

Tamna strana poduzetništva

Koščević, Slaven

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:145:506320>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-03**



Repository / Repozitorij:

[EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek](#)



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Preddiplomski Sveučilišni studij Marketing

Slaven Košćević

TAMNA STRANA PODUZETNIŠTVA

Završni rad

Osijek, 2020.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Preddiplomski Sveučilišni studij Marketing

Slaven Košćević

TAMNA STRANA PODUZETNIŠTVA

Završni rad

Kolegij: Poduzetništvo

JMBAG: 0165005382

Email: koskinjo@gmail.com

Mentor: izv. prof. dr. sc. Aleksandar Erceg

Osijek, 2020.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek
Faculty of Economics in Osijek
Undergraduate Study Marketing

Slaven Košćević


DARK SIDE OF ENTREPRENEURSHIP

Final paper

Osijek, 2020.

IZJAVA

O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI, PRAVU PRIJENOSA INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA, SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je završni rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom *Creative Commons Imenovanje – Nekomercijalno – Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska*. 
3. Kojom izjavljujem da sam suglasan/suglasna da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15).
4. izjavljujem da sam autor/autorica predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

Ime i prezime studenta/studentice: SLAVEN KOŠČEVIĆ

JMBAG: 0165005382

OIB: 19794852417

e-mail za kontakt: koskinjo@gmail.com

Naziv studija: Prediplomski Sveučilišni studij, Marketing

Naslov rada: Tamna strana poduzetništva

Mentor/mentorica diplomskog rada: izv. prof. dr. sc. Aleksandar Erceg

U Osijeku, 11.09.2020. godine

Potpis



Tamna strana poduzetništva

SAŽETAK

Motivacija za ulazak u poduzetnički pothvat se razlikuje od poduzetnika do poduzetnika. No što god osnovni pokretač bio poduzetnička aktivnost naglašenija je u okruženju koje karakterizira visoka razina nesigurnosti, dinamičnosti i kompleksnosti. Upravo se zbog toga, bez obzira koliko uspješan bio, svaki poduzetnik susreće s različitim problemima i preprekama. Cilj ovog rada je istražiti i analizirati koje su to interne i eksterne barijere s kojima se poduzetnik u razvoju svog poduzetničkog pothvata suočava te na koji način uspješni poduzetnici minimiziraju i izbjegavaju sve potencijalne i stvarne barijere.

Ključne riječi: poduzetništvo, stres, problematika poduzetnika

Dark Side of entrepreneurship

ABSTRACT

The motivation to enter an entrepreneurial venture varies from entrepreneur to entrepreneur. But whatever the main driver of entrepreneurial activity is more pronounced in an environment characterized by a high level of uncertainty, dynamism and complexity. That is why, no matter how successful he is, every entrepreneur faces different problems and obstacles. The aim of this paper is to investigate and analyze the internal and external barriers that an entrepreneur faces in the development of his entrepreneurial venture and how successful entrepreneurs minimize and avoid all potential and actual barriers.

Key Words: entrepreneurship, stress, problems of entrepreneurs

SADRŽAJ

1. UVOD	1
2. PODUZETNIŠTVO	3
2.1. Poduzetništvo – definicija	3
2.2. Karakteristike poduzetnika	4
2.3. Kompetencije poduzetnika	5
2.4. Prednosti i nedostaci bavljenja poduzetništvom	6
2.5. Predrasude i mitovi o poduzetništvu	7
2.6. Poduzetnici u Hrvatskoj.....	10
2.6.1. Poduzetničko ozračje u RH	12
3. TAMNA STRANA PODUZETNIŠTVA.....	15
3.1. Stres.....	15
3.2. Utjecaj stresa na okruženje	16
3.2.1. Interno okruženje.....	17
3.2.2. Eksterno okruženje	20
3.3. Utjecaj stresa na poduzetnika	22
3.3.1. Interni utjecaj.....	22
3.3.2. Eksterni utjecaj	25
4. MOGUĆA POBOLJŠANJA	27
4.1. Olakšavanje zakonske procedure i regulative te smanjenje rigoroznih pravila	27
4.2. Smanjivanje davanja i povećanje produktivnosti rada	28
4.3. Jednaka pravila za sve	29
5. ZAKLJUČAK.....	31
Literatura	33
Popis tablica	39
Popis grafikona	40

1. UVOD

Svakodnevno se u govoru čuje kako netko se odlučuje krenuti u poduzetničke vode, otvoriti svoje poduzeće ili obrt. A još češće od toga se čuju pitanja i komentari okoline tipa jesi li siguran/sigurna da ti to treba u životu, biti će ti teško, namučiti ćeš se, nećeš uspjeti i slično. Na prvu ruku pitanja i komentari zbilja jesu na mjestu jer svakodnevno postoje nebrojeni primjeri propadanja poduzeća koja su bila velika i snažna, a da se ne spominju male tvrtke koje su tek krenule s radom. Upravo iz tog razloga, ovim radom će se nastojati pozabaviti tom problematikom poduzetništva, odnosno problema i poteškoća koje privatno poduzetništvo donosi sa sobom. Svrha rada je opisati onu tamnu stranu poduzetništva koja se vrlo često zanemaruje i prešućuje u svakodnevnom govoru i istraživanjima poduzetništva. Glavni cilj je dati ukratko presjek problematike i poteškoća koje privatno poduzetništvo nosi sa sobom, kako ono utječe na samog poduzetnika, njegovu okolinu (obitelj, užu i širu zajednicu). Pokušati će se dati prikaz uzroka nastajanja tamne strane poduzetništva kroz prikaz otegotnih okolnosti i čimbenika koji mogu utjecati da poduzetništvo postane opterećenje i generator stresa. Isto tako, cilj ovog rada je istražiti i analizirati koje su to interne i eksterne barijere s kojima se poduzetnik u razvoju svog poduzetničkog pothvata suočava te na koji način uspješni poduzetnici minimiziraju i izbjegavaju sve potencijalne i stvarne barijere.

Prema dostupnim podacima o istraživanju tamne strane poduzetništva, ne postoji mnogo takvih radova te kako navodi i autorica (Shepherd, 2019), potrebno je provesti više istraživanja o tamnoj i destruktivnoj strani poduzetništva, koje su njezine dimenzije, zašto generiraju patnju i kako se negativne posljedice mogu smanjiti i ubrzati oporavak poduzetnika.

Ovim radom će se nastojati odgovoriti na slijedeća istraživačka pitanja:

- 1.) Jesu li poduzetnici pozitivci ili negativci u percepciji građana RH?
- 2.) Kakav je odnos države i stanovništva prema poduzetnicima?
- 3.) Isplati li se baviti poduzetništvom u RH?
- 4.) Koliko je poduzetnik gospodar svoje sudbine u RH ?

Rad je koncipiran iz pet poglavlja. U uvodnom dijelu rada je ukratko rečeno o tome što je poduzetništvo, koje su karakteristike poduzetnika i koje su njegove kompetencije. Ukratko su opisane prednosti i nedostaci bavljenja poduzetništvom te je prikazano poduzetništvo u

Republici Hrvatskoj. Drugo poglavlje rada govori o tamnoj strani poduzetništva, odnosno negativnim učincima poduzetničkog poduhvata, sa naglaskom na stres kao ključnim faktorom. Opisano je kako stres djeluje na poduzetnika odnosno njegovo vanjsko i unutarnje okruženje, ali i kako stres djeluje na okolinu u kojoj se poduzetnik nalazi. Predzadnjim poglavljem rada opisana su ključne točke koje opterećuju poduzetnike, sa prijedlogom poboljšanja pomoću kojih bi se dodatno afirmiralo poduzetništvo u Hrvatskoj. Zadnjim poglavljem rada, zaključkom, ukratko su dani odgovori na istraživačka pitanja rada koji su ujedno i razmišljanje autora o navedenoj temi.

2. PODUZETNIŠTVO

U prvom dijelu rada prvenstveno će se dati osnovni prikaz definicije poduzetništva, koje su njegove karakteristike, što podrazumijeva bavljenje poduzetništvom. Isto tako prikazati će se prednosti i nedostaci poduzetništva kao takvog, posebice privatnog. U zadnjem dijelu ovog poglavlja biti će kratko prikazano poduzetništvo u Republici Hrvatskoj, njihovo poslovanje.

2.1. Poduzetništvo – definicija

Poduzetništvo kao pojam podrazumijeva mnoštvo definicija, odnosno aktivnosti kao što su ulaganje, kombinacija resursa, širenje na nova tržišta, stvaranje novih proizvoda i usluga, nove generacije kupaca, tehnologije i tehnoloških rješenja. Vrlo često citirana definicija poduzetništva kaže, kako je poduzetništvo „sposobnost da se na osnovi kreativne čovjekove ekonomske djelatnosti i ograničenih proizvodnih čimbenika formira određena efikasna gospodarska djelatnost.“ (Kolaković, 2006). Škrtić i Mikić (2011:2) tvrde kako je poduzetništvo „proces potican inicijativom koja u sebi nudi inovativnost i nikad se ne miri s postojećim stanjem. Iz toga se stvaraju nove ideje i rađaju promjene” pritom se u obzir uzimaju i „inovacije, rad, rizik, maštovitost, znanje, obrazovanje, planiranje, procjenu, predviđanje, motiv, moral, energiju i smjelost. Sve te karakteristike određuju društvenu dimenziju poduzetništva koja rezultira društvenim napretkom.“ (Škrtić & Mikić, 2011). Definicija što je poduzetništvo i poduzetnik je mnoštvo, ali ono se uglavnom povezuje s pokretanjem poslovnog pothvata. Ono što prije svega valja shvatiti da poduzetništvo je način razmišljanja i djelovanja koji se odnosi na aktivno, inovativno i odgovorno ponašanje (Delić, et al., 2014).

Na osnovu definicija poduzetništva, moguće je definirati njegov uži i širi smisao. Širi smisao poduzetništva podrazumijeva aktivnost koja uključuje kreativnost, inovativnost, upornosti, dosljednost, razumno preuzimanje rizika, odgovornost, samostalnost, dok u užem smislu poduzetništvo je proces stvaranja vrijednosti kombinirajući resurse u svrhu iskorištavanja prilika za razumno preuzimanje rizika (Tkalec, 2011). Slična definicija je dana i Nacionalnim okvirnim kurikulumom u kojem se navodi kako poduzetništvo podrazumijeva razvoj osobina ličnosti, znanja, vještina, sposobnosti i stavova potrebnih za djelovanje pojedinca kao uspješne osobe koja je ima niz osobina ličnosti kao što su kreativnost, samostalnost, spremnost na preuzimanje rizika, socijalne i komunikacijske sposobnosti, s temeljnim znanjima iz područja gospodarstva i vođenja poslova, sposobnost uočavanja prilika u kojima

svoje ideje mogu pretvoriti u pothvat u različitim kontekstualnim situacija (Ministarstvo znanosti, 2010). Ipak, prije svega valja napomenuti kako poduzetništvo nije nužno gospodarska aktivnost jer neka osoba može biti poduzetna i izvan gospodarskih aktivnosti, odnosno one imaju sklonost unositi promjene i potrebu djelovati na drugačiji način, odnosno prihvaćati, podržavati i prilagođavati inovacije vanjskim čimbenicima (Tkalec, 2011).

2.2. Karakteristike poduzetnika

Iz gore navedenih definicija vrlo je lako definirati neke od osnovnih karakteristika poduzetništva, a to su prije svega hrabrost, altruizam, kreativnost i inovativnost. Nikako se ne smije zanemariti mudrost, odgovornost, samostalnost, samouvjerenost, sklonost razumnom preuzimanju rizika, strpljenje, vizionarstvo i upornost. Detaljnu specifikaciju karakteristika poduzetnika daje (Bedeković, et al., 2016)

Lokus kontrole je prije svega način na koji osoba promišlja o proteklim događajima i situacijama, odnosno to je osobno uvjerenje o tome je li uspjeh ili neuspjeh posljedica vlastitih odluka ili pak je rezultat nečega što nije pod kontrolom pojedinca. Uspješni poduzetnici imaju interni lokus kontrole te su stoga uvjereni kako je njihovo ponašanje vođeno isključivo vlastitim naporima i odlukama, te nisu produkt sudbine, sreće ili nekih vanjskih okolnosti. Interni lokus kontrole kao način razmišljanja potiče poduzetnika na razmišljanje kako ima kontrolu u svom životu, uči i razvija se jer sve pozitivne promjene su produkt njihovog rada. Postignuti ciljevi su nagrada za veliki uloženi trud i rad, te u slučaju da nešto nisu uspjeli postići, smatraju kako je razlog tome nedostatak truda. Pojedinci s internim lokusom kontrole svjesni su svojih slabosti i snaga te znaju kako maksimizirati snage i minimizirati slabosti. No, ovakva osobina nosi i svoju negativnu stranu, a to je sklonost da ovakav način razmišljanja bude pretjeran i praćen nekim sumanutim idejama kao što su: ja sam kriv što je došlo do zemljotresa koji je uništio poslovanje i slično jer je ta osoba učinila nešto pogrešno (npr. utajila porez) (Bojanić, 2019). Vrlo je važno naglasiti da ukoliko poduzetnik ima potrebu za postignućem to nije ambiciozna, nepromišljena želja za moći već je isključivo želja za uspjehom radi uloženog truda i rada kako bi se ostvarili postavljeni ciljevi.

Iako se vrlo često spominje kako su poduzetnici hazarderi, ta izjava je i nije točna. Uspješni poduzetnici su skloni preuzimati rizik u razumni količinama, odnosno svjesno riskirati radi ostvarenja određenog profita. Njima su zanimljivi nesigurni, ali profitabilniji poslovi, ali u

takvim aktivnostima nužna je određena doza razuma kako bi potencijalni neuspjeh imao razumne

Karakteristike poduzetništva ali i poduzetnika vrlo su kompleksne, ali one same za sebe ne jamče uspjeh, ali povećavaju mogućnost i vjerojatnost stvaranja i održavanja poslovnog pothvata. Kao ključne osobine koje su potrebne za uspjeh poduzetnika prema (Delić, et al., 2014) upravo su lokus kontrole, potreba za postignućem i upravljanje rizikom.

2.3. Kompetencije poduzetnika

Kompetencija poduzetnika podrazumijeva sposobnost pretvaranja ideje u konkretne akcije. Europski kompetencijski okvir daje osnovne definicije kompetencije, a one podrazumijevaju sljedeće aktivnosti:

- Uvoditi i podržavati inovacije
- Pokazivati inicijativu i preuzimati rizik
- Preuzimati odgovornost za vlastite postupke
- Djelovati proaktivno i pozitivno reagirati na promjene
- Postavljati ciljeve i ostvarivati ih
- Djelovati timski
- Biti motiviran za uspjeh (Marušić, n.d.)

Kompetencija poduzetnika se sastoji od znanja, vještina i stavova koji su usklađeni s određenim kontekstom (ekonomskim, kulturnim, sportskim). Znanje o raspoloživim mogućnostima koje odgovaraju vlastitim osobnim aktivnostima je ključna kompetencija poduzetnika potrebna za uspjeh. Na znanje se nadovezuju vještine kao što su planiranje, stvaranje projekata, provedba istih, sposobnost kooperativnog rada i fleksibilnost u sklopu tima. U svemu je vrlo bitno biti svjestan svojih prednosti i slabosti (*know how* i *know who*) te djelovati proaktivno i pozitivno reagirati na promjene. Posljednje, ali ne i najmanje bitno je stav pojedinca poduzetnika. Poduzetnik mora biti sklon inicijativi, imati pozitivno gledanje spram promjena i spreman je prepoznati područja u kojima može iskazati sve svoje poduzetničke vještine (Novaković, 2011).

2.4. Prednosti i nedostaci bavljenja poduzetništvom

Pokretanje vlastite poslovne aktivnosti, odnosno prelazak u poduzetništvo, kao i sve ostale aktivnosti pojedinca, imaju svoje prednosti i nedostatke. S obzirom na globalizaciju i usku povezanost različitih faktora (klima, poslovno okruženje, vremenski uvjeti, terorizam), gospodarstvo svijeta, pa tako i pojedine zemlje i regije podložno je djelovanju krize. Posljednjih desetak godina svjedoci smo upravo takvih događanja gdje pojedinačni događaji imaju snažan utjecaj na gospodarske prilike u svijetu. Gospodarstvo se upravo nalazi u jednoj takvoj krizi i ljudi, posebice poduzetnici vide samo loše strane u vidu nedostatka financijskih sredstava, smanjen kapacitet tržišta, smanjenje platežne moći koja će se negativno odraziti na poslovne aktivnosti kojima se bave. Pri tome iz fokusa izostavlja se pozitivna promjena i utjecaj koji je donijelo pokretanje vlastitog poslovanja. Ključna odrednica svakog poduzetničkog pothvata svakako treba pomno isplanirana aktivnost i njezino provođenje koje će vlasniku ostaviti dojam da je on taj koji upravlja svojom sudbinom, da je on taj koji ima slobodu upravljanja i odlučivanja koje nije prisutno ukoliko se radi pod nadzorom druge osobe. S pozicije da je poduzetnik taj koji donosi odluke, upravo je on taj koji donosi promjene u svoj život te mu je dana mogućnost iskorištavanja svih potencijala koji možda ne dolaze do izražaja kada je osoba vezana samo uz jedno radno mjesto ili tim. Kroz razvijanje svojih znanja i vještina, poduzetnik ima mogućnost razvijati svoje samopouzdanje, osjećaj važnosti za zajednicu u kojoj djeluje i živi. Prelaskom u poduzetništvo pojedinac stvara novu vrijednost koja unosi pozitivne promjene u zajednicu u kojoj djeluje, a takve aktivnosti su vrlo cijenjene od strane ostalih članova te zajednice jer je poduzetnik taj koji donosi dobrobit, nova radna mjesta. Iako su sve ovo osobni elementi koji imaju pozitivno djelovanje na pojedinca poduzetnika, nikako se ne može reći da je glavna prednost, ali i razlog bavljenja poduzetništvom novac koji će kasnije biti motiv za nastavak i razvoj poduzeća (Škrtić & Mikić, 2011). Analizirajući literaturu o potencijalnim prednostima poduzetništva pokazalo se da su koristi značajne po broju i opsegu. Međutim, postoji malo studija koje su usredotočena na koristi izvan jedne razine analize i uzimaju u obzir prednosti na više razina. Istraživanja poduzetništva na individualnoj, organizacijskoj i nacionalnoj razini odnosi se na povezanost poduzetništva i financijske koristi, no provedena istraživanja ukazuju na potrebu unapređenja istraživačkih metodologija i nalaza koji su usmjeren na nefinancijske koristi (Luke, et al., 2007). Rezimirajući navedeno gore, može se reći kako su ključne prednosti poduzetništva neovisnost, tržišna prilagodljivost, mogućnost ostvarenja financijskog uspjeha, sigurnost

posla, obiteljsko zapošljavanje i izazov postizanja uspjeha (Partnersko vijeće za tržište rada Krapinsko-zagorske županije, n.d.).

Prednosti koje donosi poduzetništvo izgledaju primamljivo, ali prelazak u ovaj oblik aktivnosti nije nimalo lagan i nosi mnogobrojne rizike. Otvaranje vlastitog poslovanja može osigurati veliku zaradu i povećati razinu komfora, ali isto tako i biti uzrok nesigurnosti u dohodak radi lošeg poslovanja što opet za sobom povlači gubitak uloženog kapitala u poslovanje. Negativni novčani tokovi poslovanja imati će negativan utjecaj na kvalitetu života poduzetnika, on će biti suočen s velikim razinama stresa koji će opet uzrokovati nižu kvalitetu života i negativno se odraziti na zdravlje. Nesigurnost u dohodak i stres su glavni nedostaci poduzetništva, ali ne smije se ni zanemariti nedefinirano radno vrijeme u trajanju od 10 do 12 sati dok se poslovanje ne uhoda, ali i neograničena odgovornost koju donosi naporan rad te obeshrabrenje u slučaju da poslovanje propadne. Prema provedenim istraživanjima, veliki broj malih poduzeća propadne u razdoblju od dvije godine nakon otvaranja što stvara i emocionalne probleme. Upravo takvi rizici su nešto o čemu pojedinac mora razmisliti prije pokretanja vlastitog poslovnog pothvata, je li spreman nositi se s rizikom koji on nosi (Lupić & Bujan, 2017). analizirajući nedostatke ulaska u poduzetništvo prije svega je tu nesigurnost dohotka, rizik od uloženog kapitala, nedefinirano radno vrijeme i naporan rad što dovodi do niske kvalitete života i visoke razine stresa. Razina odgovornosti se povećava jer poduzetnik je ulagač, menadžer, knjigovođa, prodavač i snosi odgovornost za uspjeh poduzeća, ali je i prisutan strah od propadanja uslijed pogrešne odluke (Dračić, 2012). Nimalo cjelokupnom popisu nedostataka ne doprinosi ni podatak da su privatna poduzeća podložna fluktuacijama tržišta i osjetljivija su na tržišna kretanja te su ovisni o konkurenciji koja ima snažan utjecaj na poslovanje. Zbog ovih faktora poduzetnik ima određene financijske slabosti jer je podložan financijskim krizama i nelikvidnosti radi čega vrlo često snižavaju cijene usluga ili proizvoda. Kao jedan od nedostataka poduzetništva može biti i nedostatak znanja i stručnosti radi ograničenih financijskih mogućnosti. Posljednji, ali vrlo bitan nedostatak poduzetništva je nerazvijena pravna regulativa koja omogućava pokretanje i daljnje poslovanje poduzeća (Partnersko vijeće za tržište rada Krapinsko-zagorske županije, n.d.).

2.5. Predrasude i mitovi o poduzetništvu

U uvodnom dijelu rada rečeno je kako na spomen prelaska u poduzetničke vode, svaki pojedinac se susreo s određenim pitanjima, mišljenjima, kritikama i stavovima o tom pothvatu. Ta mišljenja i stavovi su duboko ukorijenjeni u kulturu društva koje boluje od nekih

proteklih događaja (pretvorba, nepotizam, povlašteni kapitalizam). U nastavku će biti navedene neke najčešće predrasude i mitovi o poduzetništvu kao i mišljenje što je od navedenog istina prema vlastitom iskustvu autora i iskustvima iz njegove okoline (Delić, et al., 2014).

Poduzetnici se rađaju, a ne stvaraju

Najčešći poduzetnički mit je upravo ovaj, da se poduzetnici rađaju, a ne stvaraju. Osobine i vještine koje čovjek dobije rođenjem mogu imati određenu ulogu u definiranju čime će se pojedinac baviti tokom svog života. Ipak, prije svega oni su samo dobra pretpostavka, nikako garancija uspjehu. Sve vještine koje su nam dane moraju se razvijati, a ono što nam nedostaje uvijek se može naučiti i usavršiti. Akumuliranjem novih znanja, vještina, iskustava i kontakata uz ulaganje značajnog truda i rada u pojedina područja kako bi došlo do osobnog razvoja pojedinca su ključni. Sve vještine se mogu naučiti, a osobine razviti. Obrazovanje svakako ima značajnu ulogu u stvaranju poduzetnika, ali isto tako nije nužan preduvjet. Obrazovanje je nešto što je cjeloživotni proces na svim područjima života, pa tako ni poduzetništvo nije izuzetak.

Poduzetnici su kockari

Čim se spomene riječ kockar, prva asocijacija koja nastaje je pojedinac koji ulaže novac u igru na sreću nadajući se uspjehu isključivo na osnovu sreće. Uspjeh u poduzetništvu nikako nije produkt samo i isključivo sreće. Ulaganje u poduzetništvo zahtijeva početno ulaganje kapitala, (ponekad i pozamašno), znanja, vještine, truda i vremena i ni jedan racionalan pojedinac ne bi uspjeh prepustio pukoj sreći i naklonjenosti zvijezda. Uspjeh poduzetnika je produkt napornog rada i promišljanja, istraživanja i odluka koje su donesena na osnovu informacija i kretanja na tržištu čime je rizik neuspjeha sveden na najmanju moguću mjeru.

Poduzetnici su svoji vlastiti šefovi i potpuno su neovisni

Poduzetnici ipak nisu neovisni – oni moraju zadovoljiti brojne obveze koje su jednake kao i kod državnih ili javnih poduzeća. Moraju ispuniti obveze prema partnerima, djelatnicima, investitorima, kupcima, dobavljačima, obitelji, zajednici, državi. Uspjeh poduzeća prvenstveno ovisi o sposobnosti poduzetnika da stvori kvalitetne i iskrene odnose sa svim dionicima i zadrži ih takvima.

Poduzetnici rade duže i više nego menadžeri u velikim poduzećima

Jedan od mitova jest i da poduzetnici rade duže i više od menadžera na upravljačkim pozicijama. Prema dostupnim podacima, neki rade više, neki manje, ali evidentno je da poduzetnici rade do 63% više od običnih zaposlenika (Torrance, 2013). Razlika je u tome jedino što poduzetnici imaju slobodu kreiranja radnog vremena i da rade koliko rade, isključivo za sebe. Upravo ta činjenica je jedan od važnih razloga zašto se pojedinac odlučuje postati poduzetnik.

Poduzetnici su stalno pod stresom i plaćaju veliku cijenu takvog života

Ovo je svakako istinita tvrdnja jer biti poduzetnik je stresno i zahtjevno, ali nema dokaza kako je poduzetništvo stresnije ili zahtjevnije od bilo koje druge zahtjevne profesionalne uloge (Binder & Coad, 2013). Poduzetnici su to jer su to željeli i većinom su zadovoljni svojim poslom, imaju bolji osjećaj za postignuće, zdraviji su (Stephan & Roesler, 2010) i rjeđe odlaze u mirovinu nego oni koji rade za druge.

Započinjanje vlastitog posla rizično je i često završi neuspjehom

Poduzetnik koji ima iskustvo i talent u mogućnosti je pronaći atraktivne poslovne prilike, privući prave ljude, potrebno financiranje i ostale resurse koji su neophodni da bi poslovni pothvat uspio. Ali neka poduzeća i propadaju, neke ideje se ne pokažu kao dobre poslovne prilike ili pak uslijed promijenjenih okolnosti u okruženju. Čak i kada poduzeće propadne, poduzetnici nisu propali. Neuspjeh je dio iskustva iz kojeg se uči kako bi se te pogreške ne bi ponovile. U situacijama kada neuspjeh poduzeća nije vezan uz nečasne i nemoralne radnje, neuspjeh je samo jedna faza u životu poduzetnika nakon koje slijedi ponovno pokretanje poslovanja.

Novac je najvažniji resurs kod započinjanja posla

U situacijama kada poduzetnik ima sve odlike i sposobnosti potrebne za poslovni uspjeh, novac potreban za pokretanje pothvata nije krajnja prepreka. Obrnuta situacija pak nije slučaj jer ukoliko poduzetnik ima dovoljnu količinu sredstava, to ne znači nužno da će poduzeće uspjeti. Novac je samo sredstvo – alat koji ukoliko je u pravim rukama obavi posao i čuda. Puno je više primjera u kojima su poduzetnici pokrenuli poslovanje bez velikog kapitala i bili

uspješni nego onih koji su u poduzetništvo krenuli s velikim kapitalom i uspjeli. Nedostatak kapital u početku poduzetnika tjera na kreativno i inovativno ponašanje, veću upornost i brigu o raspoloživim resursima.

Poduzetnici trebaju biti mladi i energični

Godine i obrazovanje nisu ograničenje za pokretanje poslovanja. Prosječna starost poduzetnika početnika je 35 godina, ali postoje i primjeri koji pokazuju kako su poduzetnici započeli poslovanje i u svojim šezdesetima (Delić, et al., 2014). Krična točka uspjeha je posjedovanje odgovarajućeg znanja, iskustva i kontakta koji će dovesti do prepoznavanja i provođenja poslovne prilike.

Gore navedeni mitovi i činjenice su oni najrasprostranjeniji kada je riječ o poduzetništvu. Iako ne postoje dokazi da je život poduzetnika stresniji od menadžera ili nekog drugog zahtjevnog zanimanja, biti poduzetnik ima negativnu stranu. Neki pojedinci podnose lakše, neki teže svakodnevni stres uzrokovan borbom na tržištu, konstantnim promjenama, zadovoljavanjem zahtjeva i potreba svih dionika. Poduzetnik je prije svega emocionalno vezan uz svoje ciljeve i svoj rad radi čega živi s tim poduzećem dvadeset četiri sata. Upravo radi tih činjenica i okolnosti, pati privatni život poduzetnika. Negativna strana poduzetništva i danak koji pojedinci radi stresa plaćaju biti će opisani kasnije u ovom radu.

Sada će u nastavku biti prikazane neke karakteristike i odlike hrvatskog poduzetništva u cilju kako bi se moglo odgovoriti na istraživačka pitanja postavljena na početku ovog rada.

2.6. Poduzetnici u Hrvatskoj

Prema podacima Državnog zavoda za statistiku ((DZS), 2020), u Republici Hrvatskoj je u ožujku 2020. godine bilo registrirano 283.467 pravnih osoba, od čega je 209.253 trgovačka društva od kojih je aktivno 57,9%. Od 164.161 pravna subjekta, u privatnom vlasništvu je 128.612 subjekata. Struktura vlasništva prema djelatnostima pokazuje da su subjekti u privatnom vlasništvu najzastupljeniji u uslužnim djelatnostima, npr. u djelatnostima Trgovina na veliko i na malo; popravak motornih vozila i motocikla, s udjelom od 98,4%, Poslovanje nekretninama, s udjelom od 98,8%, te Prijevoz i skladištenje, s udjelom od 97,9%. Približno isti udio tog oblika vlasništva od proizvodnih djelatnosti imaju Građevinarstvo (98,7%), Prerađivačka industrija (97,1%) te Informacije i komunikacije (98,4%). Prema podacima

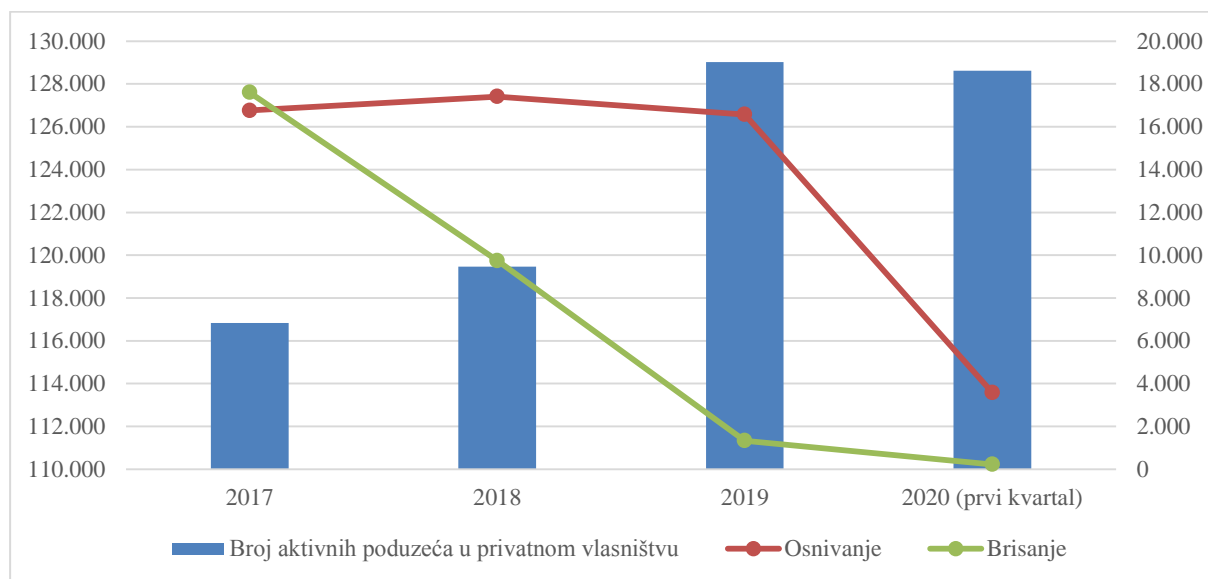
prikazanim u slijedećoj tablici vidljivo je povećanje broja aktivnih poduzeća u privatnom vlasništvu.

Tablica 1: Broj osnivanja i brisanja pravnih subjekata u RH

	2017	2018	2019	2020 (prvi kvartal)
Broj aktivnih poduzeća u privatnom vlasništvu	116.836	119.466	129.022	128.612
Osnivanje	16.759	17.414	16.571	3.583
Brisanje	17.603	9.750	1.334	228

Izvor: ((DSZ), 2018; (DSZ), 2019; (DZS), 2020) ((DSZ), 2018)

Graf 1: Prikaz aktivnih poduzeća u RH u razdoblju od 2017. godine do prvog kvartala 2020. godine



Izvor: ((DSZ), 2018; (DSZ), 2019; (DZS), 2020) ((DSZ), 2018)

Prema analizi koju su proveli (Knežević & Žiljak, 2018), iz podataka je vidljivo da je u 2017. godini bio porast broja pravnih subjekata u odnosu na prethodnu godinu za 7,1% te da je za 20,9% više osnovanih od ugašenih poduzeća. U narednim godinama situacija je slična, odnosno u 2018. je osnovano za 44,01% više poduzeća od ugašenih, dok je u 2019. godini porast za 91,55%. Autori navode kako je u 2017. godini 836 subjekata ušlo u stečajni

postupak što je za 4,8% manje nego u 2016. godini. Noviji podaci o broju stečaja u 2018. i 2019. godini nisu poznati.

2.6.1. Poduzetničko ozračje u RH

Kada je riječ o otvaranju privatnih poduzeća u RH, situacija je više ograničavajuća nego stimulirajuća. Ograničenje koje se javlja u poduzetničkoj okolini su vladine politike prema regulatornom okviru, prisutnost značajnih barijera ulaska na tržište, niska razina transfera istraživanja u poslovni sektor, kulturne i društvene norme (sustav vrijednosti) te nedostatan doprinos osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja u izgradnji kompetentnih stručnjaka (Singer, et al., 2017). Poduzetnička aktivnost mjerena TEA indeksom¹ pokazuje dva zabrinjavajuća podatka: nizak motivacijski indeks i malo učešće odraslih poduzeća. Hrvatska je u 2017. godini zadržala intenzitet rane poduzetničke aktivnosti koji je veći od europskog prosjeka, ali takav rezultat je posljedica nužnosti, a ne uočenih prilika. Prema istraživanju koje je provedeno o percepciji prilika u neposrednoj okolini sudionika istraživanja ona stagnira (u 2016. godini je bio porast od 24,6% na 33,6% u 2017. godini te se u 2018. zadržava na 33,1%). Razlika u odnosu na EU je velika gdje taj postotak iznosi 44,2%. Taj podatak govori o značajnoj razlici potencijala koji određuje poduzetnički kapacitet zemlje. Usporedno s tom karakteristikom, RH se nalazi u vrhu EU-e po iskazanim poduzetničkim namjerama što upućuje na veće učešće pokretanja poslovnih pothvata. Prema podacima GEM istraživanja (prikazani u slijedećoj tablici) vidljivo je kako opada broj poslovnih subjekata koji izlaze iz poslovne aktivnosti. Najčešći razlozi prestanka poslovne aktivnosti su neodgovarajuća profitabilnost, želja za promjenom, prodaja, odlazak u mirovinu, nasljeđivanje i slično (Singer, et al., 2019).

Tablica 2: Izlazak iz poslovne aktivnosti - %

Godina	Hrvatska		EU		
	%	Rang	%	Najmanji	Najveći
2016	3,4	21/22	2,0	0,8 Italija	3,8 Grčka
2017	1,9	9/18	2,1	1,0 Njemačka	4,7 Grčka
2018	2,2	13/17	1,9	1,1 Italija	3,1 Austrija

¹ TEA indeks - Total Entrepreneurial Activity Index, Odnos broja ljudi na svakih 100 odraslih stanovnika, koji pokušavaju pokrenuti posao ili su vlasnici u poduzeću ne starijem od tri godine.

Izvor: (Singer, et al., 2019)

Razlozi izlaska iz poslovnih aktivnosti se mijenjaju u odnosu na prethodne godine. Kategorija “ostali” je relativno stabilna u sve tri promatrane godine i kreće se oko prosjeka usporednih grupacija (EU i zemlje s obzirom na razvojnu razinu). Kategorija „neprofitabilnost“ i „problem s financijama“ u 2018. godini opadaju, ali raste broj izlazaka radi uočene nove prilike što upućuje na utjecaj niskog motivacijskog indeksa. Prodaje poslovnog pothvata skoro da nema, a kao uzrok tome može se reći da je to nedostatak odgovarajućih regulatornih rješenja, ali i nepostojanje institucionalne podrške takvim transakcijama u Hrvatskoj (kroz edukaciju, savjetovanje, kontakte) marginalizirali su ovakav vid izlaska poduzetnika iz poduzetničke aktivnosti, a upravo prodajem se sprječava gubitak resursa (ljudskih, financijskih, materijalnih) koji mogu biti korišteni u istom ili drugačijem poslovnom pothvatu u novom vlasništvu (Singer, et al., 2019).

Tablica 3: Razlozi izlaska iz poslovne aktivnosti (% u odnosu na sve razloge izlaska)

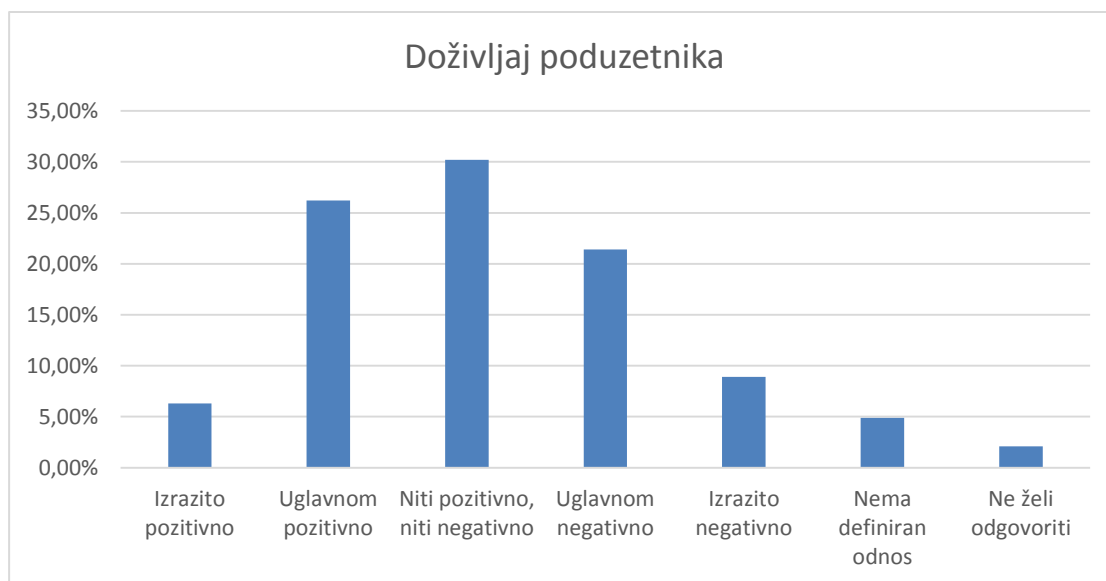
Razlog	2016.			2017.			2018.		
	Hrvatska	EU/ Rang HR**	Grupa zemalja po razvojnom kriteriju*/ Rang HR**	Hrvatska	EU/ Rang HR**	Grupa zemalja po razvojnom kriteriju*/ Rang HR	Hrvatska	EU/Rang HR**	Grupa zemalja po razvojnom kriteriju*/ Rang HR**
Prodaja	1,7	4,4 15/22	4,9 27/32	0	5,1 18/18	4,6 26/26	0,6	6 16/17	6,9 30/31
Nova prilika	6,1	12,3 18/22	9,5 22/32	5,6	11,8 14/18	8,2 17/26	18,5	12,8 4/17	11,4 4/31
Neprofitabilnost	25,3	33,7 15/22	38,3 28/32	34,2	30,9 6/18	38,8 17/26	19,7	26 10/17	27,7 22/31
Problemi s financijama	12,1	10,7 9/22	14,8 18/32	15,2	11,6 5/18	15,2 13/26	7,4	11,7 11/17	11,1 21/31
Vladine politike/ porezna politika/ birokracija	16,5	7,7 3/22	6,2 4/32	12,5	12,5 8/18	7,1 5/26	19,2	9,9 3/17	8,7 4/31
Ostalo***	38,3	31,2 6/22	26,3 3/32	32,5	28,1 11/18	26,1 4/26	34,6	33,6 10/17	34,2 16/31
Ukupno	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Izvor: (Singer, et al., 2019)

Kada je riječ o percepciji poduzetništva u RH, samo 6,3% ispitanika izrazito pozitivno doživljava poduzetnike, dok 30,20% njih niti ih doživljava pozitivno niti negativno. Ispitanici kao razlog pozitivnog stava prema poduzetnicima su najviše navodili razlog da se bore za izlaz iz krize; stvaraju i rade te zapošljavaju radnike, a kao razlozi za negativnu percepciju su

navodili jer se poduzetnici brinu samo za sebe, ne isplaćuju plaće radnicima i nisu korektni prema zaposlenicima te ih iskorištavaju. Zabrinjavajući je nalaz ispitivanja kako 33,7% ispitanika o poduzetnicima misli kako je većina poduzetnika i poslodavaca su kriminalci i lopovi, te da ih je samo manjina korektna. Tom ozračju i percepciji nimalo ne ide u prilog ni podatak kako su poduzetnici korupcijom i nesposobnošću doveli do ekonomske krize. Kao rješenje takvog ozračja u poduzetništvu ispitanici priželjkju reformu uprave i smanjenje broja zaposlenih u javnoj upravi (Promocija plus, 2015). Nažalost recentnijih istraživanja o doživljaju poduzetnika nema. Provedeno je istraživanje američke gospodarske komore u Hrvatskoj vezano uz poslovnu klimu na uzorku od 111 članova uprava domaćih i međunarodnih poduzeća. Istraživanje pokazuje kako poduzetnici oporezivanje (oporezivanje rada), nedostatak odgovarajuće radne snage i visoko porezno opterećenje poslovanja i dalje vide kao ograničavajući faktor (Korda, 2020).

Graf 2: Doživljaj poduzetnika u Hrvatskoj



Izvor: (Promocija plus, 2015)

3. TAMNA STRANA PODUZETNIŠTVA

U prethodnom poglavlju je ukratko opisano poduzetništvo, njegove prednosti i nedostaci te prikazano poduzetničko ozračje u Republici Hrvatskoj koje nije nimalo optimistično i puno je prepreka koje se poduzetniku mogu naći na putu. Upravo te prepreke, situacije i okolnosti su zamke i pokretači tamne strane poduzetništva. Pri pokretanju vlastitog poslovnog pothvata, normalno je da svaki pojedinac prihvaća moguće rizike i razmišlja o njima. Rizici se mogu javljati u mnoštvo različitih područja, pa tako on može biti financijski (gubitak uslijed neuspješnog poslovnog pothvata), rizik karijere (ukoliko pothvat ne uspije hoće li se pojedinac moći vratiti na stari posao ili naći novi), društveni i obiteljski rizik (hoće li obitelj i okolina patiti jer poduzetništvo zahtijeva puno ulaganja truda i vremena poduzetnika), psihološki rizik (stres, bolesti) (Oberman Peterka, 2013).

Do sada nije provedeno puno istraživanja o mračnoj, tamnoj strani poduzetništva pomoću koje bi se moglo razumjeti opseg negativnog utjecaja poduzetništva i patnje koja je povezana s njim. Tamna strana poduzetništva podrazumijeva negativne psihološke i emocionalne reakcije sudionika radi sudjelovanja u poduzetničkoj aktivnosti. Poslovni neuspjeh može kod poduzetnika uzrokovati tugu koja ujedno može biti izvor depresije, anksioznih poremećaja i smrtnosti, ukratko poduzetnicima može nanijeti znatnu patnju. Gubiti koje poduzetnici osjete kao mračnu stranu su računovodstveni i ekonomski prije svega, ali ne smije se zanemariti i druge oblike kao što su gubici ljudskog i socijalnog kapitala. Ta mračna strana osim što utječe na poduzetnika, ona ima utjecaja i na njegovu okolinu (Shepherd, 2019).

3.1. Stres

Kao jedan od značajnih rizika svakako je stres, za njega se može reći da je on najtamnija strana poduzetništva. Stres se može definirati kao reakcija organizma na štetne agense iz okoline koji djeluju na strukturu ili funkciju organizma. Isto tako, stres može biti učinak i posljedice djelovanja stresora na organizam. Stresori mogu biti fizički i psihološki, a ovisno o reakciji koju izazivaju, stres može biti fizički, sociološki i psihološki (Hrvatska enciklopedija, 2020).

Svim poduzetnicima zajedničke su neke osobine, kao što su usmjerenost na postignuća, preuzimanje odgovornosti za odluke, ne vole repetitivan, rutinski rad. Kreativni su i posjeduju visoku razinu energije, visok stupanj ustrajnosti i mašte što u kombinaciji sa spremnošću na umjerene, proračunate rizike omogućuje da ono što se činilo kao jednostavna, loše definirana

ideja pretvori u nešto konkretno i uspješno. Isto tako, oni mogu uliti vrlo zarazan entuzijazam u organizaciju prenoseći osjećaj svrhe te tako uvjeriti ostale da su tu gdje je akcija. Zavodljivost ili karizma omogućuje da se organizacije pokrenu. Ali zajedno s tim osobinama, vrlo često dolaze i one koje onemogućavaju rad. Na primjer njihova spremnost na akciju (radi čega djeluju nepromišljeno) može imati negativno djelovanje na tvrtku. Posljedice čak i nisu tako strašne kada je organizacija mala, ali kako ona raste, to djelovanje može biti strašan teret (Vries, 1985).

Većina poduzetnika, ali i običnih ljudi, svakodnevno imaju poteškoća sa suočavanjem s drugima, s usponima i padovima u karijeri te uspjesima i neuspjesima u poslovanju i tvrtki. Svaki poduzetnik ima svoju viziju kako bi željeli djelovati u stvarnom svijetu, pri čemu nekad svijet oko njih ne razumije taj način. No, ponekad poduzetnicima stvari nisu tako jednostavne jer im je potrebna visoka razina uložene energije kako bi ostvarili svoj želje i potrebe, a u slučaju podbačaja može nastati kaos u poduzeću. Slikovito opisano primjerom, na početku pokretanja poslovanja, poželjno je da poduzetnik posvećuje pažnju detaljima, ali u trenutku kada organizacija krene rasti, takvo ponašanje može biti destruktivno jer ukoliko vlasnik nije u mogućnosti pustiti uzde kontrole ili ukoliko ne može pustiti uzde čak ni kad se suoči s propašću, njegova potreba za uspjehom je veća od želje da vidi kako je kompanija uspjela.

No, prije nego se detaljnije pozabavi problemima koje stres uzrokuje kod poduzetnika, u nastavku će se opisati okruženje i čimbenici koji su povezani s osjećajem stresa. Stres kao posljedica raskoraka želja i mogućnosti, planova i realizacija, ima utjecaj na interno i eksterno okruženje poduzetnika, ali isto tako i eksterni i interni utjecaj na samog poduzetnika.

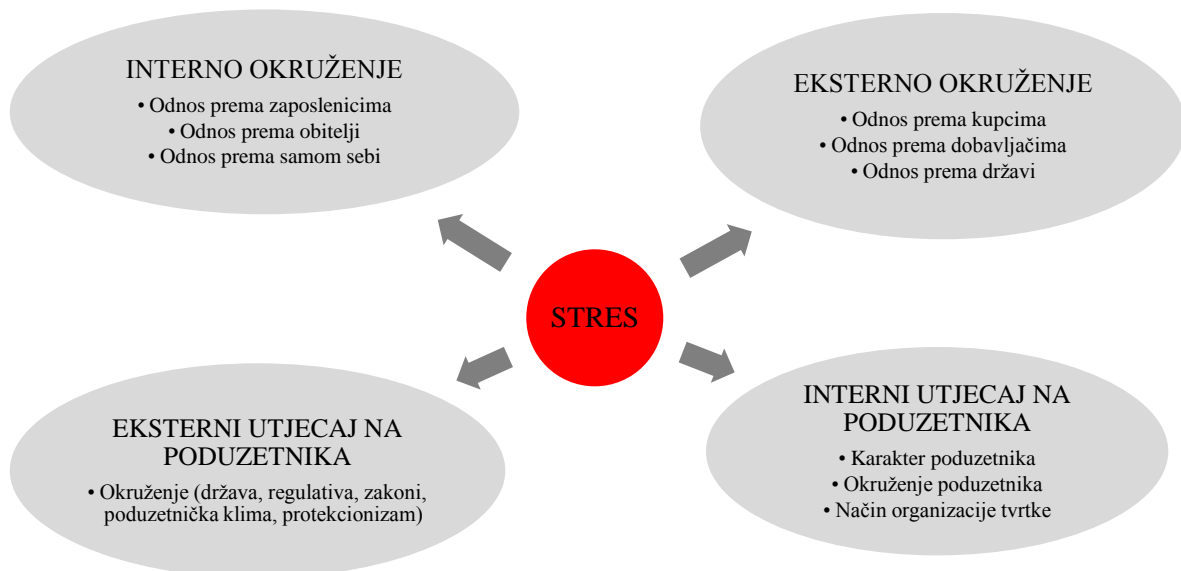
3.2. Utjecaj stresa na okruženje

Određene karakteristike poduzetništva mogu negativno utjecati na kvalitetu života poduzetnika. Općenito, poduzetništvo je povezano s rizikom, neizvjesnošću u pogledu poslovnog uspjeha i višim razinama autonomije i odgovornosti - pitanjima koja mogu generirati negativne osjećaje, poput usamljenosti, može uzrokovati sukobe između posla i obitelji zbog neodređenog radnog vremena, smanjenja broja sati na raspolaganju obitelji i poteškoća u razgovoru o radnim aktivnostima s obitelji - što sve može dovesti do napetosti i napetosti u obiteljskim odnosima (Strobino & Teixeira, 2014). Poduzetnici se nalaze pod većim stresom uslijed dužeg radnog vremena, financijske ograničenosti (ostvarivanje prihoda,

nemogućnost zapošljavanja dodatnog osoblja ili želja za povećanjem zarade) što uzrokuje fizičke i emocionalne probleme poduzetnicima i time si smanjuju kvalitetu života.

Poduzetnik koji se nađe pod stresom, u nekom trenutku vrlo vjerojatno će posegnuti za mahnitom kontrolom nad svim informacijama, procesima i događanjima ili će na cjelokupnu sliku gledati kroz ružičaste naočale negirajući postojanje problema. Ali prepreke koje se događaju u poslovanju sigurno izazivaju stres kod poduzetnika, i to na njegovo interno i eksterno okruženje. Na slijedećem dijagramu samo je shematski prikazano međudjelovanje stresa i poduzetnikove okoline jednih prema drugima, dok je u nastavku rada to djelovanje opisano.

Graf 3: Utjecaj stresa na okruženje poduzetnika i na samog poduzetnika



Izvor: Vlastiti rad autora

3.2.1. Interno okruženje

Poduzetnik pod stresom prije svega djeluje na svoje interno okruženje i u tim situacijama prvi koji osjećaju posljedice stresa su zaposlenici, potom obitelj, a najveći učinak stresa osjeća sam poduzetnik. Poduzetnik pod stresom radi želje za uspjehom i borbe s tržištem, vrlo često će krivicu za neuspjeh ili u iracionalnom strahu od neuspjeha, prvo kriviti zaposlenike. Prema njima će se odnositi s nepovjerenjem, zahtijevati će protok svih, pa i najsitnijih informacija preko njega, sve odluke mora donijeti on, odlazeći u ekstreme do toga da on mora odobriti

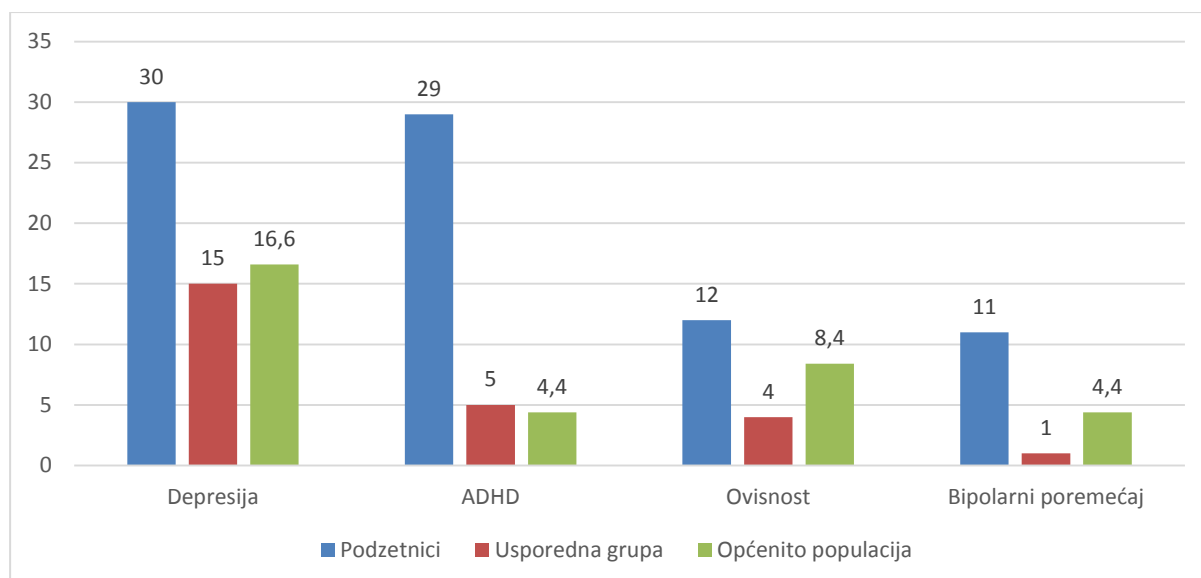
kupovinu uredskih spajalica. U takvoj okolini kada se poduzetnik postavlja s nepovjerenjem prema djelatnicima, djelatnici će postati nezadovoljni, osjećati će manjak motivacije za rad, vrlo vjerojatno će i raditi manje jer će u nekom trenutku izgubiti motivaciju za rad i osjećaj vlastite vrijednosti i sposobnosti kada mu šef ne dozvoljava ni nabavku uredskih spajalica. Nije rijetka pojava da poduzetnik iz vida izgubi iz vida ključne zaposlenike koji su omogućili početno pokretanje i rast poslovanja, a u skladu s time i sustav nagrađivanja. Takav odnos u nekom trenutku vrlo vjerojatno će rezultirati odljevom kvalitetnog, ali i ključnog kadra što će opet za posljedicu imati urušavanje poslovnog procesa i njegovu deterioraciju.

Kako poduzetnik veliku većinu svog vremena provodi na poslu, logično je za očekivati da prvi negativne posljedice stresa osjećaju zaposlenici, ali onda se u nekom trenutku taj poduzetnik vraća kući i obitelji. Obitelj koja provodi sve manje i manje vremena s poduzetnikom/poduzetnicom uslijed otvaranja privatnog poslovanja, ostaje uskraćena za vrijeme, pažnju i druženje s tim pojedincem/pojedinkom. Mnogobrojna istraživanja ukazuju kako poduzetništvo može pozitivno utjecati na društvo kroz stvaranje radnih mjesta, nacionalni gospodarski rast i povećanje obiteljskog dohotka, ali ne donosi konačne rezultate kada je riječ o tome kako poduzetništvo utječe na kvalitetu poduzetničkog života u drugim aspektima (Padovez-Cualheta, et al., 2019). Posebice što poduzetnik više vremena provede radeći, razina zadovoljstva članova obitelji manje. Sukobi između posla i obitelji te obitelji i posla izravno su povezani sa stresom i time smanjuju kvalitetu života pojedinca. Slijedom vremena, truda i napora koji se ulaže u obiteljske odnose, odnosno kada se ne ispune očekivanja, vrlo često dolazi do sukoba unutar obitelji (Greenhaus & Beutell, 1985). Nimalo nije zanemariv podatak do kojeg su došli (Nassif, et al., 2016) da nedostatak entuzijazma i motivacije za upravljanjem tvrtkom te loši obiteljski odnosi su povezani, a posljedice preklapanja osobnih i profesionalnih problema doveli su do problema u privatnim obiteljskim odnosima poduzetnika. Posebice kada je riječ o muškarcima koji provode više vremena na poslu, i bez obzira na činjenicu da su sami krojači svog radnog vremena, odlučuju se više provesti vremena u radu što nužno dovodi do sukoba u jednom trenutku. Iako, kako pokazuje provedeno istraživanje, poduzetnici su zadovoljniji time što rade sami za sebe, a ne za nekoga, ali je potrebno dodatno istraživanje provesti na mikrorazini jer je zadovoljstvo isključivo povezano uz financijsku varijablu (Padovez-Cualheta, et al., 2019).

Treća, ali nimalo bitna komponenta utjecaja stresa na interno okruženja je odnos poduzetnika samog prema sebi. Uslijed stresa koji je uzrokovan dugim radnim vremenom, riskiranjem,

nesigurnim poslovnim okruženjem, borbom s konkurencijom, borba za ulazak na tržište i pozicioniranje na skali „uspješan“ ostavlja traga i na poduzetnicima. Vrlo često, poduzetnici pod stresom, u nemogućnošću uspješnog nošenja s problemima pribjegavaju destruktivnom ponašanju. Kao prva obrana od takvog ponašanja prema van poduzetnici navlače krinku opuštenosti i da je sve u redu, kako bi smanjili strah u okolini, dok se sami nose s problemima koji ih izjedaju iznutra. Tek u posljednje vrijeme sve više poduzetnika javno govori o depresiji, tjeskobama i noćnim morama koje proživljavaju, a jednom kad su upali u taj začarani krug jako teško potraže pomoć (Bruder, 2020). Simptome koje poduzetnik uslijed stresa može osjećati su glavobolja, bol u mišićima, poteškoće sa spavanjem, depresija, razdražljivost, anksioznost, poteškoće s koncentracijom, prejedanje ili pothranjenost, društveno povlačenje. Posebice kada uslijed stresa pojedinac konzumira previše alkohola, cigareta, opijata ili lijekova kako bi umanjio učinke stresa. Istraživanja otkrivaju kako vlasnici malih poduzeća doživljavaju više stresa i brige nego zaposlenici na plaći i često opisuju osjećaj usamljenosti i socijalne izolacije dok pokušavaju povećati svoje poslovanje i stjecati konkurentnu prednost u svojoj industriji. Sama socijalna izolacija može biti štetna za zdravlje; studije pokazuju da to može povećati rizik od smrti za najmanje 50 posto, ali isto tako da 43% odraslih pati od štetnih učinaka stresa na zdravlje (Robinson, 2007).

Graf 4: Doživotna prevalencija stanja mentalnog zdravlja



Izvor: (Orendord, 2018)

Prema Gallupovom indeksu dobrobiti, 45% poduzetnika kaže kako su pod stresom u usporedbi s 42% ostalih radnika. Poduzetnici su također izjavili kako njih 34% se puno brinuli. Na tragu tih podataka, provedeno je novo istraživanje koje je objavljeno u časopisu *Small Business Economics*, razlike u mentalnom zdravlju izravno su ili neizravno utjecale na 72% ispitanika, te u odnosu na ostalu populaciju poduzetnici su više patili od depresije, ADHD-a, ovisnosti i imali bipolarne dijagnoze (Freeman, et al., 2019).

3.2.2. Eksterno okruženje

Kako stres djeluje interno na poduzetnika, niti eksterni dio njegovog poslovanja nije pošteđen negativnog utjecaja stresa. Prvi na udaru štetnih posljedica u vanjskom okruženju su bliski suradnici poduzeća: kupci i dobavljači. U želji da što prije se poslovanje uspostavi na noge ili možda pak kompenziraju neke preduhitrene ili pogrešne odluke, prvi će stradati kupci i dobavljači.

Kupci u vidu toga da će poduzeće radi smanjenja troškova poslovanja i kompenziranja gubitaka početi upotrebljavati lošiji materijal za proizvodnju svojih dobara čime će se izravno utjecati na kvalitetu isporučene robe. Ili pak će se neke odlike radi kojih je proizvod bio prepoznati po izlasku na tržište se ukinuti što će opet generirati nove gubitke jer svaki kupac/klijent želi najbolji mogući proizvod koji može dobiti za svoje novce. Posebice ukoliko je prijašnje poslovanje se ponosilo sustavnom i kontroliranom kvalitetom koja je u jednom trenutku izostala. A kada i postoji sustav reklamacija proizvoda od kupaca, u nekom trenutku počinje čak i lažna tvrdnja kako je kvaliteta i dalje ista, što opet kupce dovodi u zabludu čime se poduzetnik izlaže mogućnosti sudskih procesa radi obmane kupca. Smanjenjem kvalitete povećava se mogućnost povratka i reklamacije roba i proizvoda što će opet generirati dodatne troškove i time nastaje začarani krug iz kojeg je jako teško izaći. Nepotrebno je spominjati da takva situacija će proizvod i poduzetnika dovesti na loš glas koji je jako teško povratiti te u tim okolnostima nemoguće je i dobiti nove kupce dok stari odlaze.

Slijedeći na udaru su dobavljači. Uslijed financijske nestabilnosti ili gubitaka, bez obzira na uzorke takvog stanja, poduzetnik će vrlo vjerojatno početi kasniti s plaćanjem dobavljačima što će ga dovesti do situacije kada više mu dobavljači neće isporučivati robu potrebnu za njegovo poslovanje. Ovdje u prvim fazama nastupa šarmantnost poduzetnika i vještina lijepim riječima kako bi se roba i dalje isporučivala, ali niti to ne može trajati dugo. Jer i ti dobavljači su vrlo vjerojatno poduzetnici koji ovise o tim prihodima. Opet se nalazi u

začaranom krugu, nema robe od dobavljača, nema niti isporučenog proizvoda kupcima. Stvari se dodatno kompliciraju kada uslijed povećanog duga se dođe do prisilne naplate putem ovrhe i blokadom računa poduzetnika što opet ima utjecaj na njegovu solventnost koja u nekim situacijama za dobivanje posla može biti ključna.

Da slika ne postaje nimalo jednostavnija i manje komplicirana, uz bok dobavljača i kupaca nalazi se i država, odnosno zakonski propisi koji uređuju poslovanje. Uredno poslovanje zahtijeva i uredno vođenje poreznih isprava i financijski prikaz poslovanja. Na osnovu prikazanih podataka zakonom su definirana određena davanja prema državi. Kada se poduzetnik nađe u financijskim ili proizvodnim problemima, vrlo je moguće da neće u nekom trenutku moći ispunjavati svoje financijske obveze prema državi jer ih već nije mogao ispunjavati prema dobavljačima koji su ključni za njegovo poslovanje. Tada će vrlo vjerojatno pokušati prikriti iznos stvarnog poslovanja i nastojati dio posla obaviti u sivoj zoni ekonomije, odnosno van knjigovodstvenih isprava prikrivajući stvarni prihod kako bi dio gotovog novca mogao zadržati za rješavanje tekućih problema (plaćanje dobavljačima, radnicima, kooperantima). Takvim djelovanjem poduzetnik se nalazi u izravnoj koliziji sa zakonom i zakonskim odredbama te institucijama koje su nadležne za provođenje tih zakona. Ovakve okolnosti povećavaju stres na još veću razinu jer samo razmišljanje o tome kako izbjeći zakon ili porez ili koga „podmititi“ da ne pogleda u porezne knjige je stresno. Uz sav ovaj porezni dio koji je zakonski obavezan, velik broj poduzetnika ima određeni otpor prema plaćanju poreza. Glavne osobine poreza su derivativnost, prisilnost, nepovratnost i odsutnost neposredne protunaknade radi čega je nužna posljedica negativan odnos poduzetnika prema ispunjavanju obveze plaćanju poreza jer ga osjećaju kao napad na sebe. Sam otpor je veći što je porezni teret veći, što je veće zadiranje države u privatnost poreznog obveznika i što je zahvaćanje njegovog dohotka i imovine veće. Zadržavajući se samo u zakonitoj (dopuštenoj) evaziji poreza, poduzetnik će možda zaposlenike plaćati na „crno,“ u gotovini ili naturi, prijavljivati ih na minimalnu plaću dok će ostali dio dohotka isplatiti u gotovini, preko student servisa, autorskih honorara ili pak različitih neoporezivih primitaka. Vrlo često se tu javlja i povećano prikazivanje većih materijalnih troškova u obliku putnih naloga, izdanih računa bez kupovine, isplate honorara ili za obavljene usluge čime se smanjuje iskazana dobit (Lesar, 2014).

3.3. Utjecaj stresa na poduzetnika

Osim što stres ima utjecaj na okruženje poduzetnika, on također ima utjecaja i na samog poduzetnika kroz niz faktora. Sva ova područja se međusobno preklapaju i u nekom trenutku su u međusobnoj ovisnosti te ih je nemoguće razdvojiti. Ovim radom i analizom ih se nastojalo podijeliti u određene smislene grupacije kako je navedeno na

3.3.1. Interni utjecaj

Stresori povezani s poslom kao radno opterećenje i radno vrijeme, obveze, vremenski rokovi, borba za kupce imaju veliki utjecaj na poduzetnika. Svaki pojedinac se sa stresom nosi na svoj način kako bi spriječili ili umanjili djelovanje stresora. Osobine pojedinca se vrlo često ističu kao ključne za nošenje sa stresnom i stresnim događajima. Jedna od ključnih definirajućih karakteristika snaga karaktera je ta što oni određuju „kako se pojedinac nosi s nedaćama. Snaga karaktera očituje se u ponašanju pojedinca (snalazi se u radu u timu), njegovim mislima (pozitivan pogled u budućnost) i osjećajima (zahvalnost radi pružene prilike) i na njih se gleda kao na odrednicu zadovoljnog, sretnog i uspješnog života zajedno s vanjskim čimbenicima poput obrazovanja, stabilnog socijalnog okruženja ili financijske sigurnosti. Snaga karaktera je u biti komponenta pozitivnog, dobrog karaktera. Istraživanje je pokazalo da snage karaktera doprinose dobrom, zadovoljnom i uspješnom životu u radnom kontekstu i izvan njega. Na primjer, karakterne snage kao polet, nada, zahvalnost, znatiželja, ljubav, religioznost i humor bile su one koje su najsnažnije povezane sa zadovoljstvom poslom u svim kategorijama posla. Isto tako, različite snage karaktera bile su suvislo povezane s različitim ponašanjem vezanim uz posao. Primjerice, ustrajnost, polet i ljubav prema učenju pokazali su brojčano najjače veze s ambicijom u karijeri, a zaposlenici s većim rezultatima u karakternim snagama, imali su zdravije radno ponašanje (Harzer & Ruch, 2015). Jedinstvene osobine poduzetnika (želja za pokretanjem, osjećaj odgovornosti, financijska i emocionalna ulaganja, sklonost preuzimanja rizika) su te koje su poduzetnika nagnale da se bavi poduzetništvom, posebice privatnim. Poduzetnici rade samostalno (ograničena podrška suradnika), rade duže i napornije te imaju poteškoća u razdvajanju slobodnog i radnog vremena i skloni su imati slabije rezultate te raditi u stalnom stanju neizvjesnosti. Jedna od karakteristika poduzetnika je i to da često zarađuju manje od zaposlenika na plaći u sličnim područjima rada i vrlo često imaju drugi posao kojim se uzdržavaju na samom početku pothvata. Prema dostupnim istraživanjima, poduzetnici su psihološki spremniji suočavati se sa stresorima nego menadžeri upravo radi svojih karakteristika kao proaktivnost, procjena

izazova. Kroz proaktivno djelovanje oni se izravno suočavaju sa stresom, a stres vide kao izazov koji moraju savladati (Eager, et al., 20115). Ukratko, može se zaključiti kako način suočavanja sa stresom uvelike ovisi o karakteristikama poduzetnika. Poduzetnici su optimistični te tako mogu ostati koncentrirani i fokusirani na pozitivan ishod. Hrabrost omogućava da se bez straha nose sa stresom, poteškoćama i izazovima jer strah proizlazi iz nepoznatog, a poduzetnici su voljni poduzimati rizik i nositi se s nepoznatim okolnostima. Poduzetnici su orijentirani na ljude te se s njima povezuju i tako lakše uočavaju njihove potrebe, brige i želje što inkorporiraju u svoj poslovni pothvat. Poduzetnici, s obzirom da rade za sebe, uvijek nastoje zaraditi više iz čega proizlazi da su štedljivi, ne stvaraju dugove i na vrijeme plaćaju svoje račune čime izbjegavaju nastanak stresa uzrokovan financijskom nestabilnošću. Pri odabiru zaposlenika vode se osobnim dojmovima i biraju ih kao da biraju supružnike jer nastoje sa svojim zaposlenicima ostvariti dugoročnu vezu i suradnju. Ponašanje poduzetnika je vođeno idejom kao da su oni kupci i na taj način se odnose prema tržištu i svojim kupcima. Uspješan poduzetnik skloniji je posluživati manji broj kupaca kvalitetnijom uslugom i učiniti ih zadovoljnima nego veliku masu koja će doći samo jednom. Budnost poduzetnika je ključna osobina jer pažljivo promatraju tržište i sve oko sebe te tako uočavaju opasnosti koje bi se mogle pojaviti i preventivno djeluju kako bi ih spriječili. Kroz odlučnost i ustrajnost omogućen im je uspjeh i ne predaju se sumnjama u svoje djelovanje.

Okolina u kojoj poduzetnik djeluje uvelike ima utjecaj na poduzetnika. Sam poduzetnik može utjecati na internu okolinu, mijenjati je i prilagođavati vanjskoj okolini. Unutarnja okolina poduzeća može se mijenjati jer su to u pravilu unutarnji procesi i resursi kojima tvrtka raspolaže, ali ponekad nije moguće niti mijenjanje tih elemenata. Kao najčešći razlog je neki snažan faktor iz okoline koji onemogućava unutarnje promjene, a povezan je u biti s ljudskim faktorom. Sastavni dio interne okoline poduzeća su njegova organizacijska struktura, kultura i resursi. Organizacijska kultura poduzeća je skup stavova, vrijednosti, normi i vrednovanja koje poduzeće ima, a ono je najčešće preslika stavova, vrijednosti, normi i pogleda samog poduzetnika. On svoju osobnu kulturu i način ponašanja prenosi na svoje poslovne procese i takvo ponašanje očekuje od svojih zaposlenika. organizacijski resursi su prirodna i proizvedena dobra, ljudska znanja i sposobnosti kojima se poduzeće koristi, a ona su isto tako ono što sam poduzetnik posjeduje, dakle njegova znanja i sposobnosti. Zadnja komponenta interne okoline je organizacijska struktura koja će ovisiti o sklonostima i preferencijama samog poduzetnika. : Struktura organizacije određuje način usmjeravanja aktivnosti u organizaciji kako bi se postigao konačni cilj. Te aktivnosti uključuju delegiranje zadatka,

koordinaciju, sastav upravnog odbora, razinu profesionalizacije i nadzor. Po svojoj strukturi može biti funkcijska, divizijska, matrična, procesna ili mrežna organizacijska struktura, a koju će od njih primijeniti ovisi o samom poduzetniku i njegovim ciljevima.

Kako je rečeno, poduzetnici se prema poduzeću odnose kao prema nečem osobnom i u tom segmentu vrlo često pri kadroviranju skloni su se voditi obrascima ponašanja iz osobnog života te u svoja poduzeća zapošljavati članove bliže i dalje rodbine i obitelji. Istraživanja su pokazala kako su obiteljska poduzeća važan dio svakog gospodarstva posebice u razvijenim zemljama te imaju dugu tradiciju (Global, 2019). Prednost obiteljskih poduzeća je u njegovim resursima jer obitelj ujedinjuje financijske resurse i snage, isto tako i ljudski potencijal. Isto tako ona nastoje unaprijediti i kontrolirati organizaciju poslovanja koja ovise o individualnom i grupnom ponašanju članova obitelji. Ovakva poduzeća brže i fleksibilnije donose odluke, posvećeniji su poslu, imaju osobni pristup utemeljen na povjerenju, posvećena su kvaliteti i izgradnji brenda, svi članovi su od samih početaka upoznati s poslovanjem te imaju dugoročnu perspektivu razvoja te sklonost zapošljavanju više nego prema otpuštanju (Šegvić, 2017). Ipak, unutar obiteljskog poduzeća mogu se naći i određena ograničenja jer su članovi obitelji izvršitelji, menadžeri i vlasnici što dovodi do improvizacije i neprofesionalnost. U takvim poduzećima vrlo često dolazi do miješanja obiteljskih i poslovnih odnosa i nepotizma, ali i gušenje talenata člana obitelji čije se želje i htijenja ne podudaraju s očekivanjima obitelji. Jedna od otegotnih okolnosti koja se može javiti kod poduzeća je zapošljavanje po obiteljskom ključu neovisno o tome je li osoba kompetentna i stručna. Takvi obiteljski odnosi mogu biti izvor sukoba i stresa jer se ne ispunjavanje odražava na osobne odnose poduzetnika. Nikako se ne smije zanemariti niti pojava očekivanja poduzetnika da potomstvo se bavi poslovanjem koje je pokrenuto, neovisno o tome želi li nasljednik baviti se tim poslom. Odbijanje potomaka da se bave obiteljskim poslovanjem je uzrok stresa i sukoba na privatnim, ali i poslovnim razinama, vrlo često izvor razočaranja samog poduzetnika, razlog za sukob i svađe. Opasnost koja stoji pred obiteljskim poduzećima svakako je i odbijanje zapošljavanja stručnog vanjskog kadra sa znanjem koje nedostaje obiteljskom vodstvu koje može biti razlog propadanja poslovanja (Alpeza & Mezulić Jurić, 2019). Čak i varijanta kada potomstvo prihvati baviti se obiteljskim poslovanjem, postoji opasnost iz dva smjera. Jedan je kada roditelji se petljaju u poslovanje koje su prepustili potomstvu, te takve aktivnosti mogu biti izvor stresa novom vodstvu (nasljednicima) ili pak kada se u potpunosti povuku iz poslovanja i odbijaju savjetovati u radu.

3.3.2. Eksterni utjecaj

Eksterni ili vanjski utjecaj je nešto na što poduzetnik ne može utjecati i kao takvome se mora prilagođavati kako bi opstao na tržištu. Dijelovi kao što su političko, gospodarsko, pravno, kulturno okruženje uvelike mogu biti izvor stresa. Poduzetnik koji se ne želi baviti politikom vrlo često ju vidi kao izvor stresa jer ovisno o uređenju države (demokratsko ili totalitarno) ima izravan utjecaj na mogućnost poslovanja. Ograničenja koja postavljaju takvi sustavi imaju izravan utjecaj na mogućnost poslovanja i kao takvi su uzrok stresa jer poduzetnik na njih ne može utjecati jedino im se prilagoditi. Sposobnost njegove prilagodbe je ključna za sprečavanje i umanjivanje stresa koji takva okolina uzrokuje. Gospodarsko okruženje isto tako ima značajan utjecaj na poslovanje poduzetnika i također je element kojem se poduzetnik mora prilagoditi jer sam ne može mijenjati funkcioniranje gospodarstva. Pravno okruženje je zakonska regulativa po kojoj poduzetnik mora raditi. Ograničenja koja postoje ponekad poduzetnik može vidjeti kao ograničavajuća i time postaju izvor stresa. Ponekad, pokušavaju izbjeći pravne propise i regulative poslujući u sivoj zoni na ivici zakona. Takvo poslovanje je samo po sebi izvor stresa jer uzrokuje strah da poduzetnik bude uhvaćen u prekršaju, financijski sankcioniran čime je vrlo lako moguće da bude ugroženo cjelokupno poslovanje. Kulturno okruženje u kojem poduzetnik djeluje je odraz društva u kojem posluje. U slučaju da poduzetnik svojim načinom razmišljanja i ponašanja ne uklapa se u ustaljene obrasce i norme društva u kojem posluje, vrlo je moguće da bude šikaniran te da mu je poslovanje otežano, mora se svakodnevno nositi s osudama okoline što je svakako jedan od uzroka stresa.

Vanjsko okruženje poslovanja su faktori koje poduzetnik ne može mijenjati već im se samo može prilagođavati. Što im se uspješnije prilagodi, to će oni prije prestati biti uzrokom stresa samom poduzetniku. Jedna od pojava karakterističnih za suvremeno gospodarstvo svakako je protekcionizam i nepotizam. Protekcionizam podrazumijeva skup mjera i državnih propisa i ponašanja, kojima se domaće gospodarstvo štiti od inozemne konkurencije, a istraživanja ukazuju kako protekcionizam ograničava i usporava gospodarski rast neke zemlje, pa tako i poduzetnika koji djeluju u njoj (Cvečić, Igor; Tomljanović, Marko, 2020). Hrvatsko gospodarstvo je prošlo kroz proces tranzicije koje je bilo obilježeno slabom pravnom državom i nerazvijenom demokracijom što je dovelo do razvoja klijentelističkog kapitalizma. Proces pretvorbe i privatizacije stvorio je nove političke i poduzetničke elite, korupciju i nepotizam uz prevladavanje osobnih, a ne javnih interesa. Takva poduzetnička okolina uvelike je izvor

stresa jer poduzetnici koji se ne nalaze u toj grupi „podobnih“ uvelike im je otežan rad i poslovanje.

4. MOGUĆA POBOLJŠANJA

Poduzetništvo je uvijek povezano uz stres. Iako znanstvena istraživanja ukazuju na povezanost ove pojave i aktivnosti poduzetništva, moguća su poboljšanja koja će dovesti do smanjenja stresa. Ključne prepreke koje su uočene pri istraživanju poduzetništva u RH prema istraživanju Global Entrepreneurship Monitor su slijedeće:

1. Nedostatak političke volje da se poduzetnička okolina učini prijateljskom prema poduzetnicima
2. Društveni status poduzetnika
3. Korupcija
4. Premali broj brzo-rastućih poduzeća (Hovorka, 2019).

Zajedno sa svim tim ograničenjima koja postoje te su poduzetnici s njima jako dobro upoznati, u nastavku se navodi moguća poboljšanja koja će smanjiti izvor stresa.

4.1. Olakšavanje zakonske procedure i regulative te smanjenje rigoroznih pravila

Unatoč činjenici da u RH postoji niz strateških dokumenata i akcijskih planova za poticanje poduzetništva, kojima je glavni cilj rasterećenje poduzetnika, primjeri iz prakse ne potvrđuju namjeru zakonodavca. Regulatorni okvir je i dalje rigorozan, odnosno stavlja ograničenja i destimulira poduzetništvo. Porezna regulativa nimalo nije prijateljski raspoložena radi čega RH zaostaje za ostalim zemljama EU. Porezni nameti su i dalje visoki, a planovi i strategije nisu donijeli učinak koji se od njih očekivao. Prema istraživanjima prikazanim u (Singer, et al., 2019), kao glavni razlozi za izlazak iz poduzetništva su vladine politike, porezne politike i birokracija. Zakoni koji su na snazi vrlo često su doneseni bez da je napravljena procjena kako će ti isti zakoni utjecati na poslovanje ili sustav. Neki propisi su vrlo detaljni i precizni dok jedan dio njih ima jako veliki prostor za interpretaciju što dovodi do različitih tumačenja istih odredbi, ovisno kome, kada i kako odgovara i ide na ruku. Jedan od tih apsurdna je kažnjavanje poduzetnika za ne isticanje oznake gdje se nalazi vatrogasni aparat, ali u isto vrijeme poduzetnik može nekažnjeno otvoriti novu tvrtku iako je stara opterećena poreznim dugom i nepodmirenim obvezama. Prema pisanju Večernjeg lista, poduzetnici trenutno moraju poštivati 3.076 različitih administrativnih procedura čime poslovanje nije nimalo jednostavno. Od poduzetnika se očekuje pisanje različitih planova koji ničemu ne služe, moraju sami sebi davati punomoći npr. za registraciju automobila ili podizanje gotovine sa svog računa. Isto tako vrlo je komplicirana i skupa procedura zatvaranja poduzeća. Sam

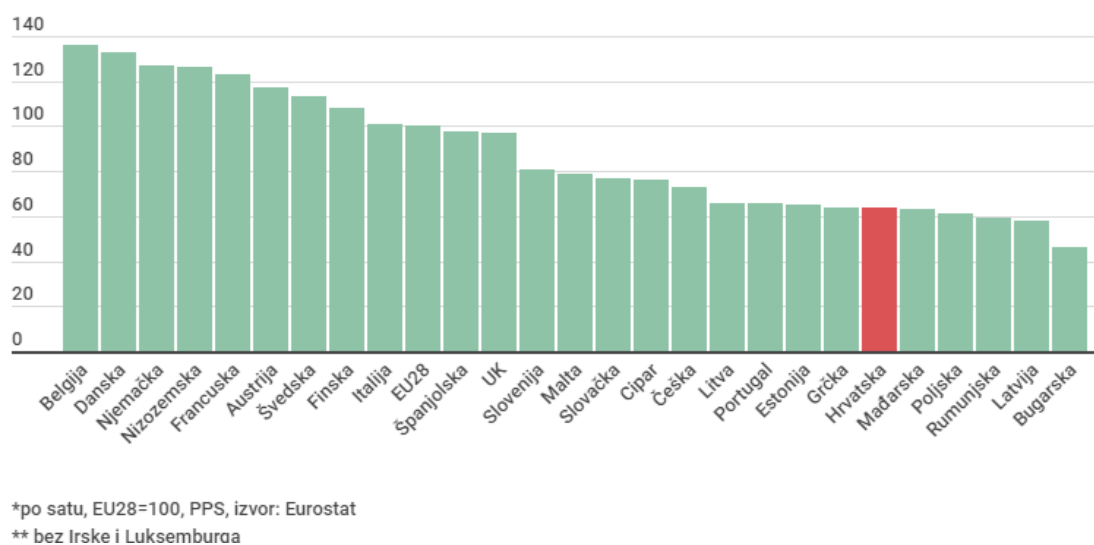
postupak likvidacije može trajati i do 250 dana, a troškovi samo javnog bilježnika kreću se u iznosu od 600,00 do 2.500,00 kn, računovođe 2.000,00 kn, potom trošak likvidatora koji košta 2.000,00 kn mjesečno. Koliko god zakonima se nastoji poticati poduzetništvo, ono se guši velikim procedurama i brojem uključenih institucija (Anon., 2019). Iako je uvedena određena količina digitalne aktivnosti u poslovanju, i dalje je vrlo rasprostranjena pojava da sva dokumentacija koja se predaje digitalno, predaje se i u papirnatom obliku, ovjerena pečatom i potpisom odgovorne osobe. Niz je takvih primjera koji pred poduzetnika stavljaju apsurdne obveze i procedure radi čega gubi volju za radom.

4.2. Smanjivanje davanja i povećanje produktivnosti rada

Prema istraživanju koje je proveo portal MojPosao, većina ispitanika smatra da bi se trebalo smanjiti davanja na plaće čime bi se stimulirajuće djelovalo na zapošljavanje i poboljšalo fleksibilnost tržišta rada. Zakonom definirana minimalna bruto plaća za 2020. godinu iznosi 4.062,51 kn (Vlada RH, 2019), a ukupni trošak plaće iznosi 4.732,82 kn, dok radnik u tom slučaju dobiva 3.250,01 kn (uz prirez npr.12%). Prema podacima Državnog zavoda za statistiku, prosječna neto mjesečna plaća za travanj 2020. godine iznosi 6.730,00 kn, dok je bruto plaća 9.193,00 kn (DZS, 2020). Plaće su opterećene različitim poreznim davanjima, a ovisno o visini primanja oporezuju se različitim poreznim stopama. Osim poreza na dohodak, poduzetnici su obvezni plaćati porez na dobit, porez na dodanu vrijednost (PDV), prirez porezu na dohodak koji se plaća jedinici lokalne samouprave, porez na potrošnju, porez na cestovna motorna vozila, porez za korištenje javnih površina, komunalna naknada, naknada za uređenje voda, spomenička renta, naknada za općekorisne funkcije šuma, članarina turističkim zajednicama i još drugi niz poreznih davanja ovisno o djelatnosti kojom se poduzetnik bavi. Samo nabranje količine poreza izaziva stres, a još više činjenica da postoji 161 parafiskalni namet koji plaćaju poduzetnici (MojPosao, 2020). Iako je u posljednje tri godine došlo do znatnog poreznog rasterećenja plaća, porezni klin (razlika između bruto troška rada i neto plaće) u RH u usporedbi s EU je relativno nizak. Ukoliko bi došlo do snižavanja poreza na dohodak i doprinosa na plaću, neto plaće bi mogle porasti za određeni postotak. No to nije glavni uzrok niskih plaća već neefikasnost rada. Proizvodni učinak radnika u RH je problem već duže vremena, ali nije odgovornost samo na njima već i na neefikasnom tržištu rada i gospodarstvu. Uspoređujući produktivnost rada u RH sa zemljama EU-e, vidljivo je kako se RH nalazi u samom zaleđu ljestvice. Starije zemlje članice se nalaze na početku liste, a u novijim članicama je osjetno ispod europskog prosjeka. A upravo je

produktivnost rada povezana s visinom plaće u nekoj zemlji, odnosno što je produktivnost veća, veća je i plaća radnika. Trenutno povećanje plaća u RH je posljedica nedostatka radne snage, a u nekim sektorima plaća raste brže od same produktivnosti rada što je ekonomski neodrživo jer u daljnjem vremenu poduzeća će izgubiti sposobnost investiranja u tehnološko unapređivanje. Kako bi se povećala produktivnost gospodarstva, potrebno je omogućiti jednostavniji pristup investicijama, novim tehnologijama, okretanje kapitalno intenzivnim djelatnostima, poboljšanje obrazovnog sustava, poticajni porezni sustav (Brkljača, 2019).

Graf 5: Produktivnost rada u Europskoj uniji



Izvor: (Brkljača, 2019)

4.3. Jednaka pravila za sve

U Hrvatskoj postoji niz institucija koje su institucionalni okvir za podršku poduzetnicima kao što su: Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta; Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije – HAMAG BICRO; Hrvatska banka za obnovu i razvoj – HAVOR; Europski fond za regionalni razvoj; Hrvatska gospodarska komora – HGK; Hrvatska obrtnička komora – HOK i Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva – CEPOR. Sve ove institucije načelno postoje za poduzetnike, ali uvelike se događa da one otežavaju poslovanje jer vrlo često ključna činjenica za pomoć od navedenih institucija je poznanstvo s „nekim u vrhu“. Prema istraživanju Transparency Internationala iz Berlina za 2019. godinu, Hrvatska se nalazi na 63. mjestu s 47 bodova te se nalazi među korumpiranijim zemljama EU-e, te je pala za jedan bod u odnosu na prethodnu godinu. Kao

glavni razlog u Izvješću se navodi kako je ulaskom u EU-u prestala borba protiv korupcije, a pad na ljestvici je rezultat nedovoljnog jačanja preventivnih tijela te dugotrajni sudski procesi koji kompromitiraju stvarnu borbu protiv korupcije. Prema njihovom mišljenju, korupcija je povezana s pohlepom, krađom i neodgovornim ponašanjem pojedinaca. Odlazak razočaranih građana iz Hrvatske posljedica je siromaštva većine stanovnika uzrokovanog korupcijom, a ne želje za brzim stjecanjem bogatstva u drugim uređenim državama (Transparency International Hrvatska, 2020). Ovakve okolnosti sigurno ne idu u prilog poduzetništvu jer problem korupcije uvelike otežava poslovanje, stvara dodatne namete na već ionako neefikasan rad te time izaziva stres. Isto tako neravnomjerno su raspoređene poduzetničke potporne institucije na području RH, niti županijama. Glavna koncentracija je u županijama s najvećim gradovima, dok slabije razvijene županije imaju svega nekoliko ili nijednu potpornu instituciju. Kao nužan korak je ravnomjeran raspored institucija, poboljšati kvalitetu pružanja usluga, razvijati nove usluge. Poduzetnički inkubatori imaju isto tako malu ulogu u razvoju i poticanju poduzetništva jer poduzetnici koji se odluče krenuti u poslovanje, nemaju formirane ideje o poslovanju do kraja te njihov razvoj traje dosta dugo (do pet godina, a ponekad ni tada nisu spremni za osamostaljivanje). Koncept inkubatora je postojanje ljudi s izvrsnim idejama koji dobivaju dovoljno podrške i financijskih sredstava, ali s obzirom na slabo korištenje i nastanak poduzeća, oni nisu do kraja ispunili svoju funkciju.

5. ZAKLJUČAK

Poduzetništvo je jedna od važnih sastavnica uspješnih i razvijenih država slijedom čega ni Republika Hrvatska ne bi trebala biti izuzetak. Razvoj poduzetništva u RH treba institucionalni podražaj kroz poticajne razvojne mjere, jasne zakonske okvire te umjereno porezno opterećenje. Prema prikazanim rezultatima istraživanja u radu, vidljivo je kako percepcija javnosti prema poduzetnicima u Republici Hrvatskoj nije nimalo jednostavna. Poduzetnike se uglavnom doživljava u negativnom kontekstu, ponajviše zbog uredničkih politika javnih medija u kojima dominira potreba za utjecaj i prikupljanje ciljane publike kroz naglašavanje negativnosti u poduzetničkom ponašanju kroz loše i ekstremne primjere iz prakse. Dodatno jedan od glavnih razloga negativne slike o poduzetnicima u RH su i iskustva privatizacije iz 90-ih godina kada se osamostaljenjem Republike Hrvatske pojavio značajan broj tajkuna i moćnika koji su upitnim i nepoduzetničkim načinima priskrbili kapital. Maćehinski odnos države prema poduzetnicima, koja birokracijom otežava i komplicira bavljenje poduzetništvom također negativno djeluje na poduzetničko ponašanje te ga usmjerava u zone devijantnosti, protuzakonnosti i doprinosi negativnoj slici poduzetništva slijedom navedenog ponašanja poduzetnika. Klima u Hrvatskoj se vrlo često ocjenjuje kao antipoduzetnička, a kao glavni uzrok tome su nepravde u sustavu, nepotizam, česte izmjene zakona, mnoštvo parafiskalnih nameta, komplicirani propisi koji otežavaju poslovanje. Obrazovni sustav ne prati potrebe gospodarstva i neprilagođenost obrazovnih programa te uvelike otežava poslovanje. Posljedice negativnim pojavama poput iseljavanja stanovništva, odljeva obrazovanog kadra te osiromašenjem države uslijed gubitka baze.

Kako je već spomenuto, stres je neizostavna komponenta poduzetništva i djeluje na poduzetnika i na okolinu. Stres djeluje na okruženje poduzetnika ali i na samog poduzetnika. Kada je riječ o djelovanju stresa kroz poduzetnika na njegovu unutarnju i vanjsku okolinu, nužno je djelovati i spriječiti negativne posljedice učinke koje stres može izazvati. U odnosu prema zaposlenicima, treba nastojati uspostaviti zdravo radno okruženje jer samim time će se poboljšati i performanse i učinak djelatnika. Poduzetnik, posebice na početku svog poslovanja nema radnog vremena, mora raditi duže i napornije od običnog zaposlenika, ali ključno je upravljanje vlastitim vremenom sa ciljem osiguranja dijela dana za privatne aktivnosti i obitelj. Takvim ponašanjem će umanjiti potencijalni stres u vidu preveniranja sukoba s članovima obitelji. Važan je rad na sebi kao element upravljanja stresom. Ključni korak u tom procesu je identificirati uzrok stresa i nastojati ukloniti taj uzrok iz svoje svakodnevne rutine.

Fizičkom aktivnosti, korištenjem slobodnog vremena koje nisu povezane s tehnologijom, redovnim spavanjem te pravilnom i zdravom ishranom moguće je eliminirati dio stresa. Djelovanjem na interno okruženje, smanjenje utjecaja stresa odraziti će se i na vanjsko okruženje poduzetnika kroz poboljšanje odnosa s kupcima i dobavljačima. Poželjan je rast poduzetničkog podhvata u razmjerima koji neće utjecati na uštrb kvalitete proizvoda ili usluge koju poduzetnik nudi. Važan je fokus na kontinuitet, kvalitetu i povjerenje kupaca koji će rezultirati rastom poduzetničkog poduhvata, bez negativnih efekata prema dobavljačima, državi i djelatnicima.

Uklanjanje stresa iz okruženja poduzetnika, smanjit će se i njegov utjecaj na poduzetnika, bilo to na eksternoj ili internoj razini. Proširivanjem vidika, savjetovanjem, nagrađivanjem i prepoznavanjem talentiranih zaposlenika moguće je delegiranje obveza čime se smanjuje stres. Vlastita filozofija i pravila poslovanja mogu imati ključnu ulogu u tome koliko će stres djelovati na pojedinca poduzetnika. Isto tako, poduzetnik koji se naučio nositi sa stresom na pozitivan i efektivan način uvijek može poslužiti kao primjer ostalim poduzetnicima koji osjećaju iste tegobe i nevolje uzrokovane stresom.

Poduzetništvo ima veliku vrijednost u gospodarstvu, kako RH, tako i u svijetu. Ono je jedno od ključnih faktora zdravog gospodarstva. Razvoj poduzetništva i njegovo učinkovito funkcioniranje može usmjeriti državu u razvojnom smjeru, riješiti niz problema u državi te pomoći prosperitetu. Malim ali dosljednim promjenama upravo samih poduzetnika i njihovog ponašanja dovesti do napretka koje će se odraziti i na napredak cjelokupne zemlje.

Literatura

(DSZ), D. z. z. s., 2018. *Broj i struktura poslovnih subjekata u ožujku 2018.* [Mrežno]
Available at: https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2018/11-01-01_01_2018.htm
[Pokušaj pristupa 5 9 2020].

(DSZ), D. z. z. s., 2018. *Broj i struktura poslovnih subjekata u prosincu 2017.* [Mrežno]
Available at: https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2017/11-01-01_04_2017.htm
[Pokušaj pristupa 5 9 2020].

(DSZ), D. z. z. s., 2019. *Broj i struktura poslovnih subjekata u ožujku 2019.* [Mrežno]
Available at: https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2019/11-01-01_01_2019.htm
[Pokušaj pristupa 5 9 2020].

(DZS), D. z. z. s., 2020. *Broj i struktrura poslovnih subjekata u ožujku 2020.* [Mrežno]
Available at: https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2020/11-01-01_01_2020.htm
[Pokušaj pristupa 5 9 2020].

Alpeza, M. & Mezulić Jurić, P., 2019. *Poduzetništvo u obitelji - interesi i potrebe.* [Mrežno]
Available at: <http://www.efos.unios.hr/obiteljsko-poduzetnistvo/wp-content/uploads/sites/225/2019/03/FB-P2-Poduzetni%C5%A1tvo-u-obitelji-interesi-i-potrebe-5MAR2019.pdf>
[Pokušaj pristupa 8 9 2020].

Anon., 2019. *Večernji list: Svi apsurdni koji koče Hrvatsku: Poduzetnik mora poštovati 3076 obveza!* [Mrežno]
Available at: <https://www.vecernji.hr/vijesti/svi-apsurdi-koji-koce-hrvatsku-poduzetnik-mora-postovati-3076-obveza-1297452>
[Pokušaj pristupa 10 9 2020].

Bedeković, V., Prelas Kovačević, A., Vidak, I. & Kadlec, ž., 2016. Uvod u poduzetništv. U: V. Bedeković, ur. *Poduzetnik kao nositelj poduzetničkog procesa*. Virovitica: Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici, pp. 47-80.

Binder, M. & Coad, A., 2013. Life satisfaction and self-employment: a matching approach. *Small Bus Econ*, Svezak 40, pp. 1009-1033.

Bojanić, V., 2019. *Eksterni i interni lokus kontrole*. [Mrežno]
Available at: <https://badawi.rs/eksterni-i-interni-lokus-kontrole/>
[Pokušaj pristupa 5 9 2020].

Brkljača, I., 2019. *Zašto su, zapravo, plaće u Hrvatskoj toliko niske i zbog čega rezanje poreza neće pomoći?*. [Mrežno]
Available at: <https://novac.jutarnji.hr/rasprave-i-rjesenja/zasto-su-zapravo-place-u-hrvatskoj-toliko-niske-i-zbog-cega-rezanje-poreza-nece-pomoci/8245391/>
[Pokušaj pristupa 12 9 2020].

Bruder, J., 2020. *The Psychological Price of Entrepreneurship: No one said building a company is easy. But it's time to be honest about how brutal it really is - and the price so many founders secretly pay*. [Mrežno]
Available at: <https://ncfacanada.org/the-psychological-price-of-entrepreneurship/>
[Pokušaj pristupa 7 9 2020].

Cvečić, Igor; Tomljanović, Marko, 2020. *Liberalizacija, integracija, globalizacija i afirmacija protekcionizma?*, Rijeka: Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka.

Delić, A., Oberman Peterka, S. & Perić, J., 2014. *Želim postati poduzetnik*. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku.

Dračić, I., 2012. *Poslovanje poduzeća i poduzetničko okruženje*, Varaždin: Hrvatski zavod za zapošljavanje, Područna služba Varaždin.

DZS, 2020. *Prosječne mjesečne neto plaće i bruto plaće zaposlenih za travanj 2020*. [Mrežno]
Available at: https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2020/09-01-01_04_2020.htm
[Pokušaj pristupa 12 9 2020].

Eager, B., Grant, S. & Maritz, A., 2015. *Entrepreneurs and the stress-coping-strain process: how relevant are existing theoretical frameworks?..* Adelaide, South Australia, Australian Centre for Entrepreneurship Research Exchange Conference.

Freeman, M. A., Staudenmaier, P. J., Zisser, M. R. & Abdilova Andresen, L., 2019. The prevalence and co-occurrence of psychiatric conditions among entrepreneurs and their families. *Small Business Economic*, Svezak 53, pp. 323-342.

Global, E., 2019. *The 2019 EY and University of St. Gallen Family Business Index tracks the largest family-owned firms that are core to the global economy.* [Mrežno]
Available at: https://www.ey.com/en_gl/growth/how-the-world-s-largest-family-businesses-are-responding-to-the-transformative-age

[Pokušaj pristupa 8 9 2020].

Greenhaus, J. & Beutell, N., 1985. Sources of conflict between work and family roles. *Academy of Management Review*, Svezak 10, pp. 76-88.

Harzer, C. & Ruch, W., 2015. The relationships of character strengths with coping, work-related stress, and job satisfaction. *Front Psychology*, Svezak 6, p. 165.

Hovorka, J., 2019. *Ključne prepreke razvoju poduzetništva u Republici Hrvatskoj.* Zagreb: Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet.

Hrvatska enciklopedija, m. i. L. z. M. K., 2020. *Stres.* [Mrežno]
Available at: <http://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=58387>
[Pokušaj pristupa 5 9 2020].

Knežević, D. & Žiljak, N., 2018. Analiza poduzetništva u Republici Hrvatskoj i usporedba s izabranim zemljama svijeta. *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E : znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, 8(2), pp. 179-189.

Kolaković, M., 2006. *Poduzetništvo u ekonomiji znanja.* Zagreb: Sinergija nakladništvo.

Korda, Z., 2020. *Istraživanje Američke gospodarske komore: Osjeti se poboljšanje poslovne klime u Hrvatskoj.* [Mrežno]
Available at: <https://www.tportal.hr/biznis/clanak/istrazivanje-americke-gospodarske-komore-osjeti-se-poboljsanje-poslovne-klime-u-hrvatskoj-20200226>

[Pokušaj pristupa 5 9 2020].

Lesar, P., 2014. *Porezna evazija i porezni moral.* [Mrežno]
Available at: <http://finance.hr/porezna-evazija-i-porezni-moral/>
[Pokušaj pristupa 8 9 2020].

Luke, B., Verreyene, M.-. L. & Kearins, K., 2007. Measuring the benefits of entrepreneurship at different levels of analysis. *Journal of Management & Organization*, Svezak 13, pp. 312-330.

Lupić, M. & Bujan, I., 2017. Poduzetništvo mladih - prilike i prepreke. *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E : znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, 7(1), pp. 63-80.

Marušić, I., n.d. *Kompetencija poduzetništva - rezultati istraživanja*. [Mrežno] Available at: <http://cepor.hr/news/pod-kompetencija/CEPORIris%20%20poduzetnistvo.pdf> [Pokušaj pristupa 5 9 2020].

Ministarstvo znanosti, o. i. š., 2010. *Nacionalni okvirni kurikulum za predškolski odgoj i obrazovanje te opće obvezno i srednjoškolsko obrazovanje*, Zagreb: Ministarstvo znanosti, obrazovanja i športa.

MojPosao, 2020. *Pogodite koliko parafiskalnih nameta postoji u Hrvatskoj?*. [Mrežno] Available at: <https://www.moj-posao.net/Press-centar/Details/75253/Pogodite-koliko-parafiskalnih-nameta-postoji-u-Hrvatskoj/2/> [Pokušaj pristupa 12 9 2020].

Nassif, V., Andreassi, T. & Tonelli, M. J., 2016. Critical incidents among women entrepreneurs: Personal and professional issues. *Revista de Administração*, 51(2), pp. 212-224.

Novaković, M. F., 2011. Razvoj poduzetničke kompetencije kroz korištenje poslovnih simulacija. *Učenje za poduzetništvo*, 1(1), pp. 141-154.

Oberman Peterka, S., 2013. *Poduzetničke osobine: Tamna strana poduzetništva*. Osijek, EFOS.

Orendord, A., 2018. *The Dark Side of Entrepreneurship with Data & Resources for Help*. [Mrežno] Available at: <https://www.shopify.com/enterprise/the-dark-side-of-entrepreneurship-that-nobody-wants-to-talk-about> [Pokušaj pristupa 6 9 2020].

Padovez-Cualheta, L., Borge, C. & Camargo, A., 2019. An entrepreneurial career impacts on job and family satisfaction. *RAUSP Management Journal*, 54(2), pp. 125-140.

Partnersko vijeće za tržište rada Krapinsko-zagorske županije, n.d. *Prednosti i nedostaci malog poduzeća*. [Mrežno]

Available at: <http://www.partnerstvo-razvoj.net/files/file/pdf/Poduzetnistvo/PrednostiiNedostaci/1.Prednosti-vs-nedostaci-malog-poduzeca.pdf>

[Pokušaj pristupa 5 9 2020].

Promocija plus, 2015. *Poznatost i percepcija Hrvatske udruge poslodavaca u općoj javnosti*. s.l., Promocija plus.

Robinson, J., 2007. *The Effects of Stress on Your Body*. [Mrežno]
Available at: <https://www.webmd.com/balance/stress-management/effects-of-stress-on-your-body>

[Pokušaj pristupa 7 9 2020].

Šegvić, M., 2017. *Specifičnost obiteljskog poslovanja na primjeru poduzeća "Okret d.o.o."*. Split: Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet.

Shepherd, D. A., 2019. Researching the Dark Side, Downside, and Destructive Side of Entrepreneurial Action: It's the Compassionate Thing to Do. *Academy of Management Discoveries*, 5(3), pp. 217-220.

Shepherd, D. A., 2019. Researching the Dark Side, Downside, and Destructive Side of Entrepreneurial Action: It's the Compassionate Thing to Do!. *Academy of Management Discoveries*, Svezak 5, pp. 217-220.

Singer, S., Šaralija, N., Pfeifer, S. & Oberman Peterka, S., 2017. *Što Hrvatsku čini (ne)poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2012-2015*, Osijek: CEPOR - Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva.

Singer, S., Šaralija, N., Pfeifer, S. & Oberman Peterka, S., 2019. *Što čini Hrvatsku (ne) poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2018*, Zagreb: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva.

Škrtić, M. & Mikić, M., 2011. *Poduzetništvo*. Zagreb: Sinergija nakladništvo d.o.o.

Stephan, U. & Roesler, U., 2010. Health of entrepreneurs versus employees in a national representative sample. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(3), pp. 717-738.

Strobino, M. D. C. & Teixeira, R. M., 2014. Female entrepreneurship and the work-family conflict: Multicom study of the construction material trade in the city of Curitiba. *Revista de Administração*, Svezak 49, pp. 59-76.

Tkalec, Z., 2011. Definicija i karakteristike poduzetništva kao ključne kompetencije cjeloživotnog učenja. *Učenje za poduzetništvo*, 1(1), pp. 35-43.

Torrance, J., 2013. *Entrepreneurs work 63% longer than average workers*. [Mrežno] Available at: <https://realbusiness.co.uk/entrepreneurs-work-63-longer-than-average-workers/> [Pokušaj pristupa 5 9 2020].

Transparency International Hrvatska, 2020. *Indeks percepcije korupcije 2019 - 47 bodova, 63.mjesto*. [Mrežno] Available at: <https://transparency.hr/hr/clanak/indeks-percepcije-korupcije-2019-47-bodova-63.mjesto/792> [Pokušaj pristupa 12 9 2020].

Vlada RH, 2019. *Uredba o visini minimalne plaće*. Zagreb: an.

Vries, M. F. R. K. d., 1985. The dark side of entrepreneur. *Harvard business review*, Svezak 63, pp. 160-167.

Popis tablica

Tablica 1: Broj osnivanja i brisanja pravnih subjekata u RH.....	11
Tablica 2: Izlazak iz poslovne aktivnosti - %	12
Tablica 3: Razlozi izlaska iz poslovne aktivnosti (% u odnosu na sve razloge izlaska).....	13

Popis grafikona

Graf 1: Prikaz aktivnih poduzeća u RH u razdoblju od 2017. godine do prvog kvartala 2020. godine	11
Graf 2: Doživljaj poduzetnika u Hrvatskoj	14
Graf 3: Utjecaj stresa na okruženje poduzetnika i na samog poduzetnika.....	17
Graf 4: Doživotna prevalencija stanja mentalnog zdravlja	19
Graf 5: Produktivnost rada u Europskoj uniji	29