Poduzetnik početnik u Republici Hrvatskoj

Beranek Peša, Marija

Master's thesis / Diplomski rad

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University North / Sveučilište Sjever**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:122:998690

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

University North Digital Repository

SVEUČILIŠTE SJEVER
SVEUČILIŠNI CENTAR VARAŽDIN



DIPLOMSKI RAD br. 136/PE/2017

PODUZETNIK POČETNIK U REPUBLICI HRVATSKOJ

Marija Beranek Peša

Varaždin, veljača 2017.

SVEUČILIŠTE SJEVER
SVEUČILIŠNI CENTAR VARAŽDIN
Studij: Poslovna ekonomija



DIPLOMSKI RAD br. 136/PE/2017

PODUZETNIK POČETNIK U REPUBLICI HRVATSKOJ

Student:
Marija Beranek Peša,
mat.br. 0237/336D

Mentor:
izv. prof. dr. sc. Anica Hunjet

Varaždin, veljača 2017.

Sveučilište Sjever
Sveučilišni centar Varaždin
104. brigade 3, HR–42000 Varaždin

Prijava diplomskog rada

studenata IV. semestra diplomskog studija
Poslovna ekonomija

IME I PREZIME STUDENTA	Marija Beranek Peša
MATIČNI BROJ	0237/336D
NASLOV RADA	Poduzetnik početnik u Republici Hrvatskoj
NASLOV RADA NA ENGL. JEZIKU	Start-up entrepreneurs in the Republic of Croatia
KOLEGIJ	Ekonomika poduzetništva
MENTOR	izv. prof. dr. sc. Anica Hunjet
ČLANOVI POVJERENSTVA	1. izv. prof. dr. sc. Goran Kozina, predsjednik
	2 prof. dr. sc. Tanja Kesić, član
	3. izv. prof. dr. sc. Anica Hunjet
	4. doc. dr. sc. Tvrtko Jolić, zamjenski član

Zadatak diplomskog rada

BROJ 136/PE/2017

OPIS

Tema diplomskog rada je Poduzetnik početnik u Republici Hrvatskoj. Rad se sastoji od sedam tematskih cjelina uključujući uvod i zaključak.
Rad započinje teorijskim definiranjem pojmova i značaja poduzetništva i poduzetnika te poduzetnika početnika u Republici Hrvatskoj. Objašnjene su definicije poduzetništva, poduzetničkog procesa te koje su prednosti i nedostaci ulaska u poduzetništvo. Objašnjen je značaj poduzetnika te koji su razlozi za pokretanje poduzetničkog pothvata, što nam je sve potrebno za pokretanje poduzetničkog pothvata te najčešće pogreške poduzetnika početnika. Ostala teorijska saznanja odnose se na poduzetnika početnika u Republici Hrvatskoj. Objašnjeni su načini ulaska u poduzetničke aktivnosti, pravni oblici poduzetničke djelatnosti te koji su poticaji za poduzetnike početnike u Republici Hrvatskoj. Navedeno je na koji način doći do kapitala i koje su perspektive razvoja poduzetnika početnika.
Polazeći od razloga zbog kojih bi ispitanici pokrenuli vlastiti posao te prepreka na koje bi nailazili javila se ideja o provođenju istraživanja o pokretanju vlastitog posla u Republici Hrvatskoj. Provedenim istraživanjem se utvrdilo u kojoj su mjeri ispitanici upoznati sa samim pojmom poduzetnik početnik te koje su njihove namjere i stavovi o temama vezanim uz pokretanje vlastitog posla.
Rezultati istraživanja pokazuju da među ispitanicima postoji interes za pokretanjem vlastitog posla ili da su već pokrenuli vlastiti posao te da je razlog pokretanja vlastitog posla želja da samostalno rade i stvaraju nešto svoje. Veliki broj ispitanika smatra da obrazovne institucije u Republici Hrvatskoj dovoljno ne podupiru razvoj poduzetništva te da poduzetnici još uvijek nemaju dovoljnu potporu države.

U VARAŽDINU, DANA 20.02.2017.

POTPIS MENTORA

REPUBLIKA HRVATSKA
SVEUČILIŠTE SJEVER
KOPRIVNICA

DIR 01 PE

SAŽETAK

Tema diplomskog rada je Poduzetnik početnik u Republici Hrvatskoj. Rad se sastoji od sedam tematskih cjelina uključujući uvod i zaključak. Rad započinje teorijskim definiranjem pojmova i značaja poduzetništva i poduzetnika te poduzetnika početnika u Republici Hrvatskoj. Objašnjene su definicije poduzetništva, poduzetničkog procesa te koje su prednosti i nedostaci ulaska u poduzetništvo. Objašnjen je značaj poduzetnika te koji su razlozi za pokretanje poduzetničkog pothvata, što nam je sve potrebno za pokretanje poduzetničkog pothvata te najčešće pogreške poduzetnika početnika. Ostala teorijska saznanja odnose se na poduzetnika početnika u Republici Hrvatskoj. Objašnjeni su načini ulaska u poduzetničke aktivnosti, pravni oblici poduzetničke djelatnosti te koji su poticaji za poduzetnike početnike u Republici Hrvatskoj. Navedeno je na koji način doći do kapitala i koje su perspektive razvoja poduzetnika početnika.

Polazeći od razloga zbog kojih bi ispitanici pokrenuli vlastiti posao te prepreka na koje bi nailazili javila se ideja o provođenju istraživanja o pokretanju vlastitog posla u Republici Hrvatskoj. Provedenim istraživanjem se utvrdilo u kojoj su mjeri ispitanici upoznati sa samim pojmom poduzetnik početnik te koje su njihove namjere i stavovi o temama vezanim uz pokretanje vlastitog posla.

Predmet istraživanja je ispitivanje spremnosti pokretanja vlastitog posla. Podaci su prikupljeni pomoću anketnih upitnika putem društvenih mreža (WhatsApp, Viber, Facebook), e-maila i SMS poruka. U istraživanju je sudjelovalo 130 ispitanika različitih dobnih skupina, spola, stupnja obrazovanja i statusa zaposlenja.

Rezultati istraživanja pokazuju da među ispitanicima postoji interes za pokretanjem vlastitog posla ili da su već pokrenuli vlastiti posao te da je razlog pokretanja vlastitog posla želja da samostalno rade i stvaraju nešto svoje. Veliki broj ispitanika smatra da obrazovne institucije u Republici Hrvatskoj dovoljno ne podupiru razvoj poduzetništva te da poduzetnici još uvijek nemaju dovoljnu potporu države.

Tijekom pisanja rada korišteni su različiti izvori podataka, od priručnika, stručnih knjiga, stručnih i znanstvenih časopisa te podaci prikupljeni vlastitim istraživanjem.

Ključne riječi: poduzetništvo, poduzetnik, poduzetnik početnik

ABBSTRACT

The theme of this paper are start-up entrepreneurs in the Republic of Croatia. The work consists of seven thematic sections including an introduction and conclusion. The paper starts with the theoretical definitions of concepts and the importance of entrepreneurship, entrepreneurs and business start-ups in Croatia. It explains the definitions of entrepreneurship, the entrepreneurial process, and the advantages and disadvantages of entering into entrepreneurship. It explains the importance of entrepreneurs and the reasons for engaging into entrepreneurial ventures and the most common mistakes along the way. Other theoretical knowledge relates to business start-ups in Croatia. The methods of entering into entrepreneurial activity, legal forms of business activity and the incentives for entrepreneurs in Croatia are listed as well as how to get to the capital and the perspective of the development of new ventures.

The idea of researching entrepreneurship in Croatia emerged from the questions of why people in Croatia start their business and the obstacles they encounter. The conducted research determined the extent to which respondents were aware of the concept of start-up entrepreneurship and what their intentions and attitudes are on the issues related to becoming entrepreneurs.

The aim of the research is to test the readiness for starting your own business. Data was collected using questionnaires on social networking sites (WhatsApp, Viber, Facebook), e-mail and text messages. The study included 130 people of different age groups, gender, education level and employment status.

The research results show that among the respondents there is an interest for starting their own business. Some have already started their own business and they claim the reason was a desire to work independently and create something of their own. A large number of respondents believe that educational institutions in the Republic of Croatia do not sufficiently support the development of entrepreneurship and that entrepreneurs still do not have sufficient support from the state.

During the creation of this paper different data sources, manuals, technical books, technical and scientific journals and data collected from my own research were used.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneur, start-up entrepreneurs

SADRŽAJ

Stranica:

1. UVOD 1
2. POJMOVNO ODREĐENJE I ZNAČAJ PODUZETNIŠTVA 2
2.2. Poduzetnički proces 3
2.3. Prednosti i nedostaci ulaska u poduzetništvo 3
3. POJMOVNO ODREĐENJE I ZNAČAJ PODUZETNIKA 5
3.1. Razlozi za pokretanje poduzetničkog pothvata 6
3.2. Što nam je sve potrebno za pokretanje poduzetničkog pothvata 7
3.2.1. Tržišno usmjerenje 8
3.2.2. Poduzetnički duh i inovativnost 9
3.2.3. Znati postavljati ciljeve 9
3.2.4. Poslovni plan 10
3.2.5. Odabir primjerenog menadžmenta 10
3.2.6. Definiranje vlastite uloge u poduzeću 12
3.3. Najčešće pogreške poduzetnika početnika 13
4. PODUZETNIK POČETNIK U REPUBLICI HRVATSKOJ 15
4.1. Pokretanje potpuno novog poduzetničkog pothvata 15
4.2. Prednosti i nedostaci pokretanja novog poslovnog pothvata 17
4.3. Pravni oblici poduzetničke djelatnosti 18
4.2.2. Usporedba trgovačkog društva i obrta 22
5. POTICAJI ZA PODUZETNIKE POČETNIKE U REPUBLICI HRVATSKOJ 23
5.2. Gdje i kako doći do kapitala 24
5.3. Perspektive razvoja poduzetnika početnika 27
6. METODOLOGIJA I REZULTATI ISTRAŽIVANJA O POKRETANJU VLASTITOG POSLA 32
6.1. Cilj istraživanja 32
6.2 . Metodologija istraživanja 33
6.3. Karakteristike uzorka 33
6.4. Rezultati istraživanja 36
7. ZAKLJUČAK 49

LITERATURA 51
POPIS TABLICA 54
POPIS GRAFIKONA 55
PRILOG 57

1. UVOD

Donošenje odluke o pokretanju vlastitog posla nije nimalo lak zadatak. Poduzetnika na putu do uspjeha čekaju mnogi izazovi, ali i mnoge prepreke. Pokretanje vlastitog posla donosi mnoge odgovornosti, a uspjeh je nemoguće postići preko noći. Poduzetništvo koje je ujedno i poveznica svih naših osobina, vještina, znanja i iskustva do sada se pokazalo kao dobra odluka o prihvaćanju određenih životnih promjena i prilagođavanju novonastalim situacijama.

Poduzetnik prilikom započinjanja novog poduzetničkog pothvata preuzima odgovornost jer svaki novi posao ili ideja koja se treba ostvariti vremenom kroz provedbu postaje veliki posao i daje priliku za daljnji razvoj poduzetnika. Stoga možemo reći da je poduzetnik uspio u onom trenutku kada je svoju ideju uspio provesti u djelo.

Ukoliko poduzetnici početnici uspiju u svojim poduzetničkim pothvatima mogu poboljšati svoj životni standard te stvoriti bolje uvjete za društvo, a također mogu biti i razvojna i pokretačka snaga svakog gospodarstva te samim time i temelj uspješnosti pojedine države.

Motiviranost za pokretanje poduzetničke aktivnosti ovisi o mnogo faktora, između ostalog i o vremenu koje je potrebno za otvaranje novog poduzeća, troškovima, državnim potporama, načinu financiranja i dr.

2. POJMOVNO ODREĐENJE I ZNAČAJ PODUZETNIŠTVA

Pojam poduzetništvo dolazi od riječi poduzeti, što znači ne čekati da se nešto dogodi samo od sebe, nego sam krenuti u akciju.[1] Poduzetništvo je proces kojim se stvaraju nove vrijednosti različitim aktivnostima u kojima poduzetnik prepoznaje novu poslovnu priliku te prikuplja sredstva za njenu realizaciju, osniva poduzeće i upravlja njime, realizira proizvod, osvaja tržište, prodaje proizvod, raspodjeljuje uvećanu (novostvorenu) vrijednost te ima sposobnost prepoznavanja novih poslovnih prilika.

Poduzetništvo, u stvari, uvijek predstavlja viši stupanj sposobnosti da se uoči i participira izvanredna prilika za mogući poslovni uspjeh, te poduzetničku odlučnost da se uđe u akciju i kada je poduzetnički rizik izuzetno visok.[2]

Poduzetništvo današnjice obnavlja, transformira i potiče razvoj ekonomija u cijelom svijetu. Ono generira pojavljivanje novih poslovnih pothvata, otvaranje brojnih novih trgovačkih društava, najčešće malih te novo zapošljavanje i obnavljanje nacionalnih ekonomija, pružajući im vitalnost, inovativne proizvode i usluge i povećavajući im mogućnost za opći društveni, kulturni i socijalni napredak.[3]

Za Hrvatsku je karakteristično da je zemlja gospodarske i društvene tranzicije, s nedovoljno poticajnim okruženjem, nedostatnim znanjem, iskustvom i bez kontinuirane tradicije u poduzetništvu. Bez obzira na navedeno, iz godine u godinu raste broj poduzetnika.[4]

Proces pridruživanja Hrvatske Europskoj Uniji ubrzao je neke procese, ali svaki takav proces treba određeno vrijeme kako bi se ostvario. U Hrvatskoj postoje pozitivni poticajni projekti, poput: Programa poticanja malog i srednjeg poduzetništva, projekt Hitro, Hitrorez, osnutak Nacionalnog vijeća za konkurentnost i dr.

„Poduzetništvo je proces u kojem se stvara nešto vrijedno skoro ni iz čega“ (prof. Jeffry A. Timmons, SAD)

---

[1] Hunjet, A., Kozina, G.: Osnove poduzetništva, Varaždin 2014., Sveučlište Sjever, str. 5
[2] Škarić, M:, Osnove poduzetništva, Zagreb, 2002, Mikrorad, str. 26
[3] Operativni plan poticanja malog i srednjeg poduzetništva, Vlada Republike Hrvatske, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, Zagreb, 2011.
[4] Hunjet, A., Kozina, G., Milković, M.: Stjecanje znanja i vještina za budućnost u poduzetništvu, dostupno na http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=192415, pristupljeno 30.01.2017.

2.2. Poduzetnički proces

Poduzetnički je proces put od ideje do pokretanja i razvoja poduzetničkog pothvata. Kao i svaki drugi proces i poduzetnički se proces sastoji od nekoliko faza. Faze poduzetničkog procesa su: [5]

1. faza – Odluka da postanemo poduzetnik

2. faza – Razvijanje uspješnih poslovnih ideja

3. faza - Od ideje do poslovnog pothvata

4. faza - Upravljanje i rast poslovnim pothvatom.

Svaka od navedenih faza ima svoje posebnosti i važno je upoznati se s njima kako bi cjelokupni proces bio uspješan.[6]

U poduzetničkom procesu sudjeluje više čimbenika koji su ujedno i ključni za sam proces, a to su: poduzetnik, poslovna prilika i potrebna sredstva. Poduzetnik u samom poduzetničkom procesu preuzima rizik u novcu, vremenu i ugledu, trebao bi imati viziju, morao bi znati odrediti poslovne ciljeve, utvrditi poslovnu strategiju i znati na koji način sastaviti poslovni plan. Najvažniji čimbenik poduzetničkog procesa je sam poduzetnik jer se bez njega isti ne bi mogao pokrenuti.

2.3. Prednosti i nedostaci ulaska u poduzetništvo

PREDNOSTI (koristi):

1. samostalno poduzetništvo stvara određeno zadovoljstvo s obzirom na spoznaju da ste u svom poslu gospodar samom sebi, te da sukladno prilikama imate mogućnost samostalnog donošenja odluka
2. ostvarenu dobit možete slobodno raspodijeliti ili za daljnje proširenje svoga posla ili za povećanje štednje za mirovinu (dobit je mjerljiva)
3. slobodno možete raspolagati imovinom te prodati dijelove svoje imovine ili cijeli posao
4. ostvarenom dobiti možete se koristiti također i za povećanje osobne potrošnje

[5] Barringer, Ireland: Poduzetništvo – uspješno pokretanje poslovnih pothvata, 3rd ed., Tuzla, 2010.
[6] Ibidem

5. zadovoljstvo u spoznaji da imate mogućnost kreiranja posla i za druge, a ne samo za sebe
6. ugled u okruženju s aktivnim odnosom prema lokalnoj zajednici može vam donijeti i mjerljive i nemjerljive koristi (mjerljive: dobit, nemjerljive: podizanje ugleda u okruženju, opće zadovoljstvo i sloboda raspoređivanja slobodnog vremena)
7. samostalno poduzetništvo može se voditi kao obiteljski posao, pa se time stvara mjera optimuma privatnog i profesionalnog[7]

NEDOSTATCI :

1. ponekad otežano prihvaćanje činjenice da u svim aktivnostima ne postoji potpuna sloboda akcije (sloboda nije apsolutna već relativna; autonomija svakog poduzetnika ograničena je autonomijom drugog poduzetnika).
2. kupac vaših proizvoda i usluga, kojem se potrebno prilagođavati i prema kojem je potrebno usmjeravati svoje aktivnosti, vrlo je često vaš ″poslovni gospodar″ (kupci, konkuretni, dobavljači)
3. država vam određuje pravila i način poslovnog ponašanja te zahtijeva od vas da plaćate porez, pa se možete osjećati sputanim (zakonska, devizna, carinska i porezna ograničenja)
4. također vam i dobavljači mogu uvjetovati ponašanje, a u najvećoj mjeri ″dobavljači novca″- bankari
5. vaše poduzetničke ambicije mogu biti ograničene, a time i vaša sloboda, zbog nedovoljnih sredstava kako materijalnih tako i novčanih
6. poduzetništvo će od vas, osobito u početku, zahtijevati dug i naporan radni dan i sedmodnevni radni tjedan
7. profesionalni i privatni život će vam često biti neodvojivi jedan od drugog, pa ćete trebati puno razumijevanje obitelji i privatne okoline.[8]

[7] Škrtić, M., Vouk,R.: Osnove poduzetništva i menadžmenta, Zagreb, 2006, Sinergija, str. 5
[8] Ibidem

3. POJMOVNO ODREĐENJE I ZNAČAJ PODUZETNIKA

Poduzetnik je osoba koja posjeduje vlastito poduzeće, njime upravlja i od toga živi. Poduzetnik podrazumijeva duh, marljivost i ideju, no još uvijek nema jedinstvene definicije poduzetnika.[9]

Po jednima je to osoba koja stvara biznis ili proizvod, upravlja resursima i preuzima rizik da bi ostvario profit, odnosno osoba koja organizira, vodi te preuzima rizik poslovanja u cilju stjecanja dobiti.[10]

Po drugima se poduzetnik može promatrati i kao kreator, pa se u tom slučaju može i definirati kao osoba koja je sposobna procjeniti glavni rizik stvaranja povećanog bogatsva pomoću glavnice, vremena i/ili karijere uz obvezu namicanja vrijednosti proizvoda ili usluge. Razlikujemo tri ključna elementa koja definiraju poduzetnika, a to su: stvaranje povećanog bogatstva, namicanje vrijednosti i preuzimanje rizika.[11]

Teško je iskazati sve osobine koje bi okarakterizirale poduzetnika, ali neka su istraživanja pokazala da će kao poduzetnici vjerojatno uspjeti oni koji posjeduju sljedeće osobine:

- inovativnost
- razumno preuzimanje rizika
- samouvjerenost
- uporan rad
- postavljanje ciljeva
- odgovornost.[12]

Ovisno o autoru izvode se različite tipologije poduzetnika, velika većina autora polazi od osobina poduzetnika. Prema kriterijima talenta i temperamenta, razlikuju se sljedeće tipologije poduzetnika:

[9] Buble, M., Kružić, D.: Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, Zagreb, RSIF plus, str. 37
[10] Ibidem, str. 210.
[11] Ibidem, str. 46.
[12] Siropolis, N. C.: Menadžment malog poduzeća, MATE d.o.o. Zagreb, 1995., str 43-47

- Univerzalac je onaj poduzetnik koji je svestran i koji pokazuje interese u svim područjima biznisa, ali ni u jednom ga ne smatramo vodećim.
- Pionir je onaj poduzetnik kojem je najvažnija karakteristika spremnost na promjene – uz manju sklonost organizaciji i kontroli.
- Organizator je onaj poduzetnik koji pokazuje smisao za temeljna načela moderne organizacije.
- Rutiner je onaj poduzetnik koji, suprotno od pionira, pokazuje neznatnu spremnost na promjene[13]

3.1. Razlozi za pokretanje poduzetničkog pothvata

Postoje brojni razlozi zašto netko želi pokrenuti vlastiti posao: od toga da ljudi žele raditi samostalno, kada oni to žele, raditi što žele i vole, na način kako oni to žele do želje za iskorištavanjem vlastitog talenta, stjecanja osjećaja osobne vrijednosti, samopouzdanja, dokazivanja sebi i ljudima oko sebe, osiguravanja odgovarajućeg životnog standarda, načina života i sl. Svi ovi razlozi mogu se grupirati u tri skupine:

1. Biti vlastiti šef

Ovaj razlog javlja se kod većine ljudi koji pokreću vlastiti posao – ili su frustrirani i nezadovoljni radom za nekoga, ili su oduvijek željeli raditi za sebe. Ovo istovremeno ne znači da poduzetnici ne vole ili ne mogu surađivati s drugim ljudima, oni jednostavno vole stvari raditi na svoj način i za to odgovarati prvenstveno sebi. [14]

2. Ostvariti svoje ideje

Neki ljudi osjećaju da svoje ideje mogu ostvariti samo pokretanjem vlastitog pothvata. Rad za nekoga drugog često im ne pruža tu mogućnost. Realizacija nekih ideja zahtijeva poštivanje određenih procedura koje su često vremenski dugotrajne i nailaze na brojne birokratske prepreke.

[13] http://www.mojfaks.com/skripte/efri/vanjskotrgovinsko-poslovanje-356, pristupljeno 07.02.2017.
[14] Delić, A., Oberman Peterka, S., Perić, J.: Želim postati poduzetnik, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, str. 16

Često se u takvoj realizaciji ideja zahtijeva dosta kompromisa i modifikacija prvobitne ideje radi zadovoljavanja interesa svih, kao i mogućnosti okruženja u kojem se djeluje. Osnivanje vlastitog pothvata daje određeni osjećaj slobode u realizaciji vlastite ideje.[15]

3. Ostvariti financijsku dobit

Kako bi bio održiv, svaki poslovni pothvat morao bi biti i profitabilan. On mora, nakon određenog perioda, osnivaču tvrtke tj. poduzetniku i njegovom timu pružiti izvor prihoda i zadovoljavajući životni standard. Iako bez financijske dobiti poslovni pothvat ne bi mogao opstati, poduzetnici nikada ne stavljaju na prvo mjesto financijsku dobit kao razlog pokretanja poslovnog pothvata. Velika većina poduzetnika u svojim poduzećima ne zarađuje više nego što bi zaradila radeći za nekoga drugoga u nekom drugačijem okruženju. Ljubav i strast prema onome što rade i što stvaraju ono je što ih pokreće i motivira u poslu. Novac je važan, ali ne i najvažniji motiv u pokretanju i vođenju poslovnog pothvata.[16]

3.2. Što nam je sve potrebno za pokretanje poduzetničkog pothvata

Mnogi će pomisliti da je odgovor na ovo pitanje novac, drugima će na pamet pasti ideja. No, niti jedni niti drugi nisu u pravu. Za pokretanje poslovnog pothvata potrebno nam je više od ideje i mnogo više od novca. Za pokretanje poslovnog pothvata potrebne su nam poslovna prilika, resursi i tim, ali uravnoteženi u odnosu na okruženje i poduzetnika kao nositelja poduzetničkog procesa.[17]

Od samoga početka poslovanja potrebno je osigurati poduzetničko upravljanje, koje sadrži nekoliko osnovnih uvjeta: [18]

[15] Delić, A., Oberman Peterka, S., Perić, J.: Želim postati poduzetnik, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, str. 16
[16] Ibidem
[17] Timmons J., New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21st century, McGraw Hill, 2007
[18] Deželjin, J., Deželjin, J., Dujanić, M., Tadin, H., Vujić, V.: Poduzetnički menadžment, M.E.P Consult, Zagreb, 2002., str. 242-245

1. tržišnu usmjerenost

2. poduzetnički duh i inovativnost

3. znati postaviti ciljeve

4. poslovni plan uključivo i financijsko predviđanje

5. odabir primjerenog menadžmenta

6. definiranje vlastite uloge u novoutemeljenom poduzeću.

3.2.1. Tržišno usmjerenje

Ako se novo poduzeće organizira tako da je u stanju okoristiti se neočekivanim i skrivenim tržištima, te ako nije u cijelosti tržišno usmjereno, neće uspjeti stvoriti ni iskoristiti povoljnu prigodu u odnosu prema konkurenciji. Pritom valja imati na umu da sve novo pretpostavlja i nova tržišta i da stvoreno tržište treba znati zadržati, prateći budno sve što se na njemu događa i što radi konkurencija.

Na tržištu se ispituje ono što već postoji, a iz toga saznajemo koje su mogućnosti za promjene, vodeći računa i o tome da ono što već postoji, uključivši i ono što je tek došlo na tržište, stvara nove potrebe i želju da one budu zadovoljene.

Nova poduzeća moraju krenuti od pretpostavke da će njihovi proizvodi ili/i usluge uspjeti pronaći kupce na tržištu, ali to ne znači da će ih kupac koristiti uvijek za onu svrhu koju je proizvođač i pretpostavio.

Novo poduzeće moralo bi sustavno tragati za neočekivanim pojavama, koje se ne bi trebale shvaćati kao „iznimke“ nego ih treba pažljivo razmatrati kao nagovještaj za buduće povoljne prigode. Novi poduzetnici svakako bi morali u svoje poslovno ponašanje unositi postupke koji će ih podsjećati na to da proizvod ili uslugu određuje sam kupac, a ne proizvođač tj. da je uvijek potrebno pratiti koje su želje i potrebe kupaca.

3.2.2. Poduzetnički duh i inovativnost

Samo pokretanje novog poduzeća je očiti poduzetnički čin. No, da bi poduzeće uspjelo opstati i razvijati se u budućnosti, poduzetnički duh mora biti uvijek prisutan.

Veliki broj poduzeća postoje dugi niz godina, ali su uvijek na istoj razini te ne bilježe ni rast ni napredak. Druga pak poduzeća od malog poduzeća narastu u srednje, pa i u veliko i najveće poduzeće. To znači da se nisu zadovoljavali prvim uspjesima koje su postigli, nego su neprestano ulagali u nove pothvate, uspijevali su se nositi s promjenama koje se događaju u okruženju, promjene sama izazvati i imati koristi od njih. Bili su spremni na inovativnosti kao način života poduzeća.

Inovativnost je općenito jedna od najistaknutijih značajka uspješnog poduzetnika. Inovativne poduzetnike privlače nove stvari i spremni su se nositi s novim i nepoznatim stvarima. Isto tako poznate stvari rade na novi i neočekivani način, upleću stare zamisli u nove obrasce, nude više rješenja određenog problema, a ne samo izgovore za njih, uporni su u radu, vođeni snažnom željom da nadmaše druge. Vjeruje u sebe, spremni su preuzeti razuman rizik i odgovornost.[19]

3.2.3. Znati postavljati ciljeve

Svaki poduzetnik, a svakako onaj koji je utemeljitelj novog malog poduzeća, mora znati poduzetnički postavljati ciljeve i pronalaziti načine kako da ih ostvari, jer ciljevi određuju svrhu djelovanja poduzeća.

Ciljevi su poduzetniku svojevrsni smjer za buduća poslovanja, ali oni nisu statični nego dinamični. Oni su proces – stalno postavljanje i postizanje ciljeva – dakle, proces samoobnavljanja ciljeva, ovisno o potrebama okruženja.

Dobro postavljeni ciljevi mogu biti poticaj u planiranju i izvođenju svakog koraka u aktivnosti njihove realizacije. Ostvareni rezultat je samo točka na putu ka dosezanju cilja.[20]

[19] Deželjin, J., Deželjin, J., Dujanić, M., Tadin, H., Vujić, V.: Poduzetnički menadžment, M.E.P Consult, Zagreb, 2002., str. 242-245
[20] Ibidem

3.2.4. Poslovni plan

Poslovni plan je pisani dokument kojim se opisuju svi važni unutarnji i vanjski elementi i strategije za pokretanje novog poduzetničkog pothvata.

Sadrži sve detaljne podatke o načinu na koji se ostvaruje neki zamišljeni model poslovnog pothvata.

Jedan od osnovnih dokumenata na temelju kojih poslovne banke i suulagači donose odluku o sudjelovanju kod financiranja poduzetničkog pothvata. To je pisani dokument koji simulira način ostvarenja svega gore spomenutog i odgovora na pitanja:[21]

- Gdje sam sada?
- Kamo idem?
- Kako ću tamo stići?
- Mogu li to uspješno izvesti?
- Kako ću to izvesti?
- Što ću time dobiti?
- Kolika mi svota za to treba i kako ću ju nabaviti?
- Koliko imam prostora za pogreške?
- Na što trebam obratiti pozornost kako bi postigao uspjeh?
- Tko će kupovati moj proizvod ili uslugu?[22]

3.2.5. Odabir primjerenog menadžmenta

Novo poduzeće započinje svoj poslovni život kao malo poduzeće, kao vlasništvo pojedinca ili nekoliko suradnika, partnera ili prijatelja koji ujedno preuzmu i menadžerske funkcije. Sve to uspješno funkcionira ukoliko je odabrana prava djelatnost, odgovarajući proizvod ili usluga, osigurano odgovarajuće tržište te lokacija i izvori financiranja.

[21] Hunjet, A., Kozina, G.: Osnove poduzetništva, Varaždin 2014., Sveučlište Sjever, str. 170
[22] Ibidem

Vrlo često se dešava da nakon nekoliko godina, poduzeće zapadne u ozbiljnije teškoće i to u trenutku kada se najmanje očekivalo. Što bi mogao biti uzrok takvoj pojavi?

Istaživanja koja su provedena u razvijenim zemljama Zapada pokazuju da je najčešći uzrok tome nepostojanje odgovarajuće rukovoditeljske ekipe.

Poduzeće, naime, preraste fazu kada je njime mogla uspješno upravljati jedna (ili nekoliko osoba) koja je ujedno i osnivač poduzeća. Određeni stupanj razvijenosti poduzeća zahtjeva novu rukovoditeljsku ekipu. Ako se to ne učini, poduzeće može zapasti u poteškoće, moral u poduzeću bit će poljuljan, radnici bezvoljni, osnivači (utemeljitelji) ogorčeni i razočarani, povjerenje izgubljeno.[23]

Takve posljedice koje su negativne za poduzeće moguće je izbjeći samo ukoliko se na vrijeme odabere tim koji će imati sposobnost pravovremenog preuzimanja rukovoditeljske uloge. Sastaviti takav tim nije nimalo lak zadatak i to se ne može obaviti u kratkom roku. Taj je pothvat za manja poduzeća i financijski dosta zahtjevan. Poduzeće je ponekad još toliko malo i nedovoljno financijski jako tako da nije u mogućnosti snositi troškove stvaranja takva tima, pa su mu za takav pothvat potrebne i do tri godine.

Ukoliko poduzeće zakasni sa pripremama rukovoditeljskog tima, preostaje mu odabir između dviju mogućnosti. Prva mogućnost bi bila da se osnivatelj poduzeća usredotoči samo na jedno ili dva područja koja isključivo odgovaraju njegovim rukovoditeljskim sposobnostima, interesima i znanju. U takvim slučajevima se redovito dešava da su neka područja zanemarena makoliko ona bila važna za poduzeće.

Druga, lošija mogućnost jest da osnivatelj poduzeća zna da su kadrovi i funkcije, ključne djelatnosti i da se treba pobrinuti za njih, a u tom slučaju to on mora preuzeti iako je osposobljeniji, primjerice, za proizvodnju.[24]

[23] Deželjin, J., Deželjin, J., Dujanić, M., Tadin, H., Vujić, V.: Poduzetnički menadžment, M.E.P Consult, Zagreb, 2002., str. 242-245
[24] Ibidem

3.2.6. Definiranje vlastite uloge u poduzeću

Dobro organiziran rukovoditeljski tim je jedan od najvažnijih koraka koji vodi prema poduzetničkom upravljanju u novom poduzeću o kojem bi osnivatelj poduzeća morao promisliti već pri samom osnivanju poduzeća.

Razvitkom i širenjem novoosnovanog malog poduzeća uloga i odnosi između poduzetnika koji je osnovao tvrtku i zaposlenika biti će podložni promjenama.

Međutim i oni poduzetnici koji to imaju na umu, malo ih je koji znaju na koji način pristupiti vlastitoj ulozi. Prvo bi se trebali zapitati što je sve potrebno napraviti, s obzirom da su na rukovodećoj poziciji, kako u ovom trenutku tako i u budućnosti. Osnivatelj bi se morao također upitati što on sam zna raditi, a tek se zatim upitati što bi zaista i želio raditi u poduzeću, što sve smatra vrijednim truda, na što je sve spreman utrošiti vrijeme i njegov nastavak života. Je li njegov doprinos poduzeću zaista bitan, nužan ili nije. Nakon što poduzeće pokaže prve znakove uspjeha, poduzetnik ujedno i osnivatelj, treba dobro razmisliti i upitati se: Gdje je tada mjesto njegova poduzeća u okruženju, a posebno u odnosu prema tržištu? To je poželjno napraviti i prije osnivanja poduzeća. Morao bi pronaći odgovarajuće osobe za određene funkcije koji će mu biti partneri, da vode različite poslove kao npr. nabavu, administraciju, financije, distribuciju, marketing, prodaju, logistiku i drugo.

Osim toga, u pokretanju novog poduzeća vrlo često se ukazuje potreba za pomoći u smislu stručnih savjeta stručnih ljudi s kojma se može raspravljati o temeljnim odlukama i čije se savjete može s punim povjerenjem prihvatiti. Takvi su ljudi često vanjski suradnici koji se nalaze izvan poduzeća, u specijaliziranim savjetovateljskim tvrtkama, ali se katkad mogu naći i u poduzeću.[25]

[25] Deželjin, J., Deželjin, J., Dujanić, M., Tadin, H., Vujić, V.: Poduzetnički menadžment, M.E.P Consult, Zagreb, 2002., str. 242-245

3.3. Najčešće pogreške poduzetnika početnika

Još od davnina stare narodne izreke nam govore da je ljudski griješiti i da onaj tko radi taj i griješi. U svemu što radimo i stvaramo ulažemo trud kako bi izbjegli, što je moguće više, pogrešaka kako bi na taj način došli do željenog ishoda. Možemo reći da je jedan od načina da u tome i uspijemo da učimo od drugih.

U pokretanju poslovnog pothvata pogreške se često dešavaju i brojne su te ih je jednostavno nemoguće sve izbjeći. Razlog tomu je što je svaki poslovni pothvat nekakva nova situacija i ne možemo ju u potpunosti poistovjetiti s niti jednim drugim pothvatom s kojim smo se možda već susreli. Ipak, možemo pokušati izbjeći neke od „početničkih“ pogrešaka. Najčešće početničke pogreške su:

1. Nepostojanje jasne vizije i cilja

Najčešća pogrešaka poduzetnika početnika je nepostojanje jasnog cilja u razvoju poduzetničkog pothvata. Mnogi poduzetnici početnici donose odluku o pokretanju poslovnog pothvata bez razmišljanja o posljedicama iste. Uspjeh bilo kojeg pothvata ovisi prvenstveno o ciljevima koji su postavljeni. Ako ne znate gdje idete, ne možete ni znati idete li u pravom smjeru. [26]

2. Vjerovanje u vlastiti instinkt - slijepa povezanost s idejom

Vaša ideja može vam se učiniti vrlo zanimljivom i profitabilnom, ali u to ne možete biti sigurni dok ju ne testirate. Prije nego što uložite vrijeme i novac u svoju ideju, potrebno je ideju testirati i provjeriti radi li se zaista o dobroj poslovnoj ideji. U tom procesu potrebno je razgovarati sa stručnjacima, poduzetnicima, potencijalnim kupcima, partnerima i svima koji bi nam mogli dati korisnu povratnu informaciju o našoj ideji.[27]

[26] Delić, A., Oberman Peterka, S., Perić, J.: Želim postati poduzetnik, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, str. 17
[27] Ibidem

3. Sve mogu napraviti sam/a – odabir pogrešnog tima

Voditi poslovni pothvat velik je izazov čak i u onim situacijama kada imamo sve što nam je potrebno. Teško da jedna osoba može imati odgovore na sva pitanja i znati sve što je potrebno za razvoj poslovnog pothvata. Ukoliko se trudimo napraviti sve samostalno gubimo previše vremena.

Nikada se ne treba ustručavati pitati za savjet i pomoć ljude koji imaju više znanja i iskustva od nas. Uspješnim nas ne čine izvrsne ideje, nego ljudi koji su u stanju izvrsne ideje realizirati i pretvoriti ih u uspješne poslovne pothvate. Zbog toga je odabir tima jedna od najvažnijih odluka svakog poduzetnika.

U tim trebamo birati ljude koji su dobri u onome u čemu smo mi slabi, koji imaju vještine koje mi nemamo, a koje su nam neophodne kako bi naš poslovni pothvat uspio. Nemojte zaposliti prijatelja samo zato što volite provoditi vrijeme s njim.[28]

Potrebno je voditi računa da svi članovi tima dijele jednake vrijednosti i da je vrlo bitno da izgrade povjerenje jedni prema drugima. Proces pokretanja poslovnog pothvata pun je situacija koje ne možemo predvidjeti, koje su ponekad i teške. U takvim situacijama ne smije biti sumnje prema ljudima s kojima dijelimo te situacije.

4. Nestrpljivost

Veliki broj poduzetnika očekuje da će njihov poslovni pothvat uspjeti odmah nakon njegovog osnivanja. Vrlo je važno biti svjestan da je nemoguće da pothvat uspije preko noći. Potrebno je određeno vrijeme, ovisno o vrsti djelatnosti, može se raditi i o mjesecima, pa čak i godinama kako bi se razvio određeni poslovni pothvat. Važno je nastojati dati sve od sebe kako bi posao bio dobro napravljen i „naoružati“ se strpljenjem u čekanju trenutka kada će se pokazati i rezultati tog rada.[29]

5. Nerealno sagledavanje troškova

Kako bi mogli dobro upravljati pothvatom potrebno je razumijeti troškove poslovnog pothvata. Troškovi definiraju cijenu proizvoda/usluge također o njima ovisi i planirani prihod koji morate ostvariti. Krive procjene vode k neuspjehu poslovnog pothvata.[30]

[28] Ibidem
[29] Delić, A., Oberman, Peterka., Perić, J.: Želim postati poduzetnik, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, str. 18
[30] Ibidem

4. PODUZETNIK POČETNIK U REPUBLICI HRVATSKOJ

Hrvatska još uvijek nema stopu otvaranja novih poduzeća poput ostalih europskih zemalja te je neophodno i dalje promicati pozitivan stav prema poduzetništvu i poticati osnivanje novih poduzeća.

Postoji potreba za poticajnim mjerama koje će utjecati na stvaranje pozitivnijeg stava prema osnivanju novih poduzeća te isticati pozitivne strane poduzetništva, također će trebati pružiti potporu u obliku promicanja poduzetništva, poput edukacija za poduzetnike, osobito poduzetnike na početku njihova poslovanja te pružanja treninga i savjetovanja od strane poduzetničkih potpornih institucija.

Stoga je nužno dodatno ojačavati obrazovne institucije koje pružaju potporu poduzetnicima kako bi mogle što kvalitetnije odgovoriti potrebama i zahtjevima koji se stavljaju pred njih.

Također je potrebno osigurati poduzetnicima pristup kvalitetnoj i za njih financijski povoljnijoj infrastrukturi, posebno na početku poslovanja, ali i u svim daljnjim fazama njihova rasta.

Poduzetnici u hrvatskom društvu imaju nizak društveni status, a stavovi prema samozaposlenosti mnogo su negativniji u Hrvatskoj nego u ostalim zemljama EU. U Hrvatskoj osnivanje poduzeća nije dovoljno prepoznato kao prilika nego kao način izlaska iz nezaposlenosti. Osnivanje poduzeća iz nužde je i jedan od razloga zatvaranja poduzeća u Hrvatskoj.[31]

4.1. Pokretanje potpuno novog poduzetničkog pothvata

Prilikom započinjanja novog poslovnog pothvata s jedne strane nalazi se pojedinac koji u novi poslovni pothvat kreće djelomičnim dnevnim angažmanom, a tada je rizik minimalan jer ga on preuzima u potpunosti na sebe. Isto možemo reći i za prihod, kao i za investicije koje su potrebne kako bi se pothvat i realizirao.

[31] Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020, Ministarstvo poduzetništva i obrta

Kada je riječ o individualnom poduzetniku tada imamo situaciju koju karakterizira visoka razina individualnog rizika. Neki poslovni pothvati i investiranja mogu se podijeliti između većeg broja sudionika i mogu međusobno biti različiti, između ostalog mogu se razlikovati po opsegu započetog posla. Prilikom osnivanja novog poduzeća ukoliko postoji potreba za velikim ulaganjem može se oformiti konzorcij različitih sudionika kako bi međusobno podijelili rizik. Postoji mnogo faktora koji utječu na postojanje širokog spektra novih poslovnih pothvata. Raspon mogućih opcija prikazan je u sljedećoj tablici.

Tablica 1. Prikaz spektra poslovnih pothvata

Investicije/rizik	Opseg pothvata	Primjeri
Pojedinačni rizik		
Najmanji osobni rizik s niskim inicijalnim ulaganjima	Poslovna aktivnost u dijelu radnog vremena	Hobi ili korištenje vještina s ciljem generiranja dodatnog prihoda ili testiranja ideja
Potreba povećanog inicijalnog ulaganja	Samozapošljavaje u postojećem području	Konzultant ili zanatlija koji koristi vlastiti stan ili kuću kao poslovni prostor
Visoki pojedinačni rizik	Samostalni akter koji kreira novi poslovni entitet	Maloprodajni objekti, restorani, samostalne zanatske ili proizvodne radnje
Podijeljen rizik		
Minimiziranje inicijalnih ulaganja	Partnerstvo ili samozapošljavanje	Računovodstvo ili slična profesionalna praksa, zanatsko partnerstvo
Povećanje inicijalnih ulaganja kroz partnerstvo	Nova poslovna organizacija u vlasništvu dvije ili više osoba	Proizvodnja, mali apartmani ili hoteli
Visoka razina podijeljenog rizika povezana sa značajnim ulaganjima neophodnim za pokretanje pothvata	Konzorcijski pristup u pokretanju pothvata	Poduzeće iz područja visokih tehnologija, financijsko i menadžmentsko partnerstvo

[32]Izvor Bobera, D.: Preduzetništvo, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, 2010., str. 141.

[32] Bobera, D.: Preduzetništvo, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, 2010., str. 141.

4.2. Prednosti i nedostaci pokretanja novog poslovnog pothvata

Pokretanje novog poslovnog pothvata ima svoje prednosti i nedostatke koji su prikazani u sljedećoj tablici.

Tablica 2. Prednosti i nedostaci pokretanja novih poslovnih pothvata

Prednost	Nedostaci
Kreiranje vlasništva Sloboda izbora vrste posla; način na koji će se posao obavljati i koje su njegove vrijednosti	*Nepotvrđena ideja* Iako ideja može biti kreativna to nije garancija da će ona i funkcionirati. Usprkos istraživanjima, istinsko dokazivanje se može provesti samo u praksi.
Kontrola vlasnika Odluke donosi pojedinac – vlasnik i suglasno tome mogu se smanjiti vanjski utjecaji.	*Visoka stopa neuspjeha* Stupanj neuspjeha novih poslovnih pothvata je vrlo visok i neka istraživanja pokazuju da manje od polovice njih preživi prve četiri godine postojanja. Ostale metode ulaska na tržište imaju bolje pokazatelje.
Čista pozicija S obzirom na to da je riječ o novom pothvatu, ne postoje naslijeđeni problemi koji ga mogu kočiti u kreiranju novog.	*Ne postoji tržišno učešće kao ni dobar poslovni ugled* U komparaciji s kupnjom postojećeg poslovanja ili franšizom pokretanja novih poslovnih pothvata nema, čak ni kada je partnerstvo u pitanju. Poduzetnici moraju uraditi sve sami.
Pomoć različitih agencija Pomoć nadležnih vladinih institucija i raznih agencija čija se misija manifestira u poticanju i ohrabrivanju novih poslovnih pothvata.	*Ulazne barijere* U zavisnosti od prirode posla, kao i mnogih drugih faktora (tehnološki, financijski, kadrovski, tržišni i sl.), postoje različite vrste barijera koje se moraju svladati kod ulaska na tržište. Pridošlice se dodatno suočavaju i s problemom uspostavljanja vlastitog i prepoznatljivog identiteta, kupčeve lojalnosti i sl.
Usklađenost vlasnika i poduzeća Osnivači novog poduzeća mogu dobro iskoristiti vlastite prednosti te mogu smanjiti svoje slabosti tako što će odabrati onaj posao koji je najbolje usklađen s njihovim vrlinama i iskustvom.	*Teškoće u predviđanju* Nepostojanje iskustva kod novog poslovnog pothvata rezultira vrlo teškim predviđanjem financijskih i drugih ishoda.
Potrebno je manje sredstava Novi poslovni pothvati u pogonu imaju manje troškove od kupnje slične franšize ili egzistirajućeg posla	*Teškoće u financiranju* Banke i drugi pozajmljivači novca uvijek preferiraju financiranje potvrđenih koncepata u odnosu na nove ideje.

[33]Izvor: Bobera, D.: Preduzetništvo, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, 2010., str. 142-143

[33] Bobera, D.: Preduzetništvo, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, 2010.,

Stvaranje novog poslovnog pothvata rezultirati će nastankom vlasništva nad pothvatom, njegova prednost se manifestira u slobodi izbora, a ona se smatra bitnim poduzetnikovim oruđem. Ona istodobno ima i svojih nedostataka, to su neizvjesnost i rizik što se tiče uspješnosti u poslu. Izvore treba tražiti u činjenici da je riječ o nečem novom o čemu ne postoje prethodna iskustva jer to još nitko nije napravio na takav način.[34]

4.3. Pravni oblici poduzetničke djelatnosti

Prema hrvatskim propisima pravni oblici poduzeća usporedivi su s onima diljem Europe. Trgovačka društva jesu: javno trgovačko društvo, komanditno društvo, dioničko društvo, društvo s ograničenom odgovornošću i gospodarsko interesno udruženje. [35]

Društva osoba su: javno trgovačko društvo, komanditno društvo i gospodarsko interesno udruženje, a društva kapitala su: dioničko društvo i društvo s ograničenom odgovornošću.

Trgovačko društvo može se osnovati za obavljanje gospodarske ili bilo koje druge djelatnosti. Trgovačko društvo je trgovac, neovisno o tome obavlja li gospodarsku ili neku drugu djelatnost. [36]

Trgovačko društvo svojstvo pravne osobe stječe upisom u sudski registar. Trgovačko društvo gubi svojstvo pravne osobe brisanjem toga društva iz sudskog registra.

Trgovačko društvo odgovara za svoje obveze cijelom svojom imovinom. [37]

Članovi javnoga trgovačkoga društva i komplementari u komanditnome društvu odgovaraju za obveze društva osobno, solidarno i neograničeno cijelom svojom imovinom. Članovi društva s ograničenom odgovornošću, dioničari dioničkoga društva i komanditori u komanditnom društvu ne odgovaraju za obveze društva izuzev kada je to određeno Zakonom. [38]

[34] Hunjet, A., Kozina, G.: Osnove poduzetništva, Varaždin 2014., Sveučilište Sjever, str. 206
[35] Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/95, 34/99, 118/03, 146/08, 137/09, 152/11, 111/12)
[36] Ibidem
[37] Ibidem
[38] www.zakon.hr, pristupljeno 31.01.2017

Komanditno društvo je trgovačko društvo u koje se udružuju dvije ili više osoba kako bi trajno obavljali djelatnosti pod zajedničkom tvrtkom od kojih najmanje jedna odgovara za obveze društva solidarno i neograničeno cijelom svojom imovinom (komplementar), a najmanje jedna odgovara za obveze društva samo do iznosa određenog imovinskog uloga u društvo (komanditor).[39]

Društvo se osniva ugovorom (društveni ugovor). Društvenim ugovorom moraju se odrediti član ili članovi društva koji imaju položaj komplementara kao i član ili članovi društva koji imaju položaj komanditora. [40]

Dioničko društvo trgovačko je društvo kapitala u kojemu članovi (dioničari) sudjeluju s ulozima u temeljnom kapitalu podijeljenom na dionice. Dioničko društvo može osnovati i samo jedna osoba, odnosno društvo može imati i samo jednog dioničara. Dioničko društvo je pravna osoba koja pravnu osobnost stječe upisom u sudski registar. Društvo odgovara za svoje obveze svom svojom imovinom.[41] Dioničari ne odgovaraju za obveze društva. Temeljni akt dioničkog društva je statut. Njime se uređuje unutarnji ustroj društva. Najniži je iznos temeljnoga kapitala 200.000,00 kuna. Društvo može izdati dionice s nominalnim iznosom ili dionice bez tog iznosa. Nominalni iznos dionice ne može biti manji od 10,00 kuna.[42] Nominalni iznosi dionica koji su veći od 10,00 kuna moraju glasiti na iznose koji su višekratnici iznosa od 10,00 kuna. Udio u temeljnom kapitalu određuje se kod dionica s nominalnim iznosom odnosom njihova nominalnog iznosa i nominalnog iznosa toga kapitala, a kod dionica bez nominalnog iznosa brojem dionica.[43] Dionice mogu glasiti na ime (čl. 165). Prijenos dionica, osim onih koje su izdane u nematerijaliziranom obliku, obavlja se indosamentom. Glede oblika indosamenta, pravne legitimacije imatelja i njegove obveze za predaju dionice na odgovarajući se način primjenjuju odredbe Zakona o mjenici.[44] Dionice izdane u nematerijaliziranom obliku prenose se na način određen zakonom kojim se uređuju nematerijalizirani vrijednosni papiri (čl. 227). Po sadržaju prava koja daju, dionice mogu biti redovne i povlaštene. [45]

[39] Zakon o trgovačkim društvima (Nar. nov., br. 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08 i 137/09).
[40] Ibidem
[41] Ibidem
[42] Ibidem
[43] Ibidem
[44] Ibidem
[45] Ibidem

Redovne dionice daju imatelju pravo glasa u glavnoj skupštini društva, pravo na isplatu dijela dobiti društva (dividende) i pravo na isplatu dijela ostatka likvidacijske, tj. stečajne mase društva.[46]

Povlaštene dionice daju imatelju određena povlaštena prava, kao primjerice pravo na dividendu u unaprijed utvrđenom novčanom iznosu ili u postotku od nominalnog iznosa dionice, pravo prvenstva pri isplati dividende, isplati ostatka likvidacijske odnosno stečajne mase i druga prava u skladu sa zakonom i statutom društva.[47]

Društvo s ograničenom odgovornošću je oblik trgovačkog društva u kojem jedna ili više pravnih ili fizičkih osoba unose uloge u temeljni kapital koji su unaprijed dogovorili. Ulozi ne moraju biti jednaki. Osnivač može kod osnivanja društva preuzeti više poslovnih udjela. Ukupan iznos svih uloga mora odgovarati iznosu temeljnog kapitala društva. Poslovni udjeli se ne mogu izraziti u vrijednosnim papirima. Članovi ne odgovaraju za obveze društva.[48]

Ako temeljni ulog u društvo ne unese onaj tko je na to obvezan niti to društvo može nadoknaditi prodajom poslovnoga udjela, drugi su članovi društva dužni u društvo uplatiti iznos koji nedostaje srazmjerno svojim poslovnim udjelima u društvu. [49]

Društvo mogu osnovati jedna ili više osoba. Društvo se osniva temeljem ugovora kojega sklapaju osnivači (društveni ugovor). Svi osnivači moraju potpisati društveni ugovor koji se sklapa u obliku javnobilježničkog akta ili privatne isprave koju potvrdi javni bilježnik.

Najniži iznos temeljnog kapitala društva je 20.000,00 kuna.[50]

Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću (j.d.o.o.) je podoblik društva s ograničenom odgovornošću kao najčešćeg oblika trgovačkog društva u Republici Hrvatskoj.

[46]Zakon o trgovačkim društvima (Nar. nov., br. 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08 i 137/09)
[47] Ibidem
[48] Ibidem
[49] Ibidem
[50] Ibidem

Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću može se osnovati na pojednostavnjeni način i sastojati se od najviše tri člana i jednog člana uprave.[51]

Osnivači članovi društva mogu biti pravne i fizičke osobe, bilo domaće, bilo inozemne. Osnivač ili član društva može biti jedna do najviše tri osobe, dok član uprave može biti samo jedna osoba.[52] Temeljni kapital društva s ograničenom odgovornošću mora biti izražen u valuti Republike Hrvatske − kunama. Najniži iznos temeljnoga kapitala ne može biti manji od 10,00 kuna, a najniži nominalni iznos poslovnog udjela 1,00 kuna. Ulozi za preuzete poslovne udjele uplaćuju se samo u novcu.[53]

Obrt - Obrt je samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti fizičkih osoba sa svrhom postizanja dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom ili pružanjem usluga na tržištu. Postupak pokretanja, kao i svih ostalih bitnih pitanja vezanih uz obrt, reguliran je Zakonom o obrtu.[54]
Otvaranje obrta se odvija u tri koraka: odabir vrste obrta, prikupljanje dokumentacije te predaja dokumentacije i uplata pristojbi. HITRO.HR u postupku otvaranja sudjeluje kao posrednik između građana i tijela/ureda ovlaštenog za registriranje obrta.[55]

Vrste obrta:

-**Slobodni obrti** su oni obrti za čije se obavljanje kao uvjet ne traži dokaz o stručnoj osposobljenosti, srednjem strukovnom obrazovanju ili majstorski ispit.

- **Vezani obrti** su oni obrti za čije se obavljanje kao uvjet traži dokaz o stručnoj osposobljenosti, srednjem strukovnom obrazovanju ili majstorski ispit.

- **Povlašteni obrt**, smije se obavljati samo na temelju povlastice, odnosno dozvole koju izdaje nadležno ministarstvo, odnosno drugo tijelo čija je nadležnost propisana posebnim propisom ovisno o djelatnosti.[56]

[51] Zakon o trgovačkim društvima (Nar. nov., br. 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08 i 137/09)
[52] Ibidem
[53] Ibidem
[54] Zakon o obrtu (Nar. Nov., br. 143/2013)
[55] http://www.hitro.hr, pristupljeno 10.02.2016.
[56] Ibidem

4.2.2. Usporedba trgovačkog društva i obrta

Tablica 3. Usporedba trgovačkog društva i obrta – prednosti i nedostaci

	Prednosti	Nedostaci
Trgovačko društvo	•vlasnik odgovara do iznosa koji je uložio (min. 20.000,00 kn), a ne svom svojom imovinom •plaćanje poreza na dobit od 20% (fiksno bez obzira na iznos dobiti) •ne plaćaju se doprinosi za mirovinsko i zdravstveno ukoliko ste zaposleni negdje drugdje •može se registrirati veći broj djelatnosti bez obzira na stručnu spremu, međutim za stvarno obavljanje nekih od njih potrebno je barem zaposliti radnika koji ima odgovarajuću spremu	•veliki troškovi osnivanja (4.000,00 do 5.000,00 kn javni bilježnik, 20.000,00 kn temeljni kapital), •skupe naknadne promjene (promjena adrese, nove djelatnosti) •skup i dugotrajan proces zatvaranja tvrtke •tvrtka je neovisna pravna osoba, ali moguće kazne plaća društvo kao pravna osoba i direktor •PDV se plaća čim se izda račun •kompliciranije računovodstvo, samim time i nešto skuplje za vođenje (dvojno knjigovodstvo)
Obrt	•relativna trajnost poslovanja •porezne pogodnosti •svi dohoci pripadaju obrtniku •sloboda u odlučivanju, djelovanju i kontroli •najjednostavnija forma organiziranja, obavljanja i prestanka poslovanja	•teškoće u osiguranju kvalificiranih radnika •ograničeni izvori financiranja •svi rizici gubitka su na obrtniku •nedostatak kontinuiteta (nakon smrti obrtnika) •neograničena odgovornost obrtnika za sve obveze obrta

[57] Izvor: http://www.zadra.hr/wp-content/uploads/2015/03/Vodic-za-poduzetnike.pdf

[57] http://www.zadra.hr/wp-content/uploads/2015/03/Vodic-za-poduzetnike.pdf, pristupljeno 14.02.2017.

5. POTICAJI ZA PODUZETNIKE POČETNIKE U REPUBLICI HRVATSKOJ

Traženje početnog kapitala kojim bi se financiralo pokretanje poduzetničkog pothvata oduvijek je bio veliki izazov za sve poduzetnike, a iznad svega za poduzetnike početnike. Poduzetnici početnici nemaju povijest poslovanja niti ostvarene poslovne rezultate pomoću kojih bi mogli potkrijepiti svoje poslovne planove te im je stoga i pristup raznim izvorima financiranja (poslovne banke, poslovni anđeli, fondovi rizičnog kapitala i dr.) otežan. Poduzetnici vrlo često zaboravljaju kako je odabir odgovarajućeg načina financiranja gotovo jednako važan kao i odabir pravnog oblika poslovanja. Odluka o izvoru početnog kapitala može dugoročno utjecati na poslovanje poduzetnika, stoga je potrebno pažljivo proučiti prednosti i nedostatke pojedinih izvora financiranja.

Prije samog procesa prikupljanja početnog kapitala, važno je dobro razmisliti o sljedećem:

•financijska pismenost odnosno poznavanje svih prednosti i nedostataka financiranja je ključna za dugoročni opstanak poduzeća,

•kreativnost prilikom traženja početnog kapitala jednako je važna kao i kreativnost prilikom osmišljavanja poslovnih ideja,[58]

•Internet, odnosno mrežne stranice različitih organizacija koje pružaju poduzetničku potporu, dobar su izvor informacija o izvorima financiranja koji su nam dostupni,

•procesu prikupljanja sredstava treba pristupiti s pažljivo pripremljenim poslovnim planom,

•treba voditi računa o uvjetima posuđivanja (sredstva do kojih možemo iznimno brzo doći obično imaju i višu cijenu).[59]

U trenutku kada želimo pristupiti procesu prikupljanja početnog kapitala, potrebno je izračunati kolike su potrebe poduzeća za kapitalom. Pri tome treba voditi računa o tome da poduzeća najčešće početni kapital koriste za financiranje dugotrajne imovine (osnovnih sredstava) te za financiranje obrtnih sredstava (kratkotrajne imovine).

[58] Delić, A., Oberman Peterka, S., Perić, J.: Želim postati poduzetnik, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, str. 25
[59] Ibidem

Stoga je i logično kako se početni kapital može svrstati u dvije kategorije: kapital za financiranje dugotrajne imovine ili osnovnih sredstava te obrtni kapital.[60]

5.2. Gdje i kako doći do kapitala

Kreditno financiranje obuhvaća financiranje bankarskim kreditima i jamstvima države i lokalnih tijela uprave. Banke sudjeluju u financiranju malog gospodarstva sa svojim specijalnim kreditnim programima.[61] Većina banaka nije sklona riziku te iz tog razloga prilikom odobravanja kredita malim poduzetnicima, koje svrstavaju u rizičnu skupinu, traže mnoštvo dokumentacije i osiguranja kao npr. hipoteke i fiducije na nekretninu. Za poduzetnike u početnoj fazi poslovanja kada najčešće imaju otežan pristup kreditiranju razvijeni su programi mikro kredita. Ti programi prilagođeni su tvrtkama na početku poslovanja te na taj način imaju mogućnost realizirati svoj projekat. Obilježavaju ih iznimno niske kamate i vrlo jednostavni elementi osiguranja kredita. Za realizaciju ovih programa od državnih institucija nadležna je Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, investicije i inovacije – HAMAG BICRO, a moguće ih je dobiti i u nekim poslovnim bankama.[62] U Hrvatskoj postoje institucije koje potpomažu razvoj malog i srednjeg poduzetništva: Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR), Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG), Fond za razvoj i zapošljavanje RH, Fond za regionalni razvitak, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, uredi lokalnih i područnih organa samouprave, tehnološki i poduzetnički centri, poduzetničke zone, inkubatori i dr.[63]

Jamstva - Javna sredstva kojim se potiče poduzetništvo uvijek su ograničena, bez obzira dolaze li iz proračuna Europske unije ili Republike Hrvatske.

---

[60] Ibidem

[61] Šarlija, N., Kreditna analiza, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, 2008, dostupno na http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/sadrzaj_kreditna-analiza.doc.pdf,pristupljeno 14.02.2017.

[62] Hrvatska obrtnička komora, Savjetodavna služba, Vodič za poslovanje u obrtu, Zagreb, 2015.

[63] Šarlija, N., Kreditna analiza, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, 2008, dostupno na http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/sadrzaj_kreditna-analiza.doc.pdf, pristupljeno 14.02.2017.

Financijskim instrumentom jamstva EU i/ili država omogućuju malim i srednjim poduzetnicima pristup izvorima financiranja njihovih projekata čija je vrijednost bitno veća od bespovratnih potpora koje bi mogli dodijeliti s istim izdvajanjima u proračunima.[64]

Jamstvo za povrat većeg dijela ulaganja u projekte malih i srednjih poduzetnika omogućuje im dobivanje kredita ili kapitalnog ulaganja koje inače ne bi mogli realizirati zbog nedostatka imovine te rizičnosti projekta i poslovanja.[65]

Niz programa EU, kao i dio strukturnih i investicijskih fondova, omogućuje institucijama kao što je Europski investicijski fond da s poslovnim bankama ili državnim bankama ili agencijama sklopi ugovore temeljem kojih će jamčiti za njihova ulaganja u projekte malih i srednjih poduzetnika po određenim programima.[66]

Jamstveni programi – EU početnik - Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (u daljnjem tekstu: HAMAG-BICRO) u okviru ovog Jamstvenog programa izdaje jamstva za pokriće dijela glavnice kredita subjektima malog gospodarstva koji posluju do pet godina, te udovoljavaju Općim uvjetima za izdavanje jamstava HAMAG-BICRO-a i uvjetima ovog Jamstvenog programa.[67]

Europski fondovi zamišljeni su kao financijski instrumenti koji podupiru provedbu pojedine politike Europske unije u zemljama članicama. Jedna od najznačajnijih politika je kohezijska politika za koju je Europska unija u financijskom razdoblju 2014. – 2020. izdvojila 376 milijardi eura iz proračuna. U financijskom razdoblju 2007. – 2013. za istu svrhu bilo je izdvojeno 347 milijardi eura.[68]

Kohezijska politika Europske unije financira se iz tri glavna fonda:

1. **KOHEZIJSKI FOND** – namijenjen je državama članicama čiji je bruto nacionalni dohodak po stanovniku manji od 90% prosjeka dohotka u Europskoj uniji za financiranje projekata iz područja prometa i okoliša.[69]

[64] http://www.kagor.hr/hr/poticaji-potpore-eu-fondovi-vodic-za-poduzetnike/, pristupljeno 15.02.2017.
[65] http://www.kagor.hr/hr/poticaji-potpore-eu-fondovi-vodic-za-poduzetnike, pristupljeno 13.02.2017.
[66] Ibidem
[67] http://www.hamagbicro.hr/jamstva/jamstveni-programi/eu-pocetnik, pristupljeno 09.02.2017.
[68] http://www.hamagbicro.hr/eu-fondovi/, pristupljeno 11.02.2017.
[69] Ibidem

2. **EUROPSKI FOND ZA REGIONALNI RAZVOJ (EFRR)** – za cilj ima jačanje ekonomske i socijalne kohezije u Europskoj uniji te smanjenje razvojnih razlika između njenih regija.[70]
3. **EUROPSKI SOCIJALNI FOND (ESF)** – potiče zapošljavanje i mogućnosti zaposlenja u Europskoj uniji.[71]

Ostale bespovratne potpore

- HZZ potpore za samozapošljavanje

Bespovratna potpora u iznosu od 25.000 kuna za pokretanje poduzeća ili obrta u kojem će se nezaposlena osoba zaposliti.[72]

- HZZ potpore za zapošljavanje

Subvencioniranje najčešće 50% ukupnog troška plaće kroz 12 mjeseci za zaposlenike koje poduzeća ili obrti zapošljavaju s Hrvatskog zavoda za zapošljavanje prema raznim programima.[73]

- Potpore prema Zakonu o poticanju investicija

Dodjeljuje HAMAG BICRO za projekte razvojno-investicijske aktivnosti proizvodnje, aktivnosti poslovne podrške i aktivnosti usluga visoke dodatne vrijednosti. Poslovni plan i prijava za odobrenje statusa nositelja poticajnih mjera podnosi se prije početka investicijskog projekta.[74] Potpore se dodjeljuju nakon realizacije aktivnosti, a sastoje se od sufinanciranja troškova plaća, kapitalnih ulaganja, oslobađanja od carina i smanjenja stope poreza na dobit. Intenzitet potpore ovisi o nizu faktora. Minimalno potrebno ulaganje za ostvarivanje poticaja iznosi 50.000 eura i 3 radna mjesta za mikro poduzetnike te 150.000 eura i pet radnih mjesta za sve ostale poduzetnike.[75]

[70] Ibidem
[71] Ibidem
[72] http://www.hzz.hr, pristupljeno 13.02.2017.
[73] Ibidem
[74] http://www.hamagbicro.hr, pristupljeno 14.02.2017.
[75] Ibidem

- Poduzetnički impuls

je godišnji program poticanja poduzetništva i obrta unutar kojeg je Ministarstvo poduzetništva i obrta raspisalo i javne pozive za dodjelu bespovratnih sredstava za jačanje konkurentnosti uslužnih i prerađivačkih djelatnosti.[76] Intenzitet potpore iznosio je 75% za poduzeća do devet zaposlenih koja obavljaju određene uslužne djelatnosti, najviše do 200.000 kuna. Za projekte u prerađivačkim djelatnostima potpora je iznosila 75% za mikro poduzeća (devet zaposlenih), a 50% za mala (50 zaposlenih), najviše 400.000 kuna.[77]

- Bespovratne potpore županija i gradova

Najčešće se odnose na ulaganja u opremu i konkurentnost pojedinih djelatnosti poput turizma. Najčešći intenzitet potpore je 50%, a iznosi od 10.000 do 200.000 kuna.[78]

5.3. Perspektive razvoja poduzetnika početnika

Start-up

Pojmom start-up označava se pokretanje poslovnog pothvata, odnosno prije svega razvoj novih proizvoda/usluge, te s tim u vezi tržišnih potencijala. Pojam je preuzet iz kompjutorskog jezika (tzv. startanje kompjutora); vrlo brzo se proširio Internetom, a osobito društvenim mrežama poput Facebooka, Twittera i dr. Start-up bi se u hrvatskom jeziku mogao prevesti kao "pokretanje poduzetničkog pothvata", ali pojam start-upa prepoznatljiv je i na globalnoj razini. Cilj poduzetnika početnika je da lokalno stvara ideje koje ga kasnije mogu dovesti do globalnog tržišta. Za start-up projekte su vrlo bitni zakonski i institucionalni okviri koji omogućuju brzo pokretanje vlastite tvrtke – start-up poduzeća. Ukoliko postoje prepreke, poput zakonskih, da se brzo, jednostavno i jeftino pokrene vlastita tvrtka start-up projekti se neće moći realizirati. Pod pojmom start-up inkubatora podrazumijeva se prostor i potrebna kompjutorska infrastruktura za poduzetnike početnike.

[76] http://www.kagor.hr/hr/poticaji-potpore-eu-fondovi-vodic-za-poduzetnike, pristupljeno 14.02.2017.
[77] Ibidem
[78] http://www.kagor.hr/hr/poticaji-potpore-eu-fondovi-vodic-za-poduzetnike/, pristupljeno 11.02.2017.

S obzirom da se uglavnom radi o poduzetnicima iz sektora ICT-a, naglasak je na kvalitetnoj kompjutorskoj opremi, brzim internetskim linijama, dobroj povezanosti lokacije s optičkim kabelima, mogućnostima za grafičkom obradom podataka i drugo. U smislu uređenja prostora zahtjevi za uređenjem istog su usmjereni na to da postoji mogućnost timskog rada, kako bi se mogle održavati radionice i predavanja stručnjaka, a to onda znači da prostor mora pratiti zahtjeve korisnika.[79]

Cilj je da poduzetnik početnik (tzv. start-upovac) može besplatno ili po vrlo povoljnim uvjetima koristiti prostor tijekom određenog razdoblja kako bi razvio svoje poduzetničke ideje. Stoga je start-up inkubator u funkciji ispitivanja ideja, mogućnosti njihovog tehničkog razvoja i tržišnog plasmana, a cilj je "pokretanje vlastitog posla".[80]

Poslovni inkubatori

Poslovni inkubator je tvrtka koja pomaže novim tvrtkama i start-up tvrtkama da se razviju. Pomažu im na način da im pružaju usluge, kao što su menadžment prilikom donošenja poslovnih odluka te im najčešće daju i poslovni prostor.

Poslovni inkubatori za razliku od znanstvenih i tehnoloških parkova nastoje u novu tvrtku ući u što ranijoj fazi ili prilikom osnivanja. Znanstveni i tehnološki parkovi s druge strane teže većim projektima koji mogu biti u različitim sferama poslovanja od poduzetništva, vlade ili čak do laboratorijskih kompanija.[81]

Kroz sam proces inkubacije, investitorski inkubator nastoji stvoriti potpuno financijski, razvojno-operativan i funkcionalni projekt, a sama inkubacija nastoji razviti procese, zajednicu, ali i tehnologiju unutar nove tvrtke.[82]

[79] Zrilić N., Širola D.: Razvoj poduzetništva mladih – neiskorišteni potencijal, Hrvatske Zbornik Veleučilišta u Rijeci, 2013, str. 96
[80] Zrilić N., Širola D.: Razvoj poduzetništva mladih – neiskorišteni potencijal, Hrvatske Zbornik Veleučilišta u Rijeci, 2013, str. 96
[81] http://tehnoloskopoduzetnistvo.com/index.php/2016/04/02/mogucnosti-poslovnih-inkubatora-i-akceleratora-u-rh, pristupljeno 01.02.2017.
[82] Ibidem

Usluge koje inkubatori nude mogu se podijeliti na sljedeće:

- **Najam poslovnih prostora** može se odnositi na proizvodne prostore, kancelarije ili urede, istraživački prostor te on može ovisiti o vrsti inkubatora, taj prostor može biti besplatan ili se ponuditi po tržišno nižoj cijeni.[83]
- **Reprezentativne usluge** koje se mogu odnositi na korištenje zajedničkih poslovnih prostora, uredske opreme, ostale infrastrukture inkubatora što mogu biti: sale za sastanke, recepcije, čuvar, pristup internetskom prostoru, organizacija evenata i slično.[84]
- **Savjetodavne usluge** odnose se na pružanje pomoći pri izradi poslovnih planova, savjetovanje prilikom odlučivanja, usluge menadžmenta, marketinške usluge te također i administrativne usluge koje uključuju pravno savjetovanje, računovodstvene usluge i sl.
- **Konzultantske usluge** su izrazito bitne kod start-upa gdje specijalizirani stručnjak savjetuje i pomaže prilikom donošenja važnih odluka.
- **Networking ili umrežavanje** je povezivanje startup-a s ostalim poduzetnicima unutar samog inkubatora, ali i s ostalim poslovnim partnerima koji bi mogli biti važni za sam razvoj tvrtke.
- **Organizacija obuke i treninga** odnosi se na organizaciju kampova, prezentacija, konferencija koje bi mladim poduzetnicima mogle pomoći u razvoju svojih poslovnih vještina.[85]

Kao neki od poznatijih inkubatora u Hrvatskoj mogli bi se navesti Zagrebački inkubator poduzetništva (ZIP), BIOS iz Osijeka, Core incubator iz Zagreba i Interhub. Valja napomenuti da većina privatnih fakulteta također ima svoje poslovne inkubatore kojima nastoje poticati razvoj poduzetničkih ideja mladih ljudi odmah po izlasku na tržište.[86]

[83] http://tehnoloskopoduzetnistvo.com/index.php/2016/04/02/mogucnosti-poslovnih-inkubatora-i-akceleratora-u-rh, pristupljeno 01.02.2017.
[84] Ibidem
[85] http://tehnoloskopoduzetnistvo.com/index.php/2016/04/02/mogucnosti-poslovnih-inkubatora-i-akceleratora-u-rh, pristupljeno 05.02.2017.
[86] Ibidem, pristupljeno 05.02.2017.

Tehnološki parkovi

Obuhvaćaju sve usluge i aktivnosti koje su potrebne za konstituiranje i osposobljavanje poduzetničkih tvrtki temeljenih na razvijenom proizvodu ili tehnologiji, uključujući sve vrste infrastrukturne i intelektualne podrške novostvorenim tvrtkama koje su ujedno i članice parka. [87]

Tehnološki park može novoj poduzetničkoj tvrtki pružiti opremljen poslovni prostor sa uključenom telekomunikacijskom i drugom opremom, prostor za proizvodne pogone u početnim fazama razvoja tvrtke, te intelektualne usluge poput računovodstvenih usluga, pravnih, marketinških i drugih koje su neophodne kako bi se stvorili uvjeti za osamostaljenje tvrtke, istraživanje tržišta, pronalaženja načina financiranja i dr.

Jedna od važnijih uloga tehnoloških parkova je u stvaranju veza i kontakata članice s poslovnom okolinom. U pravilu tehnološki parkovi imaju jaku funkciju razvoja, koja može obuhvaćati vlastite istraživačke centre, radionice i laboratorije. Mogu uključivati inovacijske inkubatore. Inovacijski inkubator može predstavljati prvu fazu u razvoju Tehnološkog parka.[88]

Poslovni anđeli

Prva mreža anđela investitora u Hrvatskoj je CRANE (Croatian angel network). Riječ je o mreži ulagača koji su spremni investirati u tek osnovane tvrtke, odnosno tvrtke koje su u ranoj fazi razvoja i kojima je gotovo nemoguće doći do početnog kapitala.[89] Smisao te mreže je omogućiti inicijalni početnički kapital za projekte. Projektima koji se još nalaze na razini ideja teško je doći do kapitala iz venture capital fondova bez obzira na to što su oni prisutni kod nas. Mreža anđela investitora nije tu samo da pruži financijsku potporu projektima već da im prenese iskustvo nužno za poslovni uspjeh.[90]

Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici te uspješni lideri tvrtki ili korporacija koji financiraju start-up projekte koji su visokog rizika.

---

[87] http://inovatori.hr/wp-content/uploads/sites/225/2015/01/Tehnoloski-parkovi-svjetska-praksa-i-Hrvatska.pdf, pristupljeno 12.02.2017.
[88] http://inovatori.hr/wp-content/uploads/sites/225/2015/01/Tehnoloski-parkovi-svjetska-praksa-i-Hrvatska.pdf, pristupljeno 12.02.2017.
[89] http://www.rera.hr/IZBORNIKLIJEVO/PODUZETNI%C5%A0TVO/tabid/66/Default.aspx, pristupljeno 12.02.2017.
[90] Ibidem

Financiraju ih na način da ulaze u vlasnički udio i pružaju im pomoć za daljnji razvoj i komercijalizaciju projekata. Oni svojim poslovnim iskustvom savjetuju mlade tvrtke i poduzetnike te pomažu njihovom budućem rastu. Njihova najveća vrijednost je "pametno financiranje". Poslovni anđeli prvenstveno ulažu u sektore koje razumiju i u regiju koju poznaju. Najčešći razlozi zašto poslovni anđeli ulažu su: profit, poticanje poduzetništva, poslovna aktivnost, ali i zabava u stvaranju nove vrijednosti![91]

[91] http://www.crane.hr/o-nama/, pristupljeno 13.02.2017.

6. METODOLOGIJA I REZULTATI ISTRAŽIVANJA O POKRETANJU VLASTITOG POSLA

Neki od mogućih razloga za pokretanje vlastitog posla su: želja za samostalnim radom, nezaposlenost, nezadovoljstvo trenutnim poslom, želja za većom zaradom, dobra poslovna ideja i dr. Odluka o pokretanju vlastitog posla nije uobičajena, svakodnevna i jednostavna već je svakako jedna od najvećih odluka u životu pojedinaca.

Namjera provedenog istraživanja bila je utvrditi kolika je osviještenost ispitanika o pokretanju vlastitog posla, kao i njihove stavove o ulasku u poduzetništvo.

6.1. Cilj istraživanja

Polazeći od razloga zbog kojih bi ispitanici pokrenuli vlastiti posao, te prepreka na koje bi nailazili javila se ideja o istraživanju pokretanja vlastitog posla u Republici Hrvatskoj. Kako bi se utvrdilo u kojoj su mjeri ispitanici upoznati sa samim pojmom poduzetnik početnik te koje su njihove namjere i stavovi o temama vezanim uz pokretanje vlastitog posla.

Osnovni ciljevi istraživanja su sljedeći:

1. Utvrditi da li su ispitanici upoznati s pojmom poduzetnik početnik i u kojoj mjeri
2. Ispitati razmišljaju li o pokretanju vlastitog posla i ukoliko razmišljaju s kime bi ga pokrenuli
3. Ispitati koji su razlozi zbog kojih bi pokrenuli vlastiti posao te koliko iskustva imaju u poslu koji bi pokrenuli
4. Ispitati kakav stav imaju prema potporama državnih i obrazovnih institucija

6.2 . Metodologija istraživanja

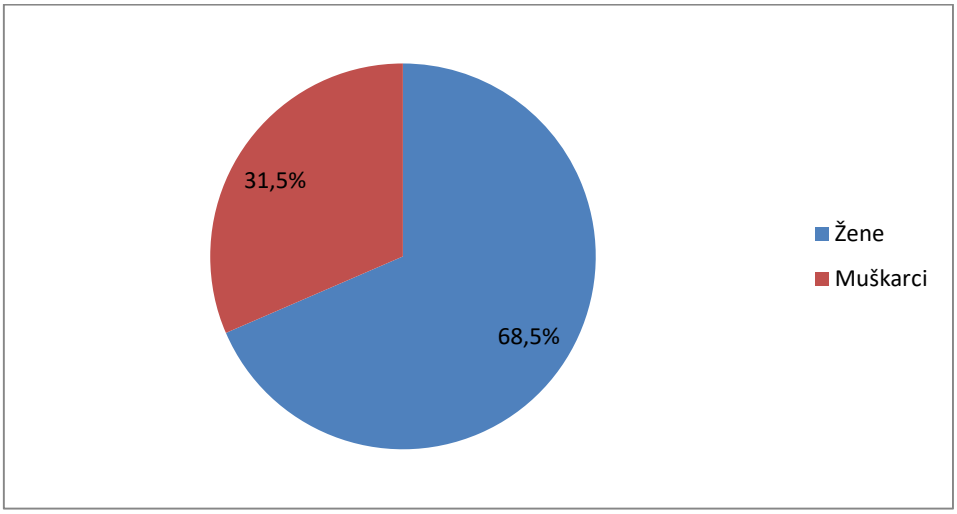
Nakon definiranja osnovnih ciljeva izabran je način prikupljanja podataka. Istraživanje je provedeno na uzorku od 130 ispitanika tijekom veljače 2017. godine.

S obzirom na to da se htjela ispitati osviještenost o pokretanju vlastitog posla te namjere pokretanja istog, u uzorak su izabrane osobe različitih dobnih skupina, različitog spola, stupnja obrazovanja i statusa zaposlenja. Na taj se način nastojala osigurati što veća reprezentativnost samog uzorka prema svim ključnim obilježjima.

Kao način prikupljanja podataka odabrana je metoda anketiranja. Anketni upitnik na temelju kojeg je provedeno istraživanje ispitanici su mogli ispuniti putem društvenih mreža (WhatsApp, Viber, Facebook), e-maila i SMS poruka. Sastojao se od 17 pitanja, a od toga jedna skala od 1 („ne“) do 5 („da“). Osim pitanja vezanih uz karakteristike ispitanika, ispitanicima su postavljena pitanja o temama vezanim za pokretanje vlastitog posla kako bi se ispitala njihova razmišljanja i stavovi o istom.

6.3. Karakteristike uzorka

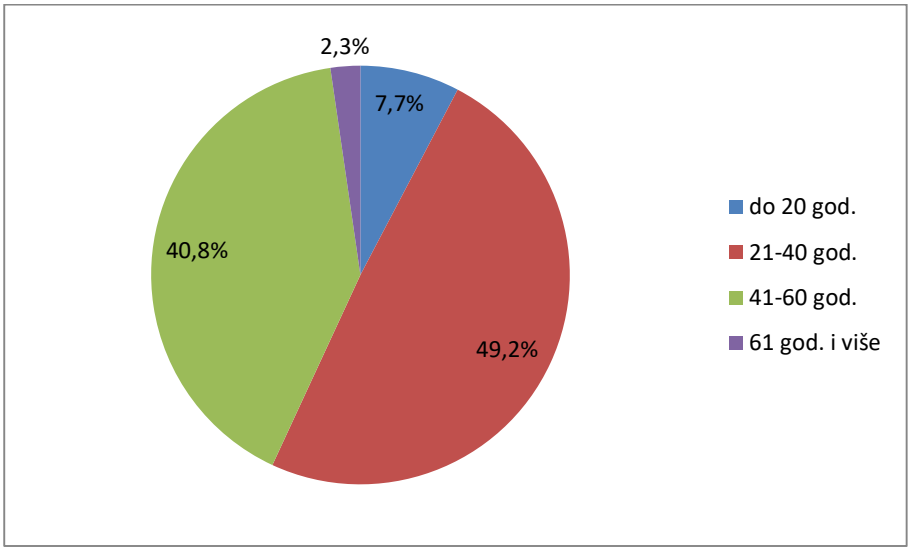
Kako bi se utvrdilo da li su ispitanici upoznati s pojmom poduzetnik početnik i koje su njihove namjere vezane za pokretanje vlastitog posla nastojalo se postići da uzorkom budu obuhvaćeni ispitanici različitih profila.
Struktura ispitanika prema spolu pokazuje da je u istraživanju sudjelovalo više žena nego muškaraca, anketni upitnik ispunilo je 89 žena (68,5%) i 41 muškarac (31,5%).



Grafikon 1. Struktura ispitanika prema spolu

Izvor: vlastita izrada autora

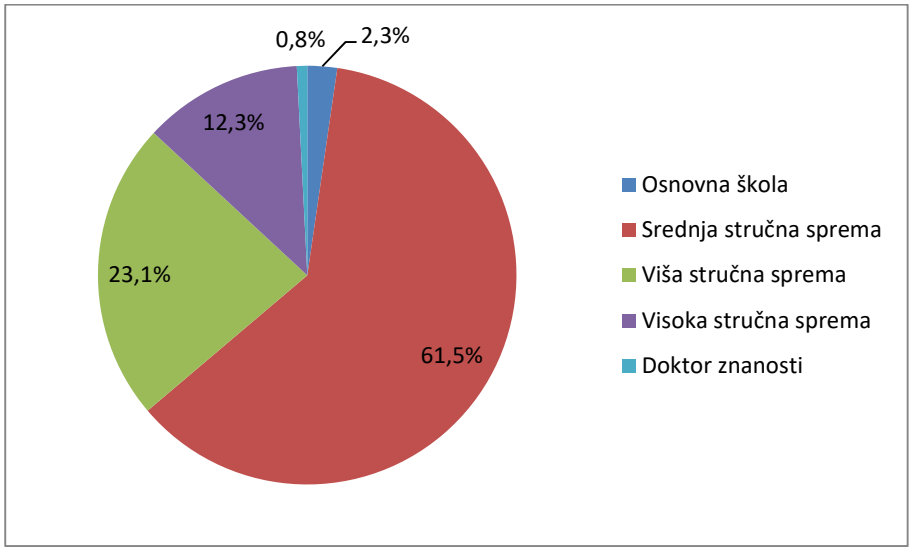
Najviše ispitanika koji su sudjelovali u istraživanju, njih gotovo polovina (49,2%) ima između 21-40 godina. 40,8% ispitanika ima između 41-60 godina, 7,7% ispitanika je mlađe od 20 godina, a 2,3% ispitanika starije je od 61 godine.



Grafikon 2. Struktura ispitanika prema dobi

Izvor: vlastita izrada autora

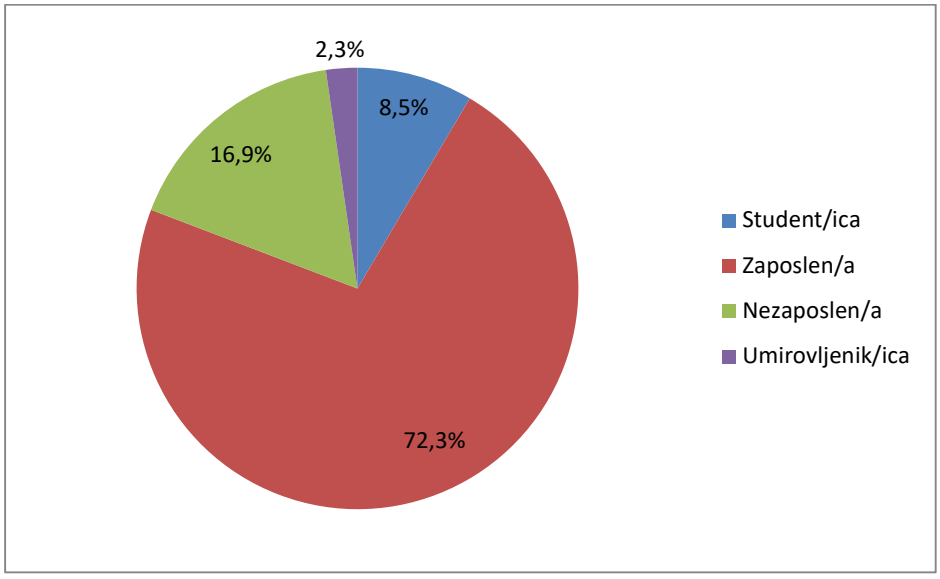
Najviše ispitanika, njih 61,5% ima završenu srednju stručnu spremu. 23,1% ispitanika ima završenu višu stručnu spremu, a 12,3% ispitanika ima završenu visoku stručnu spremu. 2,3% tj. tri ispitanika završilo je osnovnu školu, a 0,8% ispitanika tj. samo jedan ispitanik koji je sudjelovao u istraživanju ima stečen doktorat znanosti.



Grafikon 3. Struktura ispitanika prema stupnju obrazovanja

Izvor: vlastita izrada autora

Struktura ispitanika prema statusu zaposlenja pokazuje nam da je najviše zaposlenih. 72,3% ispitanika je zaposleno, 16,9% ispitanika su nezaposleni, 8,5% su studenti, a 2,3% su umirovljenici.

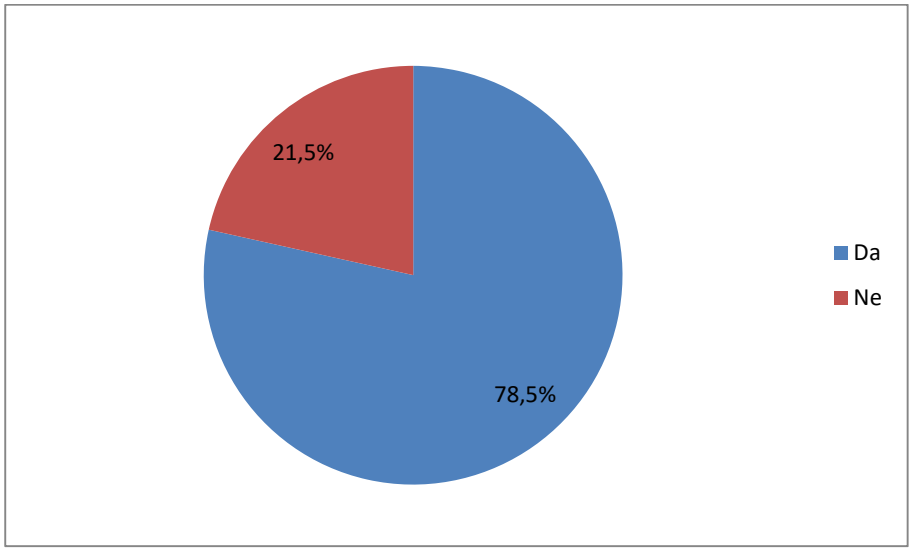


Grafikon 4. Struktura ispitanika prema statusu zaposlenja

Izvor: vlastita izrada autora

6.4. Rezultati istraživanja

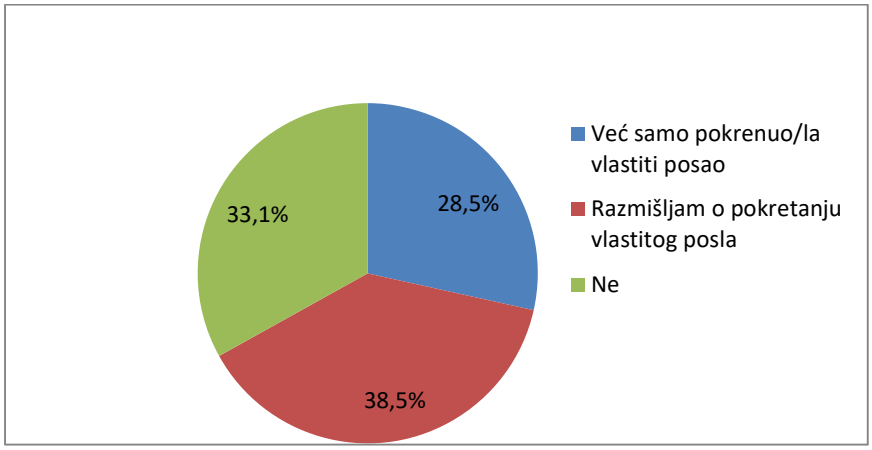
Nakon utvrđivanja temeljnih karakteristika uzorka, ispitanicima su postavljena pitanja o temama vezanim uz pokretanje vlastitog posla. Na početku istraživanja željelo se utvrditi u kojoj mjeri su ispitanici upoznati sa samim pojmom „poduzetnik početnik“. Na postavljeno pitanje „Jeste li se do sada susretali s pojmom „poduzetnik početnik?““ Većina ispitanika njih 102 (78,5%) odgovorilo je potvrdno, dok se 28 (21,5%) ispitanika dosad nije susrelo s pojmom poduzetnik početnik.



Grafikon 5. Jeste li se do sada susretali s pojmom „poduzetnik početnik“?

Izvor: vlastita izrada autora

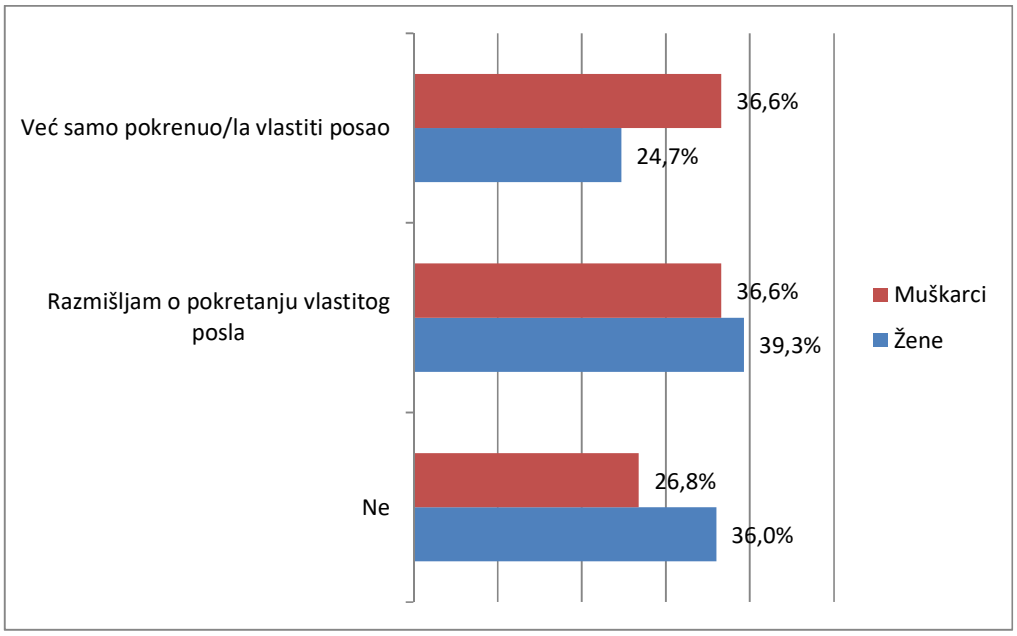
Najviše ispitanika, njih 38,5% razmišlja o pokretanju vlastitog posla, 33,1% ne bi pokrenulo vlastiti posao, a 28,5% ispitanika već je pokrenulo vlastiti posao.



Grafikon 6. Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao?

Izvor: vlastita izrada autora

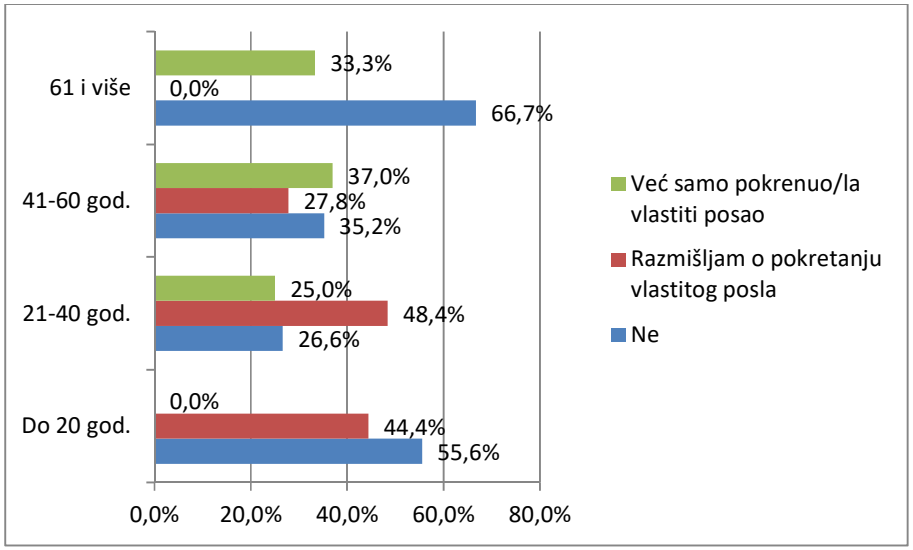
O pokretanju vlastitog posla razmišlja 39,3% žena i 36,6% muškaraca, dok je 36,6% muškaraca i 24,7% žena već pokrenulo vlastiti posao, a 36% žena i 26,8% muškaraca ne bi pokrenuli posao.



Grafikon 7. Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao? –s obzirom na spol

Izvor: vlastita izrada autora

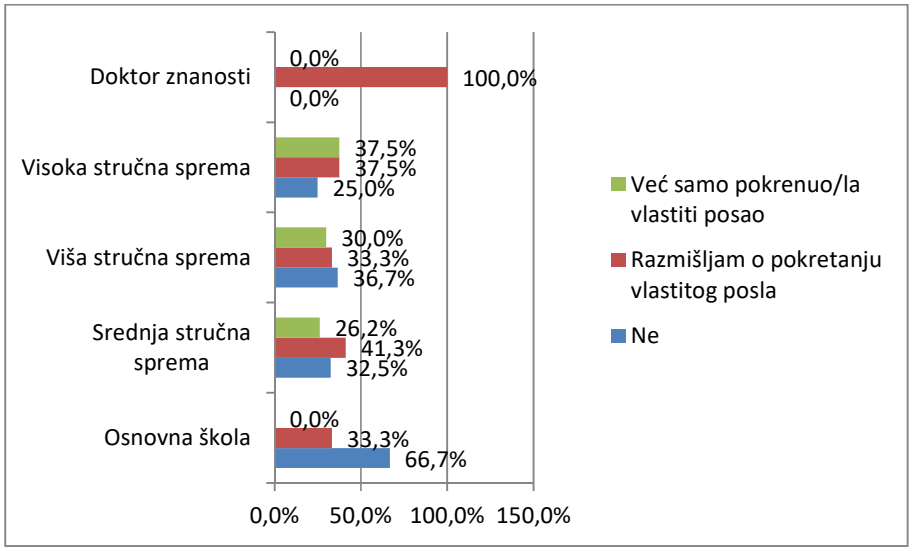
O pokretanju vlastitog posla s obzirom na dob najmanje razmišljaju ispitanici stariji od 61 godine njih čak 66,7% uopće ne bi pokrenulo vlastiti posao, također nitko od ispitanika starijih od 61 godine ne razmišlja o pokretanju vlastitog posla, a 33,3% ih je već pokrenulo vlastiti posao. Niti jedan ispitanik mlađi od 20 godina do sada nije pokrenuo vlastiti posao.



Grafikon 7. Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao? –s obzirom na dob

Izvor: vlastita izrada autora

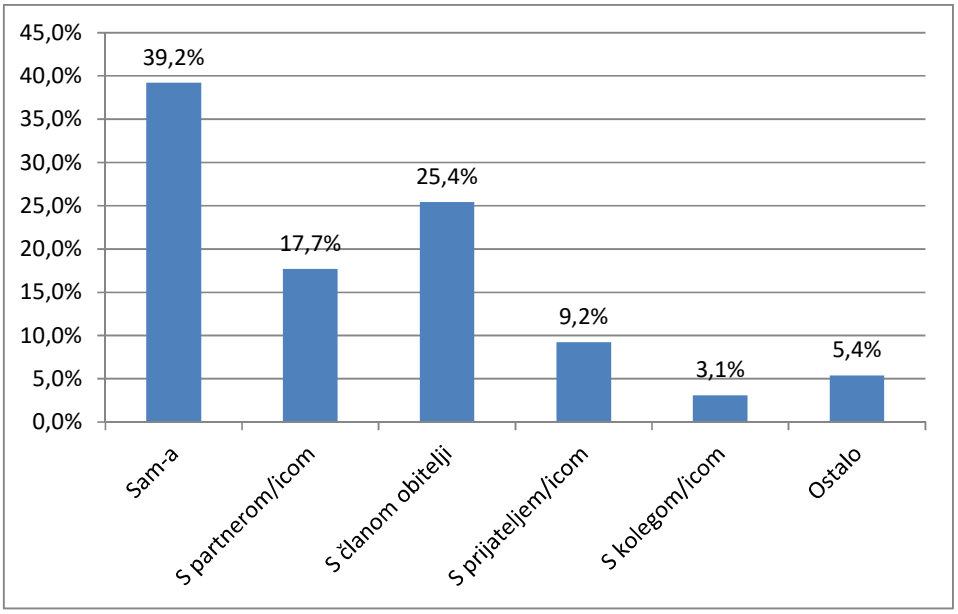
O pokretanju vlastitog posla s obzirom na stupanj obrazovanja razmišljaju najviše osobe sa srednjom stručnom spremom njih 41,3%, s visokom stručnom spremom razmišlja o pokretanju posla 37,5% ispitanika i 33,3% ispitanika s višom stručnom spremom. 37,5% ispitanika već je pokrenulo posao s visokom stručnom spremom, 30% ispitanika s višom stručnom spremom i 26,2% ispitanika sa srednjom stručnom spremom.



Grafikon 9. Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao? – s obzirom na stupanj obrazovanja

Izvor: vlastita izrada autora

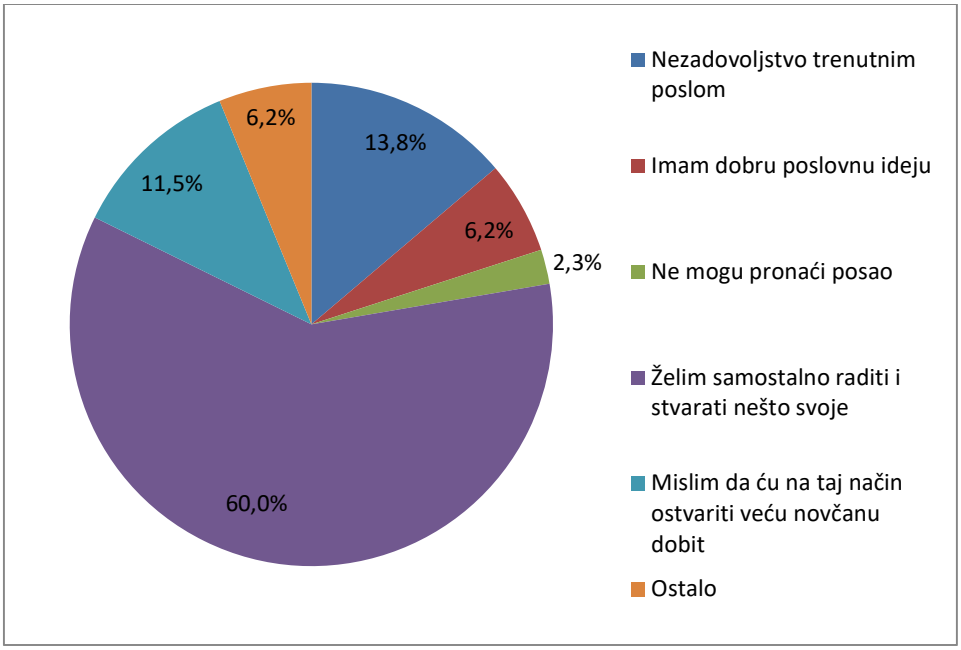
Najveći broj ispitanika pokrenuli bi posao sami, njih 39,2%, s članom obitelji bi 25,4% ispitanika pokrenulo posao, s partnerom/icom 17,7% ispitanika, s prijatelje/icom 9,2% s kolegom/icom 3,1%, a stavku ostalo označilo je 5,4% ispitanika.



Grafikon 10. S kime biste pokrenuli vlastiti posao/s kime ste već pokrenuli vlastiti posao?

Izvor: vlastita izrada autora

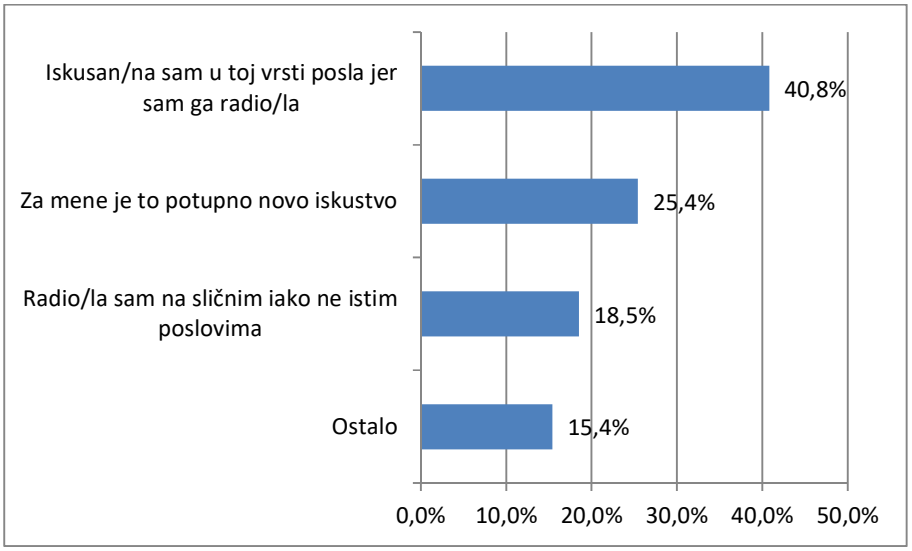
Kao razlog za pokretanje vlastitog posla 60% ispitanika željelo bi samostalno raditi i stvarati nešto svoje. 13,8% ispitanika je nezadovoljno trenutnim poslom, 11,5% ispitanika misli da će na taj način ostvariti veću novčanu dobit. 6,2% ima dobru poslovnu ideju, a 2,3% ispitanika ne može pronaći posao, a stavku ostalo označilo je 6,2% ispitanika.



Grafikon 11. Ukoliko bi se odlučili na pokretanje vlastitog posla, koji bi bili razlozi za pokretanje istog?

Izvor: vlastita izrada autora

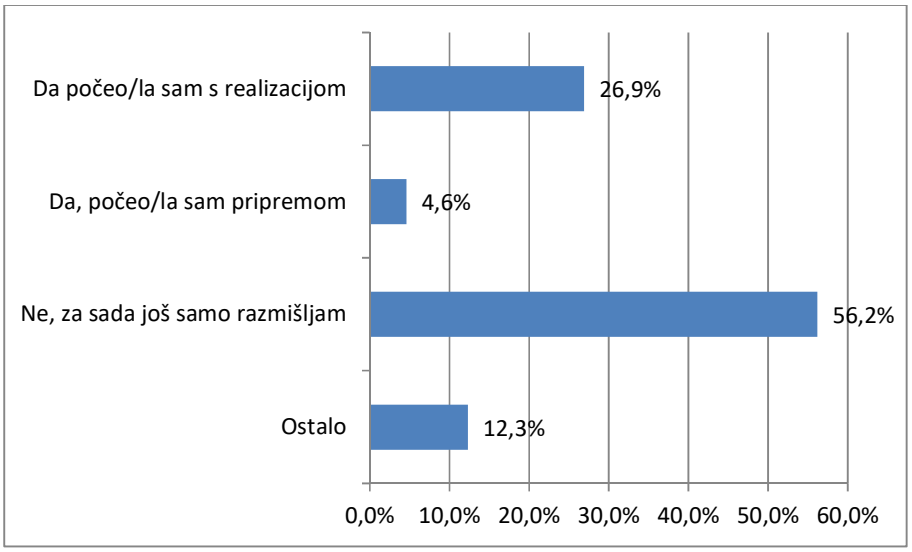
Da su iskusni ili su već radili posao koji bi željeli započeti označilo je 40,8% ispitanika koje je sudjelovalo u istraživanju. 25,4% ispitanika označilo je da bi za njih to bilo potpuno novo iskustvo, 18,5% ispitanika radilo je na sličnim iako ne istim poslovima, a stavku ostalo označilo je 15,4% ispitanika.



Grafikon 12. Ukoliko bi se odlučili na pokretanje vlastitog posla, kolika su Vaša iskustva u vrsti posla koji želite započeti?

Izvor: vlastita izrada autora

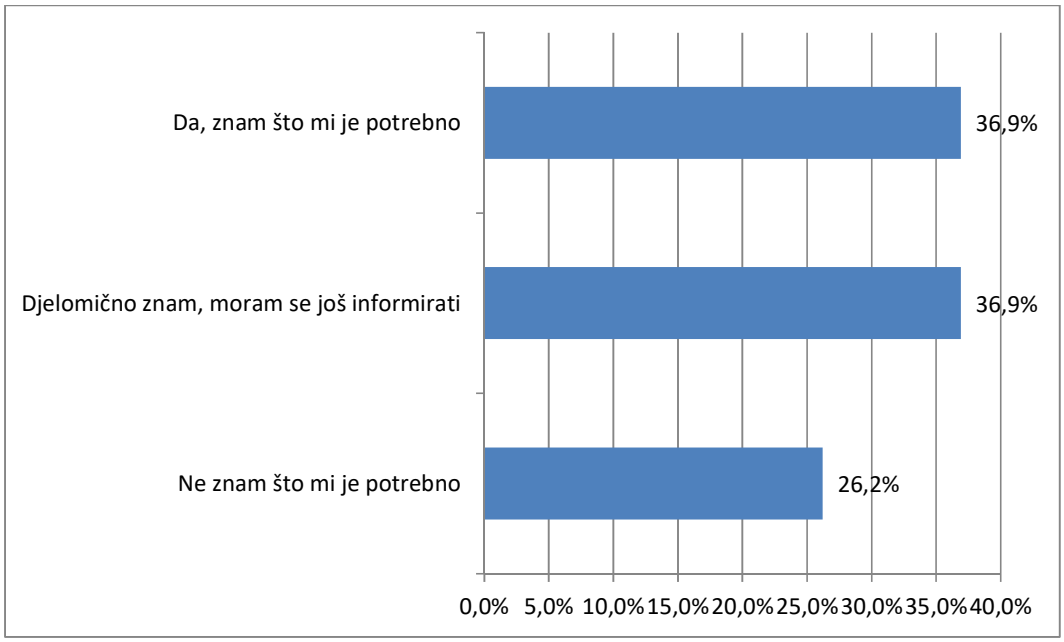
Više od polovine ispitanika, njih 56,2% za sada nisu još ništa napravili po pitanju pokretanja posla nego još samo razmišljaju. 26,9% ispitanika je počelo sa realizacijom, a 4,6% ispitanika je počelo s pripremom, a stavku ostalo označilo je 12,3% ispitanika.



Grafikon 13. Jeste li do sada već nešto napravili po pitanju pokretanja posla?

Izvor: vlastita izrada autora

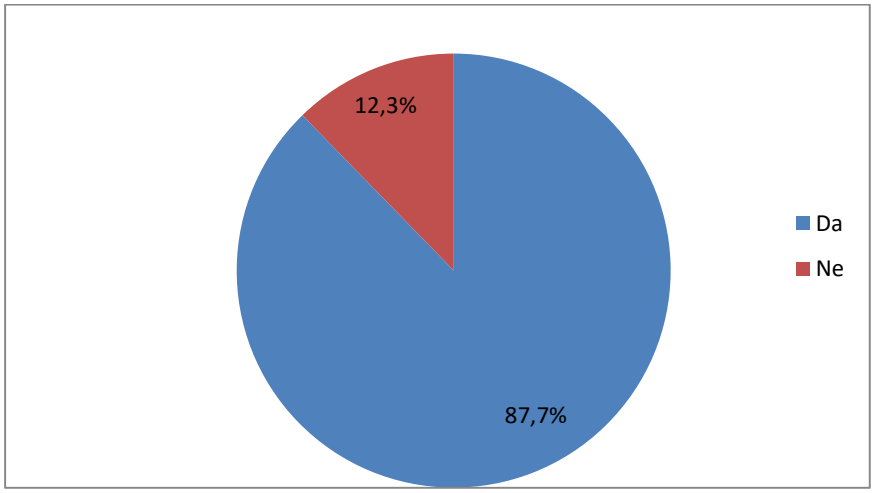
Jednaki broj ispitanika, njih 36,9% koji su sudjelovali u anketi zna što im je potrebno za otvaranje vlastitog obrta/tvrtke ili djelomično znaju i moraju se još informirati, a 26,2% ispitanika ne zna što je potrebno.



Grafikon 14. Znate li što Vam je potrebno za otvaranje vlastitog obrta/tvrtke?

Izvor: vlastita izrada autora

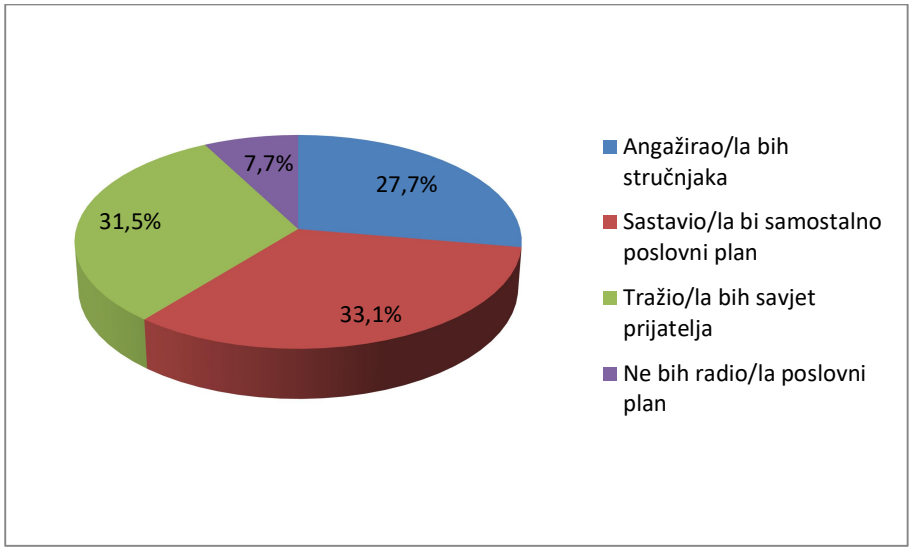
S obzirom na činjenicu da se veliki broj ispitanika već susreo s pojmom poduzetnik početnik, te da razmišlja o pokretanju vlastitog posla ili su ga već pokrenuli, odgovor na naredno pitanje predstavlja njihovu informiranost, razmišljanja i stavove o vlastitom poslu, većina ispitanih 87,7% odgovorilo je potvrdno, dok 12,3% ispitanika ne zna da postoje različite potpore/poticaji za pokretanje posla.



Grafikon 15. Znate li da postoje različite potpore/poticaji za pokretanje posla?

Izvor: vlastita izrada autora

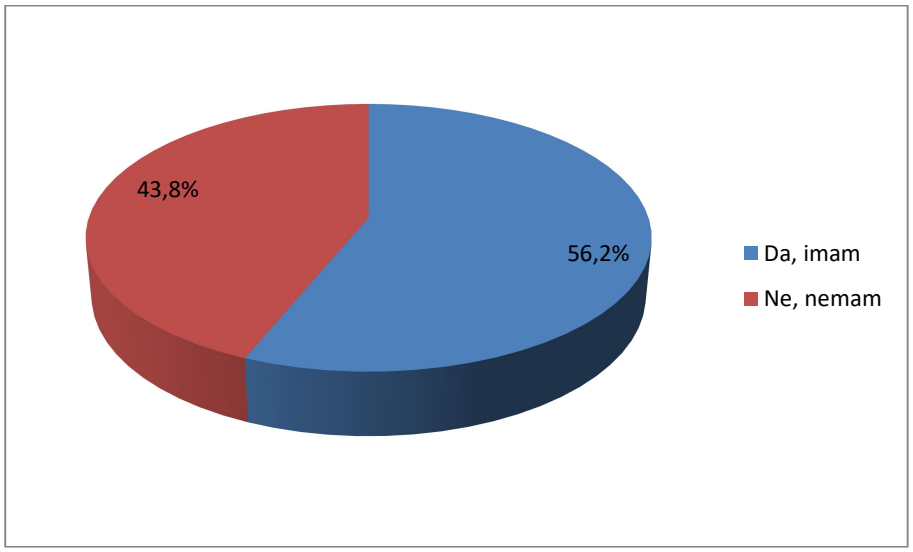
Najveći broj ispitanika, njih 33,1% sastavilo bi samostalno poslovni plan dok 31,5% bi potražili savjet prijatelja. 27,7% ispitanika angažiralo bi stručnjaka u sastavljanju poslovnog plana, a 7,7% ispitanika ne bi radilo poslovni plan.



Grafikon 16. Što ste spremni poduzeti kako biste sastavili poslovni plan za vaš obrt/tvrtku?

Izvor: vlastita izrada autora

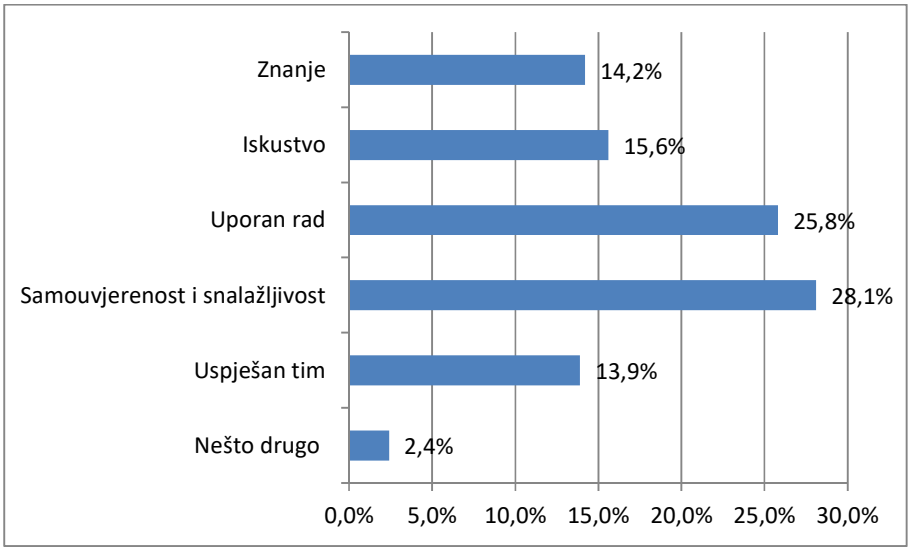
U slučaju da ne uspiju u poslovnom pothvatu 56,2% ispitanika ima rezervni plan i to podjednak broj onih koji su već pokrenuli vlastiti posao i onih koji razmišljaju o pokretanju istog. 43,8% ispitanika nema nikakav rezervni plan.



Grafikon 17. U slučaju da ne uspijete u Vašem poslovnom pothvatu imate li rezervni plan?

Izvor: vlastita izrada autora

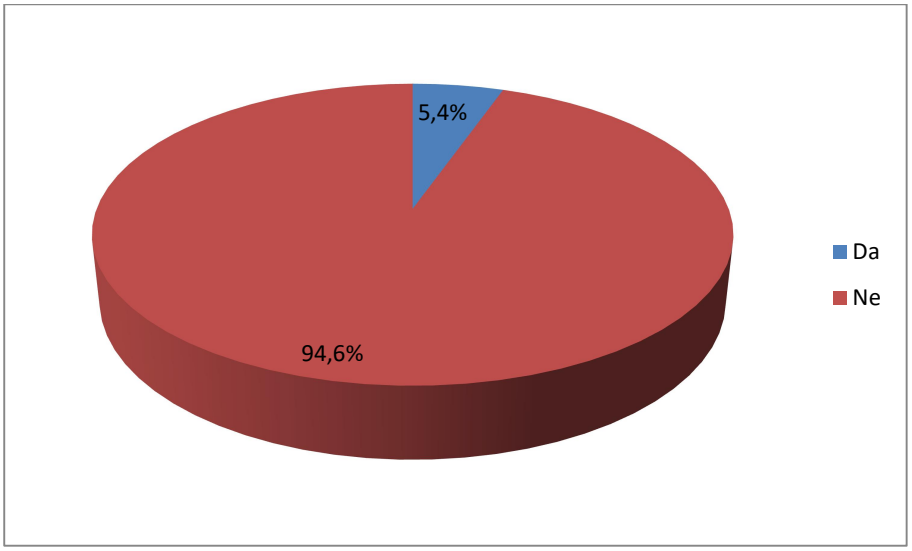
Sljedeće pitanje predstavljala je skala procjene kojom se nastojalo istražiti slaganje ispitanika s određenim tvrdnjama o tome što to čini uspješnog poduzetnika. Tvrdnja s kojom se anketirane osobe u najvećoj mjeri slažu, njih 28,1% je da su osobine koje čine uspješnog poduzetnika samouvjerenost i snalažljivost dok 25,8% ispitanika smatra da je to uporan rad, 15,6% ispitanika smatra da je to iskustvo, 14,2% znanje, 13,9% uspješan tim, a stavku nešto drugo označilo je 2,4% ispitanika.



Grafikon 18. Što po Vašem mišljenju čini uspješnog poduzetnika?

Izvor: vlastita izrada autora

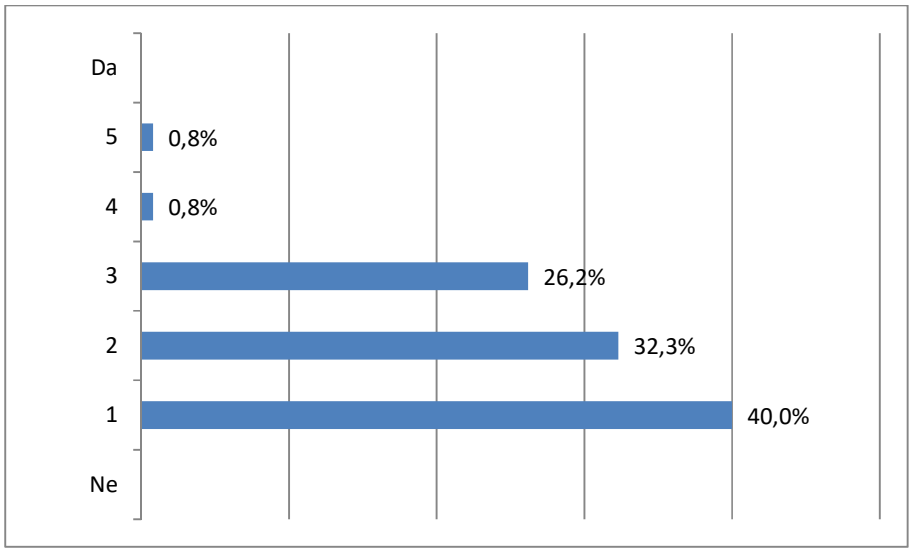
Prema mišljenju ispitanika njih 94,6% smatra da obrazovne institucije u Republici Hrvatskoj ne podupiru dovoljno razvoj poduzetništva, dok 5,4% ispitanika je na to pitanje odgovorilo potvrdno.



Grafikon 19. Smatrate li da obrazovne institucije u Republici Hrvatskoj dovoljno podupiru razvoj poduzetništva

Izvor: vlastita izrada autora

Prema mišljenju ispitanika njih 40% smatra da poduzetnici nemaju dovoljnu potporu države, dok 0,8% ispitanika smatra da poduzetnici imaju dovoljnu potporu države.



Grafikon 20. Imaju li poduzetnici dovoljnu potporu države?

Izvor: vlatita izrada autora

Zaključno gledajući, rezultati istraživanja pokazuju da su ispitanici u velikoj mjeri osviješteni o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata. Tek se jedna trećina ispitanika nije do sada susrela s pojomom poduzetnik početnik. Nadalje, namjera ispitanih o tome da postanu poduzetnici i sami pokrenu vlastiti posao s obzirom na spol kod muških ispitanika veći dio ispitanika ili je već pokrenulo vlastiti posao ili razmišlja o pokretanju vastitog posla i dok nešto manji broj ispitanika ne bi pokrenulo vlastiti posao. Namjera o tomu da postanu poduzetnice i pokrenu vlastiti posao kod ženskih ispitanika najveći broj ispitanika razmišlja o pokretanju vlastitog posla. Namjera ispitanih o tome da postanu poduzetnici i sami pokrenu vlastiti posao s obzirom na dob pokazuje da najveći udio ispitanika u dobi od 21-40 godina razmišlja o pokretanju vlastitog posla. U dobi od 41-60 godina najviše ispitanika je već pokrenulo vlastiti posao, dok najviše ispitanika starijih od 61 godine i onih mlađih od 20 godina ne bi postali poduzetnikom i pokrenuli vlastiti posao.

Namjera ispitanih o tome da postanu poduzetnici i sami pokrenu vlastiti posao s obzirom na stupanj obrazovanja pokazuje nam da je najviše onih s visokom stručnom spremom koji bi pokrenuli posao, najviše ispitanika sa srednjom stručnom spremom razmišlja o pokretanju vlastitog posla.

U nastavku istraživanja željelo se utvrditi s kime bi ispitanici pokrenuli vlastiti posao ili s kime su već pokrenuli vlastiti posao. Najviše ispitanika pokrenulo bi samostalno posao, drugi izbor bio bi da pokrenu posao s članom obitelji, zatim s partnerom/icom ili prijateljem/icom.

Ukoliko bi se odlučili na pokretanje vlastitog posla razlog zbog kojeg bi pokrenuli vlastiti posao, najveći broj ispitanika naveo je da želi samostalno raditi i stvarati nešto svoje. Kao drugi razlog navedeno je nezadovoljstvo trenutnim poslom, a neizostavan je razlog način da ostvare veću novčanu dobit, a najmanji broj ispitanika je kao razlog naveo nemogućnost pronalaska posla.

Na pitanje ukoliko bi se odlučili na pokretanje vlastitog posla, kolika su Vaša iskustva u vrsti posla koji želite pokrenuti, najveći broj ispitanika je iskusno u vrsti posla koji želi pokrenuti jer su ga već radili. U nastavku istraživanja željelo se utvrditi jesu li ispitanici do sada već nešto napravili po pitanju pokretanja posla. Više od polovine ispitanika još samo razmišlja, a najmanji broj ih je krenulo s pripremom. Zanimljivo je da se jednak broj ispitanika izjasnilo da zna što je potrebno za otvaranje vlastitog obrta/tvrtke ili da djelomično zna te da se mora još informirati. Najmanji broj ispitanika nije znao što je potrebno. Veliki broj ispitanika upoznat je s time da postoje različite potore/poticaji za pokretanje vlastitog posla. Kod sastavljanja poslovnog plana najviše ispitanika sastavilo bi ga samostalno, nešto manji broj tražilo bi savjet prijatelja ili bi angažiralo stručnjaka, a vrlo mali broj je onih koji ga ne bi uopće radili.

U slučaju da ne uspiju u poslovnom pothvatu više od polovice ispitanika ima rezervni plan i to podjednak broj onih koji su već pokrenuli vlastiti posao i onih koji razmišljaju o pokretanju istog. Nešto manje od polovice ispitanika nema nikakav rezervni plan.

Sljedeće pitanje predstavljala je skala procjene kojom se nastojalo istražiti slaganje ispitanika s određenim tvrdnjama o tome što to čini uspješnog poduzetnika. Tvrdnja s kojom se anketirane osobe u najvećoj mjeri slažu je da samouvjerenost i sposobnost čine uspješnog poduzetnika, zatim uporan rad, iskustvo, znanje i uspješan tim.

Također se slažu da treba ulagati u obrazovanje jer smatraju da obrazovne institucije u Republici Hrvatskoj ne podupiru dovoljno razvoj poduzetništva, a samim time i obrazovanje osoba koje će u budućnosti pokrenuti vlastiti posao.

Pitanje imaju li poduzetnici dovoljnu potporu države pokazuje nam da najveći broj ispitanika smatra da poduzetnici nemaju dovoljnu potporu države, dok jako mali broj ispitanika svega jedan ispitanik smatra da poduzetnici imaju dovoljnu potporu države.

Rezultati istraživanja koji su prikazani i interpretirani ukazuju nam generalno da je dosta pozitivan stav o pokretanju vlastitog posla jer ih je veliki broj već pokrenulo posao ili imaju namjeru pokretanja vlastitog posla. S obzirom da je istraživanjem obuhvaćeno 130 ispitanika, rezultate istraživanja treba uzeti s određenom rezervom. Nadalje smatram da je potrebno i dalje osvještavati građane Republike Hrvatske o poduzetništvu jer bi se na taj način pozitivno mogao rješiti problem nezaposlenosti. Stoga predlažem sljedeće mjere kako bi se povećao značaj uloge pokretanja vlastitog posla i mogućnosti koje nam ono donosi:

1. informiranje građana o pokretanju novih poslovnih pothvata i širenje pozitivnog stava prema poduzetništvu putem različitih medija

2. pružanje veće potpore obrazovanju budućih poduzetnika od strane obrazovnih institucija

3. lakše dostupne financijske potpore prilikom pokretanja vlastitog posla

4. potpore/poticaji za pokretanje vlastitog posla/samozapošljavanje

5. pružanje savjetovanja i raznih edukacija o pokretanju vlastitog posla kako bi se budući poduzetnici lakše snalazili prilikom pokretanja vlastitog posla

7. ZAKLJUČAK

Pokretanje vlastitog posla mogla bi postati jedna od ključnih mjera u rješavanju nezaposlenosti koja je jedan od velikih problema Hrvatskog gospodarstva. Pokretanjem vlastitog posla stvaramo nova poduzeća, proizvode i usluge, što za posljedicu ima otvaranje većeg broja radnih mjesta.

U Republici Hrvatskoj su prisutne institucije koje potpomažu razvoju poduzetništva. Neke od institucija kojima se poduzetnici mogu obratiti su: Hrvatska banka za obnovu i razvoj, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, Fond za razvoj i zapošljavanje RH, Fond za regionalni razvitak, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, uredi lokalnih i područnih organa samouprave, tehnološki i poduzetnički centri, poduzetničke zone i poduzetnički inkubatori. Jedna od mjera za poticanje poduzetnika početnika je i jamstveni programi – EU početnik koji provodi Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije. Također su prisutne potpore i drugih institucija poput potpore za samozapošljavanje koju provodi Hrvatski zavod za zapošljavanje, Poduzetnički impuls koji provodi Ministarstvo poduzetništva i obrta i dr. Različite poticajne mjere trebale bi utjecati na stvaranje pozitivnijeg stava prema osnivanju novih poduzeća. Također bitno je isticati pozitivne strane poduzetništva te pružati potporu poduzetnicima koji pokreću vlastiti posao pružanjem potpore u obliku promicanja poduzetništva, poput edukacija za poduzetnike, pružanja treninga i savjetovanja od strane poduzetničkih potpornih institucija. Stoga bi trebalo dodatno ojačati obrazovne institucije koje pružaju potporu poduzetnicima kako bi mogle što kvalitetnije odgovoriti potrebama i zahtjevima koji se stavljaju pred njih.

Poduzetnicima koji pokreću vlastiti posao vrlo je bitno osigurati pristup kvalitetnijem i za njih financijski povoljnijem načinu financiranja, kako na samom početku tako i u svim daljnim fazama njihova rasta. Možemo reći da je traženje početnog kapitala kojim bi se financiralo pokretanje poduzetničkog pothvata oduvijek bio veliki izazov za sve poduzetnike, a iznad svega za poduzetnike početnike iz razloga što oni nemaju povijest poslovanja, nemaju ostvarene poslovne rezultate koji bi im mogli pomoći u realiziranju njihovih poduzetničkih pothvata.

Rezultati istraživanja pokazuju da među ispitanicima postoji interes za pokretanjem vlastitog posla ili da su već pokrenuli vlastiti posao te da je najvažniji razlog pokretanja vlastitog posla želja da samostalno rade i stvaraju nešto svoje. Ispitanici koji bi pokrenuli vlastiti posao većinom su iskusni u vrsti posla kojim bi se bavili jer su ga već radili. Više od polovice ispitanika za sada još samo razmišlja o pokretanju posla. Jednaki broj ispitanika zna ili djelomično zna što im je potrebno kako bi pokrenuli vlastiti posao. Veliki dio ispitanika zna da postoje potpore/poticaji za pokretanje posla. Poslovni plan najviše ispitanika sastavilo bi samostalno ili bi potražili savjet prijatelja. Nešto manji broj angažiralo bi stručnjaka. Više od polovine ispitanika ima rezervni plan ukoliko ne uspije u svom poslovnom pothvatu, a nešto manje od polovine nema nikakav rezervni plan. Po mišljenju ispitanika najvažnija osobina uspješnog poduzetnika je samouvjerenost i snalažljivost. Veliki broj ispitanika smatra da obrazovne institucije u Republici Hrvatskoj dovoljno ne podupiru razvoj poduzetništva te da poduzetnici još uvijek nemaju dovoljnu financijsku potporu države.

U Varaždinu, 08.03.2017.

MB Peša

LITERATURA

Knjige:

1. Barringer, Ireland: Poduzetništvo – uspješno pokretanje poslovnih pothvata, 3rd ed., Tuzla, 2010.
2. Bobera, D.: Preduzetništvo, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, 2010., str. 141
3. Buble, M., Kružić, D, Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, Zagreb, RSIF plus, str 37
4. Deželj, J., Deželj, J., Dujanić, M., Tadin, H., Vujić, V.: Poduzetnički menadžment, M.E.P. Consult, Zagreb, 2002, str 242-245
5. Hunjet, A., Kozina, G.: Osnove poduzetništva, Varaždin 2014., Sveučlište Sjever, str. 5.
6. Hunjet, A., Kozina, G.: Osnove poduzetništva, Varaždin 2014. Sveučilište Sjever, str. 170
7. Hunjet, A., Kozina, G.: Osnove poduzetništva, Varaždin 2014. Sveučilište Sjever, str. 206
8. Siropolis, N. C.: Menadžment malog poduzeća, MATE d.o.o. Zagreb, 1995., str 43-47
9. Škarić, M.: Osnove poduzetništva, Zagreb, 2002, Mikrorad, str. 26
10. Škrtić, M., Vouk R.: Osnove poduzetništva i menadžmenta, Zagreb, 2006, Sinergija, str. 5
11. Timmons, J., New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21st century, McGraw Hill, 2007
12. Zrilić, N., Širola, D.: Razvoj poduzetništva mladih – neiskorišteni potencijal Hrvatske, Zbornik Veleučilišta u Rijeci, 2013, str. 96

Zakoni, operativni planovi, strategije:

1. Operativni plan poticanja malog i srednjeg poduzetništva, Vlada Republike Hrvatske, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, Zagreb, 2011.
2. Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020., Ministarstvo poduzetništva i obrta
3. Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/95, 34/99, 118/03, 146/08, 137/09, 152/11, 111/12)
4. Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00 118/03, 107/07, 146/08 i 137/09)
5. Zakon o obrtu NN 77/93

Članci i skripte:

1. Hunjet, A., Kozina, G., Milković, M.: Stjecanje znanja i vještina za budućnost u poduzetništvu dostupno na http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=192415, pristupljeno 30.01.2017.
2. Delić, A., Oberman Peterka, S., Perić, J.: Želim postati poduzetnik, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, str. 17
3. Delić, A., Oberman Peterka, S., Perić, J.: Želim postati poduzetnik, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, str. 25
4. Šarlija, N., Kreditna analiza, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, 2008, dostupno na http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/sadrzaj_kreditna-analiza.doc.pdf, pristupljeno 14.02.2017.

Internet izvori:

1. http://www.mojfaks.com/skripte/efri/vanjskotrgovinsko-poslovanje-356, pristupljeno 14.02.2017.
2. http://www.zakon.hr, pristupljeno 31.01.2017.
3. http://www.hitro.hr, pristupljeno 10.02.2017.
4. http://www.zadra.hr/wp-content/uploads/2015/03/Vodic-za-poduzetnike.pdf, pristupljeno 14.02.2017.
5. http://www.kagor.hr/hr/poticaji-potpore-eu-fondovi-vodic-za-poduzetnike, pristupljeno 11.02.2017.
6. http://www.hamagbicro.hr/jamstva/jamstveni-programi/eu-pocetnik, pristupljeno 09.02.2017.
7. http://www.hamagbicro.hr/eu-fondovi/, pristupljeno 11.02.2017.
8. http://www.hzz.hr, pristupljeno 13.02.2017.
9. http://www.hamagbicro.hr, pristupljeno 14.02.2017.
10. http://www.kagor.hr/hr/poticaji-potpore-eu-fondovi-vodic-za-poduzetnike/, pristupljeno 11.02.2017.
11. http://tehnoloskopoduzetnistvo.com/index.php/2016/04/02/mogucnosti-poslovnih-inkubatora-i-akceleratora-u-rh, pristupljeno 01.02.2017.
12. http://tehnoloskopoduzetnistvo.com/index.php/2016/04/02/mogucnosti-poslovnih-inkubatora-i-akceleratora-u-rh, pristupljeno 05.02.2017.
13. http://inovatori.hr/wp-content/uploads/sites/225/2015/01/Tehnoloski-parkovi-svjetska-praksa-i-Hrvatska.pdf, pristupljeno 12.02.2017.
14. http://www.rera.hr/IZBORNIKLIJEVO/PODUZETNI%C5%A0TVO/tabid/66/ Default.aspx, pristupljeno 12.02.2017.
15. http://www.crane.hr/o-nama/, pristupljeno 13.02.2017.

POPIS TABLICA

		STRANICA
Tablica 1.	Prikaz spektra poslovnih pothvata	16
Tablica 2.	Prednost i nedostaci pokretanja novih poslovnih pothvata	17
Tablica 3.	Usporedba trgovačkog društva i obrta – prednosti i nedostaci	22

POPIS GRAFIKONA

STRANICA:

Grafikon 1.	Struktrura ispitanika prema spolu	34
Grafikon 2.	Struktura ispitanika prema dobi	34
Grafikon 3.	Struktura ispitanika prema stupnju obrazovanja	35
Grafikon 4.	Struktura ispitanika prema statusu zaposlenja	35
Grafikon 5.	Jeste li se do sada susretali s pojmom „poduzetnik početnik“?	36
Grafikon 6.	Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao?	37
Grafikon 7.	Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao? – s obzirom na spol	37
Grafikon 8.	Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao? – s obzirom na dob	38
Grafikon 9.	Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao? – s obzirom na stupanj obrazovanja	39
Grafikon 10.	S kime biste pokrenuli vlastiti posao/s kime ste već pokrenuli vlastiti posao?	39
Grafikon 11.	Ukoliko bi se odlučili na pokretanje vlastitog posla, koji bi bili razlozi za pokretanje istog?	40
Grafikon 12.	Ukoliko bi se odlučili za pokretanje vlastitog posla, kolika su Vaša iskustva u vrsti posla koji želite započeti?	41
Grafikon 13.	Jeste li do sada već nešto napravili po pitanju pokretanja posla?	41
Grafikon 14.	Znate li što Vam je potrebno za otvaranje vlastitog obrta/tvrtke?	42
Grafikon 15.	Znate li da postoje različite potpore/poticaji za pokretanje posla?	43
Grafikon 16.	Što ste spremni poduzeti kako biste sastavili poslovni plan za Vaš obrt/tvrtku?	43

Grafikon 17. U slučaju da ne uspijete u Vašem poslovnom pothvatu imate li rezervni plan? 44
Grafikon 18. Što po Vašem mišljenju čini uspješnog poduzetnika? 45
Grafikon 19. Smatrate li da obrazovne institucije u Republici Hrvatskoj dovoljno podupiru razvoj poduzetništva 45
Grafikon 20. Imaju i poduzetnici dovoljnu potporu države? 46

PRILOG

Anketni upitnik o pokretanju vlastitog posla

STRUKTURA ISPITANIKA

1. Spol ispitanika

- Muško
- Žensko

2. Dob ispitanika:

- do 20 godina
- 21-40 godina
- 41-60 godina
- 60 godina i više

3. Stupanj obrazovanja:

- Osnovna škola
- Srednja stručna sprema
- Viša stručna sprema
- Visoka stručna sprema
- Doktorat znanosti

4. Status zaposlenja

- Student/ica
- Zaposlen/a
- Nezaposlen/a
- Umirovljenik/ica

POKRETANJE VLASTITOG POSLA

5. Jeste li se do sada susretali s pojmom „poduzetnik početnik“?

- Da
- Ne

6. Jeste li razmišljali o tome da postanete poduzetnik i sami pokrenete vlastiti posao?

- Već sam pokrenuo/la vlastiti posao
- Razmišljam o pokretanju vlastitog posla
- Ne

7. S kim biste pokrenuli vlastiti posao/s kime ste već pokrenuli vlastiti posao?

- Sam/a
- S partnerom/icom
- S članom obitelji
- S prijateljem/icom
- S kolegom/icom s posla
- Ostalo

8. Ukoliko bi se odlučili na pokretanje vlastitog posla, koji bi bili razlozi za pokretanje istog?

- Nezadovoljstvo trenutnim poslom
- Imam dobru poslovnu ideju
- Ne mogu pronaći posao
- Želim samostalno raditi i stvarati nešto svoje
- Mislim da ću na taj način ostvariti veću novčanu dobit
- Ostalo

9. Ukoliko bi se odlučili na pokretanje vlastitog posla, kolika su Vaša iskustva u vrsti posla koji želite započeti?

- Iskusan/na sam u toj vrsti posla jer sam ga radio/la
- Za mene je to potpuno novo iskustvo
- Radio/la sam na sličnim iako ne istim poslovima
- Ostalo

10. Jeste li do sada već nešto napravili po pitanju pokretanja posla?

- Da, počeo/la sam s realizacijom
- Da, počeo/la sam s pripremom
- Ne, za sada još samo razmišljam
- Ostalo

11. Znate li što vam je potrebno za otvaranje vlastitog obrta/tvrtke?

- Da, znam što mi je potrebno
- Djelomično znam, moram se još informirati
- Ne znam što mi je potrebno

12. Znate li da postoje različite potpore/poticaji za pokretanje posla?

- Da
- Ne

13. Što ste spremni poduzeti kako biste sastavili poslovni plan za vaš obrt/tvrtku?

- Angažirao/la bih stručnjaka
- Sastavio/la bi samostalno poslovni plan
- Tražio/la bih savjet prijatelja
- Ne bih radio/la poslovni plan

14. U slučaju da ne uspijete u vašem poslovnom pothvatu imate li rezervni plan?

- Da, imam
- Ne, nema

15. Što po vašem mišljenju čini uspješnog poduzetnika?

- Znanje
- Iskustvo
- Uporan rad
- Samouvjerenost i snalažljivost
- Uspješan tim
- Nešto drugo

16. Smatrate li da obrazovne institucije u Republici Hrvatskoj dovoljno podupiru razvoj poduzetništva?

- Da
- Ne

17. Imaju li poduzetnici dovoljnu potporu države?

- Da
- Ne

Sveučilište
Sjever

SVEUČILIŠTE
SJEVER

IZJAVA O AUTORSTVU
I
SUGLASNOST ZA JAVNU OBJAVU

Završni/diplomski rad isključivo je autorsko djelo studenta koji je isti izradio te student odgovara za istinitost, izvornost i ispravnost teksta rada. U radu se ne smiju koristiti dijelovi tuđih radova (knjiga, članaka, doktorskih disertacija, magistarskih radova, izvora s interneta, i drugih izvora) bez navođenja izvora i autora navedenih radova. Svi dijelovi tuđih radova moraju biti pravilno navedeni i citirani. Dijelovi tuđih radova koji nisu pravilno citirani, smatraju se plagijatom, odnosno nezakonitim prisvajanjem tuđeg znanstvenog ili stručnoga rada. Sukladno navedenom studenti su dužni potpisati izjavu o autorstvu rada.

Ja, *Marija Beranek Peša* **pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključiva autorica diplomskog rada pod naslovom** ***Poduzetnik početnik u Republici Hrvatskoj*** **te da u navedenom radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova.**

Studentica:
Marija Beranek Peša

MBPeša

(vlastoručni potpis)

Sukladno Zakonu o znanstvenoj djelatnost i visokom obrazovanju završne/diplomske radove sveučilišta su dužna trajno objaviti na javnoj internetskoj bazi sveučilišne knjižnice u sastavu sveučilišta te kopirati u javnu internetsku bazu završnih/diplomskih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice. Završni radovi istovrsnih umjetničkih studija koji se realiziraju kroz umjetnička ostvarenja objavljuju se na odgovarajući način.

Ja, ***Marija Beranek Peša*** **neopozivo izjavljujem da sam suglasna s javnom objavom diplomskog rada pod naslovom** ***Poduzetnik početnik u Republici Hrvatskoj*** **čija sam autorica.**

Studentica:
Marija Beranek Peša

MBPeša

(vlastoručni potpis)