeća. Pojam *bootstrapping* potječe iz uzrečice „ *they pulled themselves up by their bootstrap*“, u prijevodu, uzdigli su se vlastitim naporima.[36] Ovaj način financiranja je moguć jedino u slučajevima ako je iznos inicijalnih troškova mali te se raznim strategijama privlačenja sponzora, donacijama, kompenziranjima te subvencijama nastoji uštedjeti novac. Za ovu vrstu financiranja mladi poduzetnici trebaju imati visoku dozu kreativnosti i samouvjerenosti. Uspješan primjer *Bootstrappera* je npr.: *Papa Johns International*, lanac picerija danas vrijedan 164.000.000$ kojeg je Johns Schnatter osnovao s 1.600$ dolara ušteđevine.[37]

FFF financiranje označava prijatelje i obitelj koju su u fazi razvoja start-up poduzeća spremni novčano pomoći iako nisu sigurni u uspjeh samog projekta. Prednost ove vrste financiranja je što je prijatelje i rodbinu lakše nagovoriti na investiranje u projekt, a negativna strana je što se često uplitanje rodbinskih i obiteljskih veza u posao može negativno odrazit na poslovanje.

Jako je bitno spomenuti pojam *Crowdfunding* (grupno financiranje) koji je relativno noviji pojam financiranje start-up poduzeća. Ovo je alternativni pristup financijskim sredstvima za različite vrste projekata putem specijaliziranih internet stranica. Putem ovog načina financiranja mladi poduzetnici mogu lakše prići investitorima i pristupiti im putem specijaliziranih internet stranica. Najpoznatiji serveri za *Crodwfunding* su: *Kickstarter* i *Indigogo.*[38]

Ostvarivanje prihoda je treća faza start-up poduzeća. Za ovu fazu karakteristično da se ostvaruje prodaja proizvoda. Veoma je bitno u ovoj fazi utvrditi realne potrebe tržišta za proizvodom i uskladiti proizvodnju s mogućnostima. Ova faza posebno je osjetljiva jer proizvodnja većeg broja proizvoda zahtjeva dodatne financijske izdatke kao i angažiranje

[35] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015) : Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf {02.02.2017.}
[36] Rogulj,B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 32.
[37] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015): Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf {02.02.2017}
[38] Crowdfunding : raspoloživo na : http://www.crowdfunding.hr/ {15.06.2017}

dodatne radne snage za izradu proizvoda. U ovoj fazi start-upa najčešći izvor financiranja su poslovni anđeli te fondovi rizičnog kapitala.[39]

Fondovi rizičnog kapitala (*PE-Privage Equity* /*VC-Venture Capital*) označavaju fond nekog društva koji upravlja kapitalom namijenjenim ulaganju u srednjoročna i dugoročna investiranja u poduzeća koja imaju veliki potencijal i koja ne kotiraju na burzi. Prije odluke o investiranju fondovi rizičnog kapitala detaljno analiziraju sve aspekte poslovanje kako bi smanjili mogući vlastiti rizik. U pravilu, način na koji fondovi rizičnog kapitala zarađuju je razlika između ulaganja u poduzeće i prodaje udjela u istom poduzeću putem inicijalne javne ponude na burzi nakon 3 do 7 godina. [40]

Poslovni anđeli su skupina individua koja posjeduju poduzetnička iskustva i znanja te uz motive povrata uloženih sredstava imaju i motiv prenošenja znanja na nove poduzetnike. Izraz poslovnih anđela potječe s *Broadwaya* gdje se koristio za osobe koji su financirale kazališne predstave.[41] Odabir poslovnih anđela za mlade poduzetnike je veoma bitan jer o tome ovisi uspjeh daljnjeg razvoja poduzeća. Poslovni anđeli osim ulaganja i mentorstva pomažu kod izgradnje poslovnih procesa, stvaraju poduzetnički duh, testiraju vlastite ideje na tržištu te privlače dodatna financiranja. Ovakva vrsta ulaganja je često vrlo pozitivna za start-up poduzeća koja su prerasla fazu *bootstrappinga,* ali ipak nisu toliko zrela i stabilna da bi privukli interes privatnog kapitala. Poslovni anđeli se mogu formirati u mreže i udruge koje su aktivne u osiguravanju kapitala za početne faze projekata kojima nedostaje kapital, iskustvo i poslovni kontakti. Udruga CRANE (*Croatian Business Angels Network*) u RH djeluje od 2008. godine te za cilj ima investiranje svog znanja kroz ulaganje u poduzetničke pothvate i omogućavanje nekim novim poduzetnicima izlaz na tržište. Međutim, kao što je prikazano u Tablici 2 od 2008. do 2013. godine udruga bilježi mali broj projekata što ukazuje na nedovoljnu informiranost i nerazvijenost ovog oblika financiranja.[42]

[39] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015): Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf, {02.02.2017.}

[40] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 34-35.

[41] Migač, M. (2016): Poslovni anđeli- alternativni izvori financiranja poduzeća i ideja, Sveučilište Sjever, Varaždin, str. 4.

[42] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 33-34.

Tablica 2: Investicije Hrvatske udruge poslovnih anđela od 2008. do 2013. godine

	Broj projekata / investicija	Iznos	Prosječni iznos investicije(kn)
2008.	1	1.800 000	1.800 000
2009.	3	1.029 000	343.000
2010.	2	1.131 500	565.750
2011.	5	2.634 100	526.820
2012.	2	podaci nisu dostupni	podaci nisu dostupni
2013.	1	200.000	200.000
Ukupno	14	6.794 600	566.217

Izvor: Udovičić, M. (2016): Informiranost malih i srednjih poduzeća u Splitsko-dalmatinskoj županiji o mogućnostima financiranja sredstvima iz Europskih fondova, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str.22.

Slijedeće faze su točka pokrića i izlaz. **Točka pokrića** za start up označava trenutak u kojem poduzeće ostvaruje veće prihode nego što ima rashode. Točka pokrića za mnoga start-up poduzeća ostvaruje se od tri do pet godina od same ideje. **Izlaz,** kao zadnja faza start-up poduzeća označava kraj poduzetničkog pothvata i vlasnik nastoji izlaskom ostvariti što veću zaradu. Neki od načina izlaska start-up poduzeća su ili prodaja strateškom partneru ili ponuda dionica poduzeća na primarna tržišta kapitala. Faza izlaza najčešće se ostvaruje od 10 do 12 godina od samog početka odnosno od ideje.[43]

2.3 Uloga start-up poduzetništva u gospodarskom razvoju

Povijest poduzetništva seže daleko u povijest. Prema prvim zapisima poduzetništvo se pojavljuje otkad je čovjeka i zabilježeno je u egipatskoj, rimskoj i kineskoj civilizaciji. Ljudi su oduvijek trgovali i mijenjali dobra te na taj način pokušavali zaradit za život. No poduzetništvo kakvo danas poznajemo prve prave obrise je dobilo u kasnom srednjem vijeku kada poduzeća postaju samostalni gospodarski subjekti pod vlastitim imenom, dok se u 17. stoljeću poduzetništvo pojavljuje kao masovna pojava. U tom periodu razni trgovački obrti i trgovačka poduzeća doživjela su procvat.[44]

S početkom masovne proizvodnje 50-ih godina 20. stoljeća došlo je do velikog opadanja uloge poduzetništva. U velikoj većini slučajeva u nacionalnim gospodarstvima dominirala su velika poduzeća te je prevladavalo mišljenje da je budućnost u velikim gospodarskim

[43] Croatian business angels network: raspoloživo na: http://www.crane.hr/startup/ {08.02.2017.}
[44] Šipić, N., Najdanović, Z. (2012): Osnove poduzetništva, Visoka poslovna škola Zagreb, Zagreb, str. 9.

jedinicama. Uloga privatnog i malog poduzetništvo u ovom periodu je zanemariva jer država upravlja bez posredovanja tržišta. [45]

Rane sedamdesete godine 20-tog stoljeća obilježila je naftna kriza koja je uzrokovala ozbiljne posljedice za velike gospodarske subjekte. Došlo je do velikog porasta nezaposlenosti i nezadovoljstva velikog broja radnika te je to dovelo do osmišljavanja aktivnih politika zapošljavanja i samozapošljavanja. Krajem sedamdesetih u SAD-u zabilježen je velik razvoj poduzetništva posebice glazbeno zabavne industrije, franšizinga[46] te kompjutorske industrije.[47]

Pravi razvoj poduzetništva ostvaren je u devedesetim godinama prošlog stoljeća. Dolazi do osnivanja velikog broja novih poduzeća u svim krajevima svijeta te formiranja poduzetničkih grupa za svaku gospodarsku djelatnost. Sve više i više se razvijaju pojmovi informatičkih i informacijskih tehnologija i na taj način se otvaraju vrata nekim novim poduzećima. Temelj takvog poduzetništva je upravo u inovacijama i kreativnosti. Mala i srednja poduzeća su predvodnici u kreiranju i generiranju novih ideja. Njihova uloga u tehnološkom razvitku je uvelike veća nego uloga velikih poduzeća upravo zbog sposobnosti brzog prilagođivanja novim i rizičnim situacijama. Također mala i srednja poduzeća zbog svoje fleksibilnosti se lakše prilagođavaju novim uvjetima poslovanja i omogućuju brži tehnološki napredak, veće zapošljavanje i veću gospodarsku efikasnost. [48]

Pojam start-up poduzeća svjetski poznat postaje tokom Internet mjehura[49] 1990. godine kada je nastao veliki broj poduzeća u „Silicijskoj dolini“ u Kaliforniji. Taj period obilježen je ogromnim porastom internet sektora te razvojem informacijske tehnologije. Pojam koji je danas povezan za start-up poduzeća podrazumijeva tek osnovano poduzeće koje je u fazi pronalaska tržišta uz posjedovanje velikog potencijala te visokorizičnog poslovanja. [50]

Potencijal start-up poduzeća je ogroman te mala inovativna poduzeća koja imaju zadovoljavajuću potporu i uvjete za rad vrlo lako mogu postati velika poduzeća u budućnosti. Zbog toga osnivanje ovakvih poduzeća ima niz pozitivnih utjecaja na razvoj gospodarstva:

---

[45] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 9.
[46] Prodaja uspješnog, dovršenog i provjerenog poslovnog sustava
[47] IBID, str. 10.
[48] IBID, str. 11.
[49] Veliki porast broja korisnika interneta među poduzećima i privatnim korisnicima
[50] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015): Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf {10.02.2017}

- dolazi do povećanja konkurencije i porasta učinkovitosti gospodarstva,
- utječu na stabilnost cijena i prisiljavaju velika poduzeća na tržišne i proizvodne promjene,
- važno su sredstvo tehnološkog razvoja,
- pokreću novo zapošljavanje i restrukturiranje gospodarstva,
- postaju sastavnim dijelom mreže poduzeća oko velikih i u velikim poduzećima i na taj način utječu na globalnu promjenu strukture zemlje i svijeta,
- povećava se socijalna i ekonomska mobilnost stanovništva,
- omogućuju lakše zadovoljavanje poduzetničkih pobuda.,[51]

Start-up poduzeća u današnjem modernom svijetu imaju veliku ulogu u razvoju inovativnih proizvoda te zapošljavanju mlade radne snage. Da bi se takav trend nastavio nužna je podrška industrijske politike koja pravovremeno prepoznaje i usmjerava svoje napore prema mladim i inovativnim poduzeća. Zbog toga je nužno analizirati trenutnu industrijsku politiku EU te njen utjecaj na razvoj start-up poduzeća.

[51] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 11.

3. INDUSTRIJSKA POLITIKA EUROPSKE UNIJE

U ovom poglavlju definira se pojam industrijske politike odnosno njezin utjecaj na gospodarstvo. Isto tako prati se razvoj industrijske politike kroz povijest EU, te se analizira utjecaj koji industrijska politika ima na mala, srednja i start-up poduzeća. Na samom kraju poglavlja definira se decentralizirani pristup industrijskoj politici, te svi ciljevi i prednosti koji proizlaze iz takvog pristupa.

3.1 Pojam industrijske politike

Industrijska politika je skup politika, strategija i propisa koje nadopunjuju odnosno iskrivljuju tržišne sile u cilju poboljšanja učinkovitosti gospodarskog sustava. Pokrenuta je od strane države koja taj isti pokrenuti mehanizam može promatrati i kontrolirati. Cilj industrijske politike je unapređenje industrijskog rasta, poboljšanje općeg ekonomskog rasta, ostvarivanje financijske stabilnosti i u konačnici poboljšanje životnih uvjeta.[52]

Industrijska politika EU za cilj ima povećati konkurentnost europske industrije u svrhu održivog razvoja i zapošljavanja u Europskoj zajednici. Ona je horizontalne prirode te je povezana s velikim brojem drugih ekonomskih politika. EU je zajednica u kojoj se sukobljavaju različiti interesi i politike svih zemalja članica, ali zajednički ciljevi i interesi nadmašuju pojedinačne ciljeve. Stoga je jedinstvena industrijska politika pokazatelj kako je moguće imati politiku koja je podređena različitim interesima u svrhu sveukupnog dobra.[53]

Industrijska politika EU horizontalne je prirode te je posebno usmjerena na:

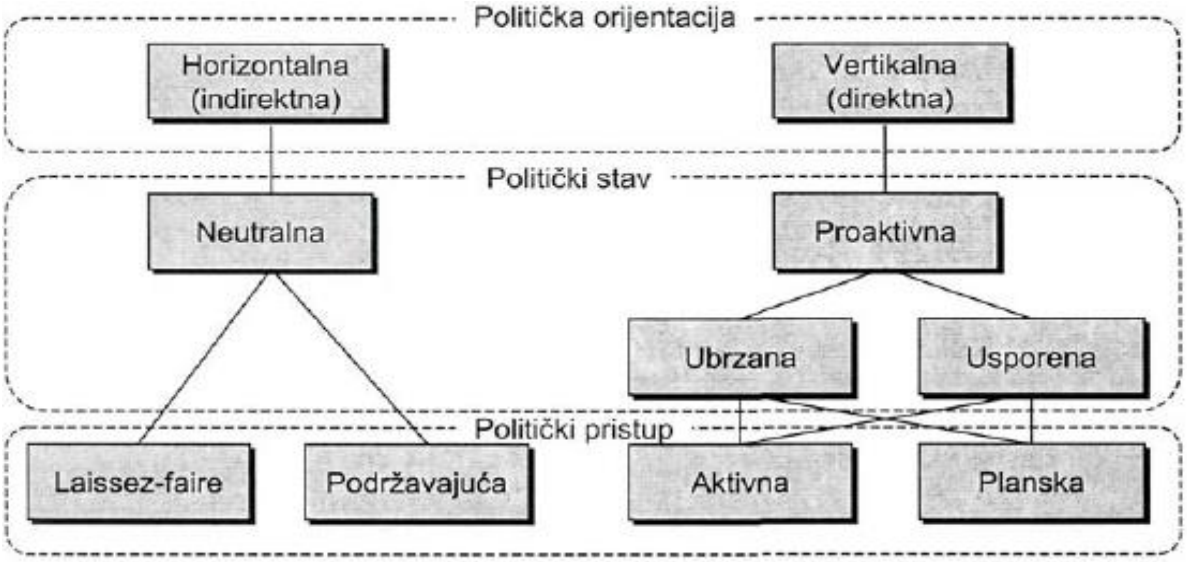
- ubrzanje prilagodbe industrije strukturnim promjenama,
- poticanje okruženja pogodnog za inicijative i razvoj poduzetništva širom EU, osobito malih i srednjih poduzeća,
- poticanje okruženja pogodnog za suradnje među poduzećima,
- podupiranje boljeg iskorištavanja industrijskog potencijala.[54]

Stoga za instrumente industrijske politike možemo reći da su oni instrumenti poduzetničke politike.[55] Instrumentima industrijske politike EU pokušava se omogućiti poduzetnicima i

[52] Pečarić, D. (2016): Industrijska politika Europske Unije, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb
[53] Europski parlament: „Opća načela industrijske politike EU-a“, raspoloživo na: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.1.html {15.02.2017.}
[54] IBID {15.02.2017.}

poduzećima osnovni uvjeti u kojima bi oni mogli ostvariti svoj potencijal i svoje mogućnosti. Ovakve odrednice su veoma bitne za start-up poduzetništvo jer omogućuju njegov razvoj i ohrabruju mlade inovativne poduzetnike na poduzimanje inicijative što rezultira osnivanjem novih radnih mjesta.

Da bi se industrijska politika uspješno provodila potreban je ogroman napor te poduzimanje velik broj manjih koraka. Isto tako veoma je bitno uključivanje različitih institucija te njihova međusobna suradnja kako bi se ostvarili što bolji i efikasniji rezultati.[56] Da bi rezultati bili što efikasniji postavljeni propisi i instrumenti industrijske politike moraju se pokazati efikasni u praksi. Veoma česta pojava je da jedan postavljeni instrument negativno utječe na drugi instrument koji je postavljen radi ostvarenja zajedničkog cilja i tako dolazi do djelomičnog otežavanja provedbe industrijske politike. Zbog toga je veoma bitno koordinirati industrijsku politiku na razinu nacionalne ekonomije te kod njenog kreiranja i provođenje uzeti u obzir da je riječ o jednom dugoročnom procesu.[57] Kod provođenja industrijske politike njena orijentacija može biti horizontalna ili vertikalna.



Slika 3: Podjele industrijske politike
Izvor: Walser, C. D.(1999): "Industrial Policy in the Process of Transition", (Dissertation Nr. 2208), Verlag Paul Haupt Bern, Stuttgart, Wien

[55] Europski parlament: „Opća načela industrijske politike EU-a", raspoloživo na: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.1.html {16.02.2017.}
[56] Obadić A., (2011), „Industrijska politika kao dio ekonomske politike", *Ekonomski pregled*, Vol. 52., No. 5-6., str. 645.
[57] IBID. str. 646.

Za horizontalnu politiku karakteristično je da ona potiče među-industrijski razvitak u cilju poboljšanja funkcioniranje tržišta, te se orijentira na slobodno tržišno djelovanje. Današnjem globalnom tržištu pogoduje razvoj horizontalne industrijske politike jer upravo ona potiče razvoj infrastrukture, tehnološke inovacije, a samim time dolazi do porasta investicija što je veoma bitno kod razvoja novih proizvoda i usluga. Uspješno provođenje horizontalne industrijske politike za rezultat ima realan devizni tečaj, stabilno makroekonomsko okruženje te snažan napredak i razvoj unutar poduzeća. [58]

S druge strane, vertikalna industrijska politika je okrenuta razvoju cijelih industrijskih sektora ili pojedinih industrija na način da se država izravno suprotstavlja s tržištem. Na takav način država se suprotstavlja djelovanju tržišnih mehanizama i pokušava ih zamijeniti. Vertikalne industrijske politike se prema svojem djelovanje dijele na ubrzane i usporene vertikalne industrijske politike. Ubrzane vertikalne industrijske politike pružaju podršku poduzećima i industrijama za koje smatraju da su potencijalno uspješna jer smatraju da će se preko njih ostvarivati buduća konkurentska prednost cijelog gospodarstva. S druge strane usporene vertikalne industrijske politike nastoje održati industrije od nacionalnog interesa koje se teško mogu boriti s konkurencijom i koje bi bez te državne intervencije vjerojatno propale. Usporene politike nastoje usporiti strukturne promjene.[59]

3.2 Razvoj industrijske politike EU

Kroz povijest EU industrijska politika se mijenjala i razvijala u skladu s događajima u gospodarstvu i svijetu. Začetci industrijske politike se javljaju 1951. godine potpisivanjem Pariškog ugovora između Njemačke, Italije, Francuske, Nizozemske, Luksemburga i Belgije. Tim aktom nastaje Europska zajednica za ugljen i čelik koja je za cilj imala omogućavanje slobodnog protoka tih istih dobara te osiguravanje dodatne pomoći za obrazovanje i prekvalifikaciju radnika. Tada se prvi put stvaraju organi za isto ekonomsko područje koji su imali veći utjecaj nego pojedinačni nacionalni interesi.[60]

Daljnji okviri provođenja industrijske politike u tadašnjoj Europskoj zajednici nastaju Rimskim ugovorom 1957. godine kada je osnovana Europska zajednica za atomsku energiju koja je za cilj imala dogovaranje o smještaju atomskih pogona unutar Europske zajednice. Okviri industrijske politike osigurani Rimskim ugovorom zadali su njene smjernice a to su:

[58] Obadić A., (2011), „Industrijska politika kao dio ekonomske politike“, *Ekonomski pregled,* Vol. 52., No. 5-6., str. 646
[59] IBID, str. 648.
[60] IBID, str. 656.

provođenje restriktivnih politika, zabrana monopola, odlaganje radioaktivnog otpada, promet i telekomunikacije, zrakoplovna industrija te zaštita okoliša.[61]

Sedamdesete godine obilježene su naftnom krizom i šokom te su godine koje slijede bile posvećene oporavku vlastitih gospodarstava. Nakon prestanka krize uzrokovane naftom sredinom osamdesetih širi se svijest o novom zajedničkom oživljavanju industrijske politike. Za taj period ključan je dokument donesen 1987. godine pod nazivom *Single European Act* koji je donio zaokret u pristupu industrijskoj politici. Novi pristup je umjesto centralizirane državne intervencije djelovao na način da je poprimao obilježja regionalne razvojne politike na način da je kooperacija nacionalnih i lokalnih administracija mogla provoditi određene mjere, ali u dogovoru s ostalim razinama administracije.[62]

U godinama koje slijede točnije u devedesetima konkurentnost je obilježje koje je bilo ključno za daljnji razvoj industrijske politike. Opće prihvaćeno stajalište je bilo da je izolirano gospodarstvo osuđeno na stagnaciju i na propast te je naglašena nužnost liberalizacije tržišta. Novi pristup industrijskoj politici donesen je u dokumentu kojeg je donijela Europska komisija 1991.godine pod nazivom „ *An Industrial Policy in an Open and Competitive Enviroment* " poznatijim kako Bangemann-ov prijedlog. Tim dokumentom postavljene su smjernice kojim će se suvremena industrijska politika dalje razvijati. Naglasak je na horizontalnom pristupu industrijskoj politici koji najbolje dolazi do izražaja u sljedećim uvjetima postavljenim od države: potpunije funkcioniranje tržišta, olakšane strukturne mjere, stabilno okruženje za aktivnu industrijsku politiku. Za stabilnu i uspješnu horizontalnu industrijsku politiku potrebno je imati preduvjete kao što su konkurentnost, visoka razina obrazovanja, ekonomska i socijalan kohezija, zaštita okoliša te makroekonomska stabilnost. [63]

Države članice EU su u ožujku 2000. godine u Lisabonu postigle dogovor o novim zajedničkim strateškim ciljevima kojem teži EU. Glavni cilj koji je usvojen na tzv. Lisabonskoj strategiji je da EU postane najkonkurentnije i najdinamičnije gospodarstvo svijeta. Takav zahtjevan cilj je jedino ostvariv uz snažnu socijalnu i gospodarsku koheziju, održiv gospodarski rast te veliku stopu zaposlenosti. Predviđeni cilj za konkretni porast zaposlenosti je bio porast sa 61% na 70% te povećanje godišnje stope realnog rasta s 2,1% na 3%. Isto tako su postavljene smjernice za stvaranje konkurentnije industrije u kojoj se uvažavaju specifične potrebe industrijskih sektora kod horizontalne politike, koja vodi računa

[61] Obadić A., (2011), „Industrijska politika kao dio ekonomske politike", *Ekonomski pregled*, Vol. 52., No. 5-6., str, str. 656.
[62] IBID, str. 657.
[63] IBID, str. 659.

o horizontalnim okvirnim uvjetima za poduzeća. Lisabonska strategija zasniva se na povezivanju kratkoročnih političkih inicijativa te srednjoročnih i dugoročnih gospodarskih reformi koje imaju tri segmenta:

- ekonomski segment - prilagodba informacijskom društvu te poticanje razvoja i istraživanja,
- socijalni segment - ulaganje u znanje i ljudske resurse,
- ekološki segment - odgovorna upotreba prirodnih resursa;[64]

Kako su utvrđena znatna odstupanja od zamišljenih provedbenih planova nužno je bilo revidiranje strategije te preusmjeravanje na rast i zapošljavanje. Po prvi put je predstavljen cjeloviti industrijski pristup industrijskoj politici koji je utemeljen na radnom programu sektorskih i međusektorskih inicijativa. Revidirani Lisabonski program koji je donesen 2005. godine za ključne ciljeve je imao:

- učiniti Europu atraktivnijim mjestom za ulaganje i rad,
- osigurati znanje i inovacije za rast,
- stvoriti veći broj radnih mjesta te bolja radna mjesta;[65]

Ožujak 2010. godine donio je novo poglavlje u povijesti EU. Lisabonska strategija zamijenjena je strategijom Europa 2020. Razlog i potrebu za novom strategijom je u velikoj mjeri izazvala globalna kriza koje je pogodila cijeli svijet. Posljedice velike gospodarske krize imale su negativni utjecaj na ekonomski i socijalni napredak EU, te je ukazano na strukturne slabosti europske ekonomije. Kako bi EU preuzela kontrolu nad vlastitom budućnosti postavljeni su prioriteti kojim europska zajednica teži, a to su pametan, održiv i uključiv rast. Prilagodbu novom vremenu doživjela je i industrijska politika te je pod nazivom „Industrijska politika za globalizacijsko doba“ započela novu borbu s krizom. Posljedice krize su se posebice osjetile na malim i srednjim poduzetnicima, te su ih suočile sa izazovima globalizacije te prilagodbom na proizvodnu ekonomiju s malo ugljika. Da bi se promicala konkurentnost te ugrabile prilike koje pruža globalizacija i zelena ekonomija, Europska Komisija je zadala sljedeće zadatke za stvaranje okvira za modernu industrijsku politiku:

- razvoj horizontalnog pristupa industrijskoj politici korištenjem različitih instrumenata politike (pametne regulative, modernizirane javne nabave, pravila tržišnog natjecanja),

[64] Kesner-Škreb, M. (2007): *Lisabonska strategija*, Financijska teorija i praksa ,Vol.3 (4), str. 441-443.
[65] Europski parlament: „Opća načela industrijske politike EU-a“, raspoloživo na: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.1.html {18.02.2017}

- promicanje tehnologija i proizvodnih metoda koje smanjuju iskorištavanje resursa,
- internacionalizacija malih i srednjih poduzeća,
- povećanje konkurentnosti europskog turističkog sektora,
- stvaranje industrijske politike koja nudi najbolje okuženje za razvoj,
- unapređenje poslovnog okruženja za male i srednje poduzetnike,
- restrukturiranje sektora u poteškoćama u smjeru aktivnosti okrenutih prema budućnosti,
- strategije EU za promicanje korporativne društvene odgovornosti; [66]

3.3 Utjecaj industrijske politike na mala, srednja i start-up poduzeća

Mikro, mala i srednje velika poduzeća (MSP) imaju glavnu ulogu u ekonomiji EU. Glavni su izvor inovacija, zaposlenja i poduzetničkih vještina jer čine čak 99% svih poduzeća u EU. Tijekom 2013. godine čak 21 milijun MSP-ova je registrirano u EU te oni zapošljavaju oko 33 milijuna ljudi. U privatnom sektoru MSP-ovi su zaslužni za dva od tri radna mjesta i za više od polovice dodane vrijednosti koju ostvaraju poduzeća u EU.[67] Iznimno je bitno znati prepoznati prave MSP-ove jer u današnjem složenom poslovnom okruženju MSP-ovi dolaze u različitim oblicima i veličinama te imaju upravljačke odnose s drugim poduzećima. Stoga je Europska Komisija definirala 3 uvjeta po kojima se može definirati veličina MSP-ova a to su: zaposlenici, godišnji promet i ukupna godišnja bilanca kao što je i vidljivo u Tablici 3. Ovakav način omogućuje dodjelu sredstava iz namjenskih mjera samo poduzećima koji imaju stvarnu potrebu.[68]

[66] Europska komisija: Europa 2020. Europska strategija za pametan, održiv i uključiv rast, raspoloživo na: http://www.strukturnifondovi.hr/UserDocsImages/Documents/Strukturni%20fondovi%202014.%20%E2%80%93%202020/eu_hr.pdf {20.02.2017.}
[67] Europska komisija: Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća, raspoloživo na: ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15582/attachments/1/translations/hr/.../native {20.02.2017.}
[68] IBID,{20.02.2017.}

Tablica 3: Kriteriji razvrstavanja subjekata malog gospodarstva

Tip poslovnog subjekta	Broj zaposlenih EU / Hrvatska	Godišnji prihod u milijunima EUR EU / Hrvatska	Imovina (aktiva / dugotrajna imovina) u milijunima EUR EU / Hrvatska
Mikro	0-9	2	2
Mali	10-49	10	10
Srednji	50-249	50	43

Izvor: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016) : Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj (2015), http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf#page=18&zoom=auto,-337,605, str. 13.

Za podupiranje MSP-ova na snazi su razni programi kao što su: Akt o malom poduzetništvu, Obzor 2020 te COSME. Njihova svrha je povećanje konkurentnosti i bolji pristup financiranju za sva mikro, mala i srednja poduzeća. Cilj koji je postavila Europska Komisija je da EU postane privlačna za osnivanje MSP-ova kroz razne politike i mjere koje su prilagođene mikro, malim i srednjim poduzećima.[69]

Kako su MSP-ovi veoma bitni za EU, industrijska politika je uvijek s velikom pažnjom usmjeravala svoje resurse upravo na taj sektor. Razni programi su do kraja 2013. godine osigurali više od 30 milijardi EUR za čak 315.000 MSP-ova te na taj način osigurali oko 380.000 radnih mjesta, što je iznimno bitno u vremenima kada mnoge tvrtke propadaju ili upadaju u krizu. Veliku pomoć za MSP-ove osigurali su strukturni fondovi koji su s oko 70 milijardi eura financirali oko 200.000 projekata, uključujući 78.000 novoosnovanih poduzeća. Također provedene su mjere kojim se smanjeni regulatorni i administrativni troškovi te se na taj način smanjilo prosječno trajanje i troškovi pokretanja poduzeća što je konačnici imalo velik utjecaj na mala poduzeća.[70]

Europska komisija je za razdoblje od 2014-2020 osigurala jače instrumente koji osiguravaju podršku MSP-ovima. Među novim instrumentima bitno je istaknuti program COSME koji je namijenjen MSP-ovima te ima proračun od 2,3 milijarde eura. Cilj programa je povećati konkurentnost europskih tvrtki, smanjiti nezaposlenost, razvoj poduzetništva te poticanje poduzetničke okoline. Prema predviđanjima, program bi svake godine trebao pridonijeti

[69] Europski parlament (2016), „Mala i srednja poduzeća“. raspoloživo na: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.2.html {28.02.2017}

[70] Komunikacija komisije Europskom Parlamentu, vijeću, europskom gospodarskom i socijalnom odboru i odboru regija. Za europsku industrijsku renesansu, raspoloživo na: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/?uri=CELEX%3A52014DC0014 {28.02.2017}

povećanju BDP-a za 1,1, milijardu eura, spasiti 30.000 radnih mjesta te pomoći u pokretanju 1.200 novi proizvoda.[71] Isto tako program Obzor 2020 namijenjen je za visoko rizična istraživanja i inovacije koje provode MSP-ovi. Glavna misija ovog programa je osiguranje rješenja za gospodarsku krizu, investicije u razvoj, jačanje globalne pozicije EU te vođenje brige o općoj sigurnosti i zaštiti okoliša. Struktura programa Obzor 2020 se temelji na tri glavne smjernice, a to su: izvrsna znanost, industrijsko vodstvo te društveni izazovi.[72]

Konkretni utjecaj industrijske politike na start-up poduzeća vidljiv je kroz nove poticajne mjere koje su predviđene u okviru novog regulatornog okvira. Neke od glavnih mjera su: odobravanje poreznih olakšica za poslovanje start-up poduzeća, odobravanje poreznih olakšica ulagačima u start-up poduzeća te razvijanje regulatornog okvira za stvaranje poticajnog okruženja u kojem je moguć rast, razvoj i osnivanje poduzeća. Ovakve mjere omogućuju zapošljavanje visokokvalificiranog osoblja u start-up poduzećima, potiču razvoj tržišta kapitala te omogućuju doprinos poslovnih anđela samim start-upovima.[73] Politike i mjere koje provodi država od iznimnog su značaju za start-up poduzeća u današnjim vremenima. Usprkos inicijativama mladih i inovativnih poduzetnika, za njihov uspjeh je ipak ključan odnos države i institucija koje moraju pratiti moderne trendove te im se postepeno prilagođavati radi opće dobrobiti i napretka. Država mora prepoznati visoko inovativna i rastuća poduzeća te uložiti velike napore u njihov razvoj jer takva poduzeća u budućnosti mogu biti okosnica razvoja regije i zapošljavanja velikog broja ljudi. Većina start-up poduzeća nije visoko inovativna i velik broj takvih poduzeća propada, stoga država i institucije moraju uložiti veće napore u ona poduzeća koja mogu dugoročno utjecati na dobrobit cijele regije i države.[74]

[71] Europski fondovi: COSME; raspoloživo na : http://europski-fondovi.eu/program/cosme {01.03.2017.}
[72] Hrvatski portal okvirnog programa EU za istraživanje i inovacije, raspoloživo na: http://www.obzor2020.hr/obzor2020/sto-je-obzor-2020 {01.03.2017.}
[73] Ministarstvo poduzetništva i obrta: Strateški plan ministarstva poduzetništva i obrta 2016- 2018, raspoloživo na:https://poduzetnistvo.gov.hr/UserDocsImages/arhiva/Strategije,%20programi%20i%20zakonski%20akti/STRATESKI%20PLAN%202016-2018.pdf {05.03.2017.}
[74] Shane, S. (2009): *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy*, Small Business Economics, Vol 33, str 141-149.

3.4 Decentralizirani pristup industrijske politike

Nakon dužeg vremena postepenog odbacivanja državno kontrolirane i usmjerene politike te *top-down* pristupa, u zadnjim desetljećima razvija se novi decentralizirani pristup industrijskoj politici. Ovakav pristup razvija se u sve većem broju zemalja, a sama decentralizacija se temelji na strategijama vizije institucionalnog razvoja države, ciljevima i programima te kulturološkim i sociološkim obilježjima.[75] Karakteristike nove decentralizirane industrijske politike su *bootom-up* pristup, regionalni razvoj na temeljima visoke tehnologije te klasteri. Jedan od glavnih ciljeva decentraliziranog pristupa industrijskoj politici je regulacija nejednakosti te poticanje lokalne ekonomske konkurentnosti. U središtu decentraliziranog pristupa stoji zemljopisna povezanost kao pojam koji je usmjeren na iskorištavanju svih lokalnih resursa.

Jedna od ključnih odrednica decentralizacijskog pristupa industrijskoj politici je tzv. *bottom-up* pristup. Takav pristup znači da u procesu donošenja odluka prioritet imaju lokalni sudionici procesa koji svojim boljim razumijevanjem samog procesa utječu na rješavanje problema lokalne gospodarske nejednakosti. *Top-down* za razliku od *bottom-up* pristupa prioritet u donošenju odluka daje *top managementu* te na taj način pojedini lokalni interesi i prioriteti ostaju zanemareni. Za uspješno provođenje *bottom-up* pristupa veoma je bitno:

- izvršiti edukaciju lokalnih interesnih grupa te izvršiti njihovo povezivanje s predstavnicima javnih i privatnih institucija,
- omogućiti različitim interesnim grupama da sudjeluju u formiranju razvojne strategije,
- poticanje i mobilizacija lokalnog stanovništva za identificiranje snaga i slabosti područja.[76]

Ovakav pristup industrijskoj politici pogodan je za razvoj start-up poduzeća jer mlada i inovativna poduzeća ovise o potpori na lokalnoj razini. Ukoliko izostane takav oblik podrške iznimno je teško povezati se s javnim i privatnim institucijama što vrlo lako može dovesti do problema gospodarske nejednakosti.

---

[75] Koprić, I. (2008) *Upravljanje decentralizacijom kao nov pristup razvoju sustava lokalne samouprave*, Hrvatska javna uprava br.1, str. 96-97.

[76] Leader program (2009): Europskom praksom do vlastitih prilika, raspoloživo na : http://www.pbiro.hr/leader_program_europskom_praksom_do_vlastitih_prilika.pdf {10.03.2017.}

Također jedan od bitnih faktora decentralizacijskog pristupa industrijskoj politici su klasteri. Klasteri su grupa poduzeća koja na temelju zemljopisne i ekonomske povezanosti međusobno konkuriraju i kooperiraju. Temelji veze među poduzećima koja se grupiraju su socijalni, kulturni i institucionalni faktori. Porast konkurencije i ubrzane promjene na globalnom tržištu jednostavno potiču poduzeća u udruživanje, jer na taj način dolazi do razmjene znanja, informacija i roba, izravnih kontakata (*face to face*), porast zapošljavanja, većeg stupnja specijalizacije te u konačnici porast konkurentnosti. Takva vrsta poslovanja u kojoj poduzeća međusobno surađuju dodatno potiče potencijalne poduzetnike da osnuju nova poduzeća i da se upuste u poduzetničke vode. Također, razlike između načina i uspješnosti u poslovanju između start-upova u pojedinima regijama ovisi upravo o regionalnim karakteristikama, prihodima koje je start-up u mogućnosti ostvariti, nivou edukacije te brojnosti populacije u pojedinoj regiji.[77]

U razvoju i formiranju klastera ključnu ulogu imaju i institucije koje potiču stalni razvoj, razmjenu znanja i tehnologije. Za EU, važnost klastera za gospodarski razvitak je velika te se potreba za klasterima sistematizira i detaljno analizira na nacionalnoj i regionalnoj osnovi. Provode se mnogi programi poticaja kroz različite politike kao što su *Regional Innovation Strategy*, *Innovation in SMEs*, *Framework Programme*, *Observatory of European SMEs*, *The Competitiveness Innovation Programme* te *Cohesion Policy*. Ovakve vrste programa provode razne aktivnosti u analiziranju i razvoju klastera putem financiranja, organiziranja edukativnih seminara, intervencija i strateškog usmjeravanja.[78]

Međutim, decentralizirani pristup industrijskoj politici posebno je upitan u zemljama koji su još u razvoju te koje nemaju stabilnu makroekonomsku situaciju. Takve zemlje još uvijek karakterizira *top-down* pristup, loša suradnja javnih i privatnih poduzeća, lokalne institucije ne ispunjavaju zahtjeve i potrebe poduzeća, inovacije i tehnološki napredak se smatraju rizičnim te se ne provode u velikoj mjeri. [79] Za start-up poduzeća, pogotovo ona u manjim i nerazvijenim regijama decentralizirani pristup je ključan faktor razvoja. Kroz razne programe i edukacije mora se omogućiti svim poduzećima prilika za razvoj i podjednaka šansa neovisno o razvijenosti regije.

[77] Andersson, M. i Koster, S. (2009): Sources od Persistance in Regional Start-up Rates, CESIS, str. 3.
[78] Tijanić, L. (2008), Politika Europske unije u formiranju klastera, str. 2-5.
[79] Seoulveda, L. i Amin, Ash. eds (2006): International Handbook on Industrial Policy, Edward Elgar Publishing, str. 321.

4. INSTITUCIONALNA PODRŠKA RAZVOJU START-UP PODUZETNIŠTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ

U ovom poglavlju definiraju se poduzetnički potporne institucije koje svojim programima, uslugama i financiranjem pružaju potporu razvoju start-up poduzetništva. Detektiraju se problemi s kojima se susreću mladi poduzetnici kada je u pitanju pristup financiranju. Nadalje, analiziraju se financijske pomoći koje su dostupne start-up poduzećima u različitim fazama njihovog poslovanja. Na posljetku, prikazana je međunarodna usporedba institucionalne podrške razvoju start-upova u razvijenijim zemljama svijeta i u RH.

4.1 Poduzetnički potporne institucije u RH

Danas je pojam start-up poduzetništva vrlo lako prepoznatljiv pojam u cijelom svijetu. Razlog tomu je sveprisutna digitalizacija te pristup informacijama iz svakog kutka svijeta. Mnoge velike zemlje poticanjem razvoja start-up poduzetništva i ulaganjem nastoje osnažiti razvoj gospodarstva te učvrstiti vlastiti položaj na globalnom tržištu. Da bi se start-up poduzetništvo razvijalo u pravom smjeru veoma su bitne poduzetnički potporne institucije koje svojim djelovanjem mogu usmjeriti poduzeće u pravom smjeru te na taj način doprinijeti cjelokupnom razvoju gospodarstva. S druge strane poduzetnici koji se bore za opstanak i poslovanje svoga poduzeća moraju redovito pratiti poduzetničko okruženje kako bi na vrijeme mogli biti prepoznati prilike, ali i probleme s kojima su okruženi.

Poduzetnički potporne institucije su institucije koji svojim programima i uslugama potiču razvoj poduzetništva. Stoga je osnovni cilj poduzetnički potpornih institucija u RH osigurati potporu u obliku savjetovanja, pomoći pri ispunjavanju projektnih prijava te politike koje će u konačnici doprinijeti rastu i razvoju start-up poduzetništva. Institucionalna potpora koja se pruža start up poduzećima u RH može se promatrati s više aspekata kao što su teritorijalna rasprostranjenost, profiliranost institucije s obzirom kakve usluge nudi te oblik organizacije, tj. je li profitna ili neprofitna institucija. Da bi se ostvarila što jača poduzetnička aktivnost u Hrvatskoj potrebno je ostvariti koordiniranost i umreženost institucija kako bi se svim potencijalnim poduzetnicima omogućile potrebne informacije, usluge i resursi bez obzira na

njihov položaj i lokaciju.[80] U RH je broj poduzetnički potpornih institucija poprilično velik, ali glavni problem je u njihovoj neravnomjernoj rasprostranjenosti. Velika većina poduzetnički potpornih institucija nalazi se u regionalnim centrima (Zagreb, Split, Osijek i Rijeka). Stoga je potrebno omogućiti poduzetnicima iz svih dijelova RH dostupnost usluga te kvalitetan i ravnomjeran razvoj. Uz dostupnost usluga veoma je bitno raditi na poticanju poduzetnika kroz seminare i provođenjem edukacijskih programa, te pojednostavniti procedure i postupke koji su izravno vezani za otvaranje start-up poduzeća te njihovo poslovanje.[81]

4.2.1 Poduzetnički potporne javne institucije

Poduzetnički potporne javne institucije su institucije kojima je primarna orijentiranost stvoriti pozitivno poduzetničko ozračje gdje će svojim programima, uslugama te politikama poticati poduzetnike u njihovim nastojanjima da ostvare što bolje poslovne rezultate. Među glavnim poduzetnički potpornim javnim institucijama ističu se:

- Ministarstvo poduzetništva i obrta (MINPO) - Osnovna uloga MINPO-a je usmjeravanje razvoja malog i srednjeg poduzetništva kreiranjem politika te stvaranje pozitivnog okruženja za poduzetnike. Ostvarivanje međunarodne suradnje u području obrtništva te malog i srednjeg poduzetništva te provedba programa za korištenje fondova EU koji su namijenjeni unapređenju i ekonomskom razvoju je jedan od zadataka MINPO-a. Također naglasak je na razvijanju konkurentnosti, inovacija, novih tehnologija te poticanju razvoja slobodnih i poduzetničkih zona koja su ključne za razvoj malog i srednjeg poduzetništva. Trenutni programi koje provodi MINPO a koji su bitni za mlada inovativna poduzeća su programi dodjele potpora male vrijednosti za povećanje inovativnosti, te program E-impuls u okviru Operativnog programa Konkurentnost i Kohezija 2014-2020. Ovi programi za cilj imaju poboljšanje razvoja inovativnih malih poduzetnika te poboljšanje njihove poslovne uspješnosti i tehnološke spremnosti [82]

[80] Medić, I. (2004): Institucionalna potpora *Start-up* poduzetničkim pothvatima na području grada Osijeka - slučaj poduzetnički inkubator Osijek, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split str.17.
[81] Mišura, D.S. (2014): Poduzetnički inkubator – podrška start-up poduzećima i poticatelj gospodarskog razvoja lokalne zajednice – grada Šibenika, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str.26.
[82] Ministarstvo poduzetništva i obrta, raspoloživo na: https://poduzetnistvo.gov.hr/ {18.03.2017}

- Hrvatska gospodarska komora (HGK) - HGK je samostalna, stručna poslovna organizacija koja zastupa i usklađuje zajedničke interese svojih članova te surađuje sa Saborom RH i Vladom RH. Ona nudi svojim članovima pravnu pomoć u obliku besplatnih pravnih informacija te sudjeluje u izgradnji gospodarskog sustava i određivanju tekuće razvojne i ekonomske politike. HGK ima veliku bazu podataka, poslovnih kontakata u zemlji i inozemstvu te je od velike pomoći poduzetnicima u pronalaženju poslovnih partnera, sufinanciranju nastupa na sajmovima, ponudi informacija o financiranju poduzetnika te prijavi za dobivanje EU sredstava.[83] Trenutno HGK provodi programe kao što su *WebStart* i *Plan Start* čiji je osnovni cilj pružiti podršku malim inovativnim poduzetnicima da svoje poslovne kapacitete pretvore u svoj plan poslovanja, te da svoje poslovanje obogate primjenom modernih internet tehnologija. Također jedan od programa koji je trenutno u fazi provođenja je T4 (*Transnational Technology Transfer Training)* koji za cilj ima prijenos znanja i tehnologija MSP-ovima u svrhu bolje reakcije malih poduzeća na promjene u poslovnom svijetu.[84]

- Hrvatska obrtnička komora (HOK) - HOK je poslovna organizacija koje zastupa interese obrtništva te je organizirana u 20 područnih obrtničkih komora na razini županije, 115 udruženja obrtnika na razini gradova i općina te 18 sekcija i cehova. Glavni zadatci su joj zastupanje interesa poduzetnika i obrtnika pred državnim tijelom, pružanje pomoći kod osnivanja i poslovanja obrta, vođenje knjiga obrtnika te davanje mišljenja državnim tijelima prilikom donošenja zakona u području obrtništva. Svojim savjetodavnim uslugama kao što su Poslovna skica, Obrtnik početnik, Poslovni plan, HOK pomaže poduzetnicima i obrtnicima u njihovom poslovanju. [85]

- Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) - CEPOR je neprofitna organizacija utemeljena 2001. godine s ciljem utjecaja i doprinosa prema poduzetničkoj kulturi, ostvarivanja ekonomskog rasta temeljenog na međunarodnoj konkretnosti te stvaranja poticajnog regulatornog i institucionalnog okvira za poduzetničko djelovanje. Za CEPOR je karakteristično da je

[83] Hrvatska gospodarska komora, raspoloživo na: http://www.hgk.hr/pravne-informacije {21.03.2017.}
[84] Hrvatska gospodarska komora, raspoloživo na: http://www.hgk.hr/projekti-i-akcije {22.03.2017.}
[85] Hrvatska obrtnička komora, raspoloživo na: http://www.hok.hr/o_hok_u/ustroj {25.03.2017}

to prvi „*think-tank*“[86] tip neprofitne organizacije u RH koji se bavi određenom tematikom s ciljem budućeg utjecaja na javnu raspravu u procesu donošenja odluka.[87] Karakteristične aktivnosti koje provodi CEPOR su: provođenje neovisnih istraživanja vezanih uz politiku razvoja sektora malih i srednjih poduzeća, organizacija aktivnosti te vršenje utjecaja na javnost za oblikovanje politike relevantne za sektor malih i srednjih poduzeća te vođenje politike razvoja sektora malih i srednjih poduzeća. Jedan od značajnijih projekata CEPOR-a je GEM. To je svjetski projekt koji svake godine objavljuje indikatore ukupne poduzetničke aktivnosti, a u RH se provodi od 2002. godine[88]

- Hrvatski zavod za zapošljavanje (HZZ) - HZZ je ustrojen kao javna ustanova u vlasništvu RH. Osnovna zadaća je provoditi mjere aktivne politike zapošljavanja, rješavanje problema vezane uz nezaposlenost te učinkovito posredovanje na tržištu rada razvojem usluga visoke kvalitete i razvojem vlastitih znanja vještina i sposobnosti. Uz osnovne zadaće ciljevi su povećanje konkurentnosti radne snage, razvijanje ljudskih potencijala, te pružanje novih usluga na tržištu rada. Korisne aktivne mjera za start-up poduzeća su potpore za samozapošljavanje koje pružaju novim poduzetnicima kroz program „Od mjere do karijere“. [89]

- Poduzetnički inkubatori - Povijest poduzetničkog inkubatora seže u 1959. godinu kada je osnovan prvi poduzetnički inkubator u Batavia, New Yorku kao odgovor na veliki broj nezaposlenih uslijed zatvaranja tvornice. Poduzetnički inkubatori definiraju se kao specijalizirane institucije koje su isključivo fokusirane na potrebe poduzetnika početnika. Europska komisija pri definiciji poduzetničkog inkubatora naglasak stavlja na ograničeni prostor u kojem se koncentriraju novostvorena poduzeća, dok Nacionalna udruga poduzetničkih inkubatora SAD (USNBIA) pri definiciji poduzetničkog inkubatora naglasak stavlja na usluge koje oni pružaju svojim korisnicima. Iako je prostor veoma bitan on sam po sebi ne osigurava uspješnost inkubatora već su to kvalitetne usluge koje on pruža, ljudski potencijal uprave inkubatora te kontinuirano praćenje i evidencija poduzeća koja su članovi inkubatora.

[86] Oblik neprofitne organizacije čiji se članovi bave istraživačkim i obrazovnim radom o određenoj politici
[87] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, raspoloživo na: https://www.cepor.hr/o-ceporu/sto-je-cepor/ {26.03.2017.}
[88] Medić, I. (2004): Institucionalna potpora *Start-up* poduzetničkim pothvatima na području grada Osijeka - slučaj poduzetnički inkubator Osijek, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str.29.
[89] Hrvatski zavod za zapošljavanje, raspoloživo na: http://www.hzz.hr/default.aspx?id=11915 {28.03.2017.}

Inkubatori se dijele u četiri osnovna modela a to su: inkubatori za lokalni ekonomski razvoj te akademski i znanstveni inkubatori. Potonji su neprofitni, dok su poslovni inkubatori i privatni investicijski inkubatori orijentirani na ostvarivanje profita. Glavne usluge koje pruža poduzetnički inkubator su :

- pomoć pri poslovnom planiranju te savjetovanje,
- umrežavanje stanara te poduzeća u regiji,
- marketinške promocije i usluge,
- pružanje poslovnog i proizvodnog prostora u početnom stariju razvoja poduzeća,
- informatičke i telekomunikacijske usluge te organizacija edukacijskih seminara,
- financijsko savjetovanje te pomoć pri korištenju naprednih tehnologiju; [90]

U RH u 2016. godini djelovalo je 42 poduzetnička inkubatora.[91]

- Poduzetnički centri - Poduzetnički centri za cilj imaju pružanje savjetodavnih i edukativnih usluga za nova poduzeća. Dio su poduzetnički potporne zajednice te rade na razvoju i provedbi projekata uz suradnju s lokalnom upravom. Mogu djelovati kao nezavisne tvrtke ili kao dio županijskih ili gradskih uprava. Najčešće se financiraju sredstvima EU, lokalnim proračunima, donacijama međunarodnih organizacija te potporama Ministarstva poduzetništva i obrta ili iz vlastitih izvora. U RH u 2016. godini djelovalo je 28 poduzetnička centra.[92] Poduzetnički centri svake godine organiziraju natjecanje mladih i inovativnih poduzeća čiji pobjednici za nagradu dobivaju jednu godinu potpuno besplatnog savjetovanja stručnih mentora iz svih područja.

- Razvojne agencije - Razvojne agencije su institucije kojima je glavni cilj podupiranje gospodarskog razvoja u područjima u kojima su osnovane te koordinacija planova i strategija regionalnih razvojnih politika. U RH regionalnim agencijama glavni zadatak je smanjiti regionalnu razliku te postići dobro uravnotežen gospodarski razvoj svih

[90] Medić, I. (2004): Institucionalna potpora *Start-up* poduzetničkim pothvatima na području grada Osijeka - slučaj poduzetnički inkubator Osijek, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str. 36-42.
[91] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf {25.03.2017.}
[92] IBID {25.03.2017.}

regija u RH te povećati učinkovitost cjelokupnog gospodarstva. U RH u 2016. godini djelovala je 61 razvojna agencija.[93]

- Poduzetničke zone - Poduzetničke zone kroz osiguravanje olakšica potiču razvoj malih i srednjih poduzeća te potiču izgradnju poslovnih prostora na infrastrukturno potpuno opremljenim zemljištima. Glavni cilj poduzetničkih zona je ostvarivanje ravnomjernog razvoja i povećanje zaposlenosti. U RH u 2016. djelovalo je 178 poduzetničkih zona.[94]

- Poslovni i tehnološki parkovi - Glavni cilj poslovnih i tehnoloških parkova je razvijanje operativnih i formalnih saveza s ustanovama visokog obrazovanja, sveučilištima i istraživačkim centrima u svrhu razvijanja i poticanja industrija utemeljenih na znanju. Kako je svim poslovnim i tehnološkim parkovima zajednička misija i zadatak podupiranje inovativnih aktivnosti i komercijalizacija rezultata znanstvenih istraživanja tako je svaki organizacijski model razvio različite specifičnosti koje ovise o njegovoj glavnoj funkciji koja može biti razvoj novih proizvoda, organizacija te realizacija istraživačkih projekata te razvijanje malih i srednjih poduzeća utemeljenih na tehnologiji. Tehnološki parkovi su veoma važni za razvoj i napredak suvremenih industrija jer imaju višestruko djelovanje na ubrzanje gospodarskog razvoja utemeljenog na znanju. Također tehnološki parkovi povezuju poduzetnike i stručnjake radi ostvarivanje ciljeva uz pomoć novih tehnologija. U RH danas imamo pet poslovnih parkova te 9 tehnoloških parkova.[95]

- Poduzetnički akceleratori - Poduzetnički akceleratori su specijalizirane institucije koje imaju za cilj pružati usluge poduzetnicima u post-inkubacijskoj fazi odnosno u fazi kada se širi poslovanje na domaćem i stranom tržištu.[96] Također su to institucije u kojima poduzetnici mogu dobiti potrebnu edukaciju za specifična pravila iz start-up svijeta. Glavne razlike između akceleratora i inkubatora su u drugačijoj prirodi poduzeća klijenta, drugačijoj prirodi usluga te drugačijem načinu financiranja. Za razliku od inkubatora, akceleratori pružaju poduzetnicima male iznose financiranje te

[93] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf {28.03.2017.}
[94] IBID, {28.03.2017.}
[95] IBID, {28.03.2017.}
[96] StartCo, raspoloživo na: http://www.startco.hr/ {01.04.2017}

daju bolji uvid u kontakte poslovnih anđela. U 2016. godini u RH djelovala su tri poduzetnička akceleratora.[97]

4.2.2 Poduzetnički potporne privatne institucije

Privatni poduzetnički inkubatori, poduzetnički centri, poduzetnički akceleratori - za razliku od javnih poduzetnički potpornih institucija, privatno poduzetnički potporne institucije su osnovane od strane privatnih osoba koje žele stvoriti okruženje plodno za razvoj malog i srednjeg poduzetništva. Obično su to osobe iz svijeta poduzetništva koje su svjesne potrebe start-up poduzetništva te imaju mogućnost osigurati im priliku kroz vlastitu potpornu instituciju. Njihova glavna misija je osigurati potporu njihovim korisnicima kroz mentorstva i savjetovanje te im pružiti pomoć u najkritičnijim fazama. Također privatne potporne institucije pružaju usluge subvencioniranog zakupa poslovnog prostora posebno opremljenih za nove poduzetnike. Takvi prostori su od iznimne važnosti za razvoj i napredak jer pružaju svu potrebnu opremu tu mogućnost suradnje i učenje od drugih korisnika istih prostora. Neki od glavnih poduzetnički potpornih privatnih institucija u RH su: Poduzetnički Centar Solin, ZIP, Poduzetnički Inkubator BIOS, Poduzetnički Inkubator Pisak i dr.

4.3 Financijski potporne institucije u RH

Jedna od ključnih i osnovnih stavki u osnivanju i razvitku svakog start-up poduzeća je upravo financiranje. Pristup financiranju je jedan od 10 ključnih principa poboljšanja konkurentnosti malih i srednjih poduzeća prema Europskom zakonu o malim i srednjim poduzećima (*EU Small Business Act*). Prema tome principu, cilj je malim i srednjim poduzetnicima olakšati pristup financiranja te time omogućiti razvitak poslovnog i pravnog okruženja. Provođenjem adekvatnih politika se osigurava konzistentan i pravodoban pristup izvorima financiranja za mala i srednja poduzeća, pogotovo za ona koja se nalaze u ranim fazama razvoja.[98]

[97] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf {03.04.2017.}

[98] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015) : Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf , {03.04.2017}

Stanje vezano uz financiranje malih i srednjih poduzetnika u RH nije na visokoj razini te postoje mnogi problemi kao što su:

- potrebna kreditna dokumentacija,
- iznos kamatnih stopa,
- nedovoljne informacije o dostupnim financijskim proizvodima,
- manjak kreditnih jamstava,
- neodgovarajući raspon bankovnih proizvoda i usluga;[99]

Veliko ograničenje za mikro, male i srednje poduzetnike dolazi od nemogućnosti ispunjavanja uvjeta za mikro financiranje te mikro, mali i srednji poduzetnici često imaju problema s ugovaranjem kreditnih iznosa u iznosima od 25.000 eura do 100.000 eura. Većina dostupnog financiranja dolazi od bankovnog sektora 82%, no kredite uglavnom dobivaju srednje velika poduzeća. Udio mikro i malih poduzeća u kreditnom portfelju iznosi 8% što iznosi oko 3 milijarde eura. Zbog toga je veoma bitno unaprijediti ponudu kredita te investicijskih ponuda koje mogu imati pozitivan utjecaj na malo gospodarstvo, pogotovo za mikro i mala poduzeća.[100]

Oblici financiranja start-up poduzeća mogu se podijeliti na izvore vlastitog i izvore tuđeg kapitala. U početku izvori vlastitog kapitala su najčešće korišteni načini financiranja za veliku većinu start-up poduzeća, te se kod takvih vrsta financiranja ne stvaraju dužnički odnosi i poduzetnik nije dužan vraćati sredstva. Isto tako start-up poduzeća su visoko rizična za investitore, nemaju povijest poslovanja koji može upućivati na daljnji uspjeh te nisu u potpunosti definirani i nemaju jasnu predodžbu tržišta. Svaki od tih razloga dodatno upućuje da je korištenje vlastitih izvora kapitala većini start-up poduzeća u startu jedini način financiranja. Među najkarakterističnije izvore vlastitog kapitala spadaju tzv. „*bootstrapping*“, poslovni anđeli (*business angels*), fondovi rizičnog kapitala i FFF (obitelj, rodbina i prijatelji).[101]

Izvori tuđeg financiranja obično su pogodni za start-up poduzeća koja izlaze iz početne faze u kojoj ima puno nepoznanica. Kod ovakvih načina financiranja poduzetnik dolazi do određenih sredstava za koje ima obavezu vračanja dogovorenim načinom. Najkarakterističniji izvori

[99] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015) : Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf {05.04.2017.}
[100] IBID {06.04.207.}
[101] IBID {07.04.2017.}

tuđeg financiranja u RH su kreditne linije HBOR-a (Hrvatska banka za obnovu i razvoj) te njeni programi kao što su financiranja pronalazaka, kreditiranje poduzetništva mladih, kreditiranje ženskog poduzetništva te kreditiranje poduzetnika početnika. Također kao opcija tuđeg financiranja postoje kreditne linije komercijalnih banaka i instrumenti HAMAG BICRO-a (Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije). Glavni instrumenti i programi kojim HAMAG BICRO povezuje nove poduzetnike sa sredstvima i poticajima koje pruža EU su program mikro kreditiranje uz potporu EU te program jamstva - EU početnik. Iznimno je bitno za zemlje u razvoju da institucije pružaju poduzetnicima pravovremenu informiranost i potporu pogotovo u vidu poticaja koja pruža EU. Iskorištavanje takvih poticaja je od ključne važnosti za sve poduzetnike jer se na taj način dolazi do povoljnijih sredstava koja uvelike pomažu u razvijanju poslovanja, modernizaciji te otvaranju novih radnih mjesta.[102]

Osnovni ciljevi institucija koje osiguravaju financiranje za start-up poduzeća su poticanje razvoja, osnivanje novih subjekata malog gospodarstva, osiguravanja povoljnih kredita te podrška poduzetnicima od ideje pa sve do izlaska na tržište. To su ključne mjere u nastojanjima da se osnaži konkurentnost hrvatskog gospodarstva. Od iznimne je važnosti da financijska sredstva koja dolaze od kreditiranja i investicija budu transparentna i dostupna svim poduzetnicima bez obzira na njihovu lokaciju i položaj. Također institucije imaju zadatak prepoznati potrebe mladih poduzetnika te im osigurati povoljne poticaje kako bi nastavili rast i razvoj poduzetništva što u konačnici pridonosi razvoju i rastu gospodarstva.

4.3.1 Financijski potporne javne institucije

- Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR) - HBOR je razvojna i izvozna banka RH. Osnovna joj je zadaća poticanje razvitka hrvatskog gospodarstva kroz kreditiranje, osiguranje izvoza, izdavanjem garancija itd. Osnovana je 1992. godine kao Hrvatska kreditna banka za obnovu (HKBO) da bi 1995. godine promijenila naziv u Hrvatsku banku za obnovu i razvoj (HBOR). Osim osnovne djelatnosti kreditiranja, dodatne djelatnosti HBOR-a odnose se na poticanje izvoza, poticanje zaštite okoliša, davanje potpore razvitku malog i srednjeg poduzetništva te osiguranje izvoza hrvatskih roba i

[102] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015) : Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf {10.04.2017.}

usluga od netržišnih rizika.[103] HBOR-ov program kreditiranja poduzetnika početnika odnosno start-up poduzetnika je konkretno namijenjen za poduzetnike koji po prvi put osnivaju obrt ili trgovačko društvo. Da bi ispunili uvjete kreditiranja ne smiju biti vlasnici u drugom trgovačko društvu/obrtu ili suvlasnici s udjelom većim od 30%, te moraju biti stalno zaposleni u osnovanom trgovačkom društvu/obrtu nakon realizacije ulaganja. Najniži iznos kredita je 80.000 a najviši 1.800.000 kuna uz kamatnu stopu od 2%.[104]

- Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG BICRO) - HAMAG BICRO je nastala spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije RH (BICRO) 2014. godine. Glavne djelatnosti agencije su pružanje podrške poduzetnicima u svim fazama njihovog poslovanja kroz ulaganje u malo gospodarstvo, financiranje poslovanja, kreditiranjem subjekata malog gospodarstva te davanjem jamstava subjektima malog gospodarstva za odobrene kredite te pružanje potpora za istraživanje, razvoj i primjenu suvremenih tehnologija. Krajnji cilj je ostvariti stimulativno okruženje u kojoj će biti moguće realizirati kvalitetne investicijske projekte što u konačnici donosi razvoj cjelokupnog gospodarstva, porast stope zaposlenosti te konkurentnost u izvozu.[105] Jedan od programa za start-up poduzetnike je POC (Program provjere inovativnog koncepta) u kojem je ključni cilj inovativnim projektima pružiti priliku i uspostaviti strategiju za nastavak komercijalizacije. Ovaj program je usmjeren za aktivnosti u početnoj fazi razvoja novih proizvoda i usluga. Projekt mora dokazati inovativnu ideju ili koncept za koji nema dokaza je li uopće funkcionira tj. mora postojati tehnološki rizik. Vrijednost financiranja je od minimalno 35.000 do maksimalno 350.000 kuna po projektu u trajanju do najviše 12 mjeseci.[106]

[103] Hrvatska banka za obnovu i razvoj: raspoloživo na: https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/o-nama/ {12.04.2017.}
[104] Hrvatska banka za obnovu i razvoj: raspoloživo na: https://www.hbor.hr/wp-content/uploads/2017/05/Po%C4%8Detnici-Pk-poduzetnika-po%C4%8Detnika-1612-1704.pdf {12.04.2017.}
[105] Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije, raspoloživo na: http://www.hamagbicro.hr/o-nama/osnivanje/ {15.04.2017.}
[106] Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije, raspoloživo na : http://www.hamagbicro.hr/inovacije/privatni-sektor/poc-za-poduzetnike/o-programu/ {15.04.2017.}

4.3.2 Financijski potporne privatne institucije i subjekti

- CRANE (*Croatian Business Angels Network*) - CRANE je organizacija koja okuplja poslovne anđele na području RH. Osnovana je 2008. godine s misijom da spaja uspješne i ambiciozne poduzetnike s novim i inovativnim projektima u koje su spremni uložiti svoje vrijeme, novac te iskustvo. Do sada je u RH, preko organizacije CRANE uloženo preko 20 milijuna kuna u tvrtke u ranom stadiju poslovanja (start-up poduzeća). Vizija CRANE-a je postati prepoznatljiv izvor financiranja projekata u ranim fazama razvoj i na taj način usmjeriti poduzetnike na put prema uspjehu.[107] U cilju poticanja i ulaganja u mlade poduzetnike mreža poslovnih anđela provodi slijedeće aktivnosti: identifikacija potencijalnih projekata, organizacija predstavljanja selektiranih projekta poslovnim anđelima, edukacije poslovnih anđela, suradnja sa mrežom poslovnih anđela u Europi (EBAN- *European Business Angel Network*), te suradnja sa sveučilištima, institucijama i tvrtkama koje imaju interes u razvoj malog i srednjeg poduzetništva. Neke od najbitnijih investicija CRANE-a su : *SnapTap* (interaktivni sustav za evente), *Trillenium* (modne 3D trgovine), *Wemy* (modna aplikacija), *Entrio* (online prodaja ulaznica s integracijom u društvene mreže) i *KreatorTV* (sportski kanal s naglaskom na moto sport).[108]

- Poslovne banke - Financiranje putem poslovnih banaka za većinu start-up poduzeća je vrlo teško ostvarivo. Razlozi zbog kojih su poslovne banke veoma oprezne pri ulaganju sredstava i davanju kredita malim i inovativnim poduzećima su:
  - visoki stupanj neuspjeha start-up poduzeća odbija banke od davanja kredita,
  - banke vrlo teško mogu osigurati kredit zbog manjka kolaterala kod start-up poduzeća,
  - nerazumijevanje između poslovne banke i visoko tehnološkog poduzeća koje proizlazi iz asimetrije informacija,
  - troškovi obrade manjih kredita za start-up poduzeća skoro su jednaki troškovima obrade za velike kredite namijenjene uglednim i velikim poduzećima;[109]

[107] Migač, M. (2016): Poslovni anđeli-alternativni izvori financiranja poduzeća i ideja, Sveučilište Sjever, Varaždin, str.12-14.
[108] IBID, str. 13-14.
[109] Šokić, T. (2009): Financiranje start-up poduzeća u EU, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, str. 5.

Da bi u budućnosti došlo do što bolje i uspješnije suradnje između poslovnih banaka i start-up poduzeća potrebna je edukacija i jedne i druge strane kako bi se sa strane banaka stvorilo povjerenje prema novim i inovativnima poduzeća te omogućila ponuda što boljih paketa kredita i potpora. Ujedno, potrebno je sa strane start-up poduzeća stvoriti povjerenje prema bankama kao institucijama koje žele napredak i prosperitet mladim i inovativnim poduzetnicima.

- Privatni investitori - Među privatne investitore koji podupiru mlade i inovativne poduzetnike najčešće podrazumijevamo poslovne anđele koji mogu djelovati kao grupe ili kao privatni subjekti. Dok djelovanjem kroz grupe postavlja određena pravila zajedničkog prihvaćanja projekta i odluke o financiranju, privatni poslovni anđeli samostalno odlučuju ovisno o njihovim vlastitim zapažanjima, uvjerenjima i očekivanjima. Poslovni anđeli su fizičke osobe koji imaju znanje u određenoj poslovnoj grani, iskustvo te novčana sredstva koja su spremni uložiti. Za mladog i neiskusnog poduzetnika u nedostatku klasičnih izvora financiranja javljanje poslovnom anđelu svakako je jedna od boljih opcija. Neki od najutjecajnijih poslovnih anđela u RH su Saša Cvetojević, Davor Štetner i Hrvoje Prpić.[110] Razlikujemo nekoliko vrsta poslovnih anđela:
    - „*guardian angels* - anđeli čuvari (bivši uspješni poduzetnici u istoj grani poslovanja kao i start-up poduzeće),
    - *operational angels* - operativni anđeli (radili su u istoj grani kao i start-up poduzeće, ali u velikoj firmi pa im možda nedostaje znanja s manjim firmama),
    - *financial angels* - financijski anđeli (sudjeluju samo s financijskom investicijom u start-up poduzeću radi ostvarivanja povrata na svoja uložna sredstva),
    - *entreprenuer angels* - anđeli poduzetnici (bivši uspješni poduzetnici ali ne u istoj grani poslovanja kao i start-up poduzeće).“[111]

[110] Migač, M. (2016): Poslovni anđeli-alternativni izvori financiranja poduzeća i ideja, Sveučilište Sjever, Varaždin , str. 10.
[111] Šokić, T. (2009): Financiranje start-up poduzeća u EU, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, str.6.

Poslovni anđeli iz investicije izlaze na način da otpišu potraživanja ako je investicija propala, ponudom osnivaču da otkupi njihov udjel te suradnjom s fondovima rizičnog kapitala kojima se također nudi vlastiti udjel.[112]

- Fondovi rizičnog kapitala - Fond rizičnog kapitala odnosi se na fond nekog društva koji upravlja značajnim kapitalom koji je namijenjen srednjoročnom i dugoročnom investiranju u poduzeća koja ne kotiraju na burzi te imaju visoki potencijal rasta.[113] Fondovi rizičnog kapitala mogu se podijeliti na *private equity* fondove i *venture equity* fondove. Putem *private equity* fondova ulagači ulažu u poduzeća i ulaze u vlasničku strukturu tog istog poduzeća. Za *private equity* fondove je karakteristično da ne ulažu samo u mala i potencijalna poduzeća već u poduzeća kojima je potreban priljev novog kapitala te restrukturiranje. S druge strane *venture equity* fondovi ulažu u poduzeća koja su jako perspektivna i imaju očekivan veliki rast te ne ulaze u njihovu vlasničku strukturu. *Venture equity* također sudjeluju u upravljanju, donošenju poslovnih odluke te pomažu u poslovanju poduzeća. Oni se nakon eventualnog ostvarivanja uspjeha poduzeća povlače te uzimaju određenu naknadu.[114] Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS) su otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom. Oni su započeli s radom 2011. godine kao javno-privatno partnerstvo Vlade RH i privatnog sektora koji se sastoji od velikih institucionalnih investitore ako što su banke, velike tvrtke, osiguravajuća društva te mirovinski fondovi. Za osnovni cilj FGS-ovi imaju utjecati na pozitivnu ulagačku klimu te na razvoj poduzetništva. Također veoma bitan cilj je razvijanje cjelokupne industrije fondove rizičnog kapitala koja može biti pokretač novih industrija. U RH u 2015. godini djeluju četiri FGS-a: *Quaestus Private Equity d.o.o., Nexus Private Equity Partneri d.o.o., Prosperus.invest d.o.o i Honestas Private Equity Partneri.*[115]

[112] Migač, M. (2016): Poslovni anđeli-alternativni izvori financiranja poduzeća i ideja, Sveučilište Sjever, Varaždin, str.10.
[113] Cvijanović, V., Sruk, B i Marović, M.(2008): Financiranje mali i srednjih poduzeća, Zagreb, str. 89.
[114] BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015) : Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf, {20.04.2017.}
[115] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf {20.04.2017.}

4.5 Usporedba start-up poduzetništva i institucionalne podrške namijenjene start-up poduzetništvu u razvijenijim zemljama i Republikom Hrvatskom

U zemljama kao što su SAD i Kanada gdje je pojam tržišnog gospodarstva veoma razvijen mladi poduzetnici lakše pronalaze izvore financiranja. Njima su za svaku fazu razvoja poduzeća omogućeni specifični izvori i modeli financiranja dok su u zemljama gdje je sustav bankocentrični opcije financiranja manje te su bankarski krediti nepovoljniji za nove poduzetnike.[116]

SAD je bio začetnik nove generacije poduzetnika koja je polagano mijenjala gospodarsku i socijalnu strukturu Amerike i svijeta. Ta generacija je od 1980. godine kreirala više od 95% bogatstva Amerike. Najrealniji prikaz onoga što se stvaralo na tim područjima je Silicijska dolina. To je naziv za područje južno od San Francisca koje je postalo klaster za internetska poduzeća, elektroniku te zelenu tehnologiju. Takvo područje karakterizirala je podrška poduzetnika, investitora, sveučilišta te istraživačkih centara u stvaranju poduzetničke klime te u stvaranju inovativnih proizvoda. Osnovna misao koja je pridonijela razvoju ovakvog klastera je povezanost i mobilnost talenata gdje su sva mlada start-up poduzeća imala pristup idejama, uzorima, neformalnim forumima te stvarajući saveze, međusobno se natjecala. Vlada SAD-a imala je ključnu ulogu u stvaranju i razvoju Silicijske doline promjenom federalne politike koja je omogućila sveučilištima zaštitu prava vlasništva na svoje izume. Taj čin je otvorio nove prilike za velik broj poduzetnika, inovatora i investitora. Također vlada SAD-a je usko surađivala sa industrijom rizičnog kapitala, otvarajući poslovne centre, osiguravajući nisku kamatnu stopu za financiranje start-upova te smanjivanjem poreza na dobit. [117] Danas je SAD svjetski predvodnik u start-up poduzetništvu te privlači mnoge inovativne poduzetnike upravo svojim start-up ekosustavom koji osiguravaju poduzetnicima sve njima potrebne aktere na jednom mjestu, od medija, investitora, inkubatora i organizatora događanja. [118]

Iz istraživanja GEM-a iz 2015. godine broj start-up poduzeća po vodećim svjetskim zemljama je sljedeći: SAD 4,8 milijuna, Indija 2 milijuna, Ujedinjeno Kraljevstvo 771.000, Indonezija 771.000 te Brazil 584.000 start-up poduzeća. Zanimljivo je također istaknuti da Nigerija ima

[116] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 31.
[117] Papadimitriou, S., Mourdoukoutas, P. (2002): *Bridging the start-up equity financing gap: Three policy models*, European Business Review, Vol. 14 (2), str. 104-110.
[118] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 20-21.

jednaki broj start-up poduzeća kao Njemačka, te kako Kanada ima tek 10 % start-up poduzeća od ukupnog broja start-upova SAD-a. Neki od najpoznatijih start-upova koji su imali najveći utjecaj na svijet su: *Uber* (vrijednost 51 milijarda dolara), *Xiaomi* (vrijednost 46 milijardi dolara), *Palantir* (vrijednost 20 milijardi dolara), *Snapchat* (vrijednost 16 milijardi dolara) te *AirBnb* (vrijednost 25.5 milijardi dolara).[119]

Kao zemlja koje je uspjela ostvariti izvanrednu start-up atmosferu te postala jednom od najinovativnijih zemlja svijeta je Izrael. Ta zemlja male površine je unatoč ratnom stanju uspjela kroz niz godina mijenjati predrasude i državnim strategijama stvorila pravu poduzetničku atmosferu.[120] Izrael je dokazao uspješnost u start-up poduzetništvo na način da je razvijao poslovno okruženje, obrazovni sustav te podredio državne strategije razvoju inovativnih tehnologija te start-up poduzeća. Jedna od najvažnijih vladinih odluka kojom je Izrael postao svjetska start-up oaza je da vlada posudi 90% početnog kapitala svakom novom osnivaču start-up poduzeća. Na osnivačima je preostalo da sakupe 10% novca te i u tom slučaju ostaju 100% vlasnici svojeg start-upa. Ukoliko start-up propadne novac se ne vraća državi, a ukoliko start-up bude uspješan novac se vraća u državni proračun uz 3% godišnje kamate. Ovakvom politikom država nije u mogućnosti izravno vratit uloženi novac jer 97% start-upova u Izraelu propadne, no neizravnim putem novac se vraća u državnu blagajnu u višestrukim iznosima. Zbog svega toga izraelsko je gospodarstvo zauzelo 17. mjesto među najrazvijenijim zemljama svijeta prema *IMD World Cmmpetitiveness Yearbook* i tako spada među visoko razvijene države. Izrael je danas najkompjutorizirana zemlja na Bliskom istoku te osobno računalo posjeduje jedno od dva kućanstva što je slično omjeru u SAD-u i Kanadi. Danas start-upovi u Izraelu zapošljavaju oko 30.000 ljudi što je manje jedino od Silicijske doline u Kaliforniji. Zbog toga je Izrael dobio ime *Silicon Wadi* s obzirom da na hebrejskom riječ *Wadi* znači dolina.[121] Usprkos ratnim okolnostima Izrael je postavio jedinstvene institucionalne temelje koje potiču inovativnost i poduzetništvo te se na taj način na globalnom tržištu pozicionirao kao start-up nacija.[122]

S druge strane start-up poduzetništvo u državama članicama EU nije razvijeno u rangu SAD-a. Posljedica je to kulturoloških barijera, regionalnih različitosti, fragmentiranog tržišta te

[119] Puljić, M., (2016): Izrada aplikacije za iznajmljivanje dodatnih turističkih sadržaja, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str. 6.
[120] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 54.
[121] Bug: Izrael, Nova Silicijska dolina, raspoloživo na: http://www.sapmag.com.hr/sapbozotezak/dokumenti/470300-Bug-Petric-nova-silicijska-dolina.pdf {28.04.2017.}
[122] Rogulj , B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, str. 43-44.

nedovoljne razvijenosti platforme koja bi omogućila inovativnim poduzetnicima razvoj te pronalazak investitora. Također, jedan od problema EU je pronalazak načina za zadržavanje inovativnih poduzetnika i sprječavanje njihovog odlaska u SAD te promocija samih start-up sustava koji nisu u rangu onoga što se pruža u SAD-u.[123] Međutim Europska Komisija je shvatila važnost start-up poduzetništva te kroz mnoge svoje programe i inicijative nastoji omogućiti start-up poduzetnicima okolinu koja je poticajna i na taj način pratiti trendove iz SAD-a. ESM je službeno tijelo koje prati start-up poduzeća za 28 zemalja članica EU. Prema njihovim istraživanjima jedan start-up nakon dvije i pol godine rada kreira 12.9 radnih mjesta.[124] Da bi europska start-up okolina napredovala potrebno je omogućiti veće investicije te ostvariti poboljšanja u političkim i birokrativnim okvirima.

Poduzetnička aktivnost u RH je iznimno bitna i važna komponenta o kojoj bi se trebalo voditi puno više računa. RH ima iznadprosječnu poduzetničku aktivnost u odnosu na zemlje s kojima spada u istu razvojnu skupinu, te je jako blizu prosjeka sa zemljama čije se gospodarstvo temelji na inovacijama. Međutim okolina je ta koja je mladim poduzetnicima, u većini slučajeva ograničavajuća. Za takvo stanje odgovornost je ponajprije na vladinim politikama, ministarstvima te ostalim javnim institucijama koje ne pridonose na pravi način razvijanju poduzetničkog sustava.[125] Također problem predstavlja nedostatan doprinos obrazovanju koje je usmjereno razvijanju poduzetničkih komponenti mladih te prisutnost barijera za ulazak na tržište. RH je daleko ispod prosjeka svih zemalja EU u ocjenama promjene u kulturnim i društvenim normama. To je jedan od ključnih aspekata jer su kulturne i društvene norme izvrstan i dugoročan pokazatelj razine inicijativnosti, kreativnosti i odlučnosti u preuzimanju rizika kod poduzetnika. Da bi se ostvarile promjene treba se ugledati i pokušati primijeniti iskustva iz američkog i izraelskog pristupa. Točnije, trebaju biti definirane strategije koje su konzistentne te se treba omogućiti suradnja između različitih aktera koji sudjeluju u istom procesu. Razvoj same start-up kulture je izravno povezan s ambicijama, atmosferom, državnim strategijama, kulturološkim kodom i obrazovnim sustavom. Također veoma je bitna suradnja velikih institucija, sveučilišta te cjelokupne zajednice da bi se ostvarila održiva poduzetnička kultura.[126]

[123] Hrvatska izvještajna novinska agencija: Prvi Startup Europe Week kao pokretač ekonomskog rasta, raspoloživo na : https://eu.hina.hr/content/9135248 {01.05.2017.}
[124] Puljić, M., (2016): Izrada aplikacije za iznajmljivanje dodatnih turističkih sadržaja, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str. 6-7.
[125] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb , str. 50.
[126] IBID, str. 50.

RH bi trebala poraditi na mijenjanju poslovnog mentaliteta i infrastrukture te osigurati start-up poduzećima zakone koji odgovaraju njihovim potrebama, porezne olakšice na investicije te smanjiti teret administracije koji guši poduzeća i onemogućuje im razvoj. U 2014. godini u RH je čak 72,7% rastućih tvrtki imalo proizvode koji nikome nisu novi, što upućuje na nedostatak inovativnosti. Ključni koraci RH za ostvarivanje gospodarskog uzleta i promijene u start-up atmosferi su:

- ojačati državni fond rizičnog kapitala za financiranje malih i srednjih poduzeća,
- razviti bolju poslovnu infrastrukturu koja je namijenjena za poduzetničku aktivnost,
- uskladiti vladine strategije politike, programe i instrumente koji su ključni za razvoj poduzetništva,
- omogućiti razinu formalnog obrazovanja koja će od najranijih dana poticati mlade ljude na razvijanje duha poduzetništva i na stvaranja kompetencija koje su ključne za daljnji razvoj,
- izobrazba medija da svojim radom ističu važnost razvijanja društvenih i kulturoloških normi koje su od iznimne važnosti za promicanje poduzetničkog djelovanja.[127]

Segment koji je također u usporedbi s međunarodnom praksom loše razvijen u RH je mikro kreditiranje. Problemi proizlaze iz restriktivnih regulatornih okvira, loše ponude bankovnih proizvoda i usluga te loše informiranost korisnika o financijskim prozivima. Veliki problem također predstavlja nepostojanje detaljnih povratnih informacija o doprinosu već postojećih programa kreditiranja kod kreiranja novih radnih mjesta, pokretanju poduzetničkih pothvata i zadržavanju postojećih radnih mjesta.[128]

Također s druge strane može se zabilježiti nedovoljno iskorišten potencijal kroz pad ocjene o percepciji komercijalne i profesionalne infrastrukture podrške za razvoj sektora malih i srednjih poduzeća. (Tablica 4).

[127] Rogulj, B. (2016): Unaprijeđenije startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb , str. 51-52.
[128] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2015): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2014, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf {03.05.2017.}

Tablica 4: Percepcija o kvaliteti komercijalne i profesionalne infrastrukture za podršku razvoja sektora malih i srednjih poduzeća u 2014. i 2015. godini- ocjene od 1 do 5

	Ocjena 5 pokazuje:	2014.		2015.	
		Prosjek	Hrvatska	Prosjek	Hrvatska
Komercijalna i profesionalna infrastruktura	Postoje konzultantske, profesionalne pravne i računovodstvene usluge; poduzeća si ih mogu priuštiti; visoke su kvalitete	**3,0**	2,9	**3,0**	2,6

Izvor: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wpcontent/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf

To je važan čimbenik koji daje bolji uvid u poduzetničke aktivnosti RH te je on kao što je prikazano u Tablici 4 sa 2,9 u 2014. godini pao na 2,6 u 2015. godini što je manje od ostalih zemalja koje su obuhvaćene u istraživanju GEM-a. Prema rezultatima iz Tablice 4 zaključuje se kako RH nije dovoljno iskoristila potencijal postojeće infrastrukture te ukazuje na neusklađenost ponude s očekivanjima i potrebama malih i srednjih poduzeća u RH. Također od ulaska u EU do kraja 2014. godine je završila s pozitivnom razlikom između uplata i isplata iz EU proračuna u iznosu od 22,4 milijuna eura, ali je ipak prema razini iskorištenosti sredstava iz EU fondova sa stopom od tek 50,3 % tek na 24. mjestu od 28 članica EU.[129]

Hrvatska start-up scena je u zadnjih nekoliko godina doživjela osjetan razvoj zahvaljujući obrazovanim i entuzijastičnim mladim individualcima. Tome su pridonijele institucije kako što su ZIP te udruga poslovnih anđela CRANE. Za razvoj start-upova veoma su značajna i start-up natjecanja koja se održavaju u RH. Neka od najpoznatijih natjecanja su *App Start Contest*, *Software Startup Academy*, *Shift Hackaton* i Moja Zaba Start. Hrvatska start-up poduzeća usmjeravaju svoje interese prema globalnim tržištima opipavajući potrebe i na taj način pokušavaju osmisliti nešto originalno i inovativno. Neka od najpoznatijih i najuspješnijih hrvatski start-upova su Rimac Automobili, *Codeanywhere*, *u:Plug*, *Agrivi*, *Hipersfera* i *Drive Angel*.[130]

[129] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2015): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2014, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf , {05.05.2017.}

[130] Puljić, M., (2016): Izrada aplikacije za iznajmljivanje dodatnih turističkih sadržaja, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, str. 8.

5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE

5.1 Metodološki aspekti empirijskog istraživanja

U empirijskom dijelu diplomskog rada testiraju se stavovi start-upova o utjecaju institucionalne podrške na razvoj start-up poduzeća u RH.

Istraživanje je provedeno putem anketnog upitnika kao instrumenta istraživanja. Anketni upitnik je proveden online putem, odnosno proslijeđen je na 157 adresa direktnim putem i indirektno, putem poduzetnički potpornih institucija. Naime, u 1. koraku provedbe anketnog istraživanja anketni upitnik je proslijeđen putem e-mail adresa i putem društvenih mreža svim relevantnim poduzetnički potpornim institucija s molbom mogu li ustupiti bazu svojih korisnika s njihovim kontakt podacima kako bi im se poslao anketni upitnik za potrebe ovog istraživanja, odnosno mogu li oni anketni upitnik proslijediti svojim korisnicima. Kako je zbog nepostojeće baze start-upova u RH teško ili nemoguće doći do kontakata o pojedinačnim start-upovima poduzetnički potporne i financijske institucije su zamoljene za suradnju. Naime, zbog specifičnosti svog poslovanja, pretpostavljeno je kako svi start-upovi koriste neki od programa poduzetnički potpornih institucija, odnosno neku od financijskih mjera financijskih potpornih institucija. Prikupljeni su odgovori od 33 ispitanika. Anketni upitnik se sastojao od dva dijela, i to dijela koji se odnosi na obilježja ispitanika i njihovih start-up poduzeća, kao i od dijela koji se odnosi na institucionalnu podršku na razvoj start-up poduzeća u RH.

U radu su korištene metode grafičkog i tabelarnog prikazivanja, metode deskriptivne analize, te *Wilcoxon signed rank* test. Grafičkim i tabličnim putem prikazani su rezultati provedene ankete, gdje su metodama deskriptivne analize izračunate srednje vrijednosti i mjere raspršenosti stupnja slaganja s ponuđenim izjavama. Budući da je riječ o jednom uzorku, te je testirana razina slaganja s ponuđenim izjavama primjereno je koristiti *Wilcoxon signed rank* test koji je neparametrijska inačica T-testa za jedan uzorak. Razlog korištenja neparametrijskog testa je primjena ordinalne skale kod prikupljanja informacija o stavovima ispitanika. Analiza je rađena u programu SPSS 21. Zaključci su doneseni pri razini signifikantnosti od 5%.

5.2 Opće karakteristike uzorka istraživanja

Obilježja ispitanika kao i glavne karakteristike ispitanih start-up poduzeća, analizirana su u nastavku.

Tablica 5: Spol vlasnika start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
Muško	24	72,7	72,7	72,7
Žensko	9	27,3	27,3	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Prema spolu može se uočiti da u uzorku prevladavaju ispitanici muškog spola koji zauzimaju udjel od 72,7%, dok su ispitanice zastupljene u promatranom uzorku sa svega 27,3%. Ovakav odgovor ukazuje na činjenicu da se muškarci češće upuštaju u nove poslovne poduhvate te da je nužno poticati i ohrabrivati ženski spol da češće preuzimaju inicijativu te ulaze u poduzetnički svijet.

Tablica 6: Dob vlasnika start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
18 - 25 godina	15	45,5	45,5	45,5
26 - 35 godina	16	48,5	48,5	94,0
36 - 45 godina	1	3,0	3,0	97,0
> 45 godina	1	3,0	3,0	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Promatrajući ispitanike s obzirom na starosnu dob može se uočiti da je najveći broj ispitanika starosne dobi od 26 do 35 godina koji su u uzorku zastupljeni s 48,5%, dok je ispitanika životne dobi 36 do 45 godina, te više od 45 godina po 3% u uzorku. Start-up poduzeća su u velikoj mjeri okrenuta inovativnoj tehnologiji te je logično i očekivano da nove mlade generacije budu najzastupljenije u vlasništvu.

Tablica 7: Stručna sprema vlasnika start-up poduzeća

	Broj Ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
SSS	4	12,1	12,1	12,1
VŠS	15	45,5	45,5	57,6
VSS	8	24,2	24,2	81,8
Magisterij	6	18,2	18,2	100,0
Total	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Prema stručnoj spremi može se uočiti da prevladavaju ispitanici sa završenom višom stručnom spremom koji su u uzorku zastupljeni s 45,5%, dok je ispitanika s navršenom srednjom stručnom spremom najmanje, te su zastupljeni u uzorku s 12,1%.

Tablica 8: Županijska pripadnost start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
Grad Zagreb	10	30,3	30,3	30,3
Istarska županija	1	3,0	3,0	33,3
Koprivničko- križevačka županija	1	3,0	3,0	36,4
Osječko- baranjska županija	1	3,0	3,0	39,4
Požeško- slavonska županija	1	3,0	3,0	42,4
Primorsko- goranska županija	2	6,1	6,1	48,5
Splitsko- dalmatinska županija	9	27,3	27,3	75,8
Šibensko- Kninska županija	3	9,1	9,1	84,8
Varaždinska županija	2	6,1	6,1	90,9
Vukovarsko- srijemska županija	2	6,1	6,1	97,0
Zagrebačka županija	1	3,0	3,0	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Prema županiji u kojoj se nalaze start-up poduzeća, najveći broj ispitanika je smješten u Gradu Zagrebu 30,3%, nakon čega slijedi Splitsko-dalmatinska županija s udjelom od 27,3%. Regionalni centri Zagreb i Split ipak imaju najveću koncentraciju stanovnika i poduzetničke

aktivnosti te najveće mogućnosti za razvoj start-upova. Zbog toga nije ni čudno da je najveći odaziv poduzeća upravo iz tih županija.

Tablica 9: Pripadnost start-up poduzeća s obzirom na mjesto obavljanja poslovanja

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
Manji grad	10	30,3	30,3	30,3
Regionalni centar (Split, Osijek, Rijeka)	11	33,3	33,3	63,6
Širom Hrvatske/ dijelom zapadne europe	1	3,0	3,0	66,7
Zagreb	11	33,3	33,3	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Prema mjestu obavljanja poslovanja može se uočiti da najveći broj promatranih poduzeća obnavlja djelatnost u Gradu Zagrebu i drugim regionalnim centrima (Split, Osijek, Rijeka), gdje su obje lokacije zastupljene s 33,3%. Iako se u manjim sredinama radi na razvoju poduzetničke infrastrukture to i dalje nije dovoljno mladim poduzetnicima da se odluče na pokretanje start-up poduzeća.

Tablica 10: Proteklo vrijeme od početne ideje do osnivanja start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
manje od godinu dana	1	3,0	3,0	3,0
1 godina	15	45,5	45,5	48,5
2 godine	14	42,4	42,4	90,9
3 godine	3	9,1	9,1	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Od početne ideje do osnivanja start-up poduzeća kod najvećeg broja ispitanika je prošlo jednu godinu 48,5%, dok se rok produljio i na tri godine kod 9,1% ispitanika. Ovakvi rezultati

upućuju na zaključak kako je velikoj većini start-upova potrebno 2 godine da realiziraju ideju te da pokrenu vlastiti posao.

Tablica 11: Starost start-up poduzeća (od trenutka osnivanja poduzeća):

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
3 mjeseca	1	3,0	3,0	3,0
1 godina	13	39,4	39,4	42,4
2 godine	9	27,3	27,3	69,7
3 godine	9	27,3	27,3	97,0
4 godine	1	3,0	3,0	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Iz Tablice 11 može se uočiti da je najveći broj promatranih poduzeća star godinu dana 39,4%, dok je po jedno poduzeće 3% staro manje od godine dana, te staro više od 3 godine. Ovakvi rezultati sugeriraju da su start-up poduzeća mlada poduzeća koja su nova na tržištu te su u potrazi za svojim identitetom i klijentima.[131]

Tablica 12: Registrirani oblik start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
Društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o)	13	39,4	39,4	39,4
Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću (j.d.o.o)	18	54,5	54,5	93,9
Obrt	2	6,1	6,1	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Prema pravnom obliku poslovanja najveći broj poduzeća posluje u pravnom obliku jednostavnog društva s ograničenom odgovornošću (j.d.o.o.) koji je zastupljen s 54,5% u promatranom uzorku. Ovakav rezultat pokazuje kako se mladi start-up poduzetnici najviše odlučuju na Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću zbog svoje jednostavnosti i

[131] Prema definiciji ESM-a start-up poduzeće je poduzeće mlađe od 10 godina

pristupačnosti koja im bitno smanjuje početni trošak otvaranja start-up poduzeća. (Tablica 12).

Većina ispitanika na pitanje koja je djelatnost njihovog start-up poduzeća odgovara da je to IT i računalno programiranje. Među ostalim odgovorima pronalaze se poslovi većinom vezani uz razvoj tehnologije što potvrđuje definiciju po kojoj su start-up poduzeća mlada i inovativna poduzeća.

Tablica 13: Broj zaposlenih u start-up poduzeću

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
1	6	18,2	18,2	18,2
2	5	15,2	15,2	33,3
3	11	33,3	33,3	66,7
4	8	24,2	24,2	90,9
5	2	6,1	6,1	97,0
7	1	3,0	3,0	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Iz Tablice 13 može se uočiti da najveći broj poduzeća broji 3 zaposlena 33,3%, dok najmanji broj poduzeća broji 7 zaposlenih 3%. Broj zaposlenika anketiranih start-up poduzeća nam ukazuje kako start-up poduzeća najčešće imaju do 5 zaposlenika. To nije ni čudno s obzirom da su to mala te u velikoj većini slučajeva novonastala poduzeća.

5.3 Poticajnost okoline za start-up poduzeća

Na temelju rezultata prikazanih u sljedećih pet tablica analizira se koliko je okolina poticajna za razvoj start-up poduzeća te kako su anketirani start-upovi započeli s razvijanjem svoje ideje. Okolina koja okružuje start-up poduzeća od velikog je značaja za njihov rast i razvoj te je nužno da institucije pruže potporu novonastalim poduzećima. Kao što je potpora od ključnog značaja za start-up poduzeća isto tako je veoma bitno imati određenu financijsku podršku. Za start-up poduzeća je karakteristično da imaju financijsku podršku obitelji i prijatelja zbog nemogućnosti takvih poduzeća da u ranoj fazi razvoja svoje ideje, zbog faktora rizika, imaju podršku investitora i kreditora.

Tablica 14: Stupanj poticajnosti okoline u RH za razvoj start-upova

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
1	2	6,1	6,1	6,1
2	14	42,4	42,4	48,5
3	11	33,3	33,3	81,8
4	5	15,2	15,2	97,0
5	1	3,0	3,0	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Analizirajući stavove ispitanika o tome doživljavaju li okolinu u kojoj posluju kao poticajnu za njihovo poslovanje, stupanj slaganja se kretao u rasponu od 1 do 5 gdje je vrijednost 1 ukazivala na u potpunosti ograničavajuću okolinu, dok je vrijednost 5 ukazivala na u potpunosti poticajnu okolinu.

Na temelju Tablice 14 može se uočiti da najveći broj ispitanika daje ocjenu 2 stupnju poticaja od strane okoline za start-up poduzeća 42,4%. Visoke vrijednosti 4 i 5 dodijelilo je ukupno 18,2% ispitanika. Prema dobivenima rezultatima može se zaključiti kako velik broj osnivača start-upova smatra kako okolina u RH nije poticajna za rad.

Tablica 15: Stečene znanja i vještine kroz školovanje potrebne za pokretanje samostalnog poslovanja

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
Ne	24	72,7	72,7	72,7
Da	9	27,3	27,3	100,0
Ukupno	33	100,0	100,0	

Izvor : Izrada autora

Nadalje, na temelju rezultata prikazanih u Tablici 15 može se uočiti kako 72,7% osnivača start-up poduzeća nije imalo potrebno predznanje za pokretanje samostalnog poslovanja. Ovakav rezultat ukazuje kako je start-upovima nužna podrška potpornih institucija u razvijanu, odnosno komercijaliziranju njihovih ideja.

Tablica 16: Ocjena utjecaja programa poduzetnički potpornih institucija na stjecanje znanja i vještina kod pokretanja i vođenja samostalnog poslovanja

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
1	2	5,9	5,9	5,9
2	7	20,5	20,5	26,4
3	11	32,4	32,4	58,8
4	12	35,3	35,3	94,1
5	2	5,9	5,9	100,0
Ukupno	34	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Analizirajući ocjenu utjecaja programa poduzetnički potpornih institucija na stjecanje znanja i vještina kod pokretanja i vođenja samostalnog poslovanja, stupanj slaganja se kretao u rasponu od 1 do 5 gdje je vrijednost 1 ukazivala na vrlo mali utjecaj dok je vrijednost 5 ukazivala na jako velik utjecaj programa poduzetnički potpornih institucija. Prema Tablici 16 rezultati pokazuju da je najveći broj ispitanika dalo ocjenu 4 (35,3%) što upućuje da osnivači start-up poduzeća smatraju kako su im poduzetnički potporne institucije pomogle u stjecanju potrebnih znanja i vještina za pokretanje i vođenje poduzeća.

Tablica 17: Okvirno procijenjen postotak financijskih sredstava osiguran iz vlastitih izvora

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
20,00%	2	6,1	6,7	6,7
30,00%	2	6,1	6,7	13,3
40,00%	6	18,2	20,0	33,3
50,00%	10	30,3	33,3	66,7
60,00%	5	15,2	16,7	83,3
70,00%	1	3,0	3,3	86,7
80,00%	3	9,1	10,0	96,7
90,00%	1	3,0	3,3	100,0
Ukupno	30	90,9	100,0	
Nedostaje	3	9,1		
Ukupno	33	100,0		

Izvor: Izrada autora

Iz Tablice 17 može se uočiti da je najveći broj poduzetnika iz vlastitih sredstava osiguralo 50% sredstva za financiranje start-upa 30,3%. Ovakav rezultat ukazuje kako se velik dio start-upova financira iz vlastitih izvora. S obzirom kako su start-upovi mlada novonastala poduzeća te nemaju veliku mogućnost za kreditiranje od strane poslovnih banaka i investitora, ovakav rezultat je i očekivan. Sami ispitanici kao najveću prepreku u realizaciji i komercijalizaciji ideje navode nedostatak opcija za financiranje, lošu administraciju te nedostatak obrazovane mlade radne snage. Ovakvi odgovori odražavaju gospodarsko stanje u RH jer zbog lošeg ekonomskog stanja mnogo mladih ljudi odlazi iz domovine u potrazi za boljom budućnošću. Također zbog spore administracije malo pravih investitora se odlučuje na velika ulaganja te na taj način mnogo projekata nema pravu priliku za uspjeh na tržištu.

Tablica 18: Okvirno procijenjen postotak financijskih sredstava osiguran od strane FFF(obitelj i prijatelji)

	Broj ispitanika	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
0,00%	4	12,1	12,9	12,9
10,00%	4	12,1	12,9	25,8
20,00%	3	9,1	9,7	35,5
25,00%	1	3,0	3,2	38,7
30,00%	9	27,3	29,0	67,7
40,00%	2	6,1	6,5	74,2
50,00%	5	15,2	16,1	90,3
60,00%	2	6,1	6,5	96,8
70,00%	1	3,0	3,2	100,0
Ukupno	31	93,9	100,0	
Nedostaje	2	6,1		
Ukupno	33	100,0		

Izvor: Izrada autora

Iz Tablice 18 može se uočiti da su najvećem broju ispitanika obitelj i prijatelji (FFF) osigurali 30% financijskih sredstava za financiranje start-up poduzeća. Obitelj i prijatelji za start-upove predstavljaju veliki oslonac u financiranju projekta u samim početcima. Često je uplitanje obitelji u financiranje projekata dobro s financijske strane jer mladi poduzetnik nema puno izbora na samim početcima, ali u budućnosti poslovanje s članovima obitelji može stvoriti negativne tenzije.

Prema anketnim odgovorima osnivača start-upova o korištenju sljedećih financijskih institucija RH možemo zaključit kako ove institucije nisu često korištene od strane anketiranih start-upova (Tablica19). Usluge HBOR-a je koristilo samo 9,1% ispitanika dok su usluge HAMAG BICRO-a korištene od strane 42.4% ispitanika. Čak 51,5% start-upova nikad nije koristila usluge ovih financijskih institucija.

Tablica 19: Utjecaj financijske podrške i pomoći koju pružaju institucija RH na poslovanje start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Prosjek	Medijan	Mod	Minimum	Maksimum	St. Dev.	Koef. Var. (%)
Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR)	32	2.47	2	2	1	5.00	0.98	39.83
Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG BICRO)	32	3.00	3	n/a	1	5.00	1.14	37.86
Utjecaj financijske podrške i pomoći koju pružaju institucije Republike Hrvatske na poslovanje start-up poduzeća	32	2.73	3	3	1	5.00	0.88	32.17

Izvor: Izrada autora

Naime, u Tablici 19. prikazan je stupanj slaganja s ponuđenim izjavama o utjecaju financijske podrške i pomoći koju pružaju institucije RH na poslovanje start-up poduzeća, Stupanj slaganja se kretao u rasponu od 1 do 5 gdje je vrijednost 1 predstavlja nizak a ocjena 5 visok utjecaj institucija na poslovanje start-up poduzeća.

Prosječan iskazan utjecaj financijske podrške i pomoći je 2,73. Ovakvi rezultati nam pokazuju kako osnivači start-up poduzeća za HBOR i njezin financijski program i pomoć misle da ima slab utjecaj na poslovanje start-up poduzeća s prosječnom ocjenom od 2,47. S druge strane za HAMAG BICRO imaju indiferentan stav s obzirom da je prosječna ocjena 3,0. Dobiveni rezultati nam ukazuju kako postoji određeno nepovjerenje osnivača start-up poduzeća prema radu ovih institucija.

5.4 Testiranje hipoteza

Prethodna analiza čini uvod u detaljnije analiziranje stavova start-upova o utjecaju institucionalne podrške na razvoj njihova poslovanja. Za potrebe ispitivanja prethodno navedenog ispitanici su iskazivali stupanj slaganja s ponuđenim izjavama u anketnom upitniku. Stupanj slaganja se kretao u rasponu od 1 do 5 gdje je vrijednost 1 ukazivala na potpuno neslaganje s izjavom, dok je vrijednost 5 ukazivala na potpuno slaganje. Indiferentan stupanj slaganja je vrijednost 3 čijim odabirom ispitanici iskazuju indiferentnost (niti se slažu niti se ne slažu s ponuđenom izjavom).

H1) Programi i usluge koje pružaju poduzetničke potporne institucije pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH.

Poduzetnički potporne institucije zadužene su za pružanje pomoći i potpore mladim poduzetnicima u njihovim nastojanjima da na pravi način uđu u poduzetnički svijet. Svojim programima, savjetima i mentorstvima imaju za cilj mladim poduzetnicima približiti novi svijet u koji ulaze.

H11) Nefinancijske mjere industrijske politike pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH.

Kao mjera koju su osnivači start-up poduzeća najčešće koristili pri osnivanju i radu je korištenje usluga javnih poduzetnički potpornih institucija (poduzetnički inkubatori, poduzetnički akceleratori, poduzetnički centri, itd.) koju je koristilo 84,8% ispitanika, te smanjenje administrativnog opterećenja za start-up poduzeće 63,6% ispitanika. Osnivači start-up poduzeća najmanje su koristili poduzetnički potporne mreže njih 21,2%.

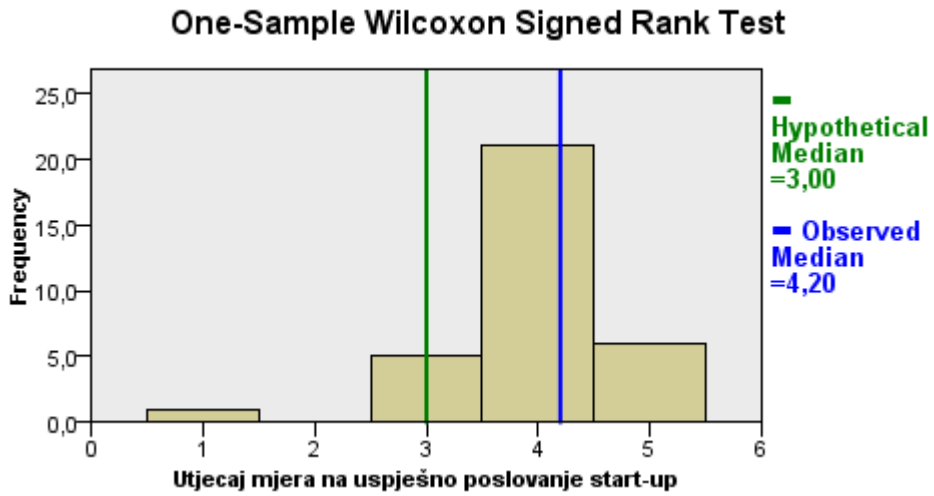
Tablica 20: Utjecaj nefinancijskih mjera na poslovanje start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Prosjek	Medijan	Mod	Minimum	Maksimum	St. Dev.	Koef. Var. (%)
Smanjenje administrativnog opterećenja za osnivanje i poslovanje start-up poduzeća	33	4.06	4	4	1	5.00	1.00	24.58
Osnivanje poduzetničkih mreža koje pružaju opće usluge podrške start-up poduzetnicima	33	3.55	4	4	1	5.00	0.90	25.51
Rad javnih poduzetnički potpornih institucija(poduzetnički inkubatori, poduzetnički akceleratori, poduzetnički centri, poduzetničke zone, poslovni i tehnološki parkovi)	33	4.33	5	5	1	5.00	0.92	21.33
Poboljšanje pristupa tržištima EU, kao i svjetskim tržištima	33	3.91	4	5	1	5.00	1.16	29.56
Rad javnih poduzetnički potpornih institucija (HZZ, MINPO, HGK, CEPOR i HOK)	33	3.76	4	4	1	5.00	1.28	33.94
Utjecaj mjera na uspješno poslovanje start-upa	33	3.92	4.2	n/a	1	4.60	0.74	18.91

Izvor: Izrada autora

U tablici deskriptivne statistike prikazan je stupanj slaganja s ponuđenim izjavama o utjecaju nefinancijskih mjera industrijske politike na poslovanje start-up poduzeća u RH, kao i vrijednost cijele dimenzije utjecaja mjera na uspješno poslovanje start-upa. Prosječan iskazan utjecaj nefinancijskih mjera industrijske politike je 3,92 s prosječnim odstupanjem od aritmetičke sredine 0,74. Riječ je o manjem odstupanju (V=18,91%<30%).

Je li iskazan visok stupanj slaganja s izjavom testira se *Wilocoxon signed rank* testom za jedan uzorak gdje se srednja vrijednost promatranog uzorka uspoređuje s vrijednosti 3 (indiferentna vrijednost slaganja s ponuđenim izjavama). Prije provođenja testa distribucija je prikazana grafički.



Grafikon 1: Utjecaj nefinancijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća
Izvor: Izrada autora

Iz grafičkog prikaza se može uočiti da je srednja vrijednost utjecaja mjera na uspješno poslovanja start-up poduzeća u uzorku jednaka 4,20, što je veće od vrijednosti indiferencije koja je jednaka 3. Je li riječ o statistički značajnoj razlici testira se *Wilocoxon signed rank* testom.

Tablica 21: Test utjecaja nefinancijskih mjera na uspješno poslovanje start-upova

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The median of Utjecaj mjera na uspješno poslovanje start-up equals 3,00.	One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test	,000	Reject the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Izvor: Izrada autora

Na temelju empirijske p vrijednosti <0,001 donosi se zaključak da je utjecaj mjera na uspješno poslovanje start-upa statistički značajno veći od 3, odnosno da se vlasnici start up poduzeća slažu s navedenim tvrdnjama. Hipoteza se prihvaća kao istinita.

H12) Programi i usluge koje pružaju privatne poduzetničke potporne institucije pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH.

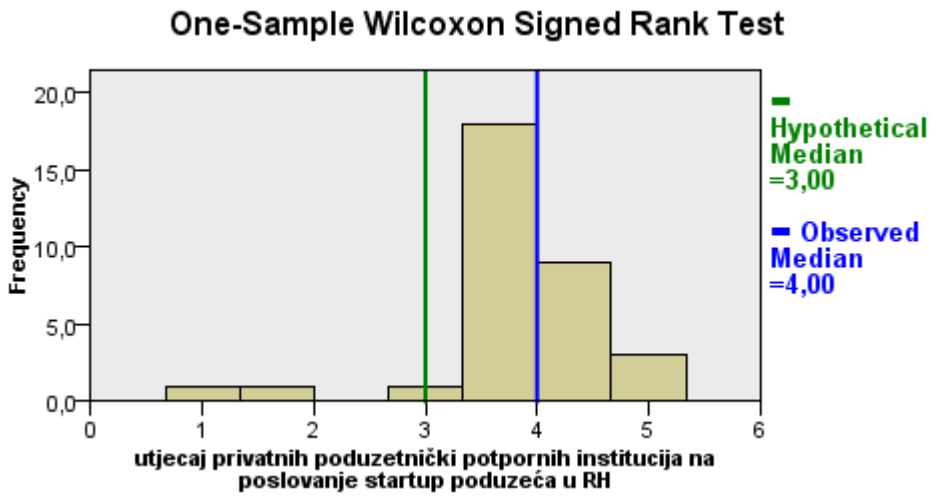
Poduzetnički inkubator je najkorišteniji oblik privatnih poduzetničkih institucija odnosno njegovu usluge koristilo je 72,7% ispitanika. Usluge poduzetničkih centara koristilo je 66,7% anketiranih. Najmanje korištene usluge odnose se na usluge koje pružaju poduzetnički akceleratori sa 9.1% ispitanika.

Tablica 22: Utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Prosjek	Medijan	Mod	Minimum	Maksimum	St. Dev.	Koef. Var. (%)
Poduzetnički inkubatori	33	4.09	4	4	1	5.00	1.01	24.72
Poduzetnički akceleratori	30	3.53	4	4	1	5.00	1.01	28.53
Poduzetnički centri	32	4.16	4	5	1	5.00	1.02	24.53
Utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start up poduzeća u RH	33	3.95	4	4	1	5.00	0.82	20.69

Izvor: Izrada autora

U tablici deskriptivne statistike prikazan je stupanj slaganja s ponuđenim izjavama o utjecaju privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start up poduzeća, kao i vrijednost cijele dimenzije utjecaja potpornih institucija na uspješno poslovanje start-up poduzeća. Prosječan iskazan utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija je 3,95 s prosječnim odstupanjem od aritmetičke sredine 0,82. Riječ je o manjem odstupanju (V=20,69% <30%).



Grafikon 2: Utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start-up poduzeća u RH

Izvor : Izrada autora

Iz grafičkog prikaza se može uočiti da je srednja vrijednost utjecaja privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje je start-up poduzeća u RH u uzorku jednaka 4,00 što je veće od vrijednosti indiferencije koja je jednaka 3. Je li riječ o statistički značajnoj razlici testira se *Wilocoxon signed rank* testom.

Tablica 23: Test utjecaja privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start-up poduzeća u RH

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
2	The median of utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje startup poduzeća u RH equals 3,00.	One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test	,000	Reject the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Izvor: Izrada autora

Na temelju empirijske p vrijednosti <0,001 donosi se zaključak da je utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start-up poduzeća u Republici Hrvatskoj statistički značajno veći od 3, odnosno da se vlasnici start-up poduzeća slažu s navedenim tvrdnjama. Hipoteza se prihvaća kao istinita.

Slijedom donesenih zaključaka o prihvaćenosti podhipoteza, glavna hipoteza H1 kojom se pretpostavlja da programi i usluge koje pružaju poduzetničke potporne institucije pozitivno

utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH se prihvaća kao istinita. Zaključak koji se nameće prihvaćanjem ove hipoteze je da su osnivači start-up poduzeća zadovoljni radom poduzetnički potpornih institucijama u RH. Programi i usluge koje pružaju poduzetnički potporne institucije su u zadnjih nekoliko godina doživjele značajan napredak zbog globalnog utjecaja koji je danas veoma izražen u inovativnoj tehnologiji. Praćenjem svjetskih trendova otvara se sve više privatnih institucija koji na čelu sa mnogim uspješnim bivšim poduzetnicima i zaljubljenicima u tehnologiju i poduzetništvo daju svoj obol osnivanju i razvoju novih poduzeća.

H2) Financijska podrška i pomoć koje pružaju institucije pozitivno utječe na poslovanje start-up poduzeća u RH.

Uz savjetodavni i mentorski dio financijska podrška i pomoć je također od ključnog značaja za sve nove poduzetnike. Start-up poduzetnicima je za osnivanje i daljnji nastavak poslovanja ključno biti financijski osiguran. Javne i privatne institucije sa svojim mjerama i programima imaju jednu od ključnih uloga u razvoju start-upova koji u budućnosti mogu biti veoma bitan faktor u razvoju cijelog gospodarstva RH.

H21) Financijske mjere industrijske politike pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH.

Financijsku mjeru poreznih olakšica za poslovanje i investiranje u start-up poduzeća koristilo je 60,6% ispitanika. Financijska mjere koje su osnivači start-upova najmanje koristili je bolja ponuda kredita za start- up poduzetnike. Ovu mjeru je koristilo tek 6,1% ispitanika.

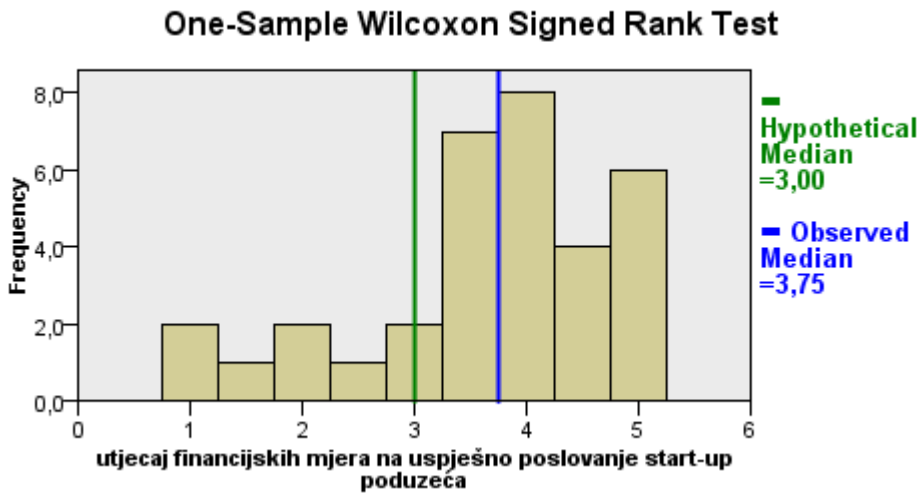
Tablica 24: Utjecaj financijskih mjera na uspješno poslovanja start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Prosjek	Medijan	Mod	Minimum	Maksimum	St. Dev.	Koef. Var. (%)
Bolji pristup strukturnim fondovima	33	3.55	4	4	1	5.00	1.20	33.88
Bolja ponuda kredita za start-up poduzetnike	33	2.85	3	3	1	5.00	1.39	48.96

Povećana dostupnost financiranja za start-up poduzeća	33	3.55	4	4	1	5.00	1.28	36.02
Porezne olakšice za poslovanje i investiranje u start-up poduzeća	33	4.18	5	5	1	5.00	1.26	30.16
Utjecaj financijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća	33	3.53	3.75	n/a	1	4.75	1.09	30.86

Izvor: Izrada autora

U tablici deskriptivne statistike prikazan je stupanj slaganja s ponuđenim izjavama o utjecaju financijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća, kao i vrijednost cijele dimenzije utjecaja mjera na uspješno poslovanje start-upa. Prosječan iskazan utjecaja financijskih mjera je 3,53 s prosječnim odstupanjem od aritmetičke sredine 1,09. Riječ je o velikom odstupanju (V=30,86% > 30%).



Grafikon 3: Utjecaj financijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća
Izvor: Izrada autora

Iz grafičkog prikaza se može uočiti da je srednja vrijednost utjecaja financijskih mjera u uzorku jednaka 3,75, što je veće od vrijednosti indiferencije koja je jednaka 3. Je li riječ o statistički značajnoj razlici testira se *Wilocoxon signed rank* testom.

Tablica 25: Test utjecaja financijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
3	The median of utjecaj financijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća equals 3,00.	One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test	,015	Reject the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Izvor: Izrada autora

Na temelju empirijske p vrijednosti 1,5% donosi se zaključak da je utjecaj financijskih mjera industrijske politike na uspješno poslovanje start-up poduzeća statistički značajno veći od 3, odnosno da se vlasnici start up poduzeća slažu s navedenim tvrdnjama. Stoga se podhipoteza prihvaća kao istinita.

H22) Financijska podrška i pomoć koju pružaju privatni subjekti pozitivno utječe na poslovanje start-up poduzeća u RH.

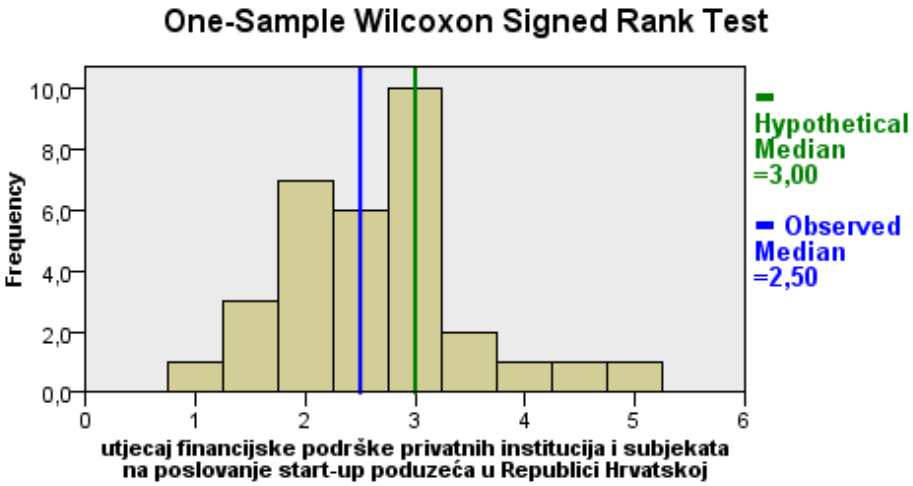
Od privatnih institucija i subjekata osnivači start-upova su najčešće koristili usluge privatnih poslovnih subjekata 42,4% ispitanika, dok su s druge strane najmanje koristili usluge fondova rizičnog kapitala samo 3% ispitanika.

Tablica 26: Utjecaj financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u RH

	Broj ispitanika	Prosjek	Medijan	Mod	Minimum	Maksimum	St. Dev.	Koef. Var. (%)
Mreže poslovnih anđela	31	3.00	3	2	1	5.00	1.18	39.44
Poslovne banke	31	2.00	2	2	1	4.00	0.89	44.72
Fondovi rizičnog kapitala	31	2.16	2	2	1	5.00	0.86	39.80
Privatni subjekti	32	2.84	3	3	1	5.00	1.22	42.94
Utjecaj financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u Republici Hrvatskoj	32	2.56	2.5	n/a	1	5.00	0.84	32.59

Izvor: Izrada autora

U tablici deskriptivne statistike prikazan je stupanj slaganja s ponuđenim izjavama o utjecaju financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u RH, kao i vrijednost cijele dimenzije utjecaja podrške na uspješno poslovanje start-upa. Prosječan iskazan utjecaj podrške je 2,56 s prosječnim odstupanjem od aritmetičke sredine 0,84. Riječ je o velikom odstupanju (V=32,59% > 30%).



Grafikon 4: Utjecaj financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u RH
Izvor: Izrada autora

Iz Grafikona 4 se može uočiti da je srednja vrijednost utjecaja financijske podrške u uzorku jednaka 2,50, što je manje od vrijednosti indiferencije koja je jednaka 3. Je li riječ o statistički značajno manjoj vrijednosti testira se *Wilocoxon signed rank* testom.

Tablica 27: Test utjecaja financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u RH

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The median of utjecaj financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u Republici Hrvatskoj equals 3,00.	One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test	,005	Reject the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Izvor: Izrada autora

Na temelju empirijske p vrijednosti 0,5% donosi se zaključak da je utjecaj financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u Republici Hrvatskoj statistički značajno manji od 3, odnosno da se vlasnici start up poduzeća ne slažu s navedenim tvrdnjama.

Podhipoteza se odbacuje kao neistinita.

Slijedom rezultata istraživanja hipoteza H2 kojom se pretpostavlja da financijska podrška i pomoć koje pružaju institucije pozitivno utječe na poslovanje start-up poduzeća u RH se djelomično prihvaća kao istinita. Naime, prihvaća se podhipoteza H21, odnosno osnivači start-up poduzeća su mišljenja kako financijske mjere industrijske politike koje se provode putem javnih financijskih institucija pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH. S druge strane mišljenja su kako privatne financijske institucije i subjekti nemaju pozitivan utjecaj na poslovanje start-up poduzeća u RH. Takav odgovor ukazuje na problem financiranja start-up poduzeća iz privatnih institucija i subjekata u RH. Privatne institucije i subjekti bi trebali imati više povjerenja i prihvatiti više rizične situacije jer start-up poduzeća vrlo teško pronalaze izvore financiranja i svaka pružena prigoda može se ispostaviti kao veoma pametna investicija od koje mogu imat višestruke koristi svi pa i cjelokupno gospodarstvo.

H3) Pristup potporama određen je okruženjem u kojem start-up poduzeće posluje.

Okruženje u kojem se nalazi start-up poduzeće bitno određuje način na koje će to poduzeće provoditi svoje poslovanje. Obično poduzeća imaju tendenciju grupirati se u područjima gdje postoje bolji uvjeti za poslovanje te gdje je velika potražnja. U svojim lokalnim sredinama obično se mogu ostvariti poslovni kontakti, prijenos znanja te zajednička suradnja na projektima. U sredinama koje su više razvijenije start-up poduzeća imaju lakši pristup te bolje usluge mentorstva, prijenosa znanja te više poslovnih prilika.

H31) Postoji pozitivna veza između pristupa potporama i broja start-up poduzeća u okruženju.

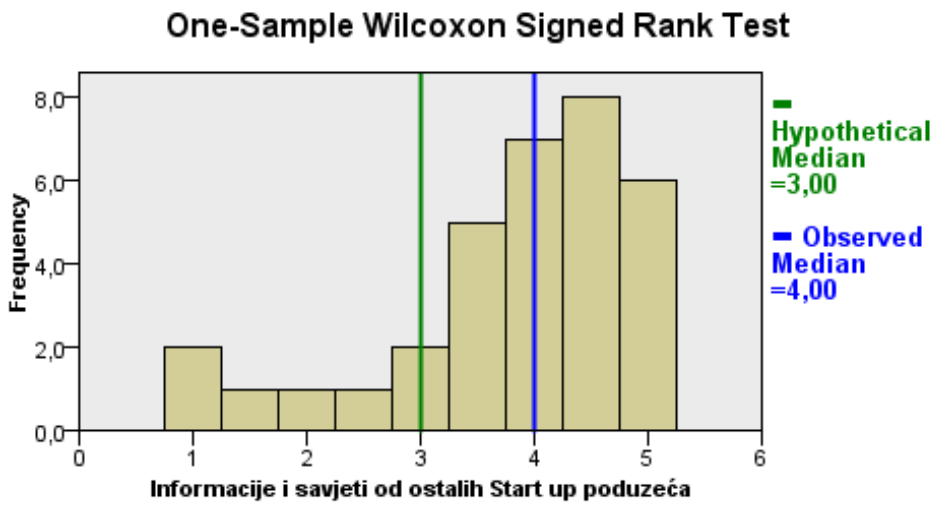
U Tablici 28 analiziraju se stavovi ispitanika o utjecaju start-up poduzeća u okruženju na pristup potporama.

Tablica 28: Stavovi ispitanika o utjecaju start-up poduzeća u okruženju na pristup potporama

	Broj ispitanika	Prosjek	Medijan	Mod	Minimum	Maksimum	St. Dev.	Koef. Var. (%)
Od ostalih start-upova u mom gradu/ županiji dobio sam informacije koje inače ne bih imao	33	3.76	4	4	1	5.00	1.20	31.93
Od ostalih start-upova u mom gradu/ županiji dobio sam poslovne savjete	33	3.85	4	5	1	5.00	1.20	31.24
Informacije i savjeti od ostalih Start up poduzeća	33	3.80	4.00	4.5	1	5	1.12	29.57

Izvor: Izrada autora

U tablici deskriptivne statistike prikazan je stupanj slaganja s ponuđenim izjavama o utjecaju start-up poduzeća u okruženju na pristup potporama. Prosječan iskazan utjecaj start-up poduzeća u okruženju je 3,80 s prosječnim odstupanjem od aritmetičke sredine 1,12. Riječ je o manjem odstupanju (V=29,57% > 30%).



Grafikon 5: Utjecaj start-up poduzeća u okruženju na pristup potporama
Izvor: Izrada autora

Iz grafičkog prikaza se može uočiti da je srednja vrijednost utjecaja start-up poduzeća u uzorku jednaka 4,00, što je veće od vrijednosti indiferencije koja je jednaka 3. Na temelju rezultata *Wilocoxon signed rank* testa donesen je zaključak da je razlika statistički značajna.

Tablica 29: Test utjecaja start-up poduzeća u okruženju na pristup potporama

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The median of Informacije i savjeti od ostalih Start up poduzeća equals 3,00.	One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test	,002	Reject the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Izvor: Izrada autora

Na temelju empirijske p vrijednosti 0,2% donosi se zaključak da se poduzetnici slažu da je postoji pozitivna veza između pristupa potporama i broja start-up poduzeća u okruženju, odnosno da se vlasnici start up poduzeća slažu s navedenim tvrdnjama.

Hipoteza se prihvaća kao istinita.

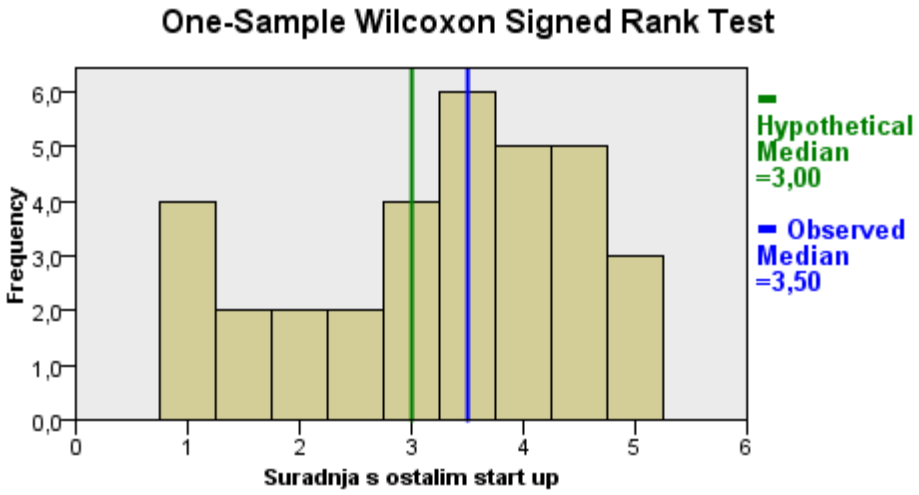
Također kroz anketno pitanje je analiziran utjecaj suradnje s ostalim start-upovima koji se nije direktno vezao na hipotezu ali je vrijedno analizirati jeli suradnja među start-upovima u konačnici rezultirala radom i realizacijom projektne ideje.

Tablica 30: Utjecaj suradnje s ostalim start-upovima na poslovanje start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Prosjek	Medijan	Mod	Minimum	Maksimum	St. Dev.	Koef. Var. (%)
Započeo sam suradnju na projektnoj ideji s nekim od start-upova u mom gradu/ županiji	33	3.27	3	n/a	1	5.00	1.35	41.33
U suradnji sa start-upovima iz grada/županije razradili smo projektnu ideju i krenuli u realizaciju	33	3.18	3	4	1	5.00	1.29	40.41
Suradnja s ostalim start up	33	3.23	3.50	3.5	1	5	1.26	39.14

Izvor: Izrada autora

U tablici deskriptivne statistike prikazan je stupanj slaganja s ponuđenim izjavama o utjecaju suradnje start-up poduzeća u okruženju na poslovanje start-upova. Prosječan iskazan utjecaj start-up poduzeća u okruženju je 3,23 s prosječnim odstupanjem od aritmetičke sredine 1,26. Riječ je o većem odstupanju (V=39,14% > 30%).



Grafikon 6: Utjecaj suradnje s ostalim start-upovima na poslovanje start-up poduzeća

Izvor: Izrada autora

Iz grafičkog prikaza se može uočiti da je srednja vrijednost suradnje s ostalim start-upovima u uzorku jednaka 3,50 , što je veće od vrijednosti indiferencije koja je jednaka 3. Na temelju rezultata *Wilocoxon signed rank* testa donesen je zaključak da razlika nije statistički značajna.

Tablica 31: Test utjecaja suradnje s ostalim start-upovima na poslovanje start-up poduzeća

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The median of Suradnja s ostalim start up equals 3,00.	One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test	,355	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Izvor: Izrada autora

Na temelju empirijske p vrijednosti 35,5% donosi se zaključak da se suradnja s ostalim start up poduzećima ne razlikuje od vrijednosti 3, odnosno da vlasnici start up poduzeća iskazuju indiferentnost. Ovakav odgovor upućuje na nezadovoljavajuću razinu suradnje između start-up poduzeća u okolini. Smatram kako je suradnja i pomoć ostalih start-upova od ključnog značaja za daljnji razvoj i razvitak mladih i inovativnih poduzeća.

H32) Postoji veza između dostupnosti potpora i regionalnog položaja start-up poduzeća

Tvrdnje u tablici se analiziraju odvojeno jer je ekonomska interpretacija rezultata drugačija za prve tri i druge tri tvrdnje. Stupanj slaganja se kretao u rasponu od 1 do 5 gdje je vrijednost 1 ukazivala na potpuno neslaganje s izjavom, dok je vrijednost 5 ukazivala na potpuno slaganje. Indiferentan stupanj slaganja je vrijednost 3 čijim odabirom ispitanici iskazuju indiferentnost (niti se slažu niti se ne slažu s ponuđenom izjavom).

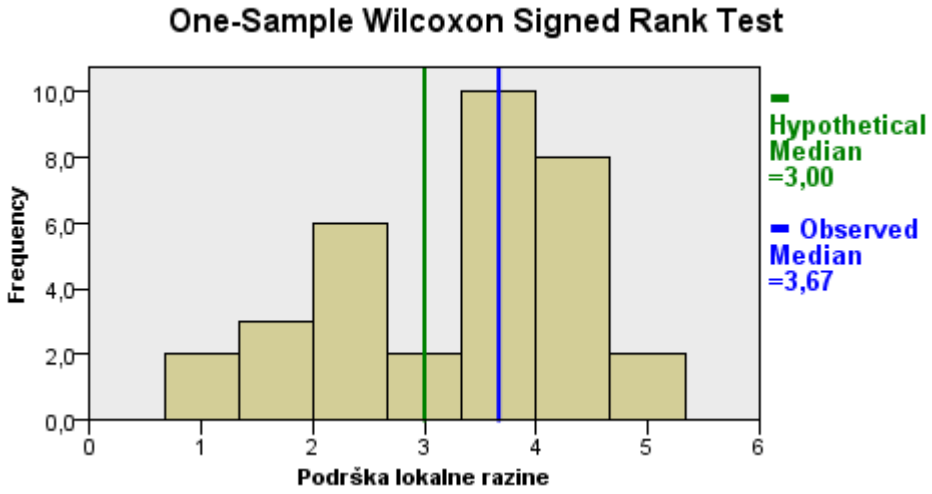
Tablica 32: Stavovi ispitanika o vezi između dostupnosti potpora i regionalnog položaja start-up poduzeća

	Broj ispitanika	Prosjek	Medijan	Mod	Minimum	Maksimum	St. Dev.	Koef. Var. (%)
Informacije o dostupnim potporama dobio sam u svojoj lokalnoj sredini	33	3.79	4.00	5.00	1.00	5.00	1.41	37.19
Financijsku podršku primio sam od institucija na lokalnoj razini	33	2.97	3	4	1	5.00	1.26	42.50
Sve potrebne programe i usluge potpornih institucija pronalazim u potpornim institucijama u svojoj lokalnoj sredini	33	3.39	3	5	1	5.00	1.41	41.63
Podrška lokalne razine	33	3.38	3.67	n/a	1	5	1.19	35.10
Start-upovi sa sjedištem u Zagrebu lakše dolaze do informacija o potencijalnoj financijskoj podršci	33	3.91	4	5	1	5.00	1.21	30.91
Start-upovima sa sjedištem u Zagrebu dostupniji su programi i usluge potpornih institucija	33	4.00	4	5	1	5.00	1.20	29.97
Start-upovima sa sjedištem u Zagrebu dostupnije su tvrtke koje komercijaliziraj u njihove ideje	33	3.76	4	5	1	5.00	1.23	32.61
Centraliziranost institucionalne podrške (Važnost regionalnog položaja)	33	3.89	4.33	5	1	5	1.12	28.72

Izvor: Izrada autora

U tablici deskriptivne statistike prikazan je stupanj slaganja s ponuđenim izjavama o vezi između dostupnosti potpora i regionalnog položaja start-up poduzeća, kao i vrijednost cijele dimenzije veze između dostupnosti potpora i regionalnog položaja start-up poduzeća.

U nastavku se analiziraju tvrdnje o zadovoljstvu podrškom koju pruža lokalne sredina u kojoj start-up poduzeća posluju.



Grafikon 7: Veza između podrške lokalne razine i dostupnosti potporama
Izvor: Izrada autora

Iz grafičkog prikaza se može uočiti da je srednja vrijednost medijan u uzorku jednaka 3,67 , što je veće od vrijednosti indiferencije koja je jednaka 3. Na temelju rezultata *Wilocoxon signed rank* testa donesen je zaključak da razlika nije statistički značajna.

Tablica 33: Test važnosti podrške lokalne razine na dostupnost potpora

Hypothesis Test Summary

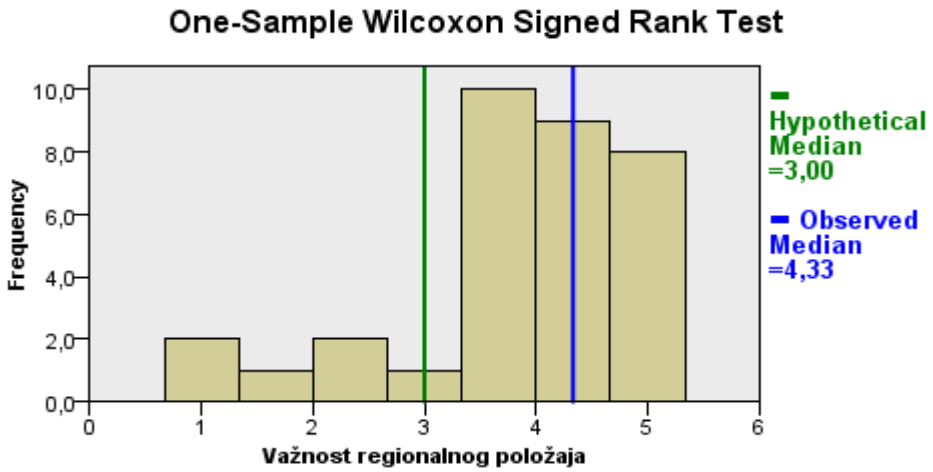
	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The median of Podrška lokalne razine equals 3,00.	One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test	,072	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Izvor: Izrada autora

Na temelju empirijske p vrijednosti 7,2% donosi se zaključak da se podrška od strane lokalne razine ne razlikuje od vrijednosti 3, odnosno da vlasnici start up poduzeća iskazuju indiferentnost. Ovakav odgovor nam ukazuje kako su start-up poduzeća indiferentna prema stavu da dostupnost njihovih potpora na lokalnoj razini. Ograničenje u interpretaciji rezultata proizlazi iz toga što većina ispitanika svoje poslovanje ostvaruje u velikim regionalnim centrima.

U nastavku su analizirani stavovi ispitanika o tome koliko je institucionalne podrške start-up poduzećima, kako financijska tako i nefinancijska, centralizirana.



Grafikon 8 : Veza između regionalnog položaja i dostupnosti potporama
Izvor: Izrada autora

Iz grafičkog prikaza se može uočiti da je srednja vrijednost važnosti regionalnog položaja u uzorku jednaka 4,33, što je veće od vrijednosti indiferencije koja je jednaka 3. Na temelju rezultata *Wilocoxon signed rank* testa donesen je zaključak da je razlika statistički značajna.

Tablica 34: Test važnosti regionalnog položaja na dostupnost potpora

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The median of Važnost regionalnog položaja equals 3,00.	One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test	,000	Reject the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Izvor: Izrada autora

Na temelju empirijske p vrijednosti <0,001 donosi se zaključak da je važnost regionalnog položaja statistički značajno veća od 3, odnosno da se vlasnici start up poduzeća slažu s navedenim tvrdnjama. Naime, osnivači start-upova smatraju kako važnost regionalnog položaja igra veliku ulogu na dostupnost potporama. Start-upovi koji se nalaze u glavnom gradu Zagrebu očito je da imaju lakši i jednostavniji put na ostvarivanje potpora.

Slijedom donesenih zaključaka o prihvaćanju podhipoteza, glavna hipoteza H3 kojom se pretpostavlja da postoji veza između dostupnosti potpora i regionalnog položaja start-up poduzećima prihvaća se kao istinita.

6. ZAKLJUČAK

U današnjem modernom svijetu koji je okrenut inovaciji i tehnologiji jako je bitno pratiti trendove te se prilagođavati u svrhu cjelokupnog napretka. Start-up poduzeća su upravo preslika onoga čemu teži današnji moderni svijet. To su poduzeća koja u većini slučajeva razvijaju inovativne proizvode pomoću visoke tehnologije. Da bi se takvim poduzećima koja u konačnici donose značajan utjecaj na gospodarski rast i razvoj pružila prava potpora nužna je potpora privatnih i javnih institucija. U RH start-up poduzeća nemaju jasno zakonske definirane kriterije i to je jedna od stvari koja će se u budućnosti morati promijeniti radi efikasnijeg praćenja te lakšeg identificiranja i rješavanja problema s kojima se susreću u svom poslovanju.

U ovom diplomskom radu pomoću anketnog upitnika ispitani su stavovi osnivača start-upova o programima i uslugama te financijskim mjerama koje im stoje na raspolaganju od strane potpornih institucija s ciljem podrške njihova poslovanja. Naime, testirani su hipoteze, postavljene na temelju pregleda literature, odnosno ispitalo se utječe li navedene potpore pozitivno na poslovanje start-up poduzeća, te je li pristup potporama start-up poduzećima određen njihovim okruženjem.

Kod testiranja prve hipoteze dokazano je da je hipoteza istinita i statistički značajna odnosno utvrđeno je da programi i usluge koje pružaju poduzetničke potporne institucije pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća. Obrazloženje se može pronaći u tome kako su institucije koje su orijentirane na podršku mladim poduzećima prepoznale potrebu i prateći svjetske trendove učinili usluge i mjere dostupne te na pravi način prilagodile potrebama start-upova.

Druga hipoteza, koja pretpostavlja da financijska podrška koju pružaju institucije pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH, djelomično se prihvaća kao istinita. Naime, kod testiranja pomoćnih hipoteza osnivači start-up poduzeća su se izjasnili kako financijske mjere industrijske politike pozitivno utječu na razvoj poslovanja. To je moguće objasniti sve većom popularizacijom start-up poduzeća u svijetu i Europi, stoga su i financijske mjere koje dolaze preko financijskih potpornih institucija sve više prilagođene novonastalim poduzećima. S druge strane pomoćna hipoteza u kojoj je pretpostavljeno da financijska podrška i pomoć koju pružaju privatni subjekti pozitivno utječe na poslovanje start-up poduzeća je odbačena kao neistinita. Obrazloženje se može pronaći u nezainteresiranosti i nepovjerenju privatnih

subjekata u ulaganje i rad s hrvatskim start-upovima. Razlozi se mogu pronaći u relativno malom tržištu te nedostatku novca, odnosno velikih investitora.

Kod treće hipoteze kod koje se pretpostavlja da je pristup potporama start-up poduzećima određena njihovim okruženjem, utvrđeno je da je ona statistički značajna te da se prihvaća kao istinita. Obrazloženje možemo pronaći u tome da su osnivači start-upova uglavnom iz većih gradova gdje pronalaze podršku te surađuju s ostalim start-upovima u realizaciji vlastitih ideja. Nadalje, iz upitnika je utvrđeno da start-upovi iz grada Zagreba općenito lakše dolaze do financijske podrške te potrebnih informacija. Sama lociranost u glavnom gradu i dalje predstavlja veliku prednost pri realizaciji i komercijalizaciji poslovnih ideja.

Iz svega navedenog može se zaključiti kako je potrebno poraditi na stvaranju bolje poduzetničke klime koja će privući potencijalne investitore jer bez podrške i investicija privatnih institucija i subjekata jako je teško stvoriti konkurentnu okolinu. Također, od iznimnog je značaja poticati daljnji razvoj poduzetnički potpornih institucija koje će znati prepoznati potencijalno uspješna start-up poduzeća te ih uputiti u poslovni svijet. Nadalje, važno je poraditi na decentralizaciji odnosno na provođenju mjera i reforme kojima bi se omogućila ravnomjerna prilika svim start-upovima iz svih krajeva RH. Pri tome najbitnije je osigurati lokalnu informativnu i financijsku podršku za sva mlada poduzeća jer je to jedini način za bolji cjelokupni razvoj.

Kako u RH postoji vrlo malo radova koji obrađuju tematiku start-up poduzetništva, ovaj rad predstavlja značajan doprinos literaturi o start-up poduzetništvu i institucionalnoj podršci razvoju start-up poduzeća. Teorijskima djelom je približen način rada i financiranja start-up poduzeća dok je empirijskim djelom rada dobiven pobliži uvid u razinu institucionalne podrške start-upovima te pristupu potporama. Ovaj doprinos može biti od iznimnog značaja za institucije koje mogu analizirati reakciju start-up poduzeća na njihove usluge, te najčešće probleme koje muče mlada poduzeća kroz financiranje i komercijalizaciju ideje. Isto tako moći će poslužiti za daljnje usavršavanje institucija te uklanjanje propusta koja utječu na pristup korištenja potpora za razvoj start-upova.

Ovaj rad pratila su mnoga ograničenja koja također predstavljaju velik problem u međusobnoj suradnji i komunikaciji institucija i samih start-up poduzeća. Nedostatak zakonske definicije i definiranih kriterija start-up poduzeća te nedostatak baze podataka start-upova je jedan veliki problem koji onemogućuje veća istraživanja i uvid u realniju sliku problema.

Kroz buduća istraživanja je veoma bitno dobiti odgovore na pitanja koja predstavljaju problem za poduzetničke potporne institucije kako bi se omogućila što bolja međusobna interakcija između njih i start-upova. Također bitno je osigurati baze podataka start-upova kako bi se na lakši i efikasniji način mogao ispitati što veći uzorak i dobiti šira slika na probleme mladih i inovativnih poduzeća. Posebno bi se trebalo istražiti probleme i moguća rješenja start-upova koji dolaze iz manjih sredina.

Područje start-upova još je poprilično novo i neistraženo polje, stoga je jako bitno da javne i privatne institucije ulažu u istraživanja koja će otkriti prave probleme mladih poduzetnike te ih u suradnji sa svim poduzetničkim potpornim institucija nastojati na pravi način riješiti.

LITERATURA

1. Alfirević, N., Krneta, M. i Pavičić, J. (2011).: *Innovation capacity as a competitive advantage of small firms in Croatia: An empirical analysis,* Challenges of Europe: Growth & Competitiveness- Reversing Trend, str. 6.
2. Becker, K. , Kronthaler, F. i Wagner, K. (2012) : *Combination of regional characheristics for start-up activity in Switzerland,* European Regional Science Association, str. 4.
3. Buble, M., Kružić, D. (2006): Poduzetništvo, RRif-plus, Zagreb
4. Cvijanović, V., Sruk, B. i Marović, M. (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća, Zagreb
5. Juzbašić, D.(2015): Važnost EU fondova za mlade poduzetnike u Hrvatskoj, Međimursko veleučilište u Čakovcu, Čakovec
6. Kesner-Škreb, M. (2007): *Lisabonska strategija,* Financijska teorija i praksa ,Vol.3 (4), str.441-443.
7. Klačmer Čalopa, M., Horvat,J. i Lalić,M. (2014): *Analysis of financing sources for start-up companies,* Management, Vol. 19, str. 19-44.
8. *Koprić, I. (2008): Upravljanje decentralizacijom kao nov pristup razvoju sustava lokalne samouprave,* Hrvatska javna uprava br.1, str. 96-97.
9. Maurya, A. (2012): Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works, O Reilly Media, CA
10. Medić, I. (2004): Institucionalna potpora Start-up poduzetničkim pothvatima na području grada Osijeka-slučaj poduzetnički inkubator Osijek, Sveučilište Josipa Strossmayera, Ekonomski fakultet, Osijek
11. Migač, M. (2016): Poslovni anđeli-alternativni izvori financiranja poduzeća i ideja, Sveučilište Sjever, Varaždin
12. Mišura, D.S. (2014): Poduzetnički inkubator – podrška start-up poduzećima i poticatelj gospodarskog razvoja lokalne zajednice – grada Šibenika, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split
13. Nikolić, Z., Zorić, D. (2014): *Razvoj start-up kulture u hrvatskoj u funkciji razvoja gospodarstva*, Praktični management, Vol. 5, str. 98-102.

14. Obadić, A. (2001): Industrijska politika kao dio Ekonomske politike, Ekonomski pregled, Vol. 52, str. 645-666.
15. Papadimitriou, S., Mourdoukoutas, P. (2002): *Bridging the start-up equity financing gap: Three policy models,* European Business Review, Vol. 14 (2), str. 104-110.
16. Pečarić, D. (2016): Industrijska politika Europske Unije, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb
17. Pivac, S.(2010): Statističke metode, (e-nastavni materijal), Ekonomski fakultet, Split
18. Puljić, M.,(2016): Izrada aplikacije za iznajmljivanje dodatnih turističkih sadržaja, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split
19. Rajsman ,M., Petričević, N., Marjanović,V (2013): *Razvoj malog gospodarstva u RH,* Ekonomski vjesnik, str. 250-263.
20. Rogulj, B. (2016): Unaprjeđenje startup kulture Hrvatske primjenom iskustava Izraela, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb
21. Seoulveda, L. i Amin, Ash. eds (2006): International Handbook on Industrial Policy, Edward Elgar Publishing, str. 321-341.
22. Shane, S. (2009): *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy,* Small Business Economics, Vol 33, str 141-149.
23. Šipić, N., Najdanović, Z. (2012): Osnove poduzetništva, Visoka poslovna škola Zagreb, Zagreb
24. Šokić, T. (2009): Financiranje start-up poduzeća u EU, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb
25. Tijanić, L. (2008): Politika EU u formiranju klastera, str. 2-5.
26. Udovičić, M., (2016): Informiranost malih i srednjih poduzeća u Splitsko-dalmatinskoj županiji o mogućnostima financiranja sredstvima iz Europskih fondova, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split
27. Vitolić, V., (2016): Poduzetničko okruženje u RH, Veleučilište u Požegi, Požega
28. Walser, C. D. (1999): "Industrial Policy in the Process of Transition", (Dissertation Nr. 2208), Verlag Paul Haupt Bern, Stuttgart, Wien

INTERNET IZVORI:

1. BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar (2015) : Izvori financiranja start-up poduzeća, raspoloživo na: http://www.bicvukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf {02.02.2017.}
2. Bug: Izrael, Nova Silicijska dolina, raspoloživo na: http://www.sapmag.com.hr/sapbozotezak/dokumenti/470300-Bug-Petric-nova-silicijska-dolina.pdf {28.04.2017.}
3. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, raspoloživo na: https://www.cepor.hr/o-ceporu/sto-je-cepor/ {26.03.2017}
4. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2015): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2014, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf {27.09.2016.}
5. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016, Cepor, Zagreb, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf {03.09.2016.}
6. Croatian business angels network: Startup, raspoloživo na: http://www.crane.hr/startup/ {29.08.2016.}
7. Crowdfunding : raspoloživo na : http://www.crowdfunding.hr/ {15.06.2017}
8. European Startup Monitor 2016, raspoloživo na : http://europeanstartupmonitor.com/research/methodology/ {03.04.2017.}
9. Europska komisija: Europa 2020. Europska strategija za pametan, održiv i uključiv rast, raspoloživo na: http://www.strukturnifondovi.hr/UserDocsImages/Documents/Strukturni%20fondovi%202014.%20%E2%80%93%202020/eu_hr.pdf {20.02.2017.}
10. Europska komisija: Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća, raspoloživo na: ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15582/attachments/1/translations/hr/.../native {20.02.2017.}

11. Europski fondovi: COSME, raspoloživo na: http://europski-fondovi.eu/program/cosme {01.03.2017.}
12. Europski parlament (2016), „Mala i srednja poduzeća“, raspoloživo na: http: //www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.2.html. {28.02.2017.}
13. Europski parlament: „Opća načela industrijske politike EU-a“, raspoloživo na: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.1.html {15.02.2017.}
14. Globar Entrepreneurship Monitor Croatia (2016): Što Hrvatsku čini (ne)poduzetničkom zemljom?, raspoloživo na : http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2017/05/GEM2016-FINAL-za-web.pdf {05.12.2016.}
15. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije: raspoloživo na: http://www.hamagbicro.hr/o-nama/osnivanje/ {15.04.2017.}
16. Hrvatska banka za obnovu i razvoj: raspoloživo na: https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/o-nama/ {12.04.2017.}
17. Hrvatska gospodarska komora, raspoloživo na: http://www.hgk.hr/projekti-i-akcije {22.03.2017.}
18. Hrvatska gospodarska komora, raspoloživo na: http://www.hgk.hr/pravne-informacije {21.03.2017.}
19. Hrvatska obrtnička komora, raspoloživo na: http://www.hok.hr/o_hok_u/ustroj {25.03.2017.}
20. Hrvatska obrtnička komora: Statističke informacije, raspoloživo na: www.hok.hr/content/download/22227/.../1_statističke_informacije_lipanj_2015.pdf {25.03.2017.}
21. Hrvatski portal okvirnog programa Eu za istraživanje i inovacije: raspoloživo na: http://www.obzor2020.hr/obzor2020/sto-je-obzor-2020 {01.03.2017}
22. Hrvatski zavod za zapošljavanje, raspoloživo na: http://www.hzz.hr/default.aspx?id=11915 {28.03.2017.}
23. Komunikacija komisije Europskom Parlamentu, vijeću, europskom gospodarskom i socijalnom odboru i odboru regija. Za europsku industrijsku renesansu, raspoloživo na : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0014&from=HR {28.02.2017.}

24. Leader program: Europskom praksom do vlastitih prilika, raspoloživo na : http://www.pbiro.hr/leader_program_europskom_praksom_do_vlastitih_prilika.pdf {10.03.2017.}
25. Ministarstvo poduzetništva i obrta, raspoloživo na: https://poduzetnistvo.gov.hr/o-ministarstvu/9 {18.03.2017.}
26. Ministarstvo poduzetništva i obrta: Strateški plan ministarstva poduzetništva i obrta 2016- 2018, raspoloživo na: https://poduzetnistvo.gov.hr/UserDocsImages/arhiva/Strategije,%20programi%20i%20zakonski%20akti/STRATESKI%20PLAN%202016-2018.pdf {06.09.2016.}
27. Startco, raspoloživo na: http://www.startco.hr/ {01.04.2017.}
28. Hrvatska izvještajna novinska agencija: Prvi Startup Europe Week kao pokretač ekonomskog rasta, raspoloživo na : https://eu.hina.hr/content/9135248 {01.05.2017.}

POPIS TABLICA

Tablica 1: Poduzetnička aktivnost u Hrvatskoj, mjerena TEA indeksom 14
Tablica 2: Investicije Hrvatske udruge poslovnih anđela od 2008. do 2013. godine 20
Tablica 3: Kriteriji razvrstavanja subjekata malog gospodarstva 29
Tablica 4: Percepcija o kvaliteti komercijalne i profesionalne infrastrukture za podršku razvoja sektora malih i srednjih poduzeća u 2014. i 2015. godini- ocjene od 1 do 5 50
Tablica 5: Spol vlasnika start-up poduzeća 52
Tablica 6: Dob vlasnika start-up poduzeća 52
Tablica 7: Stručna sprema vlasnika start-up poduzeća 53
Tablica 8: Županijska pripadnost start-up poduzeća 53
Tablica 9: Pripadnost start-up poduzeća s obzirom na mjesto obavljanja poslovanja 54
Tablica 10: Proteklo vrijeme od početne ideje do osnivanja start-up poduzeća 54
Tablica 11: Starost start-up poduzeća (od trenutka osnivanja poduzeća): 55
Tablica 12: Registrirani oblik start-up poduzeća 55
Tablica 13: Broj zaposlenih u start-up poduzeću 56
Tablica 14: Stupanj poticajnosti okoline u RH za razvoj start-upova 57
Tablica 15: Stečene znanja i vještine kroz školovanje potrebne za pokretanje samostalnog poslovanja 57
Tablica 16: Ocjena utjecaja programa poduzetnički potpornih institucija na stjecanje znanja i vještina kod pokretanja i vođenja samostalnog poslovanja 58
Tablica 17: Okvirno procijenjen postotak financijskih sredstava osiguran iz vlastitih izvora 58
Tablica 18: Okvirno procijenjen postotak financijskih sredstava osiguran od strane FFF (obitelj i prijatelji) 59
Tablica 19: Utjecaj financijske podrške i pomoći koju pružaju institucija RH na poslovanje start-up poduzeća 60
Tablica 20: Utjecaj nefinancijskih mjera na poslovanje start-up poduzeća 62
Tablica 21: Test utjecaja nefinancijskih mjera na uspješno poslovanje start-upova 63
Tablica 22: Utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start-up poduzeća 64
Tablica 23: Test utjecaja privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start-up poduzeća u RH 65
Tablica 24: Utjecaj financijskih mjera na uspješno poslovanja start-up poduzeća 66
Tablica 25: Test utjecaja financijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća 68
Tablica 26: Utjecaj financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u RH 68

Tablica 27: Test utjecaja financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u RH 69
Tablica 28: Stavovi ispitanika o utjecaju start-up poduzeća u okruženju na pristup potporama 71
Tablica 29: Test utjecaja start-up poduzeća u okruženju na pristup potporama 72
Tablica 30: Utjecaj suradnje s ostalim start-upovima na poslovanje start-up poduzeća 73
Tablica 31: Test utjecaja suradnje s ostalim start-upovima na poslovanje start-up poduzeća 74
Tablica 32: Stavovi ispitanika o vezi između dostupnosti potpora i regionalnog položaja start-up poduzeća 75
Tablica 33: Test važnosti podrške lokalne razine na dostupnost potpora 76
Tablica 34: Test važnosti regionalnog položaja na dostupnost potpora 78

POPIS SLIKA

Slika 1: Faze poduzetništva 15
Slika 2: Financiranje Start-up poduzeća 16
Slika 3: Podjele industrijske politike 24

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1: Utjecaj nefinancijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća 63
Grafikon 2: Utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start-up poduzeća u RH 65
Grafikon 3: Utjecaj financijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća 67
Grafikon 4: Utjecaj financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u RH 69
Grafikon 5: Utjecaj start-up poduzeća u okruženju na pristup potporama 72
Grafikon 6: Utjecaj suradnje s ostalim start-upovima na poslovanje start-up poduzeća 73
Grafikon 7: Veza između podrške lokalne razine i dostupnosti potporama 76
Grafikon 8 : Veza između regionalnog položaja i dostupnosti potporama 77

SAŽETAK

Uspješnost start-up poduzeća u velikoj mjeri ovisi o razini institucionalne podrške i pristupu potporama. U ovom radu istražen je utjecaj institucionalne podrške na razvoj start-up poduzeća u RH te utjecaj okruženja na pristup potporama. Analiza je bazirana na uzorku od 33 start-up poduzeća, čiji su odgovori prikupljeni pomoću anketnog upitnika. Ispitano je da li programi i usluge odnosno financijska pomoć koju pružaju institucije pozitivno utječu na poslovanje start-up poduzeća u RH te da li je djelotvornost potpora start-up poduzećima određena njihovim okruženjem. Rezultati istraživanja su pokazali da su programi i pomoć koju pružaju poduzetnički potporne institucije statistički značajne, te se hipoteza da financijska podrška i pomoć koju pružaju institucije prihvaća kao djelomično istinita. Također dokazano je da je pristup potporama start-up poduzećima koja je određena njihovima okruženjem statistički značajna te se hipoteza prihvaća kao istinita.

Ključne riječi: start-up, industrijska politika, institucionalna podrška

SUMMARY

The success of a start-up company largely depends on the level of institutional support and access to grants. This paper explored the impact of institutional support on the development of start-ups in the Republic of Croatia and the impact of the environment on access to grants. The analysis is based on a sample of 33 start-up companies, whose responses were collected through a questionnaire survey. It was examined whether the programs and services or the financial assistance provided by the institutions have a positive impact on the start-up business of the company in the Republic of Croatia and whether the effectiveness of start-up aid to companies is determined by their environment. The results of the research have shown that the programs and assistance provided by entrepreneurial support institutions are statistically significant, and the hypothesis that the financial support and assistance provided by the institutions is accepted as partially true. It has also been proved that the access to start-up grants to companies determined by their surrounding is statistically significant and the hypothesis is accepted as true.

Key words: start-up, industrial policy, institutional support

POPIS PRILOGA

Prilog 1: Anketni upitnik

1. Spol vlasnika start-up poduzeća:
    a. Muško
    b. Žensko

2. Dob vlasnika start-up poduzeća:
    a. < 18 godina
    b. 18-25 godina
    c. 26-35 godina
    d. 36-45 godina
    e. > 45 godina

3. Stručna sprema vlasnika start-up poduzeća
    a. NKV
    b. KV
    c. SSS
    d. VŠS
    e. VSS
    f. Magisterij
    g. Doktorat

4. U kojoj se županiji nalazi vaše poduzeće
    a. Bjelovarsko-bilogorska županija
    b. Brodsko- posavska županija
    c. Dubrovačko- neretvanska županija
    d. Istarska-županija
    e. Karlovačka županija
    f. Koprivničko- križevačka županija
    g. Krapinsko- zagorska županija
    h. Ličko- senjska županija
    i. Međimurska županija
    j. Osječko-baranjska županija
    k. Požeško- slavonska županija
    l. Primorsko- goranska županija
    m. Sisačko- moslavačka županija
    n. Varaždinska županija
    o. Virovitička županija
    p. Vukovarsko-srijemska županija
    q. Zadarska županija
    r. Zagrebačka županija
    s. Šibensko- Kninska županija
    t. Grad Zagreb

5. U kojem od sljedećih mjesta vaše start-up poduzeće obavlja svoju djelatnost:
    a. Selo
    b. Manji grad
    c. Regionalni centar (Split, Osijek, Rijeka)
    d. Zagreb

6. Koliko je vremena prošlo od početne ideje do osnivanja vašeg start-up poduzeća:
    a. 1 godina
    b. 2 godine
    c. 3 godine
    d. 4 godine
    e. 5 godina
    f. više od 5 godina

7. Koliko je godina staro vaše start-up poduzeće (od trenutka osnivanja poduzeća)
    a. 1 godina
    b. 2 godine
    c. 3 godine
    d. 4 godine
    e. 5 godina
    f. više od 5 godina

8. U kojem je obliku registrirano vaše start-up poduzeće:
    a. Društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o)
    b. Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću (j.d.o.o)
    c. Obrt
    d. Udruga

9. Djelatnost vašeg start-up poduzeća:
    a. _____

10. Koliko zaposlenih ima vaše start-up poduzeće:
    a. _____

11. Ocijenite na skali od 1 do 5 koliko je okolina u RH poticajna za razvoj start-upova:
    a. U potpunosti je ograničavajuća 1 2 3 4 5 U potpunosti je poticajna

12. Jeste li kroz svoje školovanje stekli znanja i vještine potrebne za pokretanje i vođenje samostalnog poslovanja (obrazovanja ZA i U poduzetništvu)
    a. Da
    b. Ne

13. Ocijenite na skali od 1 do 5 koliko su programi poduzetnički potpornih institucija pomogli u stjecanju znanja i vještina potrebnih za pokretanje i vođenje samostalnog poslovanja:
    a. Vrlo malo 1 2 3 4 5 Jako puno

14. Koje od navedenih usluga i mjera su bile korisne pri osnivanju i radu vašeg start-up poduzeća:
    a. Smanjenje administrativnog opterećenja za osnivanje i poslovanje start-up poduzeća
    b. Korištenje nekih od poduzetnički potpornih mreža kao što je npr.: "Europska poduzetnička mreža"
    c. Korištenje usluga javnih poduzetnički potpornih institucija (poduzetnički inkubatori, poduzetnički akceleratori, poduzetnički centri, poduzetničke zone, poslovni i tehnološki parkovi)
    d. Mogućnost olakšanog pristupa svjetskom i tržištu EU
    e. Korištenje usluga i programa javnih poduzetnički potpornih institucija (HZZ, MINPO, HGK, CEPOR i HOK)
    f. Ništa od navedenog

15. Ocjenom od 1 do 5 (1 predstavlja najnižu, a 5 najnižu ocjenu) ocijenite utjecaj sljedećih mjere na uspješno poslovanje start-up poduzeća:
    a. Smanjenje administrativnog opterećenja za osnivanje i poslovanje start-up poduzeća 1 2 3 4 5
    b. Korištenje nekih od poduzetnički potpornih mreža kao što je npr.: "Europska poduzetnička mreža" 1 2 3 4 5
    c. Korištenje usluga javnih poduzetnički potpornih institucija (poduzetnički inkubatori, poduzetnički akceleratori, poduzetnički centri, poduzetničke zone, poslovni i tehnološki parkovi) 1 2 3 4 5
    d. Mogućnost olakšanog pristupa svjetskom i tržištu EU 1 2 3 4 5
    e. Korištenje usluga i programa javnih poduzetnički potpornih institucija (HZZ, MINPO, HGK, CEPOR i HOK) 1 2 3 4 5

16. Čije usluge je od sljedećih privatnih poduzetnički potpornih institucija koristilo vaše start-up poduzeće
    a. Poduzetnički inkubator
    b. Poduzetnički akcelerator
    c. Poduzetnički centar
    d. Ništa od navedenog

17. Ocijenite utjecaj privatnih poduzetnički potpornih institucija na poslovanje start-up poduzeća u RH(1- u potpunosti negativno utječu na poslovanje, 5- u potpunosti pozitivno utječu na poslovanje):
    a. Poduzetnički inkubatori 1 2 3 4 5
    b. Poduzetnički akcelerator 1 2 3 4 5
    c. Poduzetnički centri 1 2 3 4 5

18. Koje od navedenih financijskih mjera su bile korisne za poslovanje vašeg start-up poduzeća:
    a. Bolji pristup sredstvima strukturnih fondova
    b. Bolja ponuda kredita za start-up poduzetnike

c. Povećana dostupnost financiranja za start-up poduzeća
d. Porezne olakšice za poslovanje i investiranje u start-up poduzeća
e. Ništa od navedenog

19. Ocjenom od 1 do 5 (1 predstavlja najnižu a 5 najvišu ocjenu) ocijenite utjecaj sljedećih financijskih mjera na uspješno poslovanje start-up poduzeća:
    a. Bolji pristup sredstvima strukturnih fondova 1 2 3 4 5
    b. Bolja ponuda kredita za start-up poduzetnike 1 2 3 4 5
    c. Povećana dostupnost financiranja za start-up poduzeća 1 2 3 4 5
    d. Porezne olakšice za poslovanje i investiranje u start-up poduzeća 1 2 3 4 5

20. Čije usluge je od sljedećih financijskih institucija RH koristilo Vaše start-up poduzeće:
    a. Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR)
    b. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG BICRO)
    c. Ništa od navedenog
21. Ocjenom od 1 do 5 (1 predstavlja najnižu a 5 najvišu ocjenu) ocijenite utjecaj financijske podrške i pomoći koju pružaju sljedeće institucije Republike Hrvatske na poslovanje start-up poduzeća:
    a. Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR) 1 2 3 4 5
    b. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG BICRO) 1 2 3 4 5

22. Čije usluge je od sljedećih privatnih financijskih institucija koristilo vaše start-up poduzeće:
    a. Mreže poslovnih anđela
    b. Poslovne banke
    c. Fondovi rizičnog kapitala
    d. Privatni subjekti
    e. Ništa od navedenog

23. Ocjenom od 1 do 5 (1 predstavlja najnižu a 5 najvišu ocjenu) ocijenite utjecaj financijske podrške privatnih institucija i subjekata na poslovanje start-up poduzeća u Republici Hrvatskoj:
    a. Mreže poslovnih anđela 1 2 3 4 5
    b. Poslovne banke 1 2 3 4 5
    c. Fondovi rizičnog kapitala 1 2 3 4 5
    d. Privatni subjekti 1 2 3 4 5

24. Navedite okvirno procijenjen postotak financijskih sredstava koje ste osigurali za financiranje vašeg start-upa iz vlastitih izvora:
    a. _____

25. Navedite okvirno procijenjen postotak financijskih sredstava koje su vam osigurali FFF(obitelj i prijatelji) za financiranje vašeg start-upa:
    a. _____

26. Ocijenite utjecaj start-up poduzeća u okruženju na poslovanje vašeg start-upa (1-u potpunosti se ne slažem, 5- u potpunosti se slažem):
    a. Od ostalih start-upova u mom gradu/ županiji dobio sam informacije koje inače ne bih imao 1 2 3 4 5
    b. Od ostalih start-upova u mom gradu/ županiji dobio sam poslovne savjete
    c. Započeo sam suradnju na projektnoj ideji s nekim od start-upova u mom gradu/ županiji 1 2 3 4 5
    d. U suradnji sa start-upovima iz grada/županije razradili smo projektnu ideju i krenuli u realizaciju 1 2 3 4 5

27. Ocijenite vezu između korištenja potpora i regionalnog položaja start-up poduzeća (1-u potpunosti se ne slažem, 5- u potpunosti se slažem):
    a. Informacije o dostupnim potporama dobio sam u svojoj lokalnoj sredini 1 2 3 4 5
    b. Financijsku podršku primio sam od institucija na lokalnoj razini 1 2 3 4 5
    c. Sve potrebne programe i usluge potpornih institucija pronalazim u potpornim institucijama u svojoj lokalnoj sredini 1 2 3 4 5
    d. Start-upovi sa sjedištem u Zagrebu lakše dolaze do informacija o potencijalnoj financijskoj podršci 1 2 3 4 5
    e. Start-upovima sa sjedištem u Zagrebu dostupniji su programi i usluge potpornih institucija 1 2 3 4 5
    f. Start-upovima sa sjedištem u Zagrebu dostupnije su tvrtke koje komercijaliziraju njihove ideje 1 2 3 4 5

28. Navedite, što vam predstavlja najveću prepreku u realizaciji i komercijalizaciji vaše ideje:
    a. _____