

# KLJUČNE PREPREKE U RAZVOJU PODUZETNIČKOG POTHVATA

---

**Akmađić, Lucija**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2021**

*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://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:641800>

*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 (Poslovna informatika)

Lucija Akmadžić

**KLJUČNE PREPREKE U RAZVOJU PODUZETNIČKOG  
POTHVATA**

Završni rad

Osijek, srpanj 2021.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Preddiplomski sveučilišni studij (Poslovna informatika)

Lucija Akmadžić

**KLJUČNE PREPREKE U RAZVOJU PODUZETNIČKOG  
POTHVATA**

Završni rad

**Kolegij: Poduzetništvo**

JMBAG: 00102213292

e-mail: lucija.akmadzic9@gmail.com

Mentor: prof. dr. sc. Aleksandar Erceg

Osijek, srpanj 2021.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek

Faculty of Economics in Osijek

Undergraduate Study (Business Informatics)

Lucija Akmadžić

**KEY OBSTACLES IN THE DEVELOPMENT OF  
ENTREPRENEURSHIP**

Final paper

Osijek, July 2021

## 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 osobnog rada koji s 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 intelektualnog 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 Ekonomskog 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:** Lucija Akmadžić

**JMBAG:** 0010221329

**OIB:** 39634446611

**e-mail za kontakt:** lucija.akmadzic9@gmail.com

**Naziv studija:** Preddiplomski sveučilišni studij

**Naslov rada:** Ključne prepreke u razvoju poduzetničkog pothvata

**Mentor/mentorica rada:** prof. dr. sc. Aleksandar Erceg

U Osijeku, 2021. godine

Potpis

*Lucija Akmadžić*

## **Ključne prepreke u razvoju poduzetničkog pothvata**

### **SAŽETAK**

Motivacija za ulazak u poduzetnički pothvat se najviše vidi kroz želje poduzetnika koji u svojoj tvrtki može postupati i određivati prema svojoj volji. On razvija poslovanje onako kako misli da je najbolje i ne mora tražiti dopuštenje za isto. Za dobro obavljeni posao dolazi i financijska nagrada koja dolazi poduzetniku, koji je raspoređuje onako kako on želi.

U ovom završnom radu se obrađuje poduzetništvo kao teorijska podloga u kojem se objašnjavaju prednosti i nedostaci samog poduzetničkog pothvata te prepreke za mlade u poduzetništvu. Nadalje rad se sastoji od strategija ulaska u poduzetništvo kojim je fokus početak pothvata i kupnja franšize. Glavno poglavlje se odnosi na prepreke za razvoj mladih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj gdje se ispituje poduzetnička okolina i pravi istraživanje na temelju ankete. U anketi je sudjelovalo 30 ispitanika koji su prikazali svoje najveće prepreke u poduzetničkom pothvatu: loše prijašnje iskustvo, nejasan zakon gdje ljudi ne mogu znati što i kako točno napraviti za pokretanje poduzeća, administrativne i porezne prepreke, strah od propasti, birokracija, navike ljudi, strah od neuspjeha i financije koje predstavljaju veliku prekretnicu kod većine ljudi i poduzetnika za pokretanje poslovanja.

Cilj ovog završnog rada je istraživanje i analiza poduzetništva, njegovih prednosti, kao i nedostataka te prepreka s kojima se svakodnevno suočavaju poduzetnici i načini kako ih uspješno rješavaju.

**Ključne riječi: okruženje, poduzeće, poduzetništvo, razvoj, prepreke**

## **Key Obstacles in Developing an Entrepreneurial Venture**

### **ABSTRACT**

The motivation to enter an entrepreneurial venture is mostly seen through the wishes of the entrepreneur who can act and determine in his company according to his will. He develops the business the way he thinks is best and doesn't have to ask permission for the same. For a job well done, there is a financial reward that comes to the entrepreneur, who distributes it the way he wants.

This final paper deals with entrepreneurship as a theoretical basis in which the advantages and disadvantages of the entrepreneurial venture itself and the obstacles for young people in entrepreneurship are explained. Furthermore, the work consists of strategies for entering entrepreneurship, which focus on starting a business and buying a franchise. The main chapter deals with obstacles to the development of young and medium-sized enterprises in the Republic of Croatia, where the entrepreneurial environment is examined, and research is conducted based on a survey. The survey involved 30 respondents who showed their biggest obstacles in entrepreneurship: bad previous experience, unclear law where people cannot know what and how to do exactly to start a business, administrative and tax obstacles, fear of failure, bureaucracy, people's habits, fear of failure and finances that represent a major turning point for most people and entrepreneurs to start a business.

The aim of this final paper is to research and analyze entrepreneurship, its advantages, as well as disadvantages and obstacles that entrepreneurs face on a daily basis and ways to successfully address them.

**Keywords: environment, enterprise, entrepreneurship, development, barriers**

# SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
1.1. Predmet i cilj rada.....	1
1.2. Izvori i metode prikupljanja podataka.....	2
2. PODUZETNIŠTVO.....	3
2.1. Prednosti ulaska u poduzetnički pothvat.....	3
2.2. Nedostaci ulaska u poduzetnički pothvat.....	5
2.3. Mladi u poduzetništvu.....	6
3. STRATEGIJE ULASKA U PODUZETNIŠTVO.....	8
3.1. Poduzetnički pothvat.....	10
4. PREPREKE ZA RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ.....	12
4.1. Poduzetnička okolina u Republici Hrvatskoj.....	12
4.2. Poduzetnička aktivnost u Republici Hrvatskoj.....	13
5. ISTRAŽIVANJE.....	15
5.1. Analiza ankete.....	16
6. ZAKLJUČAK.....	21
LITERATURA.....	23
POPIS SLIKA.....	25
POPIS TABLICA.....	26



# 1. UVOD

Završni rad na temu „Ključne prepreke u razvoju poduzetničkog pothvata“ se bavi istraživanjem ključnih prepreka u razvoju poduzetništva i raznim čimbenicima koji na to utječu. Drugo poglavlje, koje dolazi iza uvoda, se odnosi na teorijsku podlogu poduzetništva koje se može opisati kao proces otvaranje tvrtke, kako bi se ostvario profit. Ovo poglavlje se bavi i ključnim prednostima i nedostacima ulaska u poduzetnički pothvat kao i mladima u poduzetništvu. Poduzetništvo se smatra procesom prepoznavanja prilika i realizacije istih, te stvaranje i raspodijele vrijednosti u čemu učestvuje poduzetnik koja preuzima rizik u novcu, vremenu ili ugledu. Glavne prednosti su neovisnost i kontrola, financijska nagrada, fleksibilnost, pomaganje ljudima ili prilika za inovacije, dok se pod nedostatke navode visoka financijska ulaganja, stres, manjak vremena i radno vrijeme bez ograničenja ili godišnjeg odmora.

Treće poglavlje se odnosi na strategije ulaska u poduzetništvo kroz početak pothvata poduzetnika, kupnju poduzeća ili kupnju franšize. Četvrto poglavlje se odnosi na mala i srednja poduzeća, tj. na prepreke za razvoj u Republici Hrvatskoj u sklopu kojeg se ispituje i poduzetnička okolina. Peto poglavlje se odnosi na primarno istraživanje putem ankete pod nazivom: „Ključne prepreke u razvoju poduzetničkog pothvata“. U istraživanju je sudjelovalo 30 ispitanika mlađe dobi, većinom od 18 – 25 godina i to sa završenim preddiplomskim ili diplomskim obrazovanjem koji su se u manjoj ili većoj mjeri susreli sa preprekama u vlastitom poslovanju ili pokretanju vlastitog poslovanja.

## 1.1. Predmet i cilj rada

Cilj ovog završnog rada je istraživanje i analiza poduzetništva, njegovih prednosti, kao i nedostataka te prepreka s kojima se svakodnevno suočavaju poduzetnici i načini kako ih uspješno rješavaju. Također je cilj prikazati glavne prednosti i nedostatke u poduzetništvu, na primjeru mladih ljudi u Republici Hrvatskoj.

## **1.2. Izvori i metode prikupljanja podataka**

Prilikom prikupljanja podataka za završni rad na temu „Ključne prepreke u razvoju poduzetničkog pothvata“ korištena je raznovrsna literatura iz sekundarnih izvora podataka, poput knjiga, znanstvenih članaka ili internetskih stranica. U radu su korišteni i primarni podaci, tj. provedeno je istraživanje kojem je ključ saznati prepreke u poduzetništvu s kojima su se susreli mladi ljudi u RH.

U radu su korištene i raznovrsne metode prikupljanja podataka, od deskriptivne metode i metode analize uz pomoć kojih se opisuju prikupljeni podaci, do metode sinteze, koja služi za sužavanje velike količine podataka. Korištena je induktivna metoda, koja polazeći od elementarnih i društvenih podataka, oblikuje odgovarajuće veze, zakone i predviđanja događaja, dok je deduktivna metoda postupak kojim se iz određenih tvrdnji izvode nove tvrdnje koje slijede iz tih pretpostavki.

## 2. PODUZETNIŠTVO

Prema Owrn (2021.) Osnovna definicija poduzetništva je čin stvaranja posla radi ostvarivanja dobiti. Međutim, u moderno doba poduzetništvo se razvilo tako da uključuje čin preobrazbe svijeta rješavanjem problema velikih razmjera. Pojavom Interneta poduzetništvo ima moć stvoriti društvene promjene stvaranjem usluge ili proizvoda koji pozitivno utječu na pojedince i sjajnim idejama rješavaju socijalna pitanja.

Poduzetništvo je prilika i za motivirane pojedince da stvore vlastiti put u karijeri i prihod, radeći za sebe kako bi razvili robu ili usluge koje ljudi žele ili trebaju. To je rizičan pristup zarađivanju za život, ali može rezultirati nevjerovatnim nagradama i trajnim uspjehom.

Ferreira (2020.) navodi kako značenje poduzetništva uključuje poduzetnika koji poduzima mjere kako bi promijenio svijet. Hayes i Kharitt (2021.) navode kako je poduzetnik pojedinac koji stvara novo poduzeće, snoseći većinu rizika i uživajući u većini nagrada. Proces osnivanja tvrtke poznat je kao poduzetništvo. Poduzetnik je osoba koja se može smatrati inovatorom novih ideja, dobara ili usluga. Poduzetništvo koje se pokaže uspješnim u preuzimanju rizika ili stvaranja start-upa nagrađuje se profitom i mogućnostima neprestanog rasta poslovanja.

Osoba koja preuzima inicijativu je ona koja "čini da se stvari dogode". On ili ona nastoje biti presudni. Identificira se poslovna prilika i osoba nešto poduzme. Pokazivanje inicijative odnosi se na donošenje odluka i odvažnost. Preuzimanje rizika je malo drugačije. U poslu ne postoji sigurnost. Sva poslovna ulaganja nose element rizika, a to može značiti u najvećoj mjeri financijski rizik.

„Poduzetništvo je proces prepoznavanja prilike, prikupljanja sredstava za njenu realizaciju, stvaranja i raspodjele novostvorene vrijednosti. U tom procesu, poduzetnik je osoba koja preuzima rizik u novcu, vremenu i ugledu“ (Brusić i dr., 2009, ).

### 2.1. Prednosti ulaska u poduzetnički pothvat

Ward (2020.) navodi kako je puno izazova koji dolaze s upravljanjem vlastitim poslovanjem. Za mnoge ljude, međutim, koristi od vođenja posla daleko premašuju poteškoće. 76% je onih koji se odluče pokrenuti vlastiti mali posao "donekle zadovoljno" ili "vrlo zadovoljno" svojom

odlukom, pokazalo je istraživanje iz 2020. godine koje je proveo Guidant Financial's Small Business Trends Alliance.

Barringer i Ireland (2012.) navode kako nije bilo uzbudljivijeg i oporunitističnijeg vremena za proučavanje poduzetništva. Širom svijeta trenutna gospodarska kriza ne utječe samo negativno na poslovanje, ona također stvara poslovne mogućnosti za kreativne i odvažne..

Ward (2021.) također navodi nekoliko prednosti poduzetničkog pothvata:

- Neovisnost i kontrola
- Financijska nagrada
- Fleksibilnost
- Pomaganje ljudima
- Prilika za inovacije

Prednost u neovisnosti i kontroli se najviše vidi kroz želje poduzetnika koji u svojoj tvrtki može postupati i određivati prema svojoj volji. On razvija poslovanje onako kako misli da je najbolje i ne mora tražiti dopuštenje za isto. Za dobro obavljeni posao dolazi i financijska nagrada koja opet dolazi poduzetniku, koji je raspoređuje onako kako on želi.

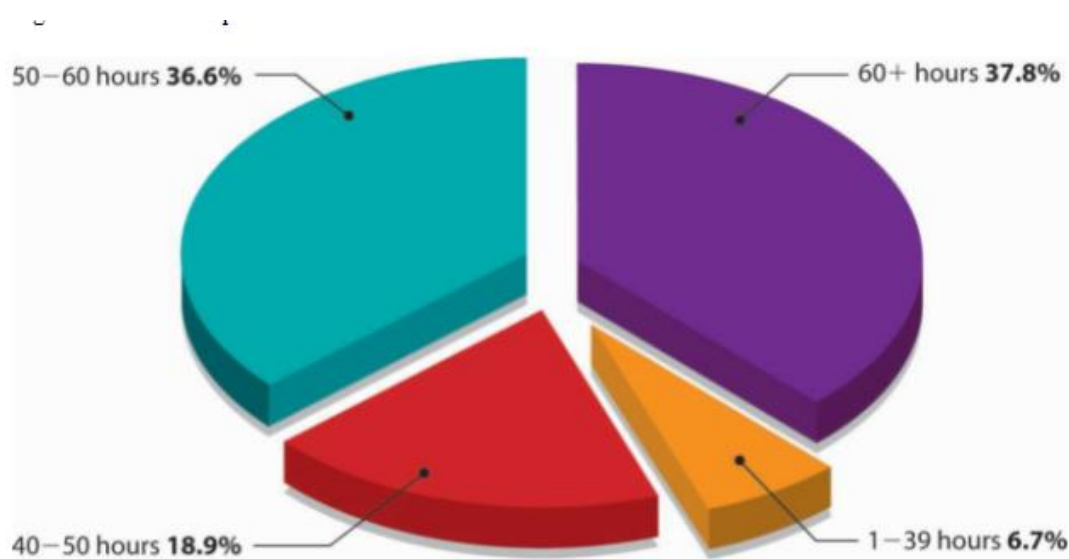
Poznato je ljudi žele fleksibilnost na svojim radnim mjestima, a vođenje posla mnogima od njih može dobro funkcionirati. Isto tako, ljudi koji su blizu mirovine ili su već u mirovini mogu otkriti kako posjeduju vlastiti posao, pruža im šansu da im ruke budu zauzete, a pritom ne zahtijevaju isti kruti raspored tipičnog posla. Ljudi koji žele putovati ili živjeti određenim životnim stilom mogu imati koristi od poduzetništva, plus možda ćete moći raditi od kuće - ili bilo gdje drugo što želite.

Mnogi vlasnici malih poduzeća pokreću vlastita poduzeća kako bi pozitivno utjecali na svoje lokalne zajednice. To se može dogoditi putem proizvoda ili usluga koje pružaju ili putem lokalnih razloga koje podržavaju. Poduzetnici mogu stvoriti velike promjene i inovacije. No, često najmoćnije nove ideje dolaze od vlasnika malih poduzeća koji se sami odvaže kad na svojim trenutnim radnim mjestima ne mogu postići privlačnost svojih ideja.

Hisrich (2012.) navodi kako je poduzetništvo glavni izvor zapošljavanja, gospodarskog rasta i inovacija, promičući kvalitetu proizvoda i usluga, konkurenciju i ekonomsku fleksibilnost. To je također mehanizam kojim mnogi ljudi ulaze u društveni ekonomski i socijalni tok, pomažući formiranje kulture, integraciju stanovništva i socijalnu mobilnost.

## 2.2. Nedostaci ulaska u poduzetnički pothvat

Nedostaci ulaska u poduzetnički pothvat mogu biti brojni, jedan od njih jeste financijski rizik. Prvi nedostatak su velika financijska sredstva koja su potrebna za pokretanje poslovanja. Možda će se poduzetnik morati čak upustiti u dugove da bi započeo posao. Ukoliko posao ne bude išao dobro, mogu se suočiti sa značajnim financijskim gubitkom. Uz to, nema zajamčenog dohotka. Mogu biti slučajevi, pogotovo u prvim godinama, kada posao ne bude donosio dostatno novca za život, što je početni nedostatak i strah za ulazak u poduzetnički pothvat. Stres je sljedeći glavni čimbenik u nedostacima jer poduzetnika brine čitav niz stvari koje okružuju njegovo novonastalo poduzeće i mora biti predan poduzeću u svako vrijeme, pa se tu javlja i nedostatak u predanosti vremenu. Ljudi često započinju posao kako bi imali više vremena provesti sa svojim obiteljima. Nažalost, vođenje poduzeća izuzetno je dugotrajno. U teoriji poduzetnik ima pravo uzeti slobodno, ali u stvarnosti možda neće moći pobjeći. Za mnoge poduzetnike i vlasnike malih poduzeća četrdesetosatni radni tjedan mit je (Slika 1).



Slika 1: Radni tjedan poduzetnika

Izvor: Libraries (2021.)

Dakle, u najvećem postotku od 38% poduzetnici rade preko 60 sati tjedno, u 37% slučajeva rade 50-60 sati tjedno, a u najmanjoj mjeri samo 7% rade 1-39 sati tjedno.

Unatoč tim i drugim nedostacima, većina vlasnika malih poduzeća zadovoljna je svojom odlukom da pokrenu posao. Istraživanje koje su proveli Wall Street Journal i Cicco and

Associates ukazuje da se vlasnici malih poduzeća i najviši rukovoditelji korporacija u velikoj mjeri slažu da vlasnici malih poduzeća imaju zadovoljavajuće poslovno iskustvo. Zanimljivo je da su istraživači u potpunosti očekivali da će vlasnici malih poduzeća biti zadovoljni svojim odabirom; bili su, međutim, iznenađeni brojem korporativnih rukovoditelja koji su vjerovali da je trava zelenija u svijetu vlasništva malih poduzeća (Cicco and Associates Inc., 2006).

### **2.3. Mladi u poduzetništvu**

Danas je svijet prešao u 'tehnološku eru'. Tehnologija je omogućila napredak na svim poljima i u svim društvima. Tehnološka revolucija promijenila je lice života ljudi donoseći zdravstvenu zaštitu, informacije i povezanost čak i u najudaljenija područja koja su ovdje bila izolirana.

Globalizacija je okupila zemlje i stvorila cijelo svjetsko tržište. Vidi se puno promjena na međunarodnoj političkoj karti svijeta. Zemlje počinju pokazivati odlučnost da se sa starosnih monarhija i diktatorskih režima pomaknu prema demokraciji.

Napredak i izazovi idu ruku pod ruku. Glavni izazov s kojima se suočava većina današnjih zemalja svijeta jest vezana uz nezaposlenost mladih. Ukupna stopa nezaposlenosti raste alarmantnom brzinom. Čini se da je nezaposlenost mladih alarmantna.

Trenutna globalna populacija mladih procjenjuje se na 1,5 milijardi, od čega je 620 milijuna zapošljivih, a devedeset posto ove populacije živi u zemljama u razvoju. Zemlje poput Indije i Kine imaju brzorastuću populaciju mladih, a i stopa nezaposlenosti brzo raste. Prema predviđanju ILO-a, otprilike 660 milijuna mladih tražit će posao do 2015. godine. Nezaposlenost mladih veća je i iznosi do 50-60% u Aziji (Management Study Guide, 2021).

Gornje brojke otkrivaju činjenicu da bi globalna nezaposlenost mladih mogla bumerangom prerasti u globalnu krizu koja uzrokuje socijalni i ekonomski utjecaj na sve zemlje, osim što ekonomije gura unatrag. Iako svaka vlada, kao i svjetske organizacije, oblikuju politike i promiču programe, kao i sredstva za promicanje programa zapošljavanja mladih, opseg takvih napora zanemariv je u usporedbi s ogromnim brojevima.

Vlade su usredotočene na promatranje okvira i strategija za stvaranje novih radnih mjesta i povećanje stope zaposlenosti. Međutim, postoji hitna potreba da kreatori politike posebno razmotre nezaposlenost mladih i srodna pitanja. U nekim zemljama poduzetništvo mladih prepoznato je kao obećavajuća alternativa i aktivno ga promiču razne agencije. Ako se aktivno

promovira, poduzetništvo mladih može pomoći u održavanju rastućih ekonomija; integrirati mlade u radnu snagu, osim što će dovesti do sveukupnog razvoja društva.

Poduzetništvo u bilo kojem društvu znak je napretka. IT poslovanje u SAD-u osnova je za poduzetništvo mladih i stvorilo je zvijezde i multimilijunaše u Billu Gatesu, Steveu Jobsu, Googleovim Sergyju Brinu i Larryju Pageu te mnogim drugima (Management Study Guide, 2021).

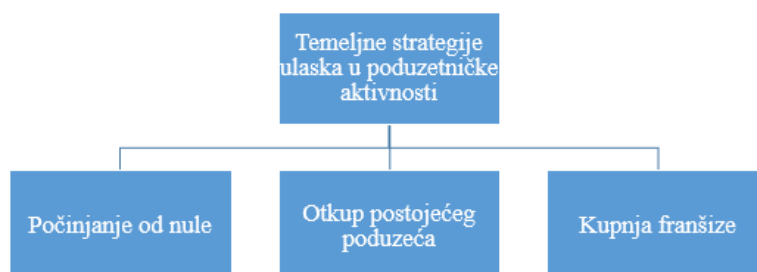
Slične su takve priče i u drugim zemljama. Međutim, potreba dana je stvoriti još mnogo zvijezda i pružiti mogućnosti svakoj mladosti da sanja veliko i okuša se u poduzetništvu.

Poduzetništvo mladih utječe na socijalni, ali i na kulturni i ekonomski napredak društva. Izgradnja okruženja koje kreativno promovira i pruža mogućnosti poduzetništvu zahtijeva provedbu i uključivanje višestраниh strategija na svim razinama, uključujući vladin, industrijski, politički, socijalni i obrazovni sektor.

Rad na programima poduzetništva za mlade može pomoći u rješavanju, kao i u izbjegavanju mnogih problema koji su trenutno zagledani u zemlje, i otvoriti put za bolju budućnost i napredna društva širom svijeta.

### 3. STRATEGIJE ULASKA U PODUZETNIŠTVO

Temeljne strategije ulaska u poduzetničke aktivnosti prikazane su na slici 2. u nastavku rada. Svaka od navedenih strategija ima vlastite prednosti i nedostatke.



Slika 2.: Temeljne strategije ulaska u poduzetničke aktivnosti

Izvor: Izrada autora prema Dračić, 2012.

Počnjanje od nule označava osnivanje vlastitog poduzeća. Poduzetnik može otvoriti nekoliko oblika poslovanja malih i srednjih poduzeća kao što su obrt, trgovačko društvo, opg, zadruga, trgovac pojedinac i mnogi drugi.

Tablica 1.: Razlozi za i protiv pokretanja samostalnog poduzeća

Razlozi „ZA“ započinjanja biznisa od nule	Razlozi „PROTIV“ započinjanja biznisa od nule
Samostalno djelovanje i samostalnost u odlučivanju	Preširok raspon odlučivanja za jednog čovjeka
Poduzetnik sam bira svoj tim djelatnika/suradnika	Ograničenost malih poduzeća i oskudijevanje kvalitetnim stručnjacima specijaliziranim za pojedine poduzetničke funkcije
Neopterećenost obvezama iz prošlosti	Oskudni financijskih resursi pa time i velike mogućnost propasti
Poduzetnik je siguran u svoj posao dok se pozitivno posluje	Konkurencija u okruženju
Zapošljava vlastite obitelji	Teže prevladavanje sezonskih ili drugih oscilacija na tržištu
Mogućnost ostvarenja financijskog uspjeha	
Izazov postizanja samostalne poslovne karijere i samostalnog razvoja	

Izvor: Izrada autora prema Dračić, 2012



Općenito, kako bi osoba uspjela u poslovnom svijetu, mora biti spremna na razne rizike koje ono nosi sa sobom. Kada pojedinac ili grupa njih ima dobro poslovnu ideju koja je temeljito istražena, treba ući u poslovni pothvat i otvoriti nešto novo. U današnjem svijetu, poduzeća stvaraju potrebe svojim klijentima sa nekim novim inovacijama i na takav način se razlikuju od drugih.

Druga strategija kod ulaska u poduzetničke aktivnosti je otkup postojećeg poduzeća. Najčešći poslovni razlozi prodaje poduzeća su osobni i karijerni razlozi, nasljeđivanje menadžmenta i jednoosobni menadžment (Dračić, 2012). Ovakva vrsta poduzeća je manje rizična, za razliku od počinjanja od nule. Lako je preuzeti neko poduzeće kada ima već razvijeno poslovanje, klijente, ugledan imidž, posloženu logistiku, dobavljače.

Treća strategija je kupnja franšize. Od svih ovih strategija, ona ima najmanji mogući rizik. Franšiza je vrsta suradnje koja primatelju franšize omogućuje pristup vlasničkom poslovnom znanju, procesima i zaštitnim znakovima davatelja franšize, omogućavajući tako primatelju franšize da proda proizvod ili uslugu pod poslovnim nazivom davatelja franšize. U zamjenu za stjecanje franšize, primatelj franšize obično plaća davatelju franšize početnu naknadu za pokretanje i godišnje naknade (Hayes i Kharit, 2021).

Franšiza je zajedničko ulaganje davatelja franšize i korisnika franšize. Davatelj franšize prodaje pravo na upotrebu svog imena i ideje. Primatelj franšize kupuje ovo pravo za prodaju robe ili usluga davatelja franšize prema postojećem poslovnom modelu i zaštitnom znaku.

Franšize su popularan način za poduzetnike da započnu posao, posebno kada ulaze u visoko konkurentnu industriju poput brze hrane. Jedna velika prednost kupnje franšize je što ima pristup zaštićenom nazivu tvrtke. Poduzetnik, koji je primatelj franšize, neće trebati trošiti resurse da bi svoje ime i proizvod predstavili kupcima.

Dvije vrste franšiznih sporazuma su (Dračić, 2012):

1. Franšizni sporazum o franšizi proizvoda / zaštitnog znaka
2. Franšizam sustava / načina poslovanja

### 3.1. Poduzetnički pothvat

Poduzetnički pothvat sastoji se od ideje, prilike, tima i resursa. Bilo koji poduzetnički pothvat nije moguće uspješno pokrenuti niti voditi bez tri osnovna elementa koja su prikazana na slici u nastavku:



Slika 3.: Tri elementa poduzetničkog pothvata

Izvor: Izrada autora prema Dračić, 2012

Nije svaka ideja poslovna prilika niti savršen način da se upravo ta ideja ostvari na poduzetničkom planu. Potrebno je razaznati realne i nerealne ideje, jer nije sve moguće ostvariti. Ponekad su u pitanju resursi zbog kojih se isto tako neka ideja ne može realizirati trenutno, možda jednom u budućnosti. Ideja mora biti dovoljno atraktivna, zanimljiva, realna, prezentirana na pravi način, svakako mora imati dodatnu vrijednost. Kada je neka ideja jako zanimljiva, tu čak ni novac nije problem, jer investitora ima more i svi čekaju priliku koju ne mogu odbiti i koja će njima donijeti profit.



Slika 4.: Izvori financiranja poslovnog poduhvata

Izvor: Izrada autora prema Dračić, 2012

Ako poduzetnici ne mogu financirati svoj poslovni pothvat, kao izvore financiranja vide poslovne banke. One daju poduzetničke kredite, te je potrebno obići više banaka i vidjeti koji

su njihovi uvjeti i ponude. Kada se skupe sve ponude, uvijek je potrebno obratiti pažnju na tri stvari, a to su namjena samog kredita, uvjeti kreditiranja i troškovi kredita.

Osim kredita, tu su i fondovi Europske unije. Republika Hrvatska postala je članicom Europske unije 1.7.2013. godine, postavši tada 28 država članica. Međutim, kako je Velika Britanija istupila iz EU, ona trenutno broji 27 država članica. Povlastica toga što je postala članica EU, može koristiti IPA program i Programe zajednice. Europska unije pogotovo želi pomoći onim dijelovima koji su još u razvoju i koji zaostaju za drugima. Sve informacije o otvorenim natječajima mogu se pronaći na web stranicama od ministarstava, agencija i komora.

Što se tiče dodjele bespovratne pomoći hrvatskih ministarstava, takvi programi su složeni i vrijedi samo za određeno razdoblje kod njezine provedbe. Nakon programa slijede operativni planovi koji su sačinjeni od raznih projekata, njezinih korisnika, mjera i sredstava.

Poslovni anđeli su dio neformalnog izvora financiranja. To su imućne osobe koje su spremne podnijeti određeni poslovni rizik kako bi negdje uložile. To se naziva rizični kapital koji se koristi za mala i srednja poduzeća koja su u razvoju i koja obećavaju velikim napretkom.

## 4. PREPREKE ZA RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ

### 4.1. Poduzetnička okolina u Republici Hrvatskoj

Poduzetničko okruženje odnosi se na različite aspekte unutar kojih poduzeća - velika, srednja, mala i druga moraju poslovati. Stoga okruženje utječe na poduzeće. Općenito, okruženje stvoreno političkim, socijalnim, ekonomskim, nacionalnim, pravnim snagama itd. Utječe na poduzetništvo.

„Mala i srednja poduzeća djeluju u kompleksnom okruženju u kojemu se isprepliću politike, zakonska rješenja, programi i institucionalna infrastruktura te njihova kvaliteta ovisi o efikasnosti zakonodavnog i institucionalnog okvira“ (Alpeza i ostali, 2020). Upravo iz tog razloga u srediti poduzetničkog okruženja stoji konzistentnost politika te implementacija donesenih odluka na razini države.

Postojanje nesigurnosti u ekonomskom smislu zahtijeva pozornost poduzetnika da igraju vodeću ulogu u procesu rasta i razvoja. Pojedinačni poduzetnici kao što su vlasnici OPG-a i mali poduzetnici te pojedinačna poduzeća poput proizvodnih, građevinskih, transportnih i veletrgovačkih poduzeća neprestano se suočavaju s rizicima. Bez obzira jesu li u privatnom ili javnom vlasništvu, moraju uzeti u obzir neizvjesnost. Privatni poduzetnici i menadžeri privatnih poduzeća riskiraju, unatoč velikim troškovima neuspjeha zbog mogućnosti velike dobiti ili velikih bonusa. U svakom slučaju, moraju učinkovito voditi posao ako žele ostvariti dobit i preživjeti.

Najveće svjetsko istraživanje poduzetničke aktivnosti, GEM (engl. *Global Entrepreneurship Monitor*), provodi CEPOR, odnosno Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, u Republici Hrvatskoj.

„Istraživanje je pokrenuto 1999. godine od strane 10 najrazvijenih zemalja, a koje vodi konzorcij nacionalnih timova pod vodstvom London Business School iz Londona i Babson College iz Bostona“ (CEPOR, 2021).

U GEM projekt priključeno je 37 država i njegov najvažniji cilj je praćenje i razvijanje indikatora kojima se mjeri poduzetnička aktivnost.

„GEM projekt svake godine rezultira objavljivanjem indikatora ukupne poduzetničke aktivnosti i poduzetničke okoline, u obliku izvještaja globalnih rezultata te izvještajem analize nacionalne poduzetničke aktivnosti svake pojedine zemlje uključene u projekt“ (GEM, 2013).

Rezultate GEM istraživanja prate važne međunarodne institucije kao što je to Europska Unija, Svjetska banka, Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj i Europska banka za obnovu i razvoj. Također, ova istraživanja podupire i Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja.

#### 4.2. Poduzetnička aktivnost u Republici Hrvatskoj

„Poduzetnička aktivnost može biti potaknuta različitim motivima - uočavanjem poslovne prilike ili rješavanjem egzistencijalnih problema osobe koja pokreće poslovni pothvat. Pokretanje poslovnih pothvata iz nužde jedan je i od načina izlaska iz nezaposlenosti“ (Alpeza i ostali, 2020).

„Hrvatski zavod za zapošljavanje kroz dodjelu potpora za samozapošljavanje provodi mjere aktivne politike zapošljavanja i pruža financijsku podršku osobama prijavljenim u evidenciju nezaposlenih koje kroz realizaciju poduzetničkog pothvata rješavaju pitanje svoje nezaposlenosti“ (Alpeza i ostali, 2020).

Godina	Broj samozaposlenih osoba - novih korisnika potpore za samozapošljavanje HZZa	Broj samozaposlenih - koji su završili ugovore o korištenju potpora za samozapošljavanje HZZa	Ukupan broj korisnika potpora za samozapošljavanje HZZa u godini
2015.	2.776	2.238	4.885
2016.	2.333	2.739	4.980
2017.	3.583	2.273	5.824
2018.	6.485	3.690	10.036
2019.	8.723	6.540	15.069

Slika 5.: Korisnici potpora za samozapošljavanje Hrvatskog zavoda za zapošljavanje od 2015. do 2019. godine

Izvor: Alpeza i suradnici, 2021.

Iz prethodne slike može se vidjeti da je broj novih samozaposlenih osoba u 2015. godini iznosio 2776 te je godinu nakon pao na 2333. Međutim od 2017. godine taj broj je konstantno u porastu te je 2019. iznosio 8723 osobe. Broj samozaposlenih koji su završili ugovore varira iz godine u godinu. Ono je 2015. iznosio 2238, a 2019. godine iznosilo je 6540 osoba. Ukupan broj korisnika potpora za samozapošljavanje Hrvatskog zavoda za zapošljavanje u 2015. godini iznosio je 4885, a 2019. godine iznosio je 15069 osoba, što je porast od 10184.

Što se tiče strukture gospodarstva Hrvatske, ona je izrazito stabilna. Najveći udio i to od 99,7 % zauzimaju mala i srednja poduzeća.

	2015.		2016.		2017.		2018.		2019.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	106.221		114.156		119.752		130.757		135.890	
Mikro i mala poduzeća	105.029	99,7	112.809	99,7	118.352	99,7	129.259	99,7	134.365	99,7
Srednja poduzeća	1.192		1.347		1.400		1.498		1.525	
Velika poduzeća	348	0,3	327	0,3	329	0,3	360	0,3	370	0,3
<b>Ukupno</b>	<b>106.569</b>	<b>100</b>	<b>114.483</b>	<b>100</b>	<b>120.081</b>	<b>100</b>	<b>131.117</b>	<b>100</b>	<b>136.260</b>	<b>100</b>

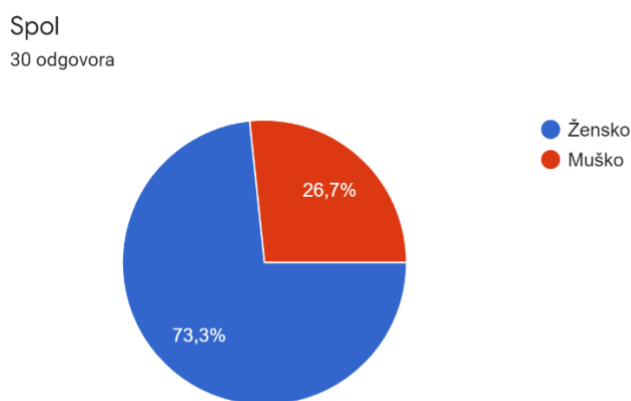
Slika 6.: Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2015. do 2019. godine

Izvor: Alpeza i suradnici, 2021.

Broj sektora malih i srednjih poduzeća u 2015. godini iznosio je 106 221 subjekata. I taj je broj uzastopno iz godine u godinu rastao, da bi 2019. on iznosio 29 669 subjekata. Broj mikro i malih poduzeća 2015. godine iznosio je 105 029 subjekata, dok je on 2019. godine iznosio 134 365 subjekata, što znači da je to porast od 29 336 mikro i malih poduzeća. Srednja poduzeća rastu malo slabijim tempom, te su 2015. godine imali 1192 subjekata, dok su 2019. imali porast od 333 subjekta, što bi značilo da ih je 2019. godine bilo 1525. Velika poduzeća imaju najmanji rast od svih te ih je 2015. godine bilo 348, a 2019. godine 370, što znači porast od 22 subjekta.

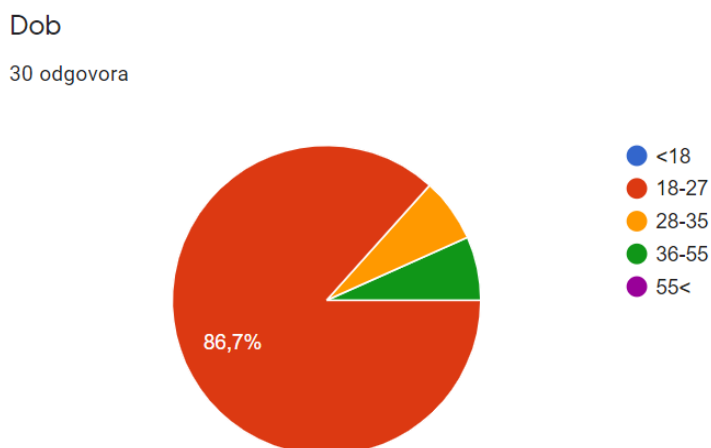
## 5. ISTRAŽIVANJE

Istraživanje o ključnim preprekama u razvoju poduzetničkog pothvata je provedeno uz pomoć anonimne ankete u obliku Google obrasca. U anketi je sudjelovalo 30 ispitanika gdje je 73% ženskog roda, a 27% muškog roda, kao što je vidljivo na Slici 2.



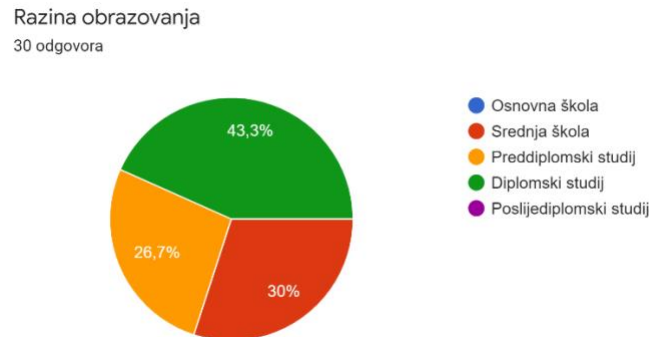
Slika 7: Spol ispitanika

Većina ispitanika je u dobi od 18 do 27 godina, čak njih 87%, kao što je vidljivo na Slici 3, dok je manji dio ispitanika u dobi od 28-35 godina, njih 7%, te je 7% ispitanika u dobi od 36-55 godina, što i jeste sami cilj s obzirom da je fokus na mladim ljudima i preprekama u razvoju poduzetništva.



Slika 8: Dob ispitanika

Nadalje, Slika 4 prikazuje razinu obrazovanja ispitanika koja je ključna za raspoznavanje kod kojih ljudi je najzastupljenija ova tema i je li obrazovanje doista važno u poduzimanju poduzetničkog pothvata.



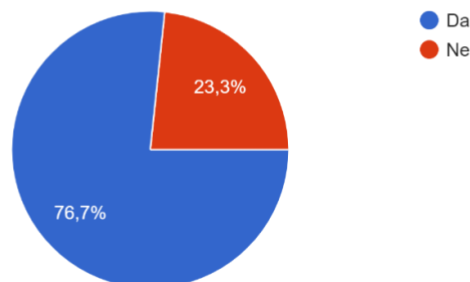
Slika 9: Razina obrazovanja ispitanika

Najveći broj ispitanika je završilo diplomski studij, 43%, dok 27% ispitanika ima završen preddiplomski studij i 30% ima završenu srednju školu.

### 5.1. Analiza ankete

Anketa je podijeljena u dva odjeljka prvi odjeljak se odnosi na općenita pitanja vezana uz poduzetništvo i ispitanike. Npr. prvo pitanje (Slika 5) jeste Smatrate li da je RH pogodna za otvaranje novih vlastitih poduzeća? Gdje 77% ispitanika smatra da jeste, dok 23% ispitanika smatra da nije.

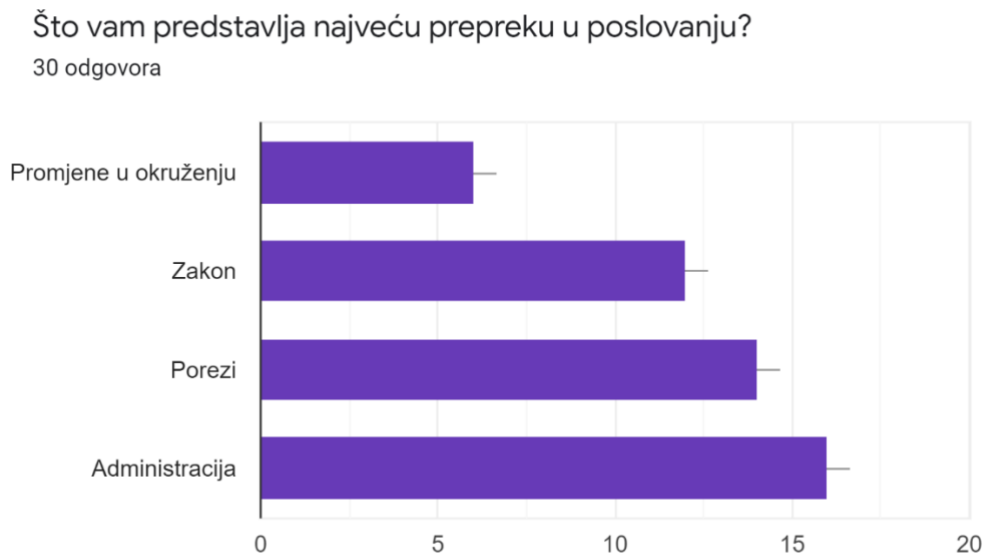
Smatrate li da je RH pogodna za otvaranje novih (vlastitih) poduzeća?  
30 odgovora



Slika 10: Poduzetništvo u Hrvatskoj



Ispitanici su označavali tvrdnje s kojima se najviše slažu po pitanju prepreka u poslovanju, najveći broj ispitanika smatra da najveću prepreku u Republici Hrvatskoj predstavlja administracija, njih 53%, 47% ispitanika smatra da su porezi najveća prepreka, dok 40% smatra da ključnu ulogu igra zakon. Mali broj ispitanika, njih 20%, smatra da su promjene u okruženju od velikog značaja po pitanju prepreka u poslovanju, kao što je vidljivo na Slici 6.



Slika 11: Prepreke u poslovanju

Posljednje pitanje u prvom odjeljku je bilo „Smatrate li sebe poduzetnom osobom?“ gdje je 73% ispitanika potvrdno odgovorilo, a 27% sebe ne smatra poduzetnom osobom, kao što je vidljivo na Slici 7.

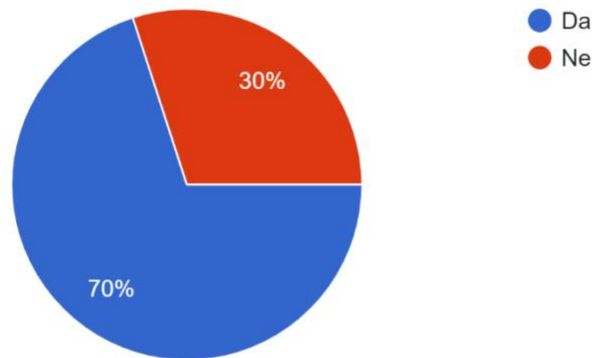


Slika 12: Poduzetne osobe

70% ispitanika je razmišljalo o otvaranju vlastite tvrtke, dok 30% ispitanika nije razmišljalo o istom. (Slika 8)

Jeste li ikada razmišljali o otvaranju vlastite tvrtke?

30 odgovora



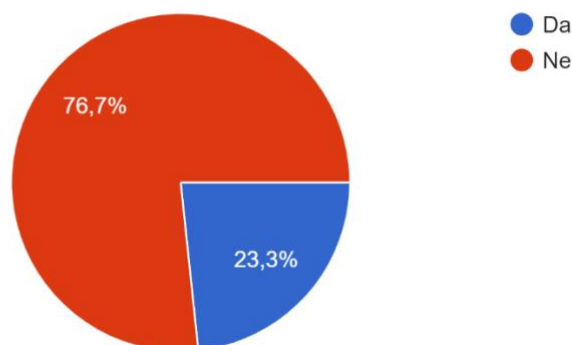
Slika 13: Otvaranje poduzeća

Iduće pitanje: „S kojim se izazovima borite po pitanju otvaranja vlastite tvrtke?“ je bilo pitanje otvorenog tipa gdje su ispitanici upisivali svoje izazove, to je učinilo 10 ispitanika koji su u tom procesu ili razmišljaju o tome. Neki od odgovora su bili: loše prijašnje iskustvo, nejasan zakon gdje ljudi ne mogu znati što i kako točno napraviti za pokretanje poduzeća, administrativne i porezne prepreke, strah od propasti, birokracija, navike ljudi, strah od neuspjeha i financije koje predstavljaju veliku prekretnicu kod većine ljudi i poduzetnika za pokretanje poslovanja.

Kako bi ispitanici mogli odgovoriti na pitanje izazova u vlastitom poslovanju prethodno su odgovorili na pitanje „Jeste li zaposleni ili ste bili zaposleni u vlastitoj tvrtki?“ vidljivo na Slici 9. Dakle, 23% je bilo ili jeste zaposleno u vlastitoj tvrtki, dok 77% nije ili nije bilo zaposleno u vlastitoj tvrtki.

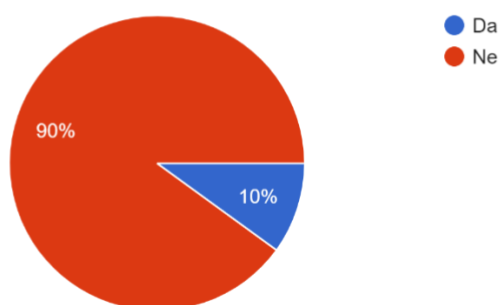
Ovih 23% ispitanika ili 7 osoba je komentiralo da su se susreli sa visokim nametima države, zakonima i pravilnicima koji su bili veliki izazov za poslovanje i poduzeće. Nadalje, su kao izazov istaknuli i problem pronalaska posla. Naime, manji privatnici su skuplji ali kvalitetniji od velikih korporacija, pa je glavni problem u tome što se ljudi tj. potrošači više osvrću na cijenu nego na kvalitetu i odabiru veće korporacije po jeftinijim cijenama.

Jeste li zaposleni ili ste bili zaposleni u vlastitoj tvrtki?  
30 odgovora



Slika 14: Zaposlenost u vlastitoj tvrtki

Jeste li bili vlasnik biznisa koji više ne posluje?  
30 odgovora



Slika 15: Vlasnici koji su zatvorili svoje tvrtke

Samo 3 ispitanika ili 10% iza sebe imaju posao koji je „propao“ tj. više ne posluje kao što je vidljivo na Slici 10, a dva ispitanika su podijelili svoje razloge završavanja poslovanja, jedan od njih je osobni razlog, a drugi zbog nedostatka radnika.

Anketom se dolazi do zaključka da je Republika Hrvatska pogodna za otvaranje novih poduzeća i poduzimanje poduzetničkog pothvata, iako postoje razne prepreke poput administracije, poreza, zakona ili promjena u okruženju, ispitanici se većinski slažu da je Hrvatska pogodna za poduzetništvo. Najveća prepreka u poslovanju i pokretanju poslovanja jeste sama

administracija. Kako bi se potvrdila atraktivnost Hrvatske u poduzetništvu dokazuje podatak da je 70% ispitanika pokrenulo vlastito poduzeće ili razmišlja i radi na pokretanju.

Loše prijašnje iskustvo, nejasan zakon gdje ljudi ne mogu znati što i kako točno napraviti za pokretanje poduzeća, administrativne i porezne prepreke, strah od propasti, birokracija, navike ljudi, strah od neuspjeha i financije predstavljaju veliku prekretnicu kod većine ljudi i poduzetnika za pokretanje poslovanja. Važno je izdvojiti i kako su se ispitanici susreli sa visokim nametima države, zakonima i pravilnicima koji su bili veliki izazov za poslovanje i poduzeće. Nadalje, su kao izazov istaknuli i problem pronalaska posla. Manji privatnici su skuplji ali kvalitetniji od velikih korporacija, pa je glavni problem u tome što se ljudi tj. potrošači više osvrću na cijenu nego na kvalitetu i odabiru veće korporacije po jeftinijim cijenama.

## 6. ZAKLJUČAK

Poduzetnik je pojedinac koji pokreće i vodi posao s ograničenim resursima i planiranjem, a odgovoran je za sve rizike i koristi svog poslovnog pothvata. Poslovna ideja obično obuhvaća novi proizvod ili uslugu, a ne postojeći poslovni model. Takvi poduzetnički pothvati ciljaju visoke prinose s jednako visokom razinom nesigurnosti. Poduzetnik je spreman riskirati svoju financijsku sigurnost i karijeru, trošeći vrijeme i kapital na nesigurni pothvat, dogovarajući potrebni kapital, sirovine, mjesta za proizvodnju i kvalificirane zaposlenike. Marketing, prodaja i distribucija drugi su važni aspekti koje poduzetnik kontrolira.

Postoji jako puno osoba sa super idejama, međutim oni nisu poduzetni te se boje prihvatiti određeni rizik koji sam posao nosi. U 2020. godini pojavila se pandemija Covid-19 i to je nepredviđeni rizik koji uglavnom ljudima nije u planovima vezanim za rizike. U toj situaciji snašle su se osobe koje svojom pameti, trudom i voljom za napredak mogu jako puno toga ostvariti i riješiti dosta prepreka koje im se nađu na putu.

Što se tiče nezaposlenosti mladih, prepoznata je kao jedan od problema koji bi u narednim godinama mogao prerasti u globalne razmjere uzrokujući socijalne i ekonomske probleme društva. Poduzetništvo mladih promatra se kao alternativa pored ostalih metoda stvaranja mogućnosti zapošljavanja. Međutim, postoji potreba za globalnim prepoznavanjem i promicanjem poduzetništva mladih na dugoročno održivoj osnovi za ovo područje zasigurno ima obećavajuću budućnost.

Rastuća gospodarstva pružaju široke mogućnosti za pružanje usluga i poduzetnicima za otvaranje malih poduzeća u različitim poljima. Postoje ogromne mogućnosti za pojedinačna poduzeća u IT uslugama, financijskim uslugama, putovanjima i turizmu, hrani, lancu opskrbe, zdravstvenim uslugama i mnogim drugim poljima. Iako gospodarstva nekih zemalja ne rastu, a nezaposlenost raste, u zemljama u razvoju koje bilježe veći gospodarski rast nema poticaja za rast poduzetništva mladih.

Iskrenom strašću, marljivošću, sjajnom idejom i sposobnošću za učenje svatko može izgraditi posao i postati uspješan.

Istraživanjem o ključnim preprekama u razvoju poduzetničkog pothvata se može zaključiti da je Republika Hrvatska pogodna za otvaranje novih poduzeća, međutim najveće prepreke u poslovanju su promjene u okruženju, zakoni, porezi te administracija.

Otvaranje novog poduzeća je uvijek rizik i na to osobe moraju biti spremne. Uvijek imaju dva moguća ishoda, a to su da poduzeće uspije ili da zauvijek propadne. Sam uspjeh ovisi o poslovanju poduzeća, vanjskim i unutrašnjim čimbenicima, zaposlenicima i ostalim elementima. Isto tako važan je naglasak na svoje zaposlenike, jer čim su oni dovoljno motivirani, dat će sve od sebe da određeno poduzeće uspije. Oni su ti koji smišljaju nove, kreativne i inovativne ideje s kojima poduzeće ima priliku biti vidljiv, izgraditi imidž i biti prepoznatljiv na tržištu sa svojim proizvodima ili uslugama.

## LITERATURA

### Knjige:

1. Barringer, B., R., Ireland, R., D. (2012). Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures. Texas A&M University.
2. Brusić, A., Cvitanović, V., Gregov, Z., Kutnjak, V., Tomić, D. i Žanić, V. (2009). Poduzetništvo 1. Zagreb: Grupa VERN d.o.o.

### Internet izvori:

3. Alpeza, M., Delić, A., Has, M., Koprivnjak, T., Mezulić Jurić, P., Oberman, M., Perić, J., Šimić Banović, R. (2021). Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2020. Dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2021/01/Izvjesce-2020-HR-web.pdf> (Pristupljeno: 20.7.2021.)
4. CEPOR (2021). GEM Global Entrepreneurship Monitor. Dostupno na: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pristupljeno: 20.7.2021.)
5. Cicco and Associates Inc. 2006. Type E Personality—Happy Days—Entrepreneurs Top Satisfaction Survey. Dostupno na: <http://entrepreneur-online.com/mag/article/0,1539,226838--3-,00.html> (pristupljeno: 2.7.2021.)
6. Dračić, I. (2012). Poslovanje poduzeća i poduzetničko okruženje. Dostupno na: <https://www.hzz.hr/UserDocsImages/Business%20enterprise%20and%20entrepreneurial%20environment%20-%20final.pdf>
7. Entrepreneur (2021). Franchise Basics. Dostupno na: <https://www.entrepreneur.com/article/36328> (Pristupljeno: 13.7.2021.)
8. Ferreira, N., M. (2020). What is entrepreneurship? Entrepreneur definition and meaning. Dostupno na: <https://www.oberlo.com/blog/what-is-entrepreneurship> (pristupljeno: 15.7.2021.)
9. GEM - Global Entrepreneurship Monitor Hrvatska (2013). Global Entrepreneurship Monitor GEM. Dostupno na: <http://www.gemhrvatska.org/> (Pristupljeno: 21.7.2021.)
10. Hayes, A., Khartit, K. (2021). What Is a Franchise? Dostupno na: <https://www.investopedia.com/terms/f/franchise.asp> (Pristupljeno: 19.7.2021.)
11. Hisrich, R. (2007.) Entrepreneurship Research and Practice: A call to action for psychology. Dostupno na:

- <https://www.researchgate.net/publication/5967914> Entrepreneurship Research and Practice A Call to Action for Psychology (pristupljeno: 16.7.2021.)
12. Libraries (2021). Prednosti i nedostaci otvaranja poduzeća. Dostupno na: <https://open.lib.umn.edu/exploringbusiness/chapter/5-4-advantages-and-disadvantages-of-business-ownership/> (pristupljeno: 8.7.2021.)
13. Management Study Guide (2021). Youth Entrepreneurship – An Overview. Dostupno na: <https://www.managementstudyguide.com/different-types-of-youth-entrepreneurship.htm> (Pristupljeno: 13.7.2021.)
14. Ownr (2021). What is Entrepreneurship? Dostupno na: <https://www.ownr.co/blog/what-is-entrepreneurship/> (pristupljeno: 15.7.2021.)
15. Shopify (2021). Što je poduzetništvo. Dostupno na: <https://www.shopify.com/encyclopedia/enterprise> (pristupljeno: 10.7.2021.)
16. Ward, S. (2020). What is business? Dostupno na: <https://www.thebalancesmb.com/business-definition-2947960> (pristupljeno: 15.7.2021.)



## POPIS SLIKA

Slika 1: Radni tjedan poduzetnika.....	5
Slika 2.: Temeljne strategije ulaska u poduzetničke aktivnosti .....	8
Slika 3.: Tri elementa poduzetničkog pothvata.....	10
Slika 4.: Izvori financiranja poslovnog poduhvata.....	10
Slika 8.: Korisnici potpora za samozapošljavanje Hrvatskog zavoda za zapošljavanje od 2015. do 2019. godine .....	13
Slika 9.: Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2015. do 2019. godine .....	14
Slika 10: Spol ispitanika.....	15
Slika 11: Dob ispitanika .....	15
Slika 12: Razina obrazovanja ispitanika .....	16
Slika 13: Poduzetništvo u Hrvatskoj .....	16
Slika 14: Prepreke u poslovanju .....	17
Slika 15: Poduzetne osobe.....	17
Slika 16: Otvaranje poduzeća.....	18
Slika 17: Zaposlenost u vlastitoj tvrtki.....	19
Slika 18: Vlasnici koji su zatvorili svoje tvrtke .....	19

## **POPIS TABLICA**

Tablica 1.: Razlozi za i protiv pokretanja samostalnog poduzeća .....	8
---	---