

Mikro poduzeće na primjeru tvrtke Hrastek d.o.o.

Bošnjak, Jelena

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Organization and Informatics / Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:211:441223>

Rights / Prava: [Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported](#) / [Imenovanje-Nekomercijalno-Bez prerada 3.0](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-23**



Repository / Repozitorij:

[Faculty of Organization and Informatics - Digital Repository](#)



SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE
V A R A Ž D I N

Jelena Bošnjak

Mikro poduzeće na primjeru tvrtke
Hrastek d.o.o.

ZAVRŠNI RAD

Varaždin, 2022.

SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE
V A R A Ž D I N

Jelena Bošnjak

Matični broj: 00161359333

Studij: Ekonomika poduzetništva

Mikro poduzeće na primjeru tvrtke Hrastek d.o.o.

ZAVRŠNI RAD

Mentor/Mentorica:

Ivana Fojs, mag. oec.

Varaždin, 2022.

Jelena Bošnjak

Izjava o izvornosti

Izjavljujem da je moj završni rad izvorni rezultat mojeg rada te da se u izradi istoga nisam koristila drugim izvorima osim onima koji su u njemu navedeni. Za izradu rada su korištene etički prikladne i prihvatljive metode i tehnike rada.

Autorica potvrdila prihvatanjem odredbi u sustavu FOI-radovi

SAŽETAK

U svijetu je sve značajnije poticanje osnivanja i razvoja mikro poduzeća. Otvaranje takvog poduzeća je sve popularnije kod mladih poduzetnika. Ljudi su shvatili koliku značajnost pridonosi gospodarskom razvoju u pogledu inovacija i zapošljavanja. U ovom završnom radu će se posvetiti pažnja isključivo mikro poduzećima. Istaknut će se koja je razlika između mikro i malog poduzeća, obuhvatit će se najvažnije karakteristike mikro poduzeća te njihove prednosti, ali i nedostaci. Također, provest će se i analiza mikro poduzeća u Republici Hrvatskoj. Osim navedenog, vlastitim istraživanjem će na primjeru mikro obiteljskog poduzeća biti prikazan razvoj poduzeća, poteškoće u poslovanju, poslovne strategije, organizacija poslova te uspješnost poslovanja.

Ključne riječi: mikro poduzeće, poduzetništvo, obiteljsko poduzeće, strategije poslovanja, organizacija poslova

Sadržaj

1. Uvod	1
2. Mikro poduzeća	3
2.1. Povijest mikro poduzeća	3
2.2. Mikro poduzeća u Hrvatskoj	4
2.3. Prednosti i nedostaci	7
2.3.1. Prednosti	7
2.3.2. Nedostaci	8
3. Financiranje mikro poduzeća	10
3.1. Izvori financiranja poduzeća	10
3.1.1. Bankarski i trgovački krediti	10
3.1.2. Leasing	11
3.1.3. Faktoring	12
3.2. Alternativni izvori financiranja	12
3.2.1. HBOR	13
3.2.2. HAMAG-BICRO	13
3.2.3. Poslovni anđeli	13
3.3. Vlada Republike Hrvatske	14
3.4. Financiranje iz EU fondova	14
3.5. Crowdfunding	15
4. Mikro poduzeće na primjeru tvrtke Hrastek d.o.o.	17
4.1. Osnovno o poduzeću	17
4.1.1. Početak poslovanja	18
4.1.2. Obiteljsko poduzeće	18
4.2. Zaposlenici, dobavljači i kupci	19
4.2.1. Zaposlenici	19
4.2.2. Dobavljači i kupci	20
4.3. Utjecaj pandemije COVID-19	21
4.4. Financijski dio	22
4.5. Razvoj poslovanja	23
5. Analiza financijskih izvješća	25
5.1. Bilanca	25
5.2. Račun dobiti i gubitka	27
5.3. Financijski pokazatelji	28
6. Zaključak	32
Popis literature	34
Popis tablica i grafikona	36
Prilozi	37

1. Uvod

Svaki čovjek je različit, svatko ima svoje želje, svoje snove i svoje potrebe. Neki vole biti zaposlenici dok nekolicina ljudi vole avanture i razne izazove te se odluče postati poduzetnici. Mikro poduzetnici su osobe koji imaju san da ostvare nešto na što će biti ponosni. Ne teže za velikim nedostižnim stvarima, već teže za zadovoljstvom. Žele popuniti u sebi prazninu i na jedan mali način se istaknuti od ostalih. Također su svjesni da možda ne mogu tržištu ponuditi pretjerano mnogo, ali sa svojim mikro poduzećem itekako mogu mnogo toga učiniti za svoje kupce, ali i za gospodarstvo.

U zadnjih nekoliko godina primijećena je sve veća zainteresiranost za mikro poduzećima. U mnogim državama su upravo mikro i mala poduzeća najcjenjenija vrsta poduzeća, jer svojim radom potiču rast i razvoj gospodarstva. U Hrvatskoj se također povećava razvoj mikro poduzeća, međutim još uvijek su najmanje cijenjena skupina poduzeća. Radi tih razloga, autora je zainteresiralo zašto poduzetnici ipak ne odustaju od mikro poduzeća te što ih zaista inspirira da otvore takvo poduzeće. Kao što je ranije spomenuto, mikro poduzeća značajna su za gospodarski razvoj ponajviše u pogledu inovacija i zapošljavanja. Predmet ovog završnog rada je „Mikro poduzeće na primjeru tvrtke Hrastek d.o.o.“. Rad će obuhvatiti karakteristike mikro poduzeća i statističku analizu mikro poduzeća u Republici Hrvatskoj. Osim navedenog, vlastitim istraživanjem će na primjeru mikro obiteljskog poduzeća biti prikazan razvoj poduzeća, poteškoće u poslovanju, poslovne strategije i organizacija poslova.

Prilikom pisanja završnog rada koristit će se literatura raznih autora, stranih i hrvatskih. Isto tako, upotrebljavat će se i znanstveni članci. Znanstveni članci će se koristiti kako bi se nešto dokazalo, upotpunit će teze i teoriju o mikro poduzeću. Kako bi se dodatno zaokružila cjelina i prenijelo što više informacija, upotrijebljene su i provjerene internetske stranice.

Završni rad se sastoji od sveukupno šest poglavlja koja su podijeljena da dva djela, teorijski i praktični dio. Drugo poglavlje je vezano uz teorijski dio gdje se želi ukratko prenijeti ljudima što je to mikro poduzeće, odnosno razlika između mikro i malog poduzeća. Istaknut će se nekoliko problema, razvoj i ponajviše prihvaćenost mikro poduzeća kroz povijest. Također provest će se statička analiza mikro poduzeća u Hrvatskoj kako bi se dobio dojam koliko uistinu mikro poduzeća utječu na hrvatsko gospodarstvo. Naposljetku navest će se nekoliko prednosti i nedostataka koje donosi ovaj tip poduzeća. U trećem dijelu pažnja će se posvetiti financijskom dijelu budući da je novac najvažniji faktor za opstanak na tržištu. Nabrojat će se, pa samim time opisati osnovni i alternativni izvori financiranja koje mikro poduzeća koriste kako bi opstali na tržištu i razvijali svoje poslovanje. Četvrto poglavlje obuhvaća praktičan dio gdje će se navesti primjer mikro poduzeća. Pomoću intervjua pokušat će se saznati razvoj i rast

poduzeća, iskustvo poslodavaca, način organiziranja poslovanja i slično. U petom djelu provest će se analiza financijskih izvješća kako bi se utvrdilo da li je ovo poduzeće stabilno ili ima poteškoća u poslovanju. Na samom kraju ovoga rada autor će iznijeti svoje saznanje, mišljenje i stavove.

2. Mikro poduzeća

Pojam „poduzeće“ je vrlo kompleksan pojam. Predstavlja, odnosno sadrži mnoge aspekte koje je vrlo teško obuhvatiti u jednoj rečenici. Uzeta je jedna od najboljih definicija koja jednostavno opisuje pojam i obuhvaća nekoliko aspekata.

„Poduzeće je stoga samostalna gospodarska, tehnička i društvena cjelina u vlasništvu određenih subjekata, koja proizvodi dobra ili usluge za potrebe tržišta, koristeći se odgovarajućim resursima i snoseći poslovni rizik, radi ostvarivanja dobiti i drugih ekonomskih i društvenih ciljeva.“ (Škrtić, 2006).

Važno je također napomenuti kako se poduzeće može podijeliti u nekoliko skupina. Najviše se dijele prema broju zaposlenika i godišnjem prometu. Prema Mikić, Orsag, Sunjako, Švaljek i Vokić (2011.) subjekti malog gospodarstva koji samostalno obavljaju neke zakonski dopuštene aktivnosti radi postizanja profita dijele se na tri dijela. Prvo su mikro poduzeća koji se sastoje do najviše deset zaposlenika, potom slijedi malo poduzeće koje zapošljava do najviše pedeset zaposlenika i na kraju srednja poduzeća koje ima do 250 zaposlenika. Osim glavnog kriterija, broj zaposlenih, Europska komisija (2022.) je podijelila ta tri subjekta i po ukupnom godišnjem prihodu te veličini ukupne aktive. Mikro poduzeća imaju godišnji prihod, odnosno aktivu manju od 2 milijuna eura, mala poduzeća imaju nešto veći godišnji prihod/aktivu i to do 10 milijuna eura, a srednjim poduzećima godišnji prihod/aktiva ne prelazi iznad 43 milijuna eura.

Mikro poduzeća su sastavni dio pojma mala i srednja poduzeća, neki autori pod pojmom mala poduzeća uvrštavaju i mikro poduzeće. Iz tog razloga će se u radu u nekim situacijama spominjati umjesto mikro, mala poduzeća.

2.1. Povijest mikro poduzeća

Mikro poduzeće je mali subjekt malog gospodarstva i taj se pojam počeo koristiti u 20. stoljeću kada je Europska komisija odredila odrednice i kategorije malog poduzeća. Kada se govori o mikro poduzeću uglavnom se smatra da je to malo poduzeće koje je tek osnovano ili nema potrebe za zapošljavanjem velikog broja ljudi.

Prije četiri tisuće godina, prvi se puta pojavila naznaka poslovanja malog poduzeća te je u starim kulturama taj model bio vrlo razvijen. To nije dugo potrajalo jer su ljudi uviđali nepovjerenje i nezadovoljstvo. Ljudi su smatrali da mala poduzeća ne mogu izraditi dovoljno kvalitetan i poželjan proizvod. Kako bi se izbjeglo stvaranje malog poduzeća i razvitak takvih poduzetnika, uvodili su se mnogi zakoni, pravila, kazne i slično. Kao primjer može se uzeti

Hamurabijev zakonik. Babilonski kralj Hamurabi je u Hamurabijevom zakoniku istaknuo najokrutniju smrtnu kaznu za nedovoljno kvalitetan rad. Nadalje, u povijesti je bilo različitih metoda i postupaka koje su suzbijale želju za otvaranje i osnivanje malog poduzeća. Ljudi su se zbog straha najčešće zapošljavali kod nekoga, uglavnom je to bila rodbina i na taj način su zarađivali kako bi preživjeli tada zaista teška vremena. Osim toga, manjak kapitala predstavljao je konstantan problem. Zbog toga su samo bogataši mogli ostvariti svoje želje te su oni bili ti koji su otvarali neku djelatnost. Međutim to se sve počelo mijenjati u 20. stoljeću. Ljudi su s vremenom počeli biti samostalniji, željeli su slobodu i bilo je mnogo ljudi koji su bili spremni riskirati. Politika je krajem 20. stoljeća ipak uvidjela neke prednosti malog gospodarstva i uvela neke značajnije promjene koje su pomogle u malom poduzetništvu (Funda, 2011.).

Europska komisija je u ono vrijeme uvidjela mnoge pogodnosti koje donose mikro poduzeća. Iako su mala, svejedno potiču bolju kvalitetu zaposlenih i potrošača, nego su to tada radila velika poduzeća, odnosno industrija. Pošto rabe manje energije ekološki su prihvatljiviji. Potiču konkurenciju, povećavaju učinkovitost gospodarstva, smanjuju monopol, također utječu na učinkovitost nacionalne ekonomije jer stvaraju tržišnu strukturu koja zapravo utječe i na strukturu nacionalnog bogatstva. Uz to, utvrđeno je da zemlje s jakim sustavom malih poduzeća imaju brži razvoj i učinkovito gospodarstvo (Funda, 2011.).

Na temelju navedenog može se zaključiti da mikro poduzeća imaju značajnu ulogu u suvremenom gospodarstvu, podižu konkurentnost i inovativnost na tržištu.

2.2. Mikro poduzeća u Hrvatskoj

Kategorizacija subjekta malog gospodarstva u svakoj državi je drugačija. U Republici Hrvatskoj su subjekti podijeljeni ponajviše prema Zakonu o računovodstvu, ali i po Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva. Prema Zakonu o računovodstvu (2020.) poduzeća su podijeljena na mikro, mali, srednji i veliki poduzetnici. Također je važno spomenuti kako je svako poduzeće razvrstano po iznosu ukupne aktive, prihoda i prosječnog broja zaposlenika.

„Mikro poduzetnici su oni koji prelaze granične pokazatelje u dva od tri sljedeća uvjeta:

- ukupna aktiva 2.600.000,00 kuna
- prihod 5.200.000,00 kuna
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 10 radnika.“

(Zakon o računovodstvu, 2020.)

Mikro poduzeća u povijesti nisu bila dovoljno prihvaćena u Hrvatskoj. Međutim nakon Domovinskog rata se to počelo mijenjati. Velika poduzeća su počela ulaziti u stečaj, a mala su bila fleksibilnija i prebrodili su krizu koja je u to vrijeme zahvatila Republiku Hrvatsku. Do danas Vlada Republike Hrvatske je donijela mnogo pravnih akata pomoću kojih se mikro, ali i malim poduzećima znatno pomoglo u razvoju. Prema Fini (2022.) i njezinim izvješćima analiza financijskih rezultata poduzeća u Hrvatskoj, utvrđeno je kako su se mikro poduzeća tijekom godine razvijala i trend rasta je vrlo zadovoljavajući. Najveći trend rasta, mikro poduzeća, su ostvarila u 2021. godini.

Tablica 1. Financijski rezultat poslovanja poduzetnika RH u 2021. godini.

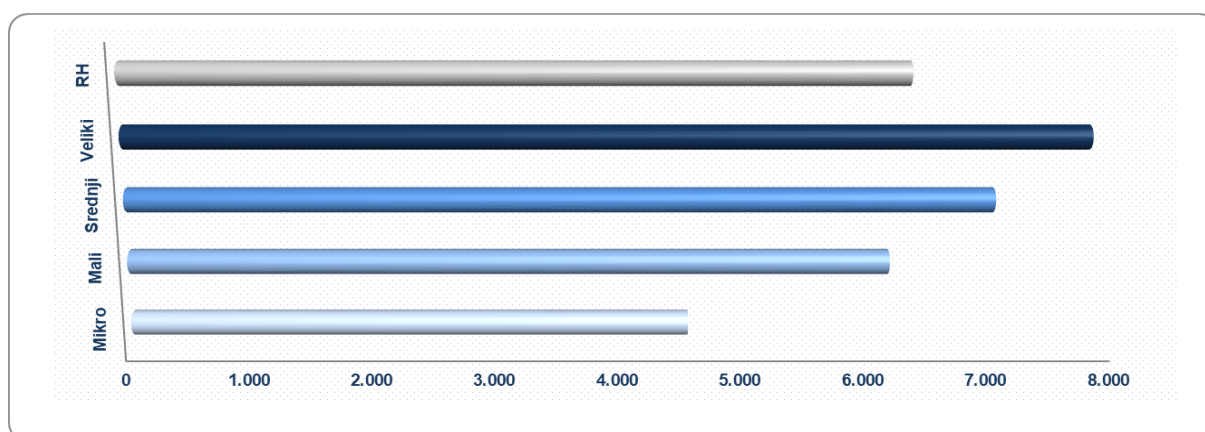
Opis	Ukupno	Mikro	Mali	Srednji	Veliki
Broj poduzetnika	144.259	129.620	12.678	1.589	372
Broj zaposlenih	964.742	270.780	253.253	176.105	264.604
Ukupni prihodi	885.743.632	121.584.467	208.202.917	185.523.669	370.432.579
Ukupni rashodi	831.907.290	113.609.528	194.296.184	173.452.295	350.549.283
Dobit razdoblja	61.917.668	14.161.192	15.316.589	12.170.200	20.269.687
Gubitak razdoblja	17.082.346	7.605.939	4.000.141	1.880.016	3.596.251
Konsolidirani financijski rezultat – dobit ili gubitak razdoblja	44.835.322	6.555.253	11.316.448	10.290.184	16.673.437
Bruto investicije samo u novu dugotrajnu	29.901.022	2.149.478	4.035.250	5.124.793	18.591.501
Prosječna mjesečna neto plaća u kunama	6.350	4.579	6.220	7.060	7.816
Indeksi 2020. godina =100,0					
Broj zaposlenih	103,4	110,3	102,2	99,7	100,8
Ukupni prihodi	120,8	144,3	115,6	116,7	119,6
Ukupni rashodi	117,9	135,1	114,3	113,9	117,1
Dobit razdoblja	136,2	177,8	123,1	128,3	130,3
Gubitak razdoblja	71,0	87,5	92,7	45,2	52,2
Konsolidirani financijski rezultat – dobit ili gubitak razdoblja	209,6	-	139,2	193,3	192,5
Bruto investicije samo u novu dugotrajnu	119,1	144,6	106,9	123,9	118,3
Prosječna mjesečna neto plaća u kunama	106,1	105,6	106,8	108,0	107,0

(Izvor: Fina, 2022., Registar godišnjih financijskih izvještaja)

Sveukupno u Republici Hrvatskoj 2021. godine poslovalo je 144.259 poduzetnika, od čega je najviše mikro poduzetnika, točnije njih 129.620, što predstavlja udio od 89,9%, s 270.780 zaposlenih, odnosno 28,1%. Ostvarili su ukupne prihode od 121,6 milijardi kuna, ukupne rashode od 113,6 milijardi kuna, dobit razdoblja od 14,2 milijarde kuna, gubitak razdoblja od 7,6 milijardi kuna i 6,6 milijardi kuna neto dobiti. U odnosu na 2020. godinu, povećao se broj zaposlenih za 10,3%, ostvarili 44,3% veće ukupne prihode, 35,1% veće ukupne rashode, 77,8% veću dobit razdoblja, smanjili gubitak razdoblja za 12,5% (Fina, 2022.).

Svi navedeni pokazatelji pokazuju kako su mikro poduzeća sve popularnija i najfleksibilnija poduzeća u hrvatskom gospodarstvu. Sa malo truda poduzetnici mogu učiniti zaista mnogo. Također temeljem ove tablice želi se prikazati kako poduzetnik ne mora biti uvijek velik da bi uspio na tržištu. Ustvari, u Hrvatskoj, pa i u Europi, mikro poduzeća su ta koja su najuspješnija. Kod velikih poduzeća se teže postiže najbolja kvaliteta rada. Komunikacija, koja je ustvari baza za kvalitetu, teže se odvija u velikim poduzećima nego u mikro poduzećima. Razlog je taj što u mikro poduzeću radi vrlo mali broj ljudi te je komunikacija jednostavnija i opuštenija. Što je poduzeće manje, to je i fleksibilnije. Brzo i kvalitetno se mogu ispraviti nastali problemi i nedoumice. Hrvatski poduzetnici su uvidjeli tu prednost koju donose mikro poduzeća i ostvarili svoj potencijal radeći na razvitku ovakvog poduzeća.

Grafikon 1. Prosječna mjesečna neto plaća kod poduzetnika u 2021. godini



(Izvor: Fina, 2022., Registar godišnjih financijskih izvještaja)

Jedina mana kod mikro poduzeća su upravo plaće. Naravno ne kod svih, ali u većini slučajeva zaposlenici imaju nižu plaću nego ostala poduzeća. Prema Fini (2022.) najnižu prosječnu mjesečnu neto plaću obračunali su upravo mikro poduzetnici u iznosu od 4.579 kuna (27,9% manje od prosjeka RH). Mikro poduzeća zaista moraju raditi mnogo kako bi se financirali te opstali na tržištu. Zbog toga neka mikro poduzeća svojim radnicima ne mogu omogućiti velike plaće.

Na temelju navedenih pokazatelja izdvojeno je pet mikro poduzeća koja su ostvarila najveću dobit u 2021. godine:

- a) CENTAR BUNDEK d.o.o. – ostvarili su najveću dobit razdoblja u iznosu od 302.429 kuna. Ovo poduzeće osnovano je 2004. godine u Zagrebu te se bavi gradnjom stambenih i nestambenih zgrada.

- b) BELVEDERE d.d. – ostvarili su dobit razdoblja u iznosu od 123.101 kuna, osnovani su 1995. godine u Dubrovniku te se bave Hotelijerstvom.
 - c) OMS-UPRAVLJANJE d.o.o. – ostvarili su dobit razdoblja u iznosu od 117.277 kuna. Svoje poslovanje su započeli prije nekoliko godina, točnije 2019. godine u Zagrebu te se bave trgovinom na veliko krutim, tekućim i plinovitim gorivima i srodnim proizvodima.
 - d) ENERGETSKI PARK KORLAT d.o.o. – ostvarili su dobit razdoblja u iznosu od 74.131 kuna. Bave se proizvodnjom električne energije od 2018. godine u Zagrebu.
 - e) SNH ALFA d.d. – dobit razdoblja iznosi 38.032 kuna, bave se upravljačkim djelatnostima, a osnovani su 2015. godine u Zagrebu.
- (Fina, 2022.)

2.3. Prednosti i nedostaci

Mikro poduzeće je u suvremenom dobu vrlo popularno te ima mnogo prednosti zbog kojih se poduzetnici odlučuju za ovaj tip poslovanja. Međutim uz mnoge prednosti ovo poslovanje donosi i nekoliko mana, odnosno nedostataka koje često neke potencijalne poduzetnike sprečava da preuzmu rizik i da se osamostale.

2.3.1. Prednosti

Funda (2011.) je u svom djelu istaknuo nekoliko prednosti zbog kojih su vlasnici mikro poduzeća spremni riskirati i otvoriti ovaj tip poduzeća. Prednosti koje navodi su sljedeće: promjena stvarnosti, donošenje odluka, raspolaganje imovinom, kontrola sudbine, odabir posla, kreiranje poslova, iskorištavanje potencijala, ostvarivanje profita, društveno priznanje, razvoj ekonomije, uključivanje obitelji i konkurentnost na tržištu.

Vlasnici mikro poduzeća, odnosno poduzetnici, imaju vjeru u sebe i smatraju kako mogu promijeniti stvarnost, odnosno uočavaju dobru priliku da svojim radom istaknu samog sebe. Također oni svojim samostalnim radom stječu slobodu, nezavisnost od drugih, samostalno donose važne poslovne odluke, raspolažu svojom imovinom te kontroliraju svoju sudbinu i željene ciljeve. Mnogima je to okidač za ispunjavanje svog potencijala, mogu bilo kada i u bilo koje vrijeme istaknuti svoje ideje i mišljenje.

Kako bi uspjeli poslovati na tržištu itekako je poželjno da poduzetnici odaberu posao koji ih interesira i redovno motivira za daljnji uspjeh, ali i koji će omogućiti da ih klijenti i potencijalni kupci uoče. Svoje poslovanje je važno kreirati na principu da prvo zadovolje svojeg klijenta jer će tek tada potpuno zadovoljiti sebe.

Društveno priznanje i ostvarivanje prihoda su dvije vrlo povezane stavke. Ugled mikro poduzeća je vrlo bitan jer on zapravo donosi mnoge pogodnosti, pogotovo one financijske. Kada se poduzetnici dobro odnose prema svojim klijentima, velika je šansa da će tada ostvariti vrlo dobar profit, koji je također za poduzetnike važan motivacijski faktor za daljnji rast i razvoj. Uz sve to na taj način se postiže razvijanje ekonomije koja je vrlo važna u poslovnom sustavu mikro poduzeća.

Uključivanje obitelji je kod mikro poduzeća vrlo česta situacija. Obitelj može poduzetniku olakšati poslovanje. Jedan od načina na koji može pomoći je da poduzetnika potiče i da je uz njega pri njegovim uspjesima, ali ponajviše pri njegovim padovima, osim neke psihološke pomoći tu su i financijske pomoći. Također cijela obitelj se može ujediniti te svojim radom zajedno graditi poslovne uspjehe.

Jedna od prednosti koje donosi mikro poduzeće je konkurentnost na tržištu. Poduzetnici svojom idejom, upornošću i vjerom u kvalitetu svoga proizvoda ili usluge otvaraju vrata konkurentnosti. Mikro poduzeća su konkurentna, jer zbog velikog broja poduzeća, trude se tržištu ponuditi što inovativniji i kvalitetniji proizvod ili uslugu. Također su fleksibilniji, odnosno brže se mogu prilagoditi okolini i promjenama na tržištu. Pomoću konkurentnosti poduzetnici su motiviraniji i spremni su još više riskirati kako bi prikazali tržištu sebe, ali ponajviše kvalitetu poslovanja.

2.3.2. Nedostaci

Osim prednosti, Funda (2011.) nabraja i nekoliko nedostataka mikro poduzeća. Pošto je tržište vrlo veliko i prevladavaju oni najjači, mala poduzeća pa tako i mikro poduzeća imaju mnogo nedostataka. Nedostaci su slijedeći: neograničena odgovornost, mogućnost propasti, financijska slabost, rizik gubitka uloženog kapitala, nedostatak znanja i stručnosti, nerazvijena pravna regulativa, naporan rad, niska kvaliteta života, nesigurnost dohotka, visoka razina stresa, obeshrabrenje, nesloboda akcije, ovisnost o konkurenciji te nepouzdanost korisnika i dobavljača.

Neograničena odgovornost ima prednosti, ali i nedostatke. Kod mikro poduzeća poduzetnik donosi samostalne odluke i ima najveću odgovornost. Neke odluke mogu biti odlične i donijeti poduzeću poslovni uspjeh, ali neke mogu poduzeću donijeti poslovni neuspjeh. Kada dođe do neuspjeha poduzetnik mora svu odgovornost prebaciti na sebe jer je on zadužen za sve svoje odluke. Mala poduzeća su sklonija propasti, jednim djelom zbog neke poduzetnikove pogreške, ali na propast mogu utjecati i gospodarske recesije ili krize te financijska slabost. Rizik gubitka uloženog kapitala odnosno stečaj može poduzetniku mikro poduzeća dovesti u neugodnu situaciju te u najgorem slučaju ostaviti prevelike dugove.

Kako bi se što kvalitetnije obavljao posao, poduzetnicima su potrebna stručna znanja. Mikro poduzećima je vrlo teško zaposliti osobe koje imaju potrebna znanja i stručnost jer njihov rad teško može biti dovoljno plaćen. U Hrvatskoj trenutačno još nije dovoljno razvijena pravna regulativa vezana za mikro, mala i srednja poduzeća, kao što je to u nekim zemljama EU. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2020) u svom izvješću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj ukazuje kako zakonske promjene nisu znatno olakšale poslovanje mikro, malim i srednjim poduzećima. Mali poduzetnici podliježu mnogim ograničenjima i zabranama te to može utjecati na njihovo poslovanje. Iako je navedeno da mikro poduzetnici imaju slobodu, ona nije potpuna. Neke poslovne akcije ne mogu obavljati, ponekad jer nisu etične, a ponekad jer ih zakon zabranjuje. Važno je da je poduzetnik svjestan da postoje odluke koje ne može ispuniti i prihvatiti realne čimbenike.

Obiteljska potpora je za mikro poduzetnike vrlo važna jer ulažu naporan rad u svoje poslovanje, pogotovo ako su to počeci ulaska u poduzetništvo. Od poduzetnika se tada očekuje danonoćni naporni rad kako bi ostvario svoje ciljeve. To može dovesti do niske kvalitete života jer poduzetnici misle na svoj rad, uz to nitko ne garantira da će ostvariti dovoljno dohotka za život. Ovaj način života može ugroziti privatni i obiteljski život. Uz to može doći do visoke razine stresa i obeshrabrenja. Važno je prije pokretanja poslovanja prodiskutirati s obitelji o mogućim nepoželjnim situacijama te ih pripremiti na moguće posljedice.

Konkurencija može biti dobra stvar za poduzetnike mikro poduzeća jedino ako ima motivaciju i volju, ali i znanje kako se s njom boriti. U suprotnom ona može vrlo teško narušiti poslovanje, ako se redovno ne kontrolira i prevlada. U današnje vrijeme zbog sve veće konkurencije javlja se jedan od većih nedostataka, neprepoznatljivost na tržištu. Tržište je zasićeno brojnim proizvodima i uslugama te poduzetnicima je sve teže pronaći inovativni proizvod, koji će u krajnjem slučaju kupci prihvatiti i kupovati. Osim navedenog, mikro poduzeća nedovoljno brinu o vizualnom identitetu i promociji samog poduzeća. Ponekad se može dogoditi da konkurencija koja je na tržištu prepoznatljiva preuzme ideju, jer mikro poduzeće nije dovoljno brzo reagiralo na promoviranje svog poduzeća. Osim konkurencije važno je napomenuti kako postoji nepouzdanost korisnika i dobavljača. Korisnik je „kralj“ i prema njemu se treba odnositi s poštovanjem te prema njegovim željama i potrebama. Dobre dobavljače također treba sačuvati jer bez njih posao ne može biti u većini slučajeva obavljen.

3. Financiranje mikro poduzeća

Mikro poduzeća susreću se s mnogim problemima, ali jedan od vrlo bitnih je upravo financiranje poslovanja. Bez novca nema ni poduzeća. Svatko može potvrditi kako je novac, pogotovo u današnje vrijeme, najvažniji faktor koji odlučuje tko će na tržištu opstati, a tko ne. Budući da se radi o vrlo malom poduzeću koje na godinu ponekad zaradi dovoljno za opstanak, svaki novčić je vrlo bitan. Financiranje je vrlo važno kako bi poduzeće moglo nesmetano obavljati svoje poslovanje i izboriti se s konkurencijom.

Države, banke i razne druge institucije znaju pomoći malim poduzetnicima u ostvarivanju njihovog sna. Naravno radi se o financijskom ulaganju i subvencijama koje pomažu poduzeću da razvije svoje poslovanje. Kod mikro poduzetnika još uvijek postoji nepovjerenje i sram posuđivanja novca od neke osobe ili institucije. Ljudi su više skloniji takvom posuđivanju novca u stranim državama nego u Republici Hrvatskoj. Zašto je to tako? Odgovor na to pitanje je vjerojatno taj što poduzetnici nemaju dovoljno iskustva i nemaju dovoljno povjerenja u državu, ali niti u banke. Ovaj način financiranja nije dovoljno pouzdan, ali niti dovoljno trajan izvor financiranja nekog poduzeća. Kako bi poduzetnici bili uspješni te ostvarili svoje ideje, moraju uložiti mnogo truda i vremena da pronađu način kako najbolje i najbrže financiraju svoje poslovanje. Nije dovoljno osloniti se na jedan tip financiranja, već je važno da redovno istraže nove načine i mogućnosti, jer novaca nikada dovoljno.

3.1. Izvori financiranja poduzeća

„Financiranje se može shvatiti kao dinamički proces osiguranja novca potrebnog vremenski neograničenom kontinuiranom poslovanju privrednog subjekta“ (Orsag, 2002.).

Izvori financijskih sredstava su prema Orsagu (2015.) pravne i fizičke osobe od kojih neko poduzeće pribavlja financijska, točnije novčana sredstava. Postoje mnoge podjele izvora financiranja, ali u suštini oni se dijele na interne/vlastite izvore financiranja i eksterne/vanjske izvore financiranja. Poduzeća u najvećoj mjeri kako bi opstala na tržištu koriste eksterne izvore financiranja, ponajviše kredit.

3.1.1. Bankarski i trgovački krediti

Kredit se može definirati kao aranžman u kojem zajmodavac (banka), daje novac ili imovinu zajmoprimcu, a zajmoprimac se pri tome obvezuje na povrat novca ili imovine u nekom budućem trenutku i to na točno određeno vrijeme zajedno s dogovorenim kamatama (Moj Bankar, 2022.).

S obzirom na ročnost, kredit možemo podijeliti na kratkoročni kredit i dugoročni kredit. Kratkoročni krediti su izvori financiranja s rokom povrata novca do godine dana. Najčešće ga poduzetnici koriste za financiranje likvidnosti poduzeća te za financiranje obrtnih sredstava. Dugoročni krediti su izvori financiranja s rokom povrata novca u razdoblju dužim od godinu dana. Primjereniji su za financiranje investicijskih ulaganja i trajno obrtnih sredstava (Princi Grgat i Vrbošić, 2014.).

„Trgovački kredit je kredit koji je odobren u robi, s tim da ga dužnik vraća u novcu (kamata može biti uračunata u cijenu ili može biti posebno iskazana)“ (Moj Bankar, 2022.).

Prema Vidučić (2005.) za mikro poduzeća je trgovački kredit jedan od vrlo važnih izvora financiranja. Pošto im je vrlo otežan pristup bankarskim kreditima, jer banke nemaju povjerenje u male poduzetnike da će vratiti na vrijeme novac, prisiljeni su najčešće uzeti trgovački kredit. On je na žalost skuplji od bankarskog kredita, ali nije toliko kompliciran. Za mikro poduzeća je ta vrsta kredita nepovoljna, ali ponekad jedini spas.

Kredit su uvijek i uvijek će biti jedan od rizičnijih načina financiranja poduzeća. Kako bi se izbjegli mogući nepotrebni problemi uvijek je potrebno dobro razmotriti sve prednosti i nedostatke koje kredit donosi za neko poduzeće. Također nikada nije na odmet posavjetovati se sa stručnom osobom te tek tada odlučiti o korištenju kredita.

3.1.2. Leasing

Leasing je ugovorni odnos kojim davatelj leasinga daje primatelju leasinga pravo na korištenje određenom imovinom na određeni rok i uz određenu naknadu. Kao i kredit dijeli se na kratkoročni i dugoročni leasing, ali i na operativni i financijski leasing. Operativni leasing je sličan najmu, predmet leasinga se vraća najmodavcu nakon korištenja. Financijski leasing je suprotan od operativnog, predmet leasinga ostaje u vlasništvu primatelja nakon otplatnog razdoblja (Princi Grgat i Vrbošić, 2014.).

Smatra se kako je leasing alternativa bankarskom kreditu jer je pogodan za poduzeća s malim prihodom, ali velikim potencijalom. Zbog toga je za mikro poduzeća koja vole izazove ovaj način financiranja prilično dobar. Iako je naknada vrlo visoka, za poduzetnika donosi više pogodnosti nego krediti (Vidučić, 2005.).

Iako je leasing bolji za mikro poduzeća, usprkos tome potrebno je dobro razmotriti je li za poduzeće bolje uzeti leasing ili kredit. Leasing ima vrlo visoku naknadu te traži vrlo mnogo napora od poduzetnika ako se želi ostvariti profit. Mnoga poduzeća se radije odluče na kredit jer je financijski jeftiniji. Međutim mikro poduzeća koja planiraju malo veću investiciju i sigurni su u sebe prije će uzeti leasing, jer on u većini slučajeva može bolje pokriti financiranje investicije nego krediti.

3.1.3. Faktoring

Faktoring je kratkoročno financiranje, odnosno prodaja potraživanja faktoru. To je kombinacija financiranja, osiguranja kredita i financijskog menadžmenta. Faktor mogu biti banke, specijalizirane faktor podružnice ili klasična institucija faktora (Vidučić, 2005.).

Prednosti faktoringa su brojne, kao na primjer veća sigurnost naplate, poboljšanje likvidnosti i novčanog tijeka, povećanje kreditne sposobnosti, smanjenje troškova financiranja, smanjenje rizika, brža i jednostavnija procedura odobrenja (Princi Grgat i Vrbošić, 2014.). Uz mnoge prednosti tu su i tri nedostatka: gubitak povjerenja i kontakta s klijentima, gubitak reputacije i viši troškovi (Vidučić, 2005.).

Ovaj način financiranja je pogodan za mikro poduzeća koja imaju mnoga potraživanja, pogotovo u velikim iznosima. Na ovaj način poduzeća vrlo lako mogu doći do financijskih sredstava bez teških i mukotrpnih procedura kao na primjer kod kredita. Postoji jedan problem, a to je da se s ovim načinom financiranja može izgubiti povjerenje potrošača, klijenta. Međutim postavlja se pitanje, ako klijent duguje veliki novac mikro poduzeću, da li mu na taj način pomaže ili šteti? Gledajući sa stajališta klijenta/potrošača, nije primjereno i etički da se njegova potraživanja prenesu drugoj osobi. Potrošač je poduzetniku povjerio povjerenje da će to potraživanje ostati u tom poduzeću. Međutim sa stajališta mikro poduzeća, odnosno poduzetnika, koji mora naporno raditi kako bi ostvario profit i financirao svoje poslovanje, faktoring, odnosno prodaja velikih potraživanja mikro poduzetniku ponekad zaista mnogo znače za financiranje rada poduzeća. Svaki poduzetnik, a ponajviše mikro poduzetnik želi izbjeći nepoželjna potraživanja, a ako se ona tijekom poslovanja dogode, najsigurnije i najbolje rješenje je da takva potraživanja proda faktoru, ali da samim time klijenta ne stavi u nezgodnu situaciju.

3.2. Alternativni izvori financiranja

Kako bi se suzbio monopol i razvila što bolja tržišna klima, država, banke i razne druge institucije su odlučile pomoći mikro poduzećima da postignu svoj puni potencijal na tržištu. Mnogi daju različite donacije i subvencije, nekolicina institucija pruža povoljne uvijete za kredit i mnoge druge stvari. U nastavku će biti nabrojeno i objašnjeno kako institucije u Republici Hrvatskoj pomažu mikro poduzećima. Također, spomenut će se EU fondovi i jedan drugačiji, ali suvremeniji način financiranja u Republici Hrvatskoj.

3.2.1.HBOR

Hrvatska banka za obnovu i razvitak je banka koja ima glavnu zadaću poticanja razvitka hrvatskog gospodarstva. Također, već godinama brine o razvoju malih i srednjih poduzeća u što su uključena i mikro poduzeća. HBOR ima mnogo programa pomoću kojih kreditira navedena poduzeća, a to su Početnici, Poduzetništvo mladih, Žene poduzetnice te Razvitak malog i srednjeg poduzetništva. Od spomenutih programa kreditiranja, banka se najviše može ponositi s programom Razvitak malog i srednjeg poduzetništva. Pomoću tog programa je pomogla mnogim poduzetnicima i poduzećima, uključujući i mikro poduzeća. Također brine i o startup-ovima, koja su najčešće uvrštena kao mikro poduzeća. Svojim fondovima rizičnog kapitala pokušavaju poboljšati poslovanje poduzeća u koje ulažu sredstva kroz jačanje upravljačkih kompetencija, uvođenje operativnih unaprjeđenja te prije svega pomažu poduzećima pri osvajanju novih tržišta (HBOR, 2022.).

Cilj programa Razvitak malog i srednjeg poduzetništva je da pomogne poduzetnicima tijekom kreditiranja, ali isto tako da omogući moderniziranje i proširenje poslovanja te poveća broj radnih mjesta. Krediti su namijenjeni isključivo za ulaganja u osnovna sredstva, točnije u materijalnu i nematerijalnu imovinu te u trajna obrtna sredstva (HBOR, 2016.).

3.2.2.HAMAG-BICRO

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije je agencija koja poduzetnicima pruža podršku kroz njihovo poslovanje. Nastala je spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO). U Hrvatskoj se zalaže za poticanje malog gospodarstva kao i razvoj poduzetništva u Republici Hrvatskoj. Redovno potiče osnivanja i razvoj subjekata malog gospodarstva, ulaganje u malo gospodarstvo, financiranje poslovanja i razvoj subjekata malog gospodarstva kreditiranjem i davanjem jamstva subjektima malog gospodarstva za odobrene kredite od strane kreditora, kao i davanje potpore za istraživanje, razvoj i primjenu suvremenih tehnologija. Uz sve nabrojeno, agencija pruža financijsku potporu inovativnim i tehnološki usmjerenim tvrtkama u Hrvatskoj (HAMAG-BICRO, 2017.).

Tijekom svog poslovanja ova agencija je zaista mnogo učinila za mikro poduzetnike. Također ova agencija je najbolji primjer kako postoje jake potpore za mikro poduzeća u Republici Hrvatskoj i vrlo je dobar primjer drugima.

3.2.3.Poslovni anđeli

„Poslovni anđeli su fizičke osobe koji ulažu u startupove u ranim fazama razvoja“ (Marović, 2022.).

Svoje poslovanje u Hrvatskoj su započeli 2008. godine i danas djeluju kao neprofitna udruga pod nazivom CRANE¹. Udrugu su osnovali zajedničkom inicijativom nekoliko institucija te poznatih investitora, Damira Sabola i Hrvoja Prpića. Osim u Hrvatskoj, CRANE također djeluje u drugim državama. Član je EBAN-a² sa sjedištem u Bruxellesu, koja je vodeća svjetska organizacija ulagača u rani razvoj tvrtke (CRANE, 2022.).

Orijentirani su prvenstveno na startup poduzeća. Fizičke osobe koje ulažu svoj novac, ali i vrijeme su uspješni poduzetnici, uspješne korporacije te imućni pojedinci koji su se dokazali u životu i koje interesira ulaganje u inovativne startup ideje i tvrtke. Važno je istaknuti kako, osim financijske potpore, poslovni anđeli su također posebni po pružaju usluge mentorstva. Sami investitori svojim poslovnim iskustvom savjetuju mlade tvrtke i poduzetnike te uvelike pomažu njihovom budućem rastu (CRANE, 2022.).

3.3. Vlada Republike Hrvatske

Osim banaka i raznih institucija, mikro poduzećima pomaže i država. U RH vlada svoju potporu ostvaruje uz pomoć HBOR-a i HAMAH-BICRO-a. Jedan od značajnijih pothvata Vlade Republike Hrvatske bio je 2021. godine kada su iznijeli „Nacionalni plan oporavka i otpornosti 2021. – 2026.“. U ovom izvješću će Vlada pomoći, ne samo mikro poduzećima, već i ostalima. Naravno glavni razlog je taj što je pandemija COVID-19 ostavila mnogo posljedica, kako na mala poduzeća, tako i na velika (Vlada Republike Hrvatske, 2021.).

Također, potrebno je istaknuti program Vlade, „Poduzetnički impuls“. To je program za poticanje malog gospodarstva. Hina (2013.) je za tportal.hr istaknula kako je prema objavljenim javnim pozivima osigurano 11.66 milijuna kuna za mikro poduzetništvo i obrt. To je prilično mnogo novaca koji je Vlada uspjela izdvojiti za razvoj mikro poduzeća.

3.4. Financiranje iz EU fondova

Mikro poduzeće je jedan od nositelja razvoja gospodarstva u većini europskih zemalja pa tako i u Republici Hrvatskoj. Pomoću njega se potiče gospodarski rast, novo zapošljavanje, inovacije i socijalna integracija. Zbog svega navedenoga, Europska unija je kreirala niz strateških dokumenata i instrumenata kojima će takvom poduzeću pomoći pri administrativnim i regulatornim okvirima poslovanja, podupirati njihov razvoj te osigurati neophodne izvore financiranja. Kako bi pomogla malim poduzetnicima Europska unija je osigurala, samostalno i

¹ Hrvatska mreža poslovnih anđela

² Europske mreže poslovnih anđela

u suradnji s financijskim sektorom, znatna financijska sredstva u različitim programima i fondovima (Glavota, Mađarac i Stojanović, 2016).

Europska unija je iznijela prošle godine novi program „Program jedinstvenog tržišta“. Program je usmjeren na jačanje upravljanja unutarnjim tržištem, podupiranje konkurentnosti industrije, a posebno mikro, malih i srednjih poduzeća, promicanje zdravlja ljudi, životinja i biljaka te dobrobiti životinja i uspostavljanje okvira za financiranje europske statistike. Investicija je u vrijednosti od 4.208 milijuna eura za razdoblje 2021.-2027.. Izvršna agencija za Europsko vijeće za inovacije i MSP-ove (EISMEA) će upravljati samo dijelom programa „Programa jedinstvenog tržišta“ koji pokriva konkurentnost poduzeća, upravljanje unutarnjim tržištem te standardizaciju i potrošače (Europska komisija, 2022.).

Osim navedenog programa, postoje i razni drugi programi za potporu mikro poduzeća. Međutim ovaj program je najnoviji i pruža mikro poduzetnicima mnogo dobrih aktivnosti na koje se mogu prijaviti i ostvariti financijsku pomoć.

Europska komisija, uz razne programe također pruža bespovratna sredstva za podršku projektima ili organizacijama koje promiču interese Europske unije. Uz bespovratna sredstva za mikro poduzetnike je vrlo aktualan i mikrofinancijski instrument „Progress“. Mikrofinancijski instrument „Progress“ pokrenut je 2010. godine te je njime povećana dostupnost mikrokredita, odnosno zajmova u iznosu do 25.000 eura. Važno je naglasiti kako se tim instrumentom ne financiraju izravno poduzetnici, nego se odabranim davateljima mikrokredita u Europskoj uniji omogućuje da povećaju pozajmljivanje davanjem jamstava ili osiguravanjem sredstava za povećanje mikrokreditiranja. Mikrokrediti su najpovoljniji za osobe koje žele otvoriti i razviti upravo mikro poduzeće (Europska komisija, 2022.).

Ulaskom Republike Hrvatske u Europsku uniju 2013. godine mikro poduzetnici su zaista dobili mnogo raznih mogućnosti za financiranje svojeg poslovanja. Mnogi programi zahtijevaju posebne uvijete, ali to ne znači da niti jedno mikro poduzeće te uvijete ne ispunjava. Poželjno je promotriti uvijete europske komisije i uvijek pokušati prijaviti na neki njihov program. Financiranje poduzeća je vrlo teško, pogotovo za mikro poduzeća, a ponajviše u vrijeme pandemije COVID -19. Europska unija zaista daje mnogo mogućnosti financiranja i svaku mogućnost je poželjno iskoristiti.

3.5. Crowdfunding

Crowdfunding, odnosno grupno financiranje je način prikupljanja novčanih sredstava putem donacija od velikog broja ljudi u malim iznosima i to sve putem neke platforme. Vrlo je pogodan za mikro poduzeća koja traže malu novčanu pomoć za svoju investiciju te je odlična

za startup poduzeća. Mnogo je bolji način financiranja od tradicionalnog načina, jer se koristi suvremena tehnologija i može se pristupiti velikom broju potencijalnim kupcima. Također može služiti kao besplatna marketinška podloga što za mikro poduzeće nije na odmet (Johnson, 2022.).

Grupno financiranje je sve više popularan način financiranja poduzeća te ima nekoliko prednosti, ali i nedostataka. Jedna od prednosti je već ranije istaknuta, a to je da pruža besplatan marketing, potom svatko može na platformi testirati tržište za neki proizvod te se može povećati svijest o robnoj marki. Manji je financijski rizik kod ovakvog prikupljanja novčanih sredstava, jer se plaća samo mala naknada za prijavu na platformu. Postoje i neki manji, ali i vrlo bitni nedostaci koje treba razmotriti prije pokretanja platforme. Iako grupno financiranje ne uzima mnogo troškova, ali uzima mnogo vremena i truda, jer je potrebno osmisлити prigodnu prezentaciju da se privuče što veći broj ljudi. Nitko ne garantira da će svatko dobiti dovoljno novaca za svoj projekt, također postoji šansa za krađom ideja jer tržište je prezasićeno i svatko traži najlakši način da preuzme tržište (Johnson, 2022.).

Ovaj način financiranja je vrlo zanimljiv te za mikro poduzeća može biti vrlo koristan. Iako ima nedostataka ima i dovoljno prednosti te se može vrlo malo izgubiti, gledano iz financijskog aspekta. Svaka dobra ideja će biti zasigurno prihvaćena, a ako se ni ne sakupi dovoljno donacija, postoje investitori koji će i nakon projekta biti zainteresirani za proizvod. Ovaj način je vrlo dobar, jer promovira proizvod, ali i na taj način se može istražiti i tržište. Niti jedan od prije navedenih izvora financiranja nema mogućnost da promovira proizvod, ali i samim time da omogući istraživanje tržišta kao što to može crowdfunding. Jedini problem je što taj način financiranja nije u potpunosti prepoznatljiv u Hrvatskoj i što ga vrlo malen broj ljudi poznaje. Prva i vrlo poznata Hrvatska platforma za grupno financiranje je Croinvest.eu, međutim nije toliko prepoznatljiva kod mikro poduzetnika.

4. Mikro poduzeće na primjeru tvrtke Hrastek d.o.o.

Za ovaj završni rad kao primjer mikro poduzeća predstaviti će se trgovina mješovite robe Hrastek d.o.o..

4.1. Osnovno o poduzeću

Hrastek d.o.o. je mikro poduzeće koje se bavi djelatnošću Trgovine na malo u nespecijaliziranim prodavaonicama pretežno hranom, pićima i duhanskim proizvodima. Sjedište društva nalazi se u Križancu na adresi Stjepana Labaša 11. Poduzeće je osnovao direktor Dragutin Hrastić dana 11.12.1995. godine u Republici Hrvatskoj, upisom u glavnu knjigu Trgovačkog Suda u Varaždinu (Dun & Bradstreet, 2022.).

Prema gospodinu Hrastiću (2022.), tijekom godina, došlo je do nekoliko promjena u glavnoj knjizi Trgovačkog suda u Varaždinu. Kao poduzeće morali su se uskladiti s novim pravnim aktima, više puta je dolazilo do doregistracije djelatnosti te usklađivanja sa zakonom.

Tablica 2. Prikaz broja zaposlenih i ukupne aktive u periodu od 2012. do 2021. godine tvrtke Hrastek d.o.o.

Godina	Broj zaposlenih	Aktiva (u HRK)
2012.	5	564.807
2013.	4	650.539
2014.	5	698.132
2015.	5	1.141.182
2016.	5	1.151.858
2017.	5	1.395.653
2018.	6	1.534.590
2019.	5	1.650.608
2020.	5	1.778.599
2021.	6	2.035.885

(Izvor: Fina, 2022., RGFI javna objava)

U gornjoj tablici prikazano je kako u zadnjih deset godina tvrtka Hrastek d.o.o. svake godine broji manje od deset zaposlenika te ima aktivu manju od 2 milijuna eura. Prema kriterijima definiranja MSP-a može se uvidjeti kako ova tvrtka pripada kategoriji mikro poduzeća. Iako se njihova aktiva svake godine povećava još uvijek nije dovoljna za povećanje kategorije, a sam broj zaposlenika je dovoljan za normalan rad tvrtke.

4.1.1. Početak poslovanja

Dragutin Hrastić je 100% vlasnik navedene tvrtke. Za otvaranje mikro poduzeća se odlučio vrlo mlad, točnije nakon završetka fakulteta, jer mu je posao profesora u Elektrostrojarskoj školi Varaždin bio dosadan (Hrastić, 2022.).

„Razmišljali smo čime bi se počeli baviti i onda je bila ideja da probamo s maloprodajom pošto je to bilo dosta aktualno. U svim selima se otvarao neki dućan³, svi su mislili da u svakoj ulici treba biti i u svakom naselju. Tako smo u Seketinu imali neku klet⁴ koju smo s nekim minimalnim sredstvima preuredili u trgovinu s 25 kvadrata i tu smo započeli“ (Hrastić, 2022.).

Tijekom osnivanja nisu imali velikih poteškoća. Poduzeće je bilo nešto jednostavnije otvoriti u 20. stoljeću nego sada u 21. stoljeću. Danas otvaranje poduzeća iziskuje mnogo vremena i mnogo papirologije. Prema priči gospodina Hrastića (2022.) trebao je samo angažirati odvjetnički ured koji je za 100-200 maraka ispunio obrazac za osnivanje poduzeća te su morali uplatiti kapital u vrijednosti od 20.000 kuna. Kapital im se sastojao od opreme koja je bila neophodna za rad, a ostatak je bio u obliku novca. Kasnije su morali mijenjati i uvažavati nove pravne akte te su prema zakonu morali doregistrirati djelatnosti kojima se tvrtka bavi.

4.1.2. Obiteljsko poduzeće

Osim gospodina Hrastića poslovanjem poduzeća se bavi, odnosno točnije najviše predvodi njegova supruga gospođa Karmenka Hrastić. Njih dvoje zajedno vode tvrtku, raspravljaju o nastalim problemima te zajedno donose veće i riskantne odluke. Pošto gospodin radi kao profesor, gospođa više posvećuje pažnju trgovini. Uvijek prva sazna o nastalim problemima te najčešće izravno komunicira sa zaposlenicima, dobavljačima i kupcima (Hrastić, 2022.).

Razumljivo je kako mikro poduzetnici tijekom osnivanja, ali i kasnije tijekom poslovanja, da bi bili uspješni, moraju imati potpunu potporu od svoje obitelji. Obitelj kao i poduzeće traži vrijeme, posvećenost, prisutnost i ponajviše ljubav. Mikro poduzetnicima je vrlo teško izdvojiti vrijeme i pažnju istovremeno za obitelj i poduzeće. Rijetkim ljudima to uspije, potrebno je

³ trgovina

⁴ vikendica

mnogo truda i žrtvovanja, ali ponajviše razumijevanja od strane supruge i djece. Autor se divi ovim poduzetnicima jer su svoj posao uspješno uskladili s obitelji.

„Odricanje je uvijek, najviše vremena jer vi ovoga imate neko svoje malo poduzeće, znači vi se igrate s njim, ako to ne radite morate staviti ključ u bravu.“ Ovo su bile riječi gospodina Hrastića (2022.) na pitanje da li je bilo kakvih teških trenutaka ili odricanja. Istaknuli su kako su najviše potrošili vrijeme, njega nikada nije bilo previše. Međutim ako su željeli ostvariti svoje snove i ponajviše opstati na tržištu morali su svoje slobodno vrijeme najviše potrošiti na planiranje, dogovaranje i sam rad u poduzeću.

Kao što je navedeno, tvrtku su osnovali radi vlastitoga interesa. Zbog toga svojoj djeci ne nameću odgovornost da nastave njihovim putem. Njima je bitno da njihova djeca pronađu svoj put, da rade ono što oni žele i što njih uistinu interesira. Kasnije ako se predomisle uvijek imaju mogućnost da nastave obiteljski posao (Hrastić, 2022.).

4.2. Zaposlenici, dobavljači i kupci

4.2.1. Zaposlenici

Na samom početku osnivanja imali su samo jednu zaposlenu osobu, jer je to ipak bio sam početak rada. Međutim to se godinama mijenjalo te trenutačno broje sveukupno šest zaposlenika. Pet zaposlenica je zaposleno na puno radno vrijeme, a jedna na pola radnog vremena (na četiri sata). Od svojih zaposlenika pri zaposlenju traže tri glavna uvjeta:

1. Radno iskustvo – zaposlenik s radnim iskustvom ne iziskuje mnogo vremena za prilagodbu i obuku
2. Mjesto stanovanja – radi se o lokalnoj trgovini te žele omogućiti posao lokalnim stanovnicima, kako bi smanjili putne troškove te zaposlenici ne bi gubili mnogo vremena za dolazak na posao
3. Povjerenje i poštenje – sigurnost da trgovinu mogu ostaviti u sigurnim rukama jer poslodavci ne mogu cijelo vrijeme kontrolirati svoje zaposlenike

(Hrastić, 2022.)

Mikro poduzetnici više vole zaposliti educirane i kvalitetne ljude. Dodatna edukacija im nije najčešće povoljna te od zaposlenika traži izdvajanje dodatnog slobodnog vremena. Ipak gospodin Hrastić (2022.) je izjavio kako edukacija za njihove zaposlenike ne bi nikada bila na odmet. Jedne godine su imali mogućnost da nekoliko svojih zaposlenika pošalju na edukaciju koju je organizirao Metro, međutim to im nije omogućilo neko poboljšanje u poslovanju jer su učinili sitnu pogrešku. Na edukaciju su prijavili, kasnije utvrđene, nepouzdanе zaposlenike koje su morali naposljetku otpustiti.

Također važno je spomenuti kako ova tvrtka daje mogućnost obavljanja stručne prakse. Uvijek su zainteresirani da pomognu srednjoškolcima i pokažu im kako se odvija poslovanje u pravoj trgovini. Uvijek su na raspolaganju za sva njihova pitanja te im omogućuju pristup raznim poslovima. Tijekom godina su imali nekoliko praktikanata, najčešće su to komercijalisti i trgovci. Svaki praktikant je različit, neki se zaista trude i uvijek se odazovu na njihove pozive te su spremni naučiti nove stvari. Međutim postoje i neodgovorni praktikanti koji nisu zainteresirani za ovaj tip poslovanja (Hrastić, 2022.).

Autor ovoga završnog rada obavljao je dvije godine stručnu praksu i radio je preko učeničkog servisa u tvrtki Hrastek d.o.o.. Zbog toga može istaknuti kako je zaista ugodno raditi u ovom mikro poduzeću. Zaposlenici su u ono vrijeme bili vrlo ljubazni i uvijek su uskakali u pomoć te odgovarali na sva pitanja. Gospođa i gospodin Hrastić su također bili ljubazni i nikada nije bilo niti jednog problema. Autor je zaista mnogo naučio o komunikaciji s ljudima, prodaji, robi, zaprimanju robe, inventuri i sličnim poslovima. Svakom praktikantu preporučuje ovo poduzeće jer se zaista može mnogo naučiti kod njih.

4.2.2. Dobavljači i kupci

Može se reći kako su dobavljači i kupci najvažniji aspekti u poslovanju. Bez njih poslovanje ne bi moglo funkcionirati. Za svaku trgovinu su oni vrlo važni jer se pomoću dobavljača opskrbljuju potrebnom robom, a kupci donose najveći dio zarade.

Prilikom otvaranja mikro poduzeća nije bilo problema započeti partnerstvo s dobavljačima. Gospodin Hrastić (2022.) je istaknuo kako je nekada bilo lakše pridobiti i poslovati s dobavljačima nego danas. Ljudi u suvremenije doba manje vjeruju ljudima te su danas dobavljači skeptični davati robu mikro poduzeću.

Za ovu tvrtku najčešće dobavljači vrše prijevoz robe, ali i ponekad mora gospođa Hrastić odlaziti u velike trgovine te na taj način nabaviti robu. Gospođa Hrastić (2022.) je istaknula da im se naravno više isplati kada dobavljač vrši uslugu prijevoza nego da mora sama odlaziti od trgovine do trgovine. Postoje mnoge mane prilikom samostalnog odlaska u kupovinu: trošak vremena i goriva te plaćanje na licu mjesta.

Važno je također istaknuti kako tvrtka Hrastek d.o.o. pomaže malim lokalnim OPG-ovcima. Sa njima su vrlo zadovoljni jer im proizvode prodaju po relativno dobrim i prihvatljivim cijenama, a sam proizvod je visoke kvalitete. Uz to kupcima mogu ponuditi svjež, ali samim time 100% domaći proizvod (Hrastić, 2022.).

Kupci su u ovom slučaju najčešće lokalno stanovništvo. Lokacija na kojoj se nalaze je vrlo pristupačna. Uz to nalaze se u blizini centra općine Sveti Ilija pa ljudi koji rade na općini,

u ambulanti, ljekarni, kafićima, školi, ali i osnovnoškolci znaju posjetiti trgovinu i kupovati u njoj razne stvari za pauzu.

Što se tiče vjernosti kupaca, poslodavci trgovine Hrastek d.o.o. smatraju kako su možda nekada više kupovali u lokalnim prodavaonicama kada nisu imali mogućnost stalnog prijevoza u grad. Danas ljudi radije otiđu u velike trgovine i ondje obave jednu veliku kupovinu. Međutim poslodavci se uvijek trude uvesti nešto novo i na novi način zainteresirati svoje kupce jer oni su premalo poduzeće i ne ostvaruju dovoljno velike prihode za skupe marketinške aktivnosti kao što su na primjer reklame na televiziji. Također svojim kupcima omogućuju kupnju sada uzmi, a poslije plati. Najčešće je to kada kupac priređuje događaj/druženje te tada uzme piće u velikim količinama. Nakon druženja ono što ne potroši može vratiti, a ostalo platiti. Poslodavci su uvijek tu za svoje kupce i najvažnije im je njihovo zadovoljstvo (Hrastić, 2022.).

4.3. Utjecaj pandemije COVID-19

Tijekom pandemije nastale krajem 2019. godine poslovanje je u 2020. godini za sve poslovne subjekte bilo otežano. Ljudi su bili zatvoreni u svojim kućama i rijetko kada su mogli izaći, a samim time su se morali prilagoditi novim uvjetima kako u privatnom životu tako i u poslovnom svijetu. Poduzeća su morala brzo djelovati i prilagoditi se novim uvjetima rada. Nekim poduzećima to nije predstavljao prevelik problem, međutim nekolicina poduzeća još uvijek u svom poslovanju osjete gubitak koji je nastao tijekom takozvanog „lockdown-a“.

Što se tiče tvrtke Hrastek d.o.o., može se reći kako je ova pandemija zapravo pomogla u poslovanju. Neto dobit se u 2020. godini povećala za čak 32, 25% u odnosu na prethodnu 2019. godinu (RGFI javna objava, 2022.). Naravno, postojali su neki uvjeti koji su se morali primijeniti u poslovanju, ali njima to nije predstavljao nikakav problem. Razlozi zbog čega su oni bili uspješni tijekom pandemije su kao prvo što nisu bile zabrane zatvaranja trgovina, kao drugo ova tvrtka posluje na lokalnom teritoriju. Tijekom „lockdown-a“ ljudi su se bez propusnice mogli kretati samo u vlastitoj općini i zbog toga su više kupovali u lokalnim trgovinama kao što je Hrastek d.o.o.. Također njihovi zaposlenici žive u blizini, odnosno najčešće u istoj općini i niti radnici nisu imali problema dolaženja do posla. Gospodin Hrastić (2022.) je uz sve to napomenuo kako je tada i radna atmosfera kod zaposlenih bila vrlo zadovoljavajuća. Radno vrijeme je tada bilo kraće i dolazilo je do preklapanja radnog vremena zaposlenika te su uskakali u pomoć jedni drugima jer je promet tada bio vrlo visok. Zaposlenici nisu bili previše opterećeni, bili su smireniji te samim time imali su neko društvo što je mnogo utjecalo na psihološko zdravlje tijekom pandemije. Uz sve to nisu gubili nepotrebno vrijeme jer su u tom kraćem vremenu obavili sav posao, a kasnije su mogli vrijeme provesti sa svojom obitelji. Također tvrtka je smanjila trošenje nepotrebne energije, nije se trebala prostorija dugo grijati,

smanjenje plina i slično. Troškovi su se minimalizirali, a prihod se povećao jer je bilo više prometa.

Naravno imali su manje troškove za nabavljanje maski, dezinfekcijskih sredstava i uređaja, staklene podloge za blagajnu i sve što je ministarstvo zdravstva zahtijevalo. Oni su sve to nabavili i koristili u svom poslovanju, ali na samom kraju ti troškovi su bili dovoljno niski pa su ih mogli brzo pokriti (Hrastek, 2022.).

4.4. Financijski dio

Poznato je kako mikro poduzetnici vrlo teško dolaze do financijskih sredstava, a oni su upravo najvažniji faktor za nastavak poslovanja. Ranije su navedene razni osnovni i alternativni izvori financiranja kao što su krediti, leasing, faktoring, pomoć od vlade, banaka i drugih institucija. Međutim ponekad izvori financiranja nisu prihvatljivi za neko poduzeće ili se radi o djelatnosti koja nije popularna te država, banke i razne druge institucije nisu zainteresirane za njihovo poslovanje.

Tvrtka Hrastek d.o.o. se najviše financira iz bankarskih kredita te odobrenim minusom. U velike kredite ne žele ulaziti jer je vrlo rizično. Međutim pošto su željeli započeti jedan veliki projekt gradnje vlastite prodavaonice, prije sedam godina su morali riskirati te uzeti nešto veći kredit. Na svu sreću za njih je taj kredit bio po vrlo povoljnijoj kamatnoj stopi jer se radilo o kreditu za trajna obrtna sredstva. Za navedeni kredit bili su uvjereni da će ga uspjeti otplatiti što su u konačnici i postigli. Nedavno su uzeli nešto manji kredit koji je namijenjen za ulaganje u solarnu elektranu. Cijena za energiju, gorivo i plin se u posljednjih par mjeseci vrlo mnogo povećala. Iz tog razloga tvrtki će biti jeftinije uložiti u solarnu elektranu i proizvesti energiju za svoje potrebe, nego da plaća drugima (Hrastić, 2022.).

Što se tiče drugačijeg načina financiranja uvijek su spremni prodiskutirati o novim izvorima financiranja, ali u to će se jedino upustiti kada se uvjere u njihovu sigurnost i isplativost.

Redovno prate raspisane natječeaje od EU fondova, međutim nikada se nisu prijavili na neki natječaj. Razlog je taj što nikada ništa nije bilo namijenjeno njihovom tipu djelatnosti. Kada Europska unija raspiše natječaj koji bi im pomogao oko poslovanja, uvijek su spremni javiti se i na taj način financijski se opskrbiti (Hrastić, 2022.).

4.5. Razvoj poslovanja

Zbog potrebe za proširenjem i opstanka na tržištu, gospođa i gospodin Hrastić, su zaista imali mnogo hrabrosti te su se upustili u jedan ogroman rizični projekt – izgradnja vlastite prodavaonice.

U Svetom Iliji tvrtka Hrastek d.o.o. je svoj prodajni prostor imala u najmu, sve do 28.12.2021. godine kada su otvorili vlastitu prodavaonicu na novoj i pristupačnijoj lokaciji. Izgradnja prodavaonice je trajala sveukupno dugih sedam godina, najviše zbog nedostatka finansijskih sredstava, ali i zbog prikupljanja potrebne dokumentacije. U tih sedam godina tvrtka je bila u vrlo velikom riziku od propadanja, jer bilo kakva mala promjena na tržištu ih je mogla uništiti (Hrastić, 2022.).

Za gospođu i gospodina Hrastića je ovo bio najveći projekt koji su vodili te su se susreli sa mnogim izazovima. Jedan od izazova je naravno bio finansijski izazov, bilo je potrebno prikupiti dovoljno novčanih sredstava kako bi se projekt mogao izvršiti. Drugi najveći izazov je bila dokumentacija za otvaranje trgovine. Gospodin Hrastić (2022.) je izjavio: „ Isprazno, isprazno, nakon toliko čekanja papira, dok vidiš da ustvari zbog nekog zareza ili datuma krivo upisanog ili nekakve, mislim stvari koje apsolutno ne utječu na poslovanje, na sigurnost, na ništa, izgubiš pola godine. “. Bili su vrlo razočarani radom agencije koja je provodila tehnički pregled trgovine. Najme jako dugo, točnije tri do četiri mjeseca su čekali za tehnički pregled. Na tom tehničkom pregledu nisu dobili odobrenje za otvaranje poslovnice zbog sitnice koje su popravili u roku dan-dva. Ponajviše su se razočarali u to što su morali ponovno pokrenuti zahtjev za tehnički pregled te su ih tada iščekivali punih pet mjeseci da provjere tu jednu stvar koju su morali popraviti.

Osim otvaranja nove poslovnice, sklopili su ugovor o franšizi s Pek-Snack-om. Od poduzeća Pek-Snack su dobili njihov pekač i redovno im dopremaju robu, dok su hladnjak i izlog sami financirali. Pošto se radi o franšizi, vrlo je važno da po njihovoj pravilnoj recepturi peku proizvode jer se radi o gotovim smrznutim proizvodima te prodaju po dogovorenoj cijeni. Ljudima je to na početku bilo vrlo interesantno jer takvog proizvoda još nije bilo u Svetom Iliji. Osim toga vrlo su dobri za malu užinu. Kako se sada prodaja smanjila, imaju u interesu ljude potaknuti na te proizvode. U dogovoru sa direktorom lokalnog ugostiteljskog objekta pokušat će se organizirati jedna večer Pek-Snack-a gdje će se promovirati taj proizvod (Hrastić, 2022.).

Gospođa i gospodin Hrastić (2022.) uvijek razmišljaju o unapređenju svoje trgovine, kako da zadovolje svoje kupce i privuku nove naraštaje. Razvoj poslovanja im je prilično važan jer utječe na njihovo poslovanje. Pošto se radi o mikro poduzeću moraju pronaći što jeftiniji način da uspiju svoje poslovanje proširiti na novu razinu. Za neke ideje ili zamisli je osim novca

potrebno dodatno vrijeme, tehnologija, kao i nova radna snaga. Mikro poduzetnicima je to vrlo veliki trošak i iziskuje mnogo odricanja.

Poslodavci, gospođa i gospodin Hrastić, su spremni na rizik te na uvođenje novih i zanimljivih sadržaja u poslovanje, međutim postoji potreba za sigurnošću. Kada oni uvide neki potencijal, ali siguran potencijal, to će iskoristiti. Sigurnost im je uvijek važna jer oni se bore za opstanak te svaki nepromišljeni korak ih može dovesti do propasti.

Direktor Dragutin Hrastić (2022.) je ovo poslovanje započeo prije 27 godina i do danas je sa svojom suprugom razvio jedno stabilno i razvijeno poduzeće. Za uspjeh je bilo potrebno mnogo žrtvovanja i odricanja. Istaknuo je da ima niske kriterije i kako je zadovoljan sa malim stvarima te ne odustaje tako lako. Možda da nema te osobine ne bi uspio opstati na tržištu i biti ponosan na sebe i svoju suprugu.

„Osjećate se da ste kreator svoje budućnosti, a druga stvar je da ste istovremeno i rob.“, gospodin Hrastić (2022.) je u jednoj rečenici uspio prikazati prednost i nedostatak ovakvog poduzeća. Postati i biti mikro poduzetnik nije lako, uvijek dolazi do nekih problema i posljedica koje baš on mora riješiti jer on ima najveću odgovornost. Međutim u većini slučajeva na kraju dana može se ponositi svojim uspjehom te reći sam sebi uspio sam ponovno, postigao sam mnoge stvari, djeci mogu ostaviti i priuštiti nešto što većina ljudi nema.

Iako je vrlo riskantno otvoriti mikro poduzeće te iziskuje mnogo truda i vremena, potrebno je da ljudi ne budu lijeni i obeshrabljeni. Potrebno je na razne načine potaknuti poduzetnike, a ponajviše mikro poduzetnike. Iako su mali, mogu učiniti mnogo dobra za gospodarstvo.

5. Analiza financijskih izvješća

U ovom djelu će se analizirati uspješnost poslovanja mikro poduzeća Hrastek d.o.o. u razdoblju od 2019. do 2021. godine. Opisati će se bilanca, račun dobiti i gubitka te financijski pokazatelji.

5.1. Bilanca

Tablica 3. Horizontalna analiza bilance (u HRK)

Naziv pozicije	2019.	2020.	Δ 2020./2019.	%Δ 2020./2019.	2021.	Δ2021./2020.	%Δ2021./2020.
AKTIVA							
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI I NUPLAČENI KAPITAL	0	0	0	0%	0	0	0%
B) DUGOTRAJNA IMOVINA	878.403	981.998	103.595	11,79%	1.169.667	187.669	19,11%
I. Nematerijalna imovina	0	0	0	0%	0	0	0%
II. Materijalna imovina	878.403	981.998	103.595	11,79%	1.169.667	187.669	19,11%
III. Dugotrajna financijska imovina	0	0	0	0%	0	0	0%
IV. Potraživanja	0	0	0	0%	0	0	0%
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA	758.642	778.624	19.982	2,63%	850.682	72.058	9,25%
I. Zalihe	260.738	267.927	7.189	2,76%	329.003	61.076	22,80%
II. Potraživanja	428.863	432.058	3.195	0,74%	448.329	16.271	3,77%
1. Potraživanja od kupaca	27.704	17.350	-10.354	-37,37%	7.483	-9.867	-56,87%
2. Potraživanja od zaposlenika	1.060	0	-1.060	-100,00%	0	0	0%
3. Potraživanje od odgovorne osobe za manjkove	257.805	235.805	-22.000	-8,53%	252.204	16.399	6,95%
4. Ostala potraživanja	142.294	178.903	36.609	25,73%	188.642	9.739	5,44%
III. Kratkotrajna financijska imovina	67.136	78.203	11.067	16,48%	72.837	5.366	6,86%
IV. Novac u banci i blagajni	1.905	436	-1.469	-77,11%	513	77	17,66%
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHOD	13.563	17.977	4.414	32,54%	15.536	-2.441	-13,58%
E) UKUPNO AKTIVA	1.650.608	1.778.599	127.991	7,75%	2.035.885	257.286	14,47%
F) IZVANBILANČANI ZAPISI	0	0	0	0%	0	0	0%
PASIVA							
A) KAPITAL I REZERVE	950.849	1.134.515	183.666	19,32%	1.302.197	167.682	14,78%
I. Temeljni (upisani) kapital	50.045	50.045	0	0%	50.045	0	0%
IV. Revalorizacijske rezerve	0	0	0	0%	0	0	0%
VI. Zadržana dobit ili preneseni gubitak	761.922	900.804	138.882	18,23%	1.084.470	183.666	20,39%
VII. Dobit ili gubitak poslovne godine	138.882	183.666	44.784	32,25%	167.682	-15.984	-8,70%
B) REZERVIRANJA	0	0	0	0%	0	0	0%
C) DUGOROČNE OBVEZE	108.167	55.309	-52.858	-48,87%	8.643	-46.666	-84,37%
D) KRATKOROČNE OBVEZE	584.358	585.984	1.626	0,28%	718.484	132.500	22,61%
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA	7.234	2.791	-4.443	-61,42%	6.561	3.770	135,08%
F) UKUPNO PASIVA	1.650.608	1.778.599	127.991	7,75%	2.035.885	257.286	14,47%
G) IZVANBILANČANI ZAPISI	0	0	0	0%	0	0	0%

(Izvor: Fina, 2022., RGFI javna objava)

Iz gornje tablice se može iščitati kako se aktiva, samim time i pasiva svake godine povećava ponajviše u 2021. godini, kada se povećala za 14,47% u odnosu na 2020. godinu. Tvrtka Hrastek d.o.o. od dugotrajne imovine ima samo materijalnu imovinu koja se također povećala u 2021. godini zbog ulaganja u novu građevinu i opremu u Svetom Ilji. Što se tiče obveza, dugoročne obveze u 2020. su se smanjile za 48,87% u odnosu na 2019., također smanjenje se desilo i u 2021. godini za 84,37% u odnosu na 2020. godinu. Ovo smanjenje je vrlo pozitivno utjecalo na poduzeće jer se smanjila zaduženost. Međutim kratkoročne obveze su se povećale, ponajviše u 2021. godini za 22,61% u odnosu na 2020. godinu. Do povećanja je vjerojatno došlo zbog više kratkoročnih zaduživanja prilikom nabave robe, jer su i zalihe u toj godini povećane za više od 22%.

Tablica 4. Vertikalna analiza bilance (u HRK)

Naziv pozicije	2019.	%2019.	2020.	%2020.	2021.	%2021.
AKTIVA						
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI I NEUPLAĆENI KAPITAL	0	0%	0	0%	0	0%
B) DUGOTRAJNA IMOVINA	878.403	53,22%	981.998	55,21%	1.169.667	57,45%
I. Nematerijalna imovina	0	0%	0	0%	0	0%
II. Materijalna imovina	878.403	53,22%	981.998	55,21%	1.169.667	57,45%
III. Dugotrajna financijska imovina	0	0%	0	0%	0	0%
IV. Potraživanja	0	0%	0	0%	0	0%
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA	758.642	45,96%	778.624	43,78%	850.682	41,78%
I. Zalihe	260.738	15,80%	267.927	15,06%	329.003	16,16%
II. Potraživanja	428.863	25,98%	432.058	24,29%	448.329	22,02%
1. potraživanja od kupaca	27.704	1,68%	17.350	0,98%	7.483	0,37%
2. Potraživanja od zaposlenika	1.060	0,06%	0	0%	0	0%
3. Potraživanja od odgovorne osobe za manjkove	257.805	15,62%	235.805	13,26%	252.204	12,39%
4. Ostala potraživanja	142.294	8,62%	178.903	10,06%	188.642	9,27%
III. Kratkotrajna financijska imovina	67.136	4,07%	78.203	4,40%	72.837	3,58%
IV. Novac u banci i blagajni	1.905	0,12%	436	0,02%	513	0,03%
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI	13.563	0,82%	17.977	1,01%	15.536	0,76%
E) UKUPNO AKTIVA	1.650.608	100%	1.778.599	100%	2.035.885	100%
F) IZVANBILANČANI ZAPISI	0	0%	0	0%	0	0%
PASIVA						
A) KAPITAL I REZERVE	950.849	57,61%	1.134.515	63,79%	1.302.197	63,96%
I. Temeljni (upisani) kapital	50.045	3,03%	50.045	2,81%	50.045	2,46%
II. Revalorizacijske rezerve	0	0%	0	0%	0	0%
III. Zadržana dobit ili preneseni gubitak	761.922	46,16%	900.804	50,65%	1.084.470	53,27%
IV. Dobit ili gubitak poslovne godine	138.882	8,41%	183.666	10,33%	167.682	8,24%
B) REZERVIRANJA	0	0%	0	0%	0	0%
C) DUGOROČNE OBVEZE	108.167	6,55%	55.309	3,11%	8.643	0,42%
D) KRATKOROČNE OBVEZE	584.358	35,40%	585.984	32,95%	718.484	35,29%
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA	7.234	0,44%	2.791	0,16%	6.561	0,32%
F) UKUPNO PASIVA	1.650.608	100%	1.778.599	100%	2.035.885	100%
G) IZVANBILANČANI ZAPISI	0	0%	0	0%	0	0%

(Izvor: Fina, 2022., RGFI javna objava)

Iz aktive vidljivo je kako dugotrajna imovina ima trend rasta, ali za 1 do 2 posto, međutim kod kratkotrajne imovine je obrnuta situacija, tvrtka ima trend pada za 1 do 2 posto. Kod pasive, kapital i rezerve imaju trend rasta, što je za poslovanje vrlo prihvatljivo jer poslovanje ostvaruje dovoljno velike prihode. Dugoročne obveze u sve tri godine imaju trend pada, dok kratkoročne obveze na početku imaju trend pada za tri posto, ali u trećoj godini oni ponovno rastu za tri posto.

Iz bilance se također može iščitati kako poduzeće u sve tri godine posluje likvidno jer je kratkotrajna imovina veća od kratkoročnih obveza, te posjeduje radni kapital. Uz to poduzeće nije prezaduženo te su se dugoročne obveze smanjile, što je za ovaj tip poduzeća vrlo pozitivno.

5.2. Račun dobiti i gubitka

Tablica 5. Horizontalna analiza RDG-a (u HRK)

Naziv pozicije	2019.	2020.	Δ 2020./2019.	%Δ 2020./2019.	2021.	Δ2021./2020.	%Δ2021./2020.
I. POSLOVNI PRIHODI	3.085.910	3.584.427	498.517	16,15%	3.650.031	65.604	1,83%
1. Prihod od prodaje	3.067.490	3.545.074	477.584	15,57%	3.627.646	82.572	2,33%
2. Ostali prihodi	18.420	39.353	20.933	113,64%	22.385	-16.968	-43,12%
II. POSLOVNI RASHODI	2.899.478	3.360.129	460.651	15,89%	3.449.440	89.311	2,66%
III. FINANCIJSKI PRIHODI	36	0	-36	-100,00%	0	0	0%
IV. FINANCIJSKI RASHODI	15.453	11.515	-3.938	-25,48%	11.528	13	0,11%
V. INVESTICIJSKI PRIHODI	0	0	0	0%	0	0	0%
VI. INVESTICIJSKI RASHODI	0	0	0	0%	0	0	0%
VII. UKUPNI PRIHODI	3.085.946	3.584.427	498.481	16,15%	3.650.031	65.604	1,83%
VIII. UKUPNI RASHODI	2.914.931	3.371.644	456.713	15,67%	3.460.968	89.324	2,65%
IX. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	171.015	212.783	41.768	24,42%	189.063	-23.720	-11,15%
X. POREZ NA DOBIT	32.133	29.117	-3.016	-9,39%	21.381	-7.736	-26,57%
XI. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	138.882	183.666	44.784	32,25%	167.682	-15.984	-8,70%

(Izvor: Fina, 2022., RGFI javna objava)

Iz prikazane tablice je vidljivo kako tvrtka ostvaruje dobit. Od prihoda ostvaruju isključivo poslovne prihode koji se sastoje od prihoda od prodaje i ostalih poslovnih prihoda. U 2020. godini poslovni prihodi su se povećali za 16,15% u odnosu na 2019. godinu, a 2021. godine su se povećali za samo 1,83% u odnosu na 2020. godinu. Ovo povećanje u 2020. godini se vjerojatno dogodilo zbog toga što je bio „lockdown“ te su ljudi bili u većini slučajeva prisiljeni kupovali u lokalnim trgovinama kao što je tvrtka Hrastek d.o.o.. Gledajući rashode, u ovoj tvrtki se pojavljuju poslovni i financijski rashodi. Poslovni rashodi su se smanjili u 2021. godini u odnosu na 2020. godinu što je za poslovanje vrlo korisno. Međutim, financijski rashodi su se te godine također povećali, ali to povećanje nije bilo veliko.

Ukupni prihodi u 2020. godini su se povećali za 16,15% u odnosu na 2019. godinu, dok su ukupni rashodi imali povećanje za 15,67%. Tvrtka Hrastek d.o.o. je u 2020. godini u odnosu na 2019. godinu ostvarila veće prihode od rashoda te su ostvarili povećanje neto dobiti za 32,25%. Međutim u 2021. godini u odnosu na 2020. poslovanje nije bilo toliko uspješno. Ukupni prihodi su se povećali manje nego ukupni rashodi te se zbog toga neto dobit smanjila za 8,70%.

Tablica 6. Vertikalna analiza RDG-a (u HRK)

Naziv pozicije	2019.	% 2019.	2020.	% 2020.	2021.	%2021.
I. POSLOVNI PRIHODI	3.085.910	100,00%	3.584.427	100,00%	3.650.031	100%
1. Prihod od prodaje	3.067.490	99,40%	3.545.074	98,90%	3.627.646	99,39%
2. Ostali prihodi	18.420	0,60%	39.353	1,10%	22.385	0,61%
II. POSLOVNI RASHODI	2.899.478	93,96%	3.360.129	93,74%	3.449.440	94,50%
III. FINANCIJSKI PRIHODI	36	0%	0	0%	0	0%
IV. FINANCIJSKI RASHODI	15.453	0,50%	11.515	0,32%	11.528	0,32%
V. INVESTICIJSKI PRIHODI	0	0%	0	0%	0	0%
VI. INVESTICIJSKI RASHODI	0	0%	0	0%	0	0%
VII. UKUPNI PRIHODI	3.085.946	100%	3.584.427	100%	3.650.031	100%
VIII. UKUPNI RASHODI	2.914.931	94,46%	3.371.644	94,06%	3.460.968	94,82%
IX. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	171.015	5,54%	212.783	5,94%	189.063	5,18%
X. POREZ NA DOBIT	32.133	1,04%	29.117	0,81%	21.381	0,59%
XI. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	138.882	4,50%	183.666	5,12%	167.682	4,59%

(Izvor: Fina, 2022., RGFI javna objava)

Iz slijedeće tablice vidljivo kako poduzeće ostvaruje 100% profita iz poslovnih prihoda. Kod poslovnih rashoda može se primijetiti kako se tijekom godina mijenjaju, ali uvijek se kreću oko 94%. Postotak je vrlo visok, međutim radi se o mikro poduzeću koji svoje rashode financira iz poslovnih prihoda. Financijski rashodi imaju trend pada što je vrlo poželjno za ovaj tip poduzeća. Neto dobit svake godine varira, odnosno raste i pada, međutim to odstupanje nije veliko i dobit se uglavnom kreće oko 5% na godinu.

Također iz računa dobiti i gubitka se može iščitati da je tvrtka Hrastek d.o.o. ekonomično poduzeće, jer svojim prihodima može podmiriti svoje rashode.

5.3. Financijski pokazatelji

Tablica 7. Pokazatelji likvidnosti

POKAZATELJI LIKVIDNOSTI	2019.	2020.	2021.
Koeficijent trenutne likvidnosti	0,0032	0,0007	0,0007
Koeficijent ubrzane likvidnosti 1	0,73	0,73	0,62
Koeficijent ubrzane likvidnosti 2	0,86	0,90	0,73
Koeficijent tekuće likvidnosti	1,31	1,35	1,19
Koeficijent financijske stabilnosti	0,829	0,825	0,892

(Izvor: vlastita izrada autora)

Svako poduzeće se razlikuje po svojoj veličini i djelatnost te zbog toga je potrebno usporediti sve pokazatelje, a ne se zadržavati na jednom ili dva. Može se za primjer uzeti ovo poduzeće. Kada bi u ovom slučaju gledali samo trenutnu likvidnost, za tvrtku Hrastek d.o.o. bi se smatralo da posluje nelikvidno jer imaju vrlo malo novca, a kratkoročne obveze su vrlo visoke. Međutim radi se o takvom tipu poduzeća da je to vrlo normalna pojava. Kada se uzmu u obzir ostali pokazatelji likvidnosti vidi se kako zapravo poduzeće vrlo dobro posluje, odnosno ono je likvidno. U sve tri godine poduzeće svojom kratkotrajnom imovinom može podmiriti svoje kratkoročne obveze, što znači da je koeficijent tekuće likvidnosti pozitivan, kao i koeficijent financijske stabilnosti.

Tablica 8. Pokazatelji zaduženosti

POKAZATELJI ZADUŽENOSTI	2019.	2020.	2021.
Koeficijent zaduženosti	0,42	0,36	0,36
Koeficijent vlastitog financiranja	0,58	0,64	0,64
Koeficijent financiranja	0,74	0,57	0,56
Pokriće troškova kamata	12,07	19,48	17,40
Faktor zaduženosti	4,84	3,40	4,19
Stupanj pokrića 1	1,08	1,16	1,11
Stupanj pokrića 2	1,21	1,21	1,12

(Izvor: vlastita izrada autora)

Prema tablici može se zaključiti kako poduzeće nije prezaduženo. Gledajući faktor zaduženosti prve dvije godine zaduženost se smanjila, međutim 2021. godine je ona nešto porasla, ali ništa pretjerano. Ukupna imovina je veća od ukupnih obveza zbog čega se je koeficijent zaduženosti smanjio ili stagnira. Tvrtka Hrastek d.o.o. se zadužuje po prihvatljivim kamatnim stopama te može podmiriti nastale obveze.

Amortizacija tvrtke Hrastek d.o.o., upotrijebljena za izračun pokazatelja faktora zaduženosti, u sve tri godine poslovanja iznosi 5.840 kuna (RGFI javna objava, 2022.).

Tablica 9. Pokazatelji aktivnosti

POKAZATELJI AKTIVNOSTI	2019.	2020.	2021.
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	1,87	2,02	1,81
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	4,00	4,50	4,29
Koeficijent obrtaja kratkoročnih potraživanja	7,15	8,21	8,09
Trajanje naplate kratkoročnih potraživanja	51,03	44,48	45,11
Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca	110,72	204,33	484,78
Trajanje naplate potraživanja od kupaca	3,30	1,79	0,75

(Izvor: vlastita izrada autora)

Prema koeficijentu obrtaja ukupne imovine tvrtka može obrnuti svoju ukupnu imovinu oko dva puta, dok kratkotrajnu imovinu više od četiri puta na godinu. Što se tiče tvrtkinih kratkoročnih potraživanja, ona se obrnu oko sedam do osam puta godišnje te je trajanje naplate sve kraće. Kada bi se izdvojila potraživanja od kupaca od kratkoročnih potraživanja, vidljivo je kako se potraživanja od kupaca svake godine sve brže i više obrne. U 2021. godini potraživanja od kupaca su se obrnuli čak 484 puta, više od 200 puta nego prethodne godine.

Također trajanje naplate je svake godine sve kraće što je za ovaj tip poduzeća povoljno jer kupci manje duguju, a tvrtka brzo dolazi do novca.

Tablica 10. Pokazatelji ekonomičnosti

POKAZATELJI EKONOMIČNOSTI	2019.	2020.	2021.
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	1,059	1,063	1,055
Ekonomičnost poslovnih aktivnosti	1,064	1,067	1,058
Ekonomičnost financiranja	0,00	0,00	0,00

(Izvor: vlastita izrada autora)

Na temelju pokazatelja ekonomičnost ukupnog poslovanja vidljivo je kako tvrtka Hrastek d.o.o. svojim prihodima može podmiriti svoje rashode. Iako može malo više od jedanput podmiriti rashode s prihodima za ovu tvrtku je to dovoljno da opstane na tržištu te da posluje ekonomično. Na temelju ekonomičnosti financiranja može se primijetiti kako tvrtka svojim financijskim prihodima ne može podmiriti financijske rashode jer financijske prihode nije ni imala. Na temelju toga što tvrtka Hrastek d.o.o. ima gubitak kod ekonomičnosti financiranja to je dovelo do smanjenja ukupnog poslovanja i zbog toga su poslovne aktivnosti veće od ukupnog poslovanja.

Tablica 11. Pokazatelji profitabilnosti

POKAZATELJI PROFITABILNOSTI	2019.	2020.	2021.
Bruto marža profita	6,04%	6,26%	5,50%
Neto marža profita	5,00%	5,45%	4,91%
Bruto rentabilnost imovine	11,30%	12,61%	9,93%
Neto rentabilnost imovine	9,35%	10,97%	8,87%
Rentabilnost vlastitog kapitala	14,61%	16,19%	12,88%

(Izvor: vlastita izrada autora)

Zarada za vlasnike, vjerovnike i državu se kreće oko 6% ukupnih prihoda, a zarada od ukupnih prihoda samo za vlasnike i vjerovnike iznosi oko 5%. Radi se o mikro poduzeću te ovaj postotak zarade za vlasnika je vrlo prihvatljiv.

Najveća bruto rentabilnost imovine je u 2020. godini te iznosi 12,61% za vlasnike, vjerovnike i državu, također u toj godini je najveća i neto rentabilnost te iznosi 10.97% za vlasnike i vjerovnike. Razumljivo je da je ova godina bolja jer su te godine imali veću prodaju i značajnije prihode od ostalih godina.

Važno je također istaknuti kako djeluje financijska poluga jer je rentabilnost vlastitog kapitala u svim godinama veća u odnosu na neto rentabilnost imovine, odnosno poduzeće se zadužuje po povoljnim kamatnim stopama. Tvrtka Hrastek d.o.o. u svim godinama posluje profitabilno, a ponajviše u 2020. godini.

6. Zaključak

Prve naznake poslovanja mikro poduzeća pojavile su se prije otprilike četiri tisuće godina u starim kulturama. Tijekom povijesti bilo je mnogo neodobravanja ovakve vrste poduzeća, sve do 20. stoljeća, kada su ljudi uvidjeli njihove brojne prednosti. Najveću zainteresiranost kod ljudi su dobila tek kada su shvatili koliko mikro poduzeća donose brzi razvoj i učinkovitost gospodarstva. Mikro poduzeća su se od tada mnogo razvila i u svijetu su mnogo aktualna, međutim još uvijek ovise o političkim promjenama, državnim i drugim institucijama. U Hrvatskoj također, mikro poduzeća dugo nisu bila prihvaćena, sve dok nije nastala kriza nakon Domovinskog rata. Upravo tada su hrvatski poduzetnici uvidjeli koliko je fleksibilnije voditi mikro poduzeće. Nekoliko godina kasnije snažan utjecaj za otvaranje mikro poduzeća u hrvatskoj je imala i Europska unija. Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju, mikro poduzetnicima su omogućene razne pogodnosti, ponajviše financijska pomoć. Vlada Republike Hrvatske, kao i ostale hrvatske institucije nisu mogle toliko financijski podržati mikro poduzetnike koliko to omogućuje Europska unija sa svojim raznim natječajima.

Mikro poduzetnici se ne mogu uvijek osloniti na EU fondove, državu i razne druge institucije. Naravno oni mogu pomoći poduzetniku, ali nikad nije poželjno oslanjati se samo na njih, za uspjeh poslovanja potrebno je preuzeti i poneki rizik. U većini slučajeva moraju samostalno pronaći drugačiji način financiranja. Najčešći oblik financiranja koji mikro poduzetnik uzima su bankarski krediti. Kredit je sam po sebi rizičan, ali poduzetnici ga najviše koriste jer odmah dobiju novac na raspolaganje. Drugi načini financiranja su leasing i faktoring koji kod mikro poduzetnika nisu zastupljeniji jer su ponekad nedostupne za djelatnost kojom se bave ili projekt koji žele ostvariti. Kao alternativni izvori financiranja, spomenute su tri poznate hrvatske institucije, HBOR, HAMAG-BICRO i poslovni anđeli. Svojem djelovanjem svaka na svoj način pomaže poduzetnicima, a ponajviše mikro poduzetnicima. Posluju već dulji niz godina te svoj posao obavljaju kvalitetno. Naveden je i jedan, za hrvatsko tržište, novi način financiranja, a to je crowdfunding. U svijetu je vrlo prepoznatljiv te ga koriste brojna mikro poduzeća. U Hrvatskoj ovaj način financiranja još uvijek nije dovoljno razrađen i atraktivan, međutim za poduzetnike nije loše da uvide njegovu prednost i da ga počinju primjenjivati. Naravno uz njih jedan dio doprinosa za poboljšanje razvoja mikro poduzeća imaju Vlada Republike Hrvatske te Europska unija.

Kao primjer mikro poduzeća uzeta je tvrtka Hrastek d.o.o. koji vodi Dragutin Hrastić sa svojom suprugom Karmenkom Hrastić. Mikro poduzeće su osnovali vrlo mladi i do danas su postigli zaista mnogo. Tijekom poslovanja nisu imali previše loših iskustava, osim u nekim zakonskim aspektima. Uvijek se trude ljudima pružiti ono najbolje. Kao prvo, poštuju svoje zaposlenice te razmišljaju kako da im tijekom radnog vremena bude što lakše obavljati posao.

Također poštuju svoje partnere, uvijek su spremni ući u novi partnerski odnos kako bi proširili svoje poslovanje, ali i pomogli svojim partnerima. Kupci su im uvijek na prvom mjestu. Trude se nabaviti što kvalitetniji proizvod po povoljnijoj cijeni, zaposlenici su uvijek ljubazni, spremni su pomoći i odgovoriti na svako pitanje. Ipak njihovo zadovoljstvo im je najvažnije pošto su oni ti koji tvrtki donose profit. Financiraju se pretežno iz profita koji ostvare tijekom poslovanja, a za dodatne projekte financiraju se bankarskim kreditima, ali uvijek su spremni informirati se o novim načinima financiranja. Pošto se radi o lokalnoj trgovini tijekom pandemije nisu imali poteškoća u poslovanju već su uspjeli iz toga izvući maksimalnu dobit. Prema ovoj spoznaji, može se uvidjeti koliko su mikro poduzeća u kriznim i nepredvidivim situacijama vrlo fleksibilna. Pandemija je za sva poduzeća bila nepredvidiva situacija, pa tako i za tvrtku Hrastek d.o.o.. Usprkos tome, ovo mikro poduzeće prilagodilo je svoje poslovanje na najbolji mogući način, uz to nakon pandemije i nastale inflacije potrošačima pokušava ponuditi kvalitetan proizvod po prihvatljivoj cijeni. Ovo mikro poduzeće uvijek je spremno na izazove i promjene, prebrodila je krizu nastalu 2008. godine, posljedice pandemije COVID-19 te je spremno za uvođenje eura u trgovine.

Prema financijskim pokazateljima koje su provedene za posljednje tri godine, od 2019. do 2021., može se reći kako tvrtka Hrastek d.o.o. prilično dobro posluje te nema nikakvih naznaka da ne nastavi ovakvo dobro poslovanje u budućnosti. Tvrtka je u sve tri godine poslovala likvidno, jer može podmiriti sve svoje obveze. Kao i većina mikro poduzeća ono je zaduženo, ali po relativno niskim kamatnim stopama. Iako je zaduženo, zaduženo je dovoljno da podmiri svoj dug. Osim toga ono je aktivno, ekonomično i profitabilno. Svi pokazatelji prikazuju kako tvrtka Hrastek d.o.o., s obzirom na to da je mikro poduzeće, posluje vrlo dobro te nema sumnje da nastavi svoj rad.

Za mikro poduzeće potrebno je mnogo volje, žrtvovanja i vremena. Ako poduzetnik želi nešto ostvariti on mora u taj posao dati cijelog sebe. Bitno je da nikada ne odustane od svojih nauma i da iskoristi sve resurse kako bi postigao najbolji rezultat. Biti mikro poduzetnik je zaista težak posao jer sve odluke i svi problemi se uglavnom prenose na jednu osobu koja vrlo promišljeno mora donositi razumna rješenja. U svijetu postoje različita mikro poduzeća, svako je različito i posebno na svoj način. Hrvatska, u posljednje vrijeme broji mnogo mikro poduzeća, ali rijetko koje posluje na duže. Neki razlozi su ti što poduzetnici nisu dovoljno educirani, ponekad je razlog neprihvaćenost od ljudi. Međutim mnoge potencijalne poduzetnike koči to što ne može pribaviti financijska sredstva ili jednostavno odustanu zbog brojne dokumentacije koja se treba obaviti prilikom osnivanja i otvaranja poduzeća. Zbog tog razloga u Republici Hrvatskoj je potrebno malo više posvetiti pažnje upravo ovom tipu poduzeća, jer iako ljudi to ne vide i ne shvaćaju, oni zaista mnogo pridonose državi i hrvatskom gospodarstvu.

Popis literature

- Alpeza, M., Delić, A., Has, M., Koprivnjak, T., Mezulić Jurić, P., Oberman, M., Perić, J. i Šimić Banović R. (2020.), *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2020., uključujući dio rezultata GEM – Global Entrepreneurship Monitor istraživanja za Hrvatsku za 2019. godinu*, Zagreb: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva
- CRANE (2022.), *Poslovni anđeli*, preuzeto 28.7.2022. s stranice <http://crane.hr/o-nama/>
- Dun & Bradstreet (2022.), *Osnovni podaci o poduzeću Hrastek d.o.o.*, preuzeto dana 2.8.2022. s stranice <https://search.bisnode.hr/hr/430945/hrastek-d-o-o-krizanec/>
- Europska komisija (2022.), *Mogućnosti financiranja za mala poduzeća*, preuzeto dana 12.7.2022. s stranice https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding/funding-opportunities-small-businesses_hr
- Fina (2022.), *Rezultati poslovanja poduzetnika u 2021. godini - razvrstani po veličini*, preuzeto dana 13.7.2022. s stranice <https://www.fina.hr/-/rezultati-poslovanja-poduzetnika-u-2021.-godini-razvrstani-po-velicini>
- Fina (2022.), *Informacije o tvrtki CENTAR BUNDEK d.o.o.*, preuzeto dana 13.7.2022. s stranice <https://www.fina.hr/>
- Fina (2022.), *Informacije o tvrtki BELVEDERE d.d.*, preuzeto dana 13.7.2022. s stranice <https://www.fina.hr>
- Fina (2022.), *Informacije o tvrtki OMS-upravljanje d.o.o.*, preuzeto dana 13.7.2022. s stranice <https://www.fina.hr>
- Fina (2022.), *Informacije o tvrtki ENERGETSKI PARK KORLAT d.o.o.*, preuzeto dana 13.7.2022. s stranice <https://www.fina.hr>
- Fina (2022.), *Informacije o tvrtki SNH ALFA d.d.*, preuzeto dana 13.7.2022. s stranice <https://www.fina.hr>
- Funda, D. (2011.), *Menadžment malog poduzeća*, Zaprešić: Baltazar Adam Krčelić
- Glavota, M., Mrvica Mađarac, S. i Stojanović, S. (2016.), *Financiranje poduzetništva iz fondova Europske Unije*; *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, Vol. 6 No. 2
- HAMAG-BICRO (2017.), *Osnovni podaci*, preuzeto 12.7.2022. s stranice <https://hamagbicro.hr>
- HBOR (2016.), *Program kreditiranja razvitka malog i srednjeg poduzetništva*, preuzeto dana 12.7.2022. s stranice <https://www.hbor.hr/wp-content/uploads/2016/11/Malo-i-srednje-poduzetni%C5%A1tvo-Pk-razvitka-malog-i-srednjeg-poduzetni%C5%A1tva-16-12-1.pdf>
- HBOR (2022.), *Proizvodi i usluge*, preuzeto dana 12.7.2022. s stranice <https://www.hbor.hr/>
- Hina (2013.), *Objavljeni prvi natječaji za Poduzetnički impuls*, preuzeto dana 12.7.2022. s stranice <https://www.tportal.hr/biznis/clanak/objavljeni-prvi-natjecaji-za-poduzetnicki-impuls/>
- Hrastić, D. i Hrastić, K. (2022.), *Intervju*, preuzeto s <https://drive.google.com/file/d/1v5xZ83ig6ED2EQMde9y9GQSHZyQHApGI/view?usp=sharing>
- Johnson, S. (2022.), *What Is Crowdfunding?*, Business News Daily Staff, Waltham preuzeto dana 12.7.2022. s stranice <https://www.businessnewsdaily.com/4134-what-is-crowdfunding.html>

- Marović, M. (2022.), *Tko su poslovni anđeli i kako ih privući? Ovo su neke od njihovih nedavnih investicija u Hrvatskoj*, preuzeto dana 28.7.2022. s stranice <https://www.poslovni.hr/sci-tech/sto-startup-mora-imati-da-bi-privukao-poslovnog-andela-4338943/>
- Mikić, M., Orsag, S., Sunjako, G., Švaljak, S. i Vokić, N. P. (2011.), *Ekonomski leksikon*, Čakovec: Zrinski d.d.
- Moj Bankar.hr (2022.), *Kredit*, preuzeto dana 10.7.2022. s stranice <https://www.moj-bankar.hr/Kazalo/K/Kredit>
- Moj Bankar.hr (2022.), *Trgovački krediti*, preuzeto dana 10.7.2022. s stranice <https://www.moj-bankar.hr/Kazalo/T/Trgova%C4%8Dki-krediti>
- Orsag, S. (2002.), *Financiranje emisijom vrijednosnih papira*, Zagreb: Rifin
- Orsag, S. (2015.), *Poslovne financije*, Zagreb: Avantis
- Princi Grgat, D. i Vrbošić, A. (2014.), *Tajne uspjehnog poslovanja: Vodič za mala i srednja poduzeća*, Zagreb: Školska knjiga
- RGFI javna objava (2022.), *Izvješća tvrtke Hrastek d.o.o.*, preuzeto dana 2.8.2022. s stranice <https://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/pSubjektTrazi.do>
- Škrtić, M. (2006.), *Poduzetništvo*, Zagreb: Sinergija d.o.o.
- Vidučić, Lj. (2005.), *Mala i srednja poduzeća: Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja*, Split: Ekonomski fakultet u Splitu
- Vlada Republike Hrvatske (2021.), *Nacionalni plan oporavka i otpornosti 2021. – 2026.*, preuzeto dana 12.7.2022. s stranice <https://vlada.gov.hr/UserDocsImages/Vijesti/2021/srpanj/29%20srpnja/Plan%20oporavka%20i%20otpornosti%2C%20srpanj%202021..pdf>
- Zakon o računovodstvu (2020.), *Mikro poduzetnici*, preuzeto dana 13.7.2022. s stranice <https://www.zakon.hr/z/118/Zakon-o-ra%C4%8Dunovodstvu>

Popis tablica i grafikona

Tablica 1. Financijski rezultat poslovanja poduzetnika RH u 2021. godini.....	5
Tablica 2. Prikaz broja zaposlenih i ukupne aktive u periodu od 2012. do 2021. godine tvrtke Hrastek d.o.o.	17
Tablica 3. Horizontalna analiza bilance (u HRK).....	25
Tablica 4. Vertikalna analiza bilance (u HRK).....	26
Tablica 5. Horizontalna analiza RDG-a (u HRK).....	27
Tablica 6. Vertikalna analiza RDG-a (u HRK).....	27
Tablica 7. Pokazatelji likvidnosti	28
Tablica 8. Pokazatelji zaduženosti.....	29
Tablica 9. Pokazatelji aktivnosti.....	29
Tablica 10. Pokazatelji ekonomičnosti	30
Tablica 11. Pokazatelji profitabilnosti.....	30
 Grafikon 1. Prosječna mjesečna neto plaća kod poduzetnika u 2021. godini.....	6

Prilozi

Ugovor o pristanku pružanja informacija i imenovanja poduzeća u završnom radu.

Jelena Bošnjak, Vladimira Nazora 11, 42214 Sveti Ilija (studentica Ekonomike poduzetništva na fakultetu Fakultet organizacije i informatike)

Dragutin Hrastić, Ul. Stjepana Labaša 11, 42204 Križanec (direktor poduzeća Hrastek d.o.o.)

Zaključili su dana 4.2. 2022. godine sljedeći

UGOVOR

o pristanku pružanja informacija i imenovanja poduzeća u završnom radu

Ovim ugovorom se obje strane obvezuju kako će ispuniti sljedeće ugovorne obveze.

Direktor Dragutin Hrastić daje pristanak da studentica Jelena Bošnjak smije upotrebljavati ime poduzeća u izradi završnog rada. Obvezuje se kako će navedenoj osobi pružiti i ustupiti sve potrebne informacije i podatke koje će biti namijenjene isključivo za završni rad. Svjestan je kako će se podaci analizirati i iznositi mišljenja autora te da postoji mogućnost da se završni rad javno objavi.

Jelena Bošnjak se obvezuje kako će sve prikupljene informacije koristiti isključivo samo u izradi završnog rada. Iskoristit će samo podatke i informacije koje joj poduzeće smije i želi pružiti. Tajne podatke neće iskoristiti u završnom radu jer postoji mogućnost da se završni rad javno objavi.

Namjena ugovora je kako bi se izbjegli neželjene situacije, odnosno kako bi se ugovorne strane obvezale i ispunile ono što se od njih očekuje.

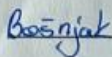
Ugovor će se potpisati u tri primjeraka. Jedan ugovor je namijenjen gospodinu Dragutinu Hrastiću, jedan Jeleni Bošnjak, a treći Fakultetu organizacije i informatike.

Hrastek d.o.o.

Dragutin Hrastić

Jelena Bošnjak

 **"HRASTEK" d.o.o.**
KRIŽANEC



Ugovor o provedbi stručne prakse – 2014. godina

Na temelju članka 25. stavka 1. Zakona o strukovnom obrazovanju (Narodne novine br 30/09.)
poslodavac: HRASTEK d.o.o. KRIZANEC, 9. LAMBA 11 DIO: GRIGORIĆ
i polaznik: Božena Kralj rođen 15.1.2000. godine u Varaždinu te
zastupljen po roditelju ili staratelju Katoli Kalogjera Novak iz Varaždina
ustanova: GOSPODARSKA ŠKOLA VARAŽDIN, 42000 Varaždin, Božene Plazzeriano 4
zastupljena po ravnateljici: Katoli Kalogjera Novak dipl. ing.
sklapaju 6.9.2014. godine

UGOVOR O PROVEDBI STRUČNE PRAKSE
za kvalifikaciju/zanimanje: **KOMERCIJALIST**

Članak 1.
Poslodavac se obavezuje da će ostvarivati program stručne prakse prema izvedbenom nastavnom programu i planu realizacije, koji utvrđuje ustanova, na temelju okvirnog nastavnog plana i programa strukovnog kurikula.

Članak 2.
Poslodavac se obavezuje da će za ostvarivanje ugovorene stručne prakse koje iz bilo kojeg razloga ne može ostvariti sklopiti ugovor o suradnji s drugim poslodavcem ili zatražiti pomoć ustanove za pronalazak drugog mjesta za ostvarivanje tih sadržaja.

Članak 3.
Poslodavac i ustanova obavezuju se organizirati ostvarivanje strukovnog kurikula tako da polazniku omogućite redovito pohađanje nastave svih dijelova kurikula.

Članak 4.
Poslodavac se obavezuje da će polazniku omogućiti ostvarivanje ugovorenog programa Stručne prakse u skladu sa svojim radnim vremenom, ali ne dužim od 8 sati dnevno, odnosno 40 sati tjedno.

Članak 5.
Ako stručna praksa kontinuirano traje više od 4 sata dnevno, polaznik ima pravo na dnevni odmor u trajanju od najmanje 30 minuta.
Tijekom školske godine polazniku se osigurava 45 radnih dana odmora.

Članak 6.
Poslodavac se obavezuje da će tijekom ostvarivanja stručne prakse polazniku isplaćivati mjesečnu nagradu i to: u prvoj godini 10%, u drugoj 20%, u ostalim godinama 25% prosječne neto plaće ostvarene u prethodnoj godini u gospodarstvu Republike Hrvatske.
Nagrada iz stavka 1. ovog članka isplaćuje se za ostvarene sate stručne prakse.

Članak 7.
Dužnosti poslodavca koji sklapa ugovor su:
– osigurati polazniku potrebne uvjete za stjecanje propisanih kompetencija,
– osigurati i provoditi propisane mjere zaštite na radu za vrijeme izvođenja stručne prakse,
– polazniku redovito isplaćivati ugovorenu nagradu,
– voditi dokumentaciju pohađanja stručne prakse,
– omogućiti zaduženom nastavniku ustanove za strukovno obrazovanje da neposrednim uvidom i uvidom u propisanu dokumentaciju prati izvršenje i kvalitetu izvršenja stručne prakse
– ispunjavati druge ugovorom o provedbi praktične nastave dogovorene obveze.

Članak 8.
Poslodavac se obavezuje da će za ugovoreni dio stručne prakse, ispit provjere znanja i vještina i druge ispite, ako se održavaju u njegovim prostorima ili na radištu, osigurati za to potrebne materijale, strojeve, uređaje i alate te odgovarajuće mjere higijensko-tehničke zaštite.

Izrađeni predmeti ili vrijednosti pruženih usluga pripadaju poslodavcu kod kojih se izvodi Stručna praksa ili kod kojih se polažu ispiti iz stavka 1. ovog članka.

Članak 9.
Obveze polaznika na stručnoj praksi kod poslodavca su:
– redovito pohađanje stručne prakse te drugih obaveznih obrazovnih oblika,
– redovito ispunjavanje svojih nastavnih obveza proizilazih iz kurikula i ugovora, a u funkciji provedbe stručne prakse kod poslodavca,
– postupanje sukladno uputama poslodavca i ustanove za strukovno obrazovanje o provedbi Stručne prakse
– postupanje u skladu s propisima o sigurnosti na radu,
– čuvanje imovine i poslovne tajne poslodavca.

Članak 10.
Poslodavac, Gospodarska škola Varaždin i roditelj ili staratelj obavezuju se da će za vrijeme odrađivanja stručne prakse osigurati polaznika u slučaju nezgode, a uvjete i način osiguranja ugovara ustanova.

Članak 11.
Ugovor o provedbi stručne prakse može se raskinuti sukladno članku 32. Zakona o strukovnom obrazovanju.

Članak 12.
Poslodavac i polaznik, odnosno roditelj ili staratelj, obavezuje se da će se u slučajevima raskida ugovora pridržavati odredbi članka 32. Zakona o strukovnom obrazovanju.

Članak 13.
Ako se ugovor ne raskine sporazumno, odluku na zahtjev zainteresirane strane donosi osniivač ustanove.
Ako se spor ne može riješiti u skladu sa stavkom 1. ovog članka, riješiti će ga nadležni sud.

Članak 14.
Ovaj ugovor primjenjuje se od početka školske godine 2014./15. do završetka školske godine.

Članak 15.
Ovaj ugovor je sklopljen u četiri istovjetna primjerka od kojih po jedan pripada svakoj ugovornoj strani, jedan polazniku, a jedan ustanovi.

Broj ugovora: KOM- 1-4

Poslodavac: HRASTEK d.o.o. (potpis)
Ravnatelj: Kalogjera Novak (potpis)
Božena Kralj (polaznik)
Božena Kralj (roditelj ili staratelj)

Ugovor o provedbi stručne prakse – 2015. godina

Na temelju članka 25. stavka 1. Zakona o strukovnom obrazovanju (Narodne novine br 30/09.)
poslodavac: HRASTEK d.o.o. KRIZANEC, 9. LAMBA 11 DIO: GRIGORIĆ
i polaznik: Božena Kralj rođen 15.1.2000. godine u Varaždinu te
zastupljen po roditelju ili staratelju Katoli Kalogjera Novak iz Varaždina
ustanova: GOSPODARSKA ŠKOLA VARAŽDIN, 42000 Varaždin, Božene Plazzeriano 4
zastupljena po ravnateljici: Katoli Kalogjera Novak dipl. ing.
sklapaju 6.9.2014. godine

UGOVOR O PROVEDBI STRUČNE PRAKSE
za kvalifikaciju/zanimanje: **KOMERCIJALIST**

Članak 1.
Poslodavac se obavezuje da će ostvarivati program stručne prakse prema izvedbenom nastavnom programu i planu realizacije, koji utvrđuje ustanova, na temelju okvirnog nastavnog plana i programa strukovnog kurikula.

Članak 2.
Poslodavac se obavezuje da će za ostvarivanje ugovorene stručne prakse koje iz bilo kojeg razloga ne može ostvariti sklopiti ugovor o suradnji s drugim poslodavcem ili zatražiti pomoć ustanove za pronalazak drugog mjesta za ostvarivanje tih sadržaja.

Članak 3.
Poslodavac i ustanova obavezuju se organizirati ostvarivanje strukovnog kurikula tako da polazniku omogućite redovito pohađanje nastave svih dijelova kurikula.

Članak 4.
Poslodavac se obavezuje da će polazniku omogućiti ostvarivanje ugovorenog programa Stručne prakse u skladu sa svojim radnim vremenom, ali ne dužim od 8 sati dnevno, odnosno 40 sati tjedno.

Članak 5.
Ako stručna praksa kontinuirano traje više od 4 sata dnevno, polaznik ima pravo na dnevni odmor u trajanju od najmanje 30 minuta.
Tijekom školske godine polazniku se osigurava 45 radnih dana odmora.

Članak 6.
Poslodavac se obavezuje da će tijekom ostvarivanja stručne prakse polazniku isplaćivati mjesečnu nagradu i to: u prvoj godini 10%, u drugoj 20%, u ostalim godinama 25% prosječne neto plaće ostvarene u prethodnoj godini u gospodarstvu Republike Hrvatske.
Nagrada iz stavka 1. ovog članka isplaćuje se za ostvarene sate stručne prakse.

Članak 7.
Dužnosti poslodavca koji sklapa ugovor su:
– osigurati polazniku potrebne uvjete za stjecanje propisanih kompetencija,
– osigurati i provoditi propisane mjere zaštite na radu za vrijeme izvođenja stručne prakse,
– polazniku redovito isplaćivati ugovorenu nagradu,
– voditi dokumentaciju pohađanja stručne prakse,
– omogućiti zaduženom nastavniku ustanove za strukovno obrazovanje da neposrednim uvidom i uvidom u propisanu dokumentaciju prati izvršenje i kvalitetu izvršenja stručne prakse
– ispunjavati druge ugovorom o provedbi praktične nastave dogovorene obveze.

Članak 8.
Poslodavac se obavezuje da će za ugovoreni dio stručne prakse, ispit provjere znanja i vještina i druge ispite, ako se održavaju u njegovim prostorima ili na radištu, osigurati za to potrebne materijale, strojeve, uređaje i alate te odgovarajuće mjere higijensko-tehničke zaštite.

Izrađeni predmeti ili vrijednosti pruženih usluga pripadaju poslodavcu kod kojih se izvodi Stručna praksa ili kod kojih se polažu ispiti iz stavka 1. ovog članka.

Članak 9.
Obveze polaznika na stručnoj praksi kod poslodavca su:
– redovito pohađanje stručne prakse te drugih obaveznih obrazovnih oblika,
– redovito ispunjavanje svojih nastavnih obveza proizilazih iz kurikula i ugovora, a u funkciji provedbe stručne prakse kod poslodavca,
– postupanje sukladno uputama poslodavca i ustanove za strukovno obrazovanje o provedbi Stručne prakse
– postupanje u skladu s propisima o sigurnosti na radu,
– čuvanje imovine i poslovne tajne poslodavca.

Članak 10.
Poslodavac, Gospodarska škola Varaždin i roditelj ili staratelj obavezuju se da će za vrijeme odrađivanja stručne prakse osigurati polaznika u slučaju nezgode, a uvjete i način osiguranja ugovara ustanova.

Članak 11.
Ugovor o provedbi stručne prakse može se raskinuti sukladno članku 32. Zakona o strukovnom obrazovanju.

Članak 12.
Poslodavac i polaznik, odnosno roditelj ili staratelj, obavezuje se da će se u slučajevima raskida ugovora pridržavati odredbi članka 32. Zakona o strukovnom obrazovanju.

Članak 13.
Ako se ugovor ne raskine sporazumno, odluku na zahtjev zainteresirane strane donosi osniivač ustanove.
Ako se spor ne može riješiti u skladu sa stavkom 1. ovog članka, riješiti će ga nadležni sud.

Članak 14.
Ovaj ugovor primjenjuje se od početka školske godine 2015./16. do završetka školske godine.

Članak 15.
Ovaj ugovor je sklopljen u četiri istovjetna primjerka od kojih po jedan pripada svakoj ugovornoj strani, jedan polazniku, a jedan ustanovi.

Broj ugovora: KOM- 1-4

Poslodavac: HRASTEK d.o.o. (potpis)
Ravnatelj: Kalogjera Novak (potpis)
Božena Kralj (polaznik)
Božena Kralj (roditelj ili staratelj)