

FINANCIRANJE PODUZETNIKA POČETNIKA

Čizmar, Robert

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

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:145:890834>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-09-05**



Repository / Repozitorij:

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



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Preddiplomski studij Ekonomska politika i regionalni razvitak

Robert Čizmar

FINANCIRANJE PODUZETNIKA POČETNIKA

Završni rad

Osijek, rujan 2023.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Preddiplomski studij Ekonomska politika i regionalni razvitak

Robert Čizmar

FINANCIRANJE PODUZETNIKA POČETNIKA

Završni rad

Kolegij: Financiranje poduzetničkog pothvata

JMBAG: 0010225557

e-mail: robertcizmar0@gmail.com

Mentor: izv.prof.dr.sc. Anamarija Delić

Osijek, rujan 2023.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek
Faculty of Economics and Business in Osijek
Undergraduate study Economic policy and regional development

Robert Čizmar

Financing of start-up entrepreneurs

Final paper

Osijek, September 2023.

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 (navesti vrstu rada: završni / diplomski / specijalistički / doktorski) 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: Robert Čižmar
JMBAG: 0010225557
OIB: 86581137842
e-mail za kontakt: robertcizmar0@gmail.com
Naziv studija: Ekonomska politika i regionalni razvitak
Naslov rada: Financiranje poduzetnika početnika
Mentor/mentorica rada: Anamarija Delić

U Osijeku, 15.09.2023 godine

Potpis R. Čižmar

SADRŽAJ

SAŽETAK

ABSTRACT

1. UVOD	1
2. POJMOVNO ODREĐIVANJE PODUZETNIŠTVA I PODUZETNIKA	2
2.1 Poduzetnički proces i poduzetnički pothvat	4
3. PODUZETNIK POČETNIK	6
3.1 Poslovni plan	8
3.2 Financiranje poduzetnika početnika	8
3.2.1 Potpore za samozapošljavanje Hrvatskog zavoda za zapošljavanje	12
3.3. Pristup financijskim sredstvima u Republici Hrvatskoj	14
4. PRAKTIČNI DIO RADA	17
5. ZAKLJUČAK	20
6. LITERATURA	21
PRILOG- INTERVJU	23

SAŽETAK

Financiranje poduzetničkog pothvata predstavlja velik izazov svim poduzetnicima, a pogotovo poduzetnicima početnicima. Upravo je to i predmet ovog završnog rada koji će na kraju biti potkrijepljen praktičnim primjerom procesa financiranja poduzetnika početnika. Poduzetništvo označava proces pokretanja i upravljanja poslovnih pothvata s ciljem postizanja uspjeha na tržištu. Ono igra važnu ulogu u poticanju gospodarskog rasta, poticanju inovacija te stvaranju ekonomske i društvene vrijednosti. Poduzetnici su kreatori poduzetničkog pothvata te se oni u tom procesu susreću s mnogim rizicima. Svrha i cilj ovoga rada je kroz teoriju pojasniti koji su to najbitniji izvori financiranja poduzetnika početnika te na kraju rada to potkrijepiti primjerom koristeći se deskriptivnom metodom istraživanja. Završni rad dijeli se na teorijski i praktični dio. Teorijski dio završnog rada obuhvaća pojmovno određenje poduzetništva i poduzetnika, pojam poduzetnika početnika te financiranje poduzetnika početnika odnosno izvore financiranja s posebnim naglaskom na programe financiranja u Republici Hrvatskoj. Praktični dio završnog rada je intervju te se odrađuje na primjeru financiranja poduzetnika početnika Luke Soldo, odnosno njegovog poduzeća „Herbie“ j.d.o.o.

Ključne riječi: poduzetništvo, poduzetnik početnik, financiranje poduzetničkog pothvata, životni ciklus

ABSTRACT

Financing an entrepreneurial venture is a big challenge for all entrepreneurs, especially for beginner entrepreneurs. This is exactly the subject of this final paper, which will be supported by a practical example of the process of financing a start-up entrepreneur. Entrepreneurship means the process of starting and managing business ventures with the aim of achieving success on the market. It plays an important role in stimulating economic growth, encouraging innovation and creating economic and social value. Entrepreneurs are the creators of entrepreneurial ventures, and in that process they encounter many risks. The purpose and goal of this work is to clarify through theory what are the most important sources of financing for beginning entrepreneurs and at the end of the work to support this with an example using a descriptive research method. The final paper is divided into a theoretical and a practical part. The theoretical part of the final paper includes the conceptual definition of entrepreneurship and entrepreneurs, the concept of novice entrepreneurs and financing of novice entrepreneurs, i.e. sources of financing with a special emphasis on financing programs in the Republic of Croatia. The practical part of the final paper is an interview and is done on the example of the financing of the beginner entrepreneur Luka Soldo, i.e. his company "Herbie" j.d.o.o.

Key words: entrepreneurship, beginning entrepreneur, financing of an entrepreneurial venture, life cycle

1. UVOD

Poduzetništvo je ključna komponenta svakog gospodarstva i predstavlja pokretačku snagu inovacija, rasta i razvoja. U današnjem dinamičnom poslovnom okruženju, poduzetnici igraju ključnu ulogu u stvaranju novih poslovnih prilika, zapošljavanju ljudi i ostvarivanju ekonomske dobiti. Kroz stvaranje novih radnih mjesta poduzetništvo smanjuje nezaposlenost što poboljšava životni standard građana. Također, poduzetništvo potiče konkurenciju, utječe na razvoj lokalne zajednice, društveni razvoj i izravno utječe na gospodarski rast (Gregorić, Hegeduš i Kolenko, 2018).

Financiranje poduzetnika početnika predstavlja velik izazov, kako za samu osobu poduzetnika, tako i za investitora. U procjeni zahtjeva za financiranje poslovnih pothvata investitori se oslanjaju na rezultate prethodnog poslovanja. Poduzetnici početnici ne raspolažu s tim podacima, te je stoga iznimno teško procijeniti rizik poslovanja i ulaganja u poslovni pothvat poduzetnika početnika. Financiranje poduzetnika početnika ostvaruje se putem različitih izvora i programa podrške. Jedan od najpopularnijih i najkorištenijih programa u Republici Hrvatskoj su potpore za samozapošljavanje Hrvatskog zavoda za zapošljavanje koji nudi novčane poticaje i subvencije za otvaranje vlastitog posla. Potpora je financirana sredstvima iz EU fondova, točnije Europskog socijalnog fonda (ESF) i Europskog fonda za regionalni razvoj (EFRR). Također, razne financijske institucije nude mikro kredite poduzetnicima početnicima. Ovi krediti često imaju povoljnije uvjete i manje zahtjeve od tradicionalnih bankarskih kredita koji su često nepovoljni i koji zahtijevaju kreditnu sposobnost. Također, ukoliko se radi o poduzetnicima u određenim sektorima koji su ocijenjeni kao prioritet za nacionalni razvoj Vlada Republike Hrvatske nudi posebne poticaje, a kao izvor financiranja sve su popularniji i poslovni anđeli te razne crowdfunding platforme koje se posebno koriste za prikupljanje sredstava online kampanjama za projekte koji su u interesu cjelokupne zajednice.

„Poduzetništvo i inovacija ključni su za ekonomski razvoj, a jedna od ključnih zadaća ekonomskog razvoja promicanje je poduzetničkog duha“ (Samuelson i Nordhaus, 2011: 529). Prema Delaču (2010) većina razvijenih zemalja svoje blagostanje duguje poduzetništvu i poduzetnicima,

posebno onima u malim i srednjim poduzećima. Oni igraju ključnu ulogu u stvaranju nacionalnog bogatstva putem svojih ideja, inicijative i marljivosti. Zbog navedenog, državama bi trebalo biti u interesu poticati razvoj poduzetništva i olakšati rad poduzećima kroz smanjenje birokracije, pružanje financijske podrške te kroz obrazovanje poduzetnika kako bi se povećala konkurentnost njihovih poduzeća na globalnom tržištu jer podrška poduzetnicima i razvoj poduzetništva ima utjecaj na cjelokupno društvo (Delač, 2010).

2. POJMOVNO ODREĐIVANJE PODUZETNIŠTVA I PODUZETNIKA

Iz različitih definicija poduzetništva, poduzetništvo se može opisati u širem i užem smislu.

Širi smisao poduzetništva obuhvaća različite osobine i karakteristike koje se povezuju s poduzetničkim načinom ponašanja i promišljanja. Ovdje se ističu osobine kao što su kreativnost, inovativnost, upornost, dosljednost, razumno preuzimanje rizika, odgovornost i samostalnost. U ovom širem kontekstu, poduzetništvo se ne ograničava samo na poslovne aktivnosti, već se odnosi na općeniti način razmišljanja i djelovanja, promičući inicijativu i spremnost na donošenje pozitivnih promjena.

Uži smisao poduzetništva fokusira se na proces stvaranja vrijednosti kroz kombinaciju resursa kako bi se iskoristile poslovne prilike uz razumno preuzimanje rizika. Ova definicija stavlja naglasak na ekonomske aktivnosti koje uključuju pokretanje i vođenje poslova s ciljem ostvarivanja profita (Tkalec, 2011).

Prema navedenom, poduzetništvo se može opisati i definirati kao kreativni pristup koji potiče optimalno korištenje resursa uz motivaciju, inicijativu i razumno preuzimanje rizika kako bi se ostvarile promjene i stvorila nova vrijednost, bilo u gospodarskom ili društvenom kontekstu. Prema Delić, Peterka i Perić (2019) poduzetništvo se definira kao proces stvaranja, razvoja ideja, donošenja odluka te upravljanja poduzetničkim pothvatima s ciljem ostvarivanja profita. Sve navedene definicije poduzetništva imaju iste poveznice, a to su ideja, kreativnost te prikupljanje resursa i postizanje određenih ciljeva.

Riječ poduzetnik potječe od francuskih riječi entre, što znači "između", i prendre, što znači "uzeti". Riječ se izvorno koristila za opisivanje ljudi koji "preuzimaju rizik" između kupaca i prodavača.

Poduzetnik sastavlja i potom integrira sve potrebne resurse - novac, ljude, poslovni model, strategiju, i sposobnost snošenja rizika (Barringer i Ireland, 2010).

Danas se poduzetnik najjednostavnije definira kao osoba koja preuzima određene poduzetničke inicijative i istovremeno se suočava s neizvjesnošću i rizikom. Poduzetnik se uvijek ističe svojom kreativnošću i sposobnošću. Poduzetnik osniva poduzeće, inicira poslovne projekte, snosi rizik u poslovanju te ima viziju za budućnost (Sikavica i Novak, 1999:673).

Prema Škrtiću (2006) poduzetnik se definira kao pojedinac koji posluje na vlastiti rizik, posjeduje potrebna sredstva za obavljanje određene gospodarske djelatnosti i samostalno donosi odluke koje se odnose na tu djelatnost. On je odgovoran za organizaciju i kombinaciju proizvodnih činitelja, koordinaciju njihovih aktivnosti, nadzor nad radom te upravljanje cjelokupnim poslovanjem (Škrtić, 2006).

Prema modernoj ekonomskoj teoriji, poduzetnik je ključni nositelj gospodarske aktivnosti i ekonomski subjekt koji igra ulogu pionira razvoja. Ulaže vlastiti kapital u gospodarsku djelatnost i suočava se s tržišnom konkurencijom preuzimajući rizik, što mu daje autonomiju u donošenju odluka i potencijal za ostvarivanje profita. Poduzetnik uspostavlja veze između tržišta rada, usluga i kapitala (Šipić, 2023).

Prema Sikavici i Novaku (1999) moguće je identificirati četiri tipa poduzetnika, a to su:

a) **Pioniri** - Ovi poduzetnici su osnivači manjih ili većih tvrtki, obiluju energijom, idejama i odlučnošću. U pravilu su izrazito jake ličnosti, individualci i često egocentrični. Posvećuju se potpuno svom poduzeću, no postoji rizik da se previše usmjere na jednu ideju i ne ostvare očekivani uspjeh.

b) **Maheri** - Maheri su snažne, autoritativne i ambiciozne osobe. Odlikuju se izvrsnom organizacijom i brzim djelovanjem, no često im nedostaje vizija, kreativnost i inovativnost, što može biti njihova glavna slabost.

c) **Stratezi** - Ovi poduzetnici su razmišljajući i ambiciozni ljudi. Obično su vrlo kreativni i dugoročno orijentirani. Shvaćaju da ne mogu sami kontrolirati sve aspekte poduzeća i često su spremni surađivati s drugima kako bi postigli uspjeh.

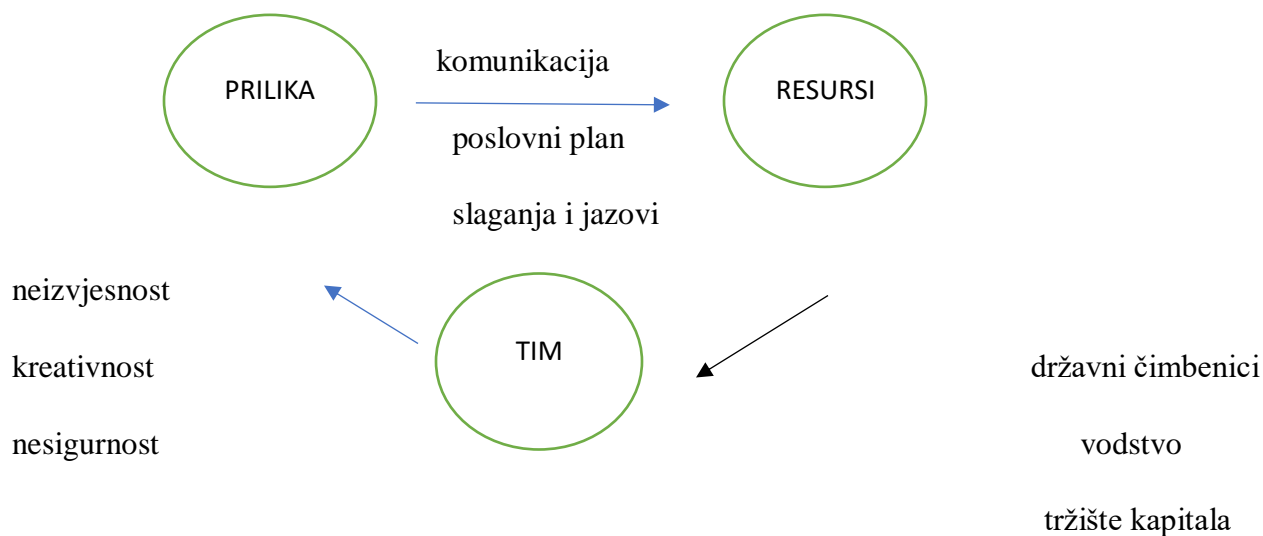
d) **Treneri** - Treneri se ističu sposobnošću stvaranja pozitivne emocionalne atmosfere oko sebe. Stavljaju čovjeka u središte svog djelovanja, ali ponekad im nedostaje kreativnost, odlučnost i hrabrost. Nastoje motivirati svoje suradnike, ali mogu imati izazova u razvijanju unutarnje harmonije u poduzeću i izgradnji stabilnih međuljudskih odnosa.

Svaki od ovih tipova poduzetnika ima svoje prednosti i slabosti, te je svjestan različitih aspekata vođenja poduzeća. Razumijevanje vlastitog tipa poduzetnika može biti korisno za razvoj vlastitih poslovnih strategija i usmjerenje prema ostvarenju uspjeha u poduzetničkom svijetu.

2. 1 Poduzetnički proces i poduzetnički pothvat

Prema Delić (2014) poduzetnički proces je put od ideje do pokretanja i razvoja poduzetničkog pothvata. Kao i svaki drugi proces i poduzetnički se proces sastoji od nekoliko faza. Faze poduzetničkog procesa su mogu se podijeliti na odluku da se postane poduzetnik, na razvijanje uspješnih poslovnih ideja, fazu od ideje od poslovnog pothvata te na posljednju fazu koja predstavlja upravljanje i rast poslovnim pothvatom (Barringer, 2010). Svaka od ovih faza ima svoje specifične izazove i zahtijeva različite vještine i resurse. Poduzetnik i njegov tim imaju ključnu ulogu u razvoju i uspjehu poslovnog pothvata. Kako bi se iskoristila dobra prilika, poduzetnik mora biti sposoban prepoznati je i odgovarajuće reagirati. U tom procesu, sposobnost poduzetnika da izgradi i vodi tim od izuzetne je važnosti. Kvalitetan tim može kompenzirati nedostatke u samoj ideji ili konceptu poduzeća. Financijska sredstva, iako su bitna, nisu nužno presudna poduzetnička snaga, već se naglasak stavlja na efikasno korištenje resursa.

Timmonsov model procesa poduzetništva smatra prilike, tim i resurse trima važnim čimbenicima i zaključuje da uspjeh poduzetnika ovisi o sposobnosti balansiranja ova tri faktora (Poerwowidagdo & Ghee, 2009).



Izvor: Delić i sur., 2014

Prema Mooreovom modelu poduzetničkog procesa postoje četiri ciklusa koji su vrlo važni poduzetnički procesi, a to su inovativnost, pokretanje, provedba i rast (Hammad, 2014).

Mooreov model i Timmonsov model pružaju različite perspektive na poduzetničke procese. Ovi procesi su važni za promatranje poduzetnika početnika kao osobe koja ulazi u poduzetnički svijet, prepoznaje prilike i razvija svoje poslovanje uz angažiranje resursa i podršku tima ukoliko je to potrebno.

Iako bez nedostatku iskustva, poduzetnici početnici često donose svježije perspektive i inovativne ideje u poslovni svijet. Međutim, kao najveću prepreku poduzetnici početnici vide financiranje što je u početnoj fazi pokretanja poduzetništva ključni faktor uspjeha i igra presudnu ulogu u uspjehu ili neuspjehu novih poduzeća.

3. PODUZETNIK POČETNIK

Poduzetnik početnik je osoba koja je ušla u svijet poduzetništva unazad godinu dana te pokrenula svoj prvi poslovni pothvat s malo ili bez ikakvog iskustva u poduzetništvu. Bez obzira na motive za pokretanje poslovnog pothvata, poduzetnik početnik je osoba koja preuzima odgovornost za svoje poduzeće, strastveno radi na ostvarivanju svojih ciljeva, ulaže dodatni napor i prihvaća rizike, s nadom da će to rezultirati financijskim uspjehom za njih i njihov tim.

Barringer i Ireland (2010) grupiraju razloge za pokretanje poduzetništva u tri glavne skupine:

1. **Želja za samostalnošću** Kod većine ljudi koji odluče pokrenuti vlastiti posao, često se javlja želja za samostalnošću. Ovo proizlazi iz frustracije ili nezadovoljstva radom za druge, ili jednostavno iz želje da samostalno organiziraju i upravljaju svojim poslovanjem. Važno je napomenuti da to ne znači da poduzetnici ne vole surađivati s drugima, već žele imati kontrolu nad svojim poslovanjem.
2. **Ostvarivanje vlastitih ideja** Neki ljudi osjećaju da svoje kreativne ideje ne mogu ostvariti osim ako pokrenu vlastiti poduhvat ili smatraju da im rad za drugoga onemogućuje ostvarivanje tih ideja. Pokretanje vlastitog poslovnog pothvata pruža im slobodu da realiziraju svoje ideje i viziju.
3. **Financijski uspjeh** Svaki poslovni pothvat mora biti održiv i donositi financijsku dobit kako bi opstao. Iako financijski uspjeh nije uvijek primarni razlog za pokretanje poslovnog pothvata, on je neizbježan kako bi poduzetnik i njegov tim mogli imati stabilan izvor prihoda i dostojan životni standard. Važno je napomenuti da, unatoč važnosti financijske dobiti, poduzetnici često stavljaju strast prema poslovnoj ideji i osobni rast iznad čiste zarade.

Prije upuštanja u poduzetnički pothvat svaki poduzetnik treba razmotriti prednosti i nedostatke poduzetništva. Prednosti poduzetništva ogledaju se u sljedećem:

1. Potpunoj kontroli nad poslovanjem i vlasništvom.
2. Slobodi izbora

3. Novi poduhvat nema naslijeđenih problema, što omogućava čist početak.
4. Vladine institucije i agencije često pružaju potporu i poticaje novim poslovnim pothvatima.
5. Upravljanje ulaznim barijerama može osigurati snažan položaj na tržištu i stvaranje prepoznatljivog identiteta.
6. Poduzetnici mogu odabrati posao koji je usklađen s njihovim vrlinama i iskustvom.
7. Pokretanje novog poslovnog pothvata obično zahtijeva manje početne investicije u usporedbi s kupnjom franšize ili postojećeg posla.

Međutim, pokretanje poduzetništva nosi sa sobom i niz izazova s kojima se svaki poduzetnik početnik mora suočiti.

1. Nepotvrđena ideja: Iako ideja može biti kreativna, nema jamstva da će uspjeti u praksi.
2. Visoka stopa neuspjeha: Mnogi novi poslovni pothvati ne prežive prve četiri godine postojanja, a uspjeh nije zajamčen.
3. Ne postoji tržišno učešće ili dobar poslovni ugled: Novi poduzetnici moraju izgraditi svoj položaj na tržištu i reputaciju od nule.
4. Teškoće u predviđanju: Nedostatak iskustva otežava predviđanje financijskih i drugih ishoda.
5. Teškoće u financiranju: Banke i pozajmljivači često preferiraju financiranje potvrđenih poslovnih koncepata umjesto novih ideja (Baranek Peša, 2017 prema Bobera, 2010).

Sve prednosti i nedostaci pokretanja novog poduzetničkog pothvata variraju ovisno o industriji, tržištu i drugim specifičnim okolnostima. Ključno je provesti dobro strateško planiranje, temeljitu procjenu rizika, detaljno istraživanje i pripremu kako bi se maksimizirale prednosti i minimizirali nedostaci prije nego što se krene u pokretanje poduzetničkog pothvata (Delić i sur., 2014). Također, prije pokretanja poduzetništva jedan od ključnih segmenata je izrada poslovnog plana koji je ključan za uspješno pokretanje i razvoj novog poslovnog pothvata te za financiranje poduzetnika početnika.

3.1 Poslovni plan

Poslovni plan predstavlja ključni dokument za pokretanje i financiranje novog poduzetničkog pothvata. On je detaljna projekcija poduzetnikove vizije, strategije i operativnog plana te pruža odgovore na brojna pitanja i izazove. Poslovni plan ima veliku važnost za financiranje poduzetnika početnika jer opsuje sve ključne elemente poduzetničkog pothvata poput ciljeva, strategije i planova.

Poslovni plan često igra ključnu ulogu u privlačenju financiranja od strane banaka, investitora ili drugih izvora. To je dokument koji pokazuje potencijal poduzetničkog pothvata, sposobnost upravljanja rizicima i ostvarivanje financijskih ciljeva. Bankari i investitori koriste poslovni plan kako bi procijenili rizik i očekivani povrat na investiciju.

U poslovnom planu poduzetnik početnik odgovara na ključna pitanja koja su od interesa investitora i kreditnih institucija, kao što su: Gdje je trenutno poduzeće? Kamo ide? Kako će to postići? Može li to uspješno izvesti? Kako će to izvesti? Koliko sredstava je potrebno i kako će ih nabaviti? Koje su rezerve za pogreške? Kako će se postići uspjeh i na što treba obratiti pozornost? Tko će biti ciljna publika za proizvod ili uslugu?

Poslovni plan predstavlja dokaz da poduzetnik ozbiljno pristupa svom pothvatu i da je temeljito razmislio o svim aspektima poslovanja. Također pomaže identificirati potencijalne slabosti ili izazove i razviti strategije za njihovo prevladavanje.

Uloga poslovnog plana u dobivanju financijskih sredstava je najznačajnija. Uz dobar poslovni plan, poduzetnik ima veće šanse privući potrebne resurse za uspješno pokretanje i razvoj svog poslovnog pothvata (Hunjet i Kozina, 2014).

3.2 Financiranje poduzetnika početnika

Svaki poslovni pothvat zahtjeva pribavljanje resursa, neophodnih za realizaciju poslovne ideje. Pribavljanje resursa se osigurava kroz interno (iz sredstava vlasnika) ili eksternih (ostali investitori) financiranje. Financiranje se definira kao „davanje novca ili odobravanje novčanih kredita nekom ekonomskom subjektu, obično kako bi se ostvarila gospodarska aktivnost.“ (Hrvatska enciklopedija mrežno izdanje, 2021)

Izbor izvora financiranja ovisi o specifičnim potrebama i ciljevima poduzeća, stoga nema univerzalnog "najboljeg" izbora. Ključno je prepoznati potrebe poslovnog pothvata i na temelju toga izraditi plan financiranja. Dobro razrađen poslovni plan može biti od ključne važnosti za privlačenje potrebnih financijskih sredstava i uvjeravanje investitora ili kreditnih institucija u izvedivost poduzetničkog projekta.

Financiranje poduzetnika početnika predstavlja izazovnu komponentu jer igra ključnu ulogu u procesu pokretanja i razvoja novog poslovnog pothvata. Ove financijske resurse omogućuju poduzetnicima da pokriju početne troškove, steknu potrebne resurse, provedu istraživanje tržišta, razviju svoje proizvode/usluge i postignu rast te širenje. Postoji mnogo različitih načina financiranja, a odabir pravog ovisi o vrsti poduzetničkog projekta, potrebama za kapitalom, postavljenim ciljevima i individualnim preferencijama poduzetnika. Važno je napomenuti da svaka od ovih metoda financiranja, koje će biti detaljno razmotrene u nastavku, ima svoje specifične prednosti i nedostatke, stoga je nužno pažljivo analizirati svaku mogućnost prije donošenja odluke o odabiru (Frkić i Struk, 2008).

Osim tradicionalnih izvora financiranja kao što su vlastita sredstva, obitelj i prijatelji, prema Frkić i Struk (2008) izdvajaju izvore financiranja poduzetnika početnika u Hrvatskoj:

- **Kredit hrvatskih banaka namijenjeni poduzećima:** Ove kredite nude poslovne banke.
- **Subvencionirani krediti:** Ministarstva često nude subvencionirane kredite.
- **Lizing (leasing):** Ovo je opcija koja omogućuje zakup kapitalnih dobara umjesto njihove kupnje.
- **Potpore i poticaji:** Razna Ministarstva, državne agencije i jedinice lokalne samouprave često nude potpore i poticaje poduzetnicima.

- **Garancije odnosno kreditna jamstva:** Ove garancije pomažu u osiguranju kredita i smanjenju rizika za banke.
- **EU fondovi:** Sredstva Europske unije mogu biti dostupna za financiranje poduzetničkih projekata.
- **PE/VC fondovi (Private Equity/Venture Capital):** Ovi fondovi pružaju financiranje u zamjenu za udjele u poduzeću.
- **Poslovni anđeli:** Investitori, poznati kao poslovni anđeli, ulažu svoj kapital u rane faze razvoja poduzeća.
- **Izdavanje vrijednosnih papira:** Emisija dionica ili obveznica na tržištu kapitala može biti opcija za veće projekte.
- **Crowdfunding:** Ova metoda omogućuje poduzetnicima prikupljanje sredstava od mnogih pojedinaca putem internetskih platformi.

Svaki od ovih načina financiranja ima svoje specifične prednosti i nedostatke, stoga je važno pažljivo analizirati svaku mogućnost prije donošenja odluke. Svi navedeni oblici financiranja opširnije se objašnjavaju i analiziraju u nastavku rada.

Vlastita sredstva, obitelj i prijatelji

Sama činjenica da poduzetnik posjeduje vlastita financijska sredstva označava sredstva koja može upotrijebiti za financiranje svog poslovnog poduhvata. To može uključivati vrijednost vlastitog zemljišta, štednje i slično. Ovaj izvor financiranja omogućuje poduzetniku potpunu kontrolu nad poslovanjem, ali također nosi visoki rizik u slučaju neuspjeha.

Poticaji za poduzetnike početnike

Dobivanje financiranja za poduzetničke pothvate uvijek je izazov, posebno za poduzetnike početnike. Često poduzetnici početnici imaju ograničene vlastite izvore financiranja i moraju tražiti sufinanciranje iz različitih izvora. Država i lokalne samouprave, kao i različite gospodarske organizacije poput Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva, Hrvatske gospodarske komore i Hrvatske obrtničke komore, nude poticaje kako bi podržali mala i srednja poduzeća. Cilj ovih poticaja je jačanje konkurentnosti i poticanje razvoja.

Financiranje bankarskim kreditima

Bankarski krediti su čest način dobivanja kapitala za pokretanje poslovanja. Ovisno o vremenskom okviru za povrat, bankarski krediti se mogu podijeliti na kratkoročne (s rokom povrata do jedne godine) i dugoročne (s rokom povrata preko jedne godine). Ako nema dovoljno vlastitih sredstava za pokrivanje trenutnih operacija, poduzetnici se mogu obratiti bankama koje, pod određenim uvjetima, pružaju financijsku podršku. Kratkoročni krediti obično se koriste za upravljanje likvidnošću i financiranje obrtnih sredstava, dok se dugoročni krediti koriste za financiranje investicija i dugoročnih obrtnih sredstava.

Lizing

Lizing je ugovor koji omogućuje primatelju lizinga da koristi određenu imovinu (pokretnu ili nepokretnu) na određeno vrijeme uz naknadu. Ova usluga često dolazi od financijskih institucija ili lizing društava (Vukičević, 2000:39). Prednost lizinga je što omogućuje investiranje bez angažiranja vlastitog kapitala, olakšava promjenu opreme nakon isteka ugovora te omogućuje brže odobrenje nego kod tradicionalnih kredita. Postoje dvije osnovne kategorije lizinga: operativni (sličan najmu, bez stjecanja vlasništva) i financijski (na kraju ugovora predmet lizinga postaje vlasništvo najmoprimca).

Garancije

Garancija od strane poslovne banke osigurava da će poduzeće ispuniti svoje ugovorne obveze prema trećoj strani. U ovom odnosu obično sudjeluju nalogodavac (poduzeće), garantor (banka) i korisnik garancije (poslovni partner). Garancije se mogu koristiti za osiguranje izvršenja ugovora ili plaćanja. Na primjer, činidbene garancije garantiraju provedbu ugovora, dok platežne garancije jamče uredno plaćanje obveza.

Poslovni anđeli

Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici i lideri koji financiraju visokorizične start-up projekte i pružaju mentorstvo tijekom razvoja projekta. Oni predstavljaju važan izvor financiranja i poslovne stručnosti za poduzetnike početnike (Cvijanović i sur., 2008). Postoje različite kategorije poslovnih anđela, uključujući anđele čuvare (s iskustvom u istoj industriji), anđele poduzetnike (s

iskustvom u drugim sektorima), operativne anđele (s iskustvom u velikim poduzećima) i financijske anđele (koji ulažu radi ostvarivanja profita).

Europski fondovi

Od ulaska Hrvatske u Europsku uniju, otvorene su nove mogućnosti financiranja putem Europskih fondova. Ovi fondovi su osmišljeni kako bi podržali provedbu politika EU u članicama. Primjerice, Europski fond za regionalni razvoj (ERDF) usmjeren je na proizvodne investicije, infrastrukturne projekte i razvoj malih i srednjih poduzeća. Europski socijalni fond podržava projekte usmjerene na smanjenje razlika u životnom standardu. Kohezijski fond financira velike infrastrukturne projekte.

Crowdfunding

Crowdfunding (skupno ili grupno financiranje) je proces prikupljanja financijske podrške za kreativne projekte ili poduzeća putem donacija malih iznosa od mnogo ljudi putem interneta. Ovaj način financiranja omogućuje validaciju ideje prije nego što proizvod dođe na tržište i pristup kapitalu bez tradicionalnih kolaterala. *Crowdfunding* se provodi putem različitih internetskih platformi, a uspješnost ovisi o privlačnosti priče i kvaliteti projekta. Potrebno je imati ozbiljan poslovni plan i objasniti kako će donacije pomoći u razvoju poduzeća (Vrbošić i Grgat, 2014).

3.2.1 Potpore za samozapošljavanje Hrvatskog zavoda za zapošljavanje

Hrvatski zavod za zapošljavanje (HZZ) pruža podršku nezaposlenim osobama koje žele započeti vlastiti posao putem programa potpore za samozapošljavanje. Ovaj program pokriva troškove registracije različitih poslovnih oblika, kao što su obrti, trgovačka društva, samostalne djelatnosti ili ustanove. Također, potporu mogu dobiti i skupine osoba koje žele zajedno pokrenuti poslovni pothvat ili preuzeti postojeći.

HZZ također pruža potporu poduzetnicima koji planiraju osnovati poduzeće u kategorijama zelenih ili digitalnih poduzeća. Kako bi se kvalificirali za ovu potporu, poduzetnik mora izdvojiti najmanje dvadeset tisuća kuna za nabavku opreme koja će podržati zelenu ili digitalnu tranziciju. Važno je napomenuti da se potrebno prijaviti s detaljnim poslovnim planom koji dokazuje ekonomsku opravdanost projekta. Na temelju ovog plana, odobrit će se potpora koja se sastoji od fiksnog i varijabilnog dijela.

Fiksni dio potpore namijenjen je pokrivanju različitih početnih troškova, uključujući registraciju poduzeća, plaću poduzetnika kao jedinog zaposlenika, najam prostora, usluge knjigovođe, izradu web stranice, marketinške aktivnosti, administrativne troškove i druge slične troškove. Visina varijabilnog dijela potpore ovisi o vrsti djelatnosti poduzeća i namijenjen je za nabavu opreme, strojeva, vozila, sirovina, materijala, kupovinu franšize ili pokriće troškova PDV-a (Leko, 2022).

Potpore za samozapošljavanje potpora je koju mogu koristiti nezaposlene osobe za osnivanje poslovnog subjekta u obliku trgovačkog društva, samostalne djelatnosti, obrta ili udruge. Glavni cilj mjere je financijski poduprijeti nezaposlene osobe koje žele pokrenuti vlastiti posao. Potpore se dodjeljuju u tri skupine: do 20 000 EUR, 15 000 EUR i 7 000 EUR što ovisi o vrsti djelatnosti koja će se obavljati- prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti. Jedan od najvažnijih kriterija za korištenje mjere je izrada poslovnog plana iz kojeg će biti vidljiva održivost ideje, troškovi, očekivani prihodi i potrebna sredstva. Trajanje mjere je 24 mjeseca, a korisnik mjere u tom periodu mora održati poslovanje ili je dužan vratiti potporu.

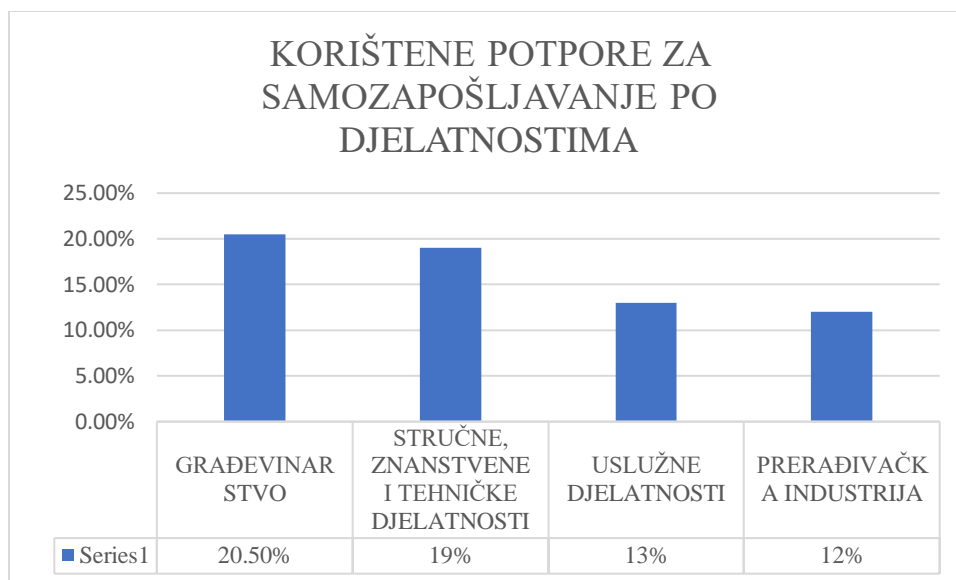
Ovaj projekt provodi se prema Smjernicama za razvoj i provedbu aktivne politike zapošljavanja u Republici Hrvatskoj. Smjernice su donesene su u skladu s ciljevima zapošljavanja, koji proizlaze iz analize stanja na tržištu rada te u skladu s dokumentima i smjernicama Europske unije (EU).

U razdoblju od 2016. do 2021. godine, provodile su se različite mjere aktivne politike zapošljavanja u RH. Navedene mjere uključuju potpore za samozapošljavanje nezaposlenih, potpore za pripravništvo i usavršavanje, obrazovanje nezaposlenih, stručno osposobljavanje te javne radove. Glavni cilj svake od navedenih mjera bio je povećanje stope zaposlenosti.

Statistički podaci Hrvatskog zavoda za zapošljavanje za navedeno razdoblje pokazuju da je dodijeljeno ukupno 6.8 milijardi kuna potpora za 204,121 korisnika. Važno je napomenuti da je projekt sufinanciran od strane Europske unije putem Europskog socijalnog fonda, a od navedenog cjelokupnog iznosa, 3.9 milijardi kuna financirano je iz ovog EU fonda ([/mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/](http://mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/))

Podaci o korištenju potpore po djelatnostima u 2020. godini prikazane su u Grafikonu 1. Potporu za samozapošljavanje u 2020. godini koristilo je 3778 osoba, odnosno 4945 osoba manje u odnosu na 2019. godinu kada je potporu koristilo 8723 osobe (Leko, 2022).

Grafikon 1: Potpore za samozapošljavanje po djelatnostima

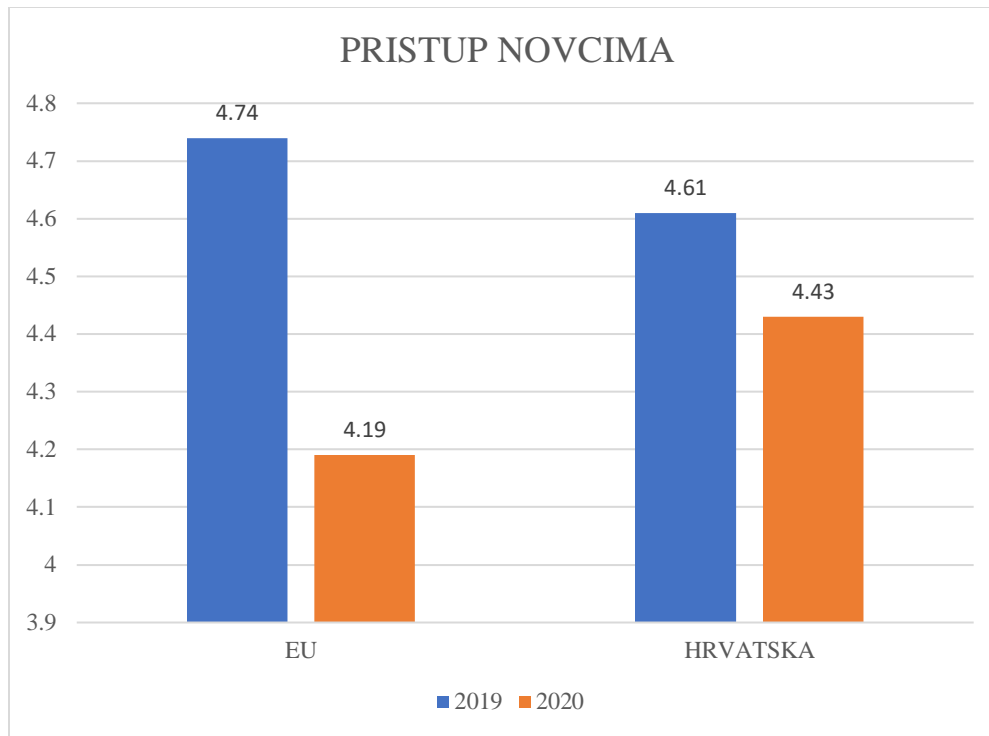


Izvor: Leko, 2022., str.19.

3.3. Pristup financijskim sredstvima u Republici Hrvatskoj

Prema najvećem svjetskom istraživanju o poduzetništvu, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), podaci o pristupu izvorima financiranja ukazuju na značajno poboljšanje ove ključne komponente poduzetničke okoline u Hrvatskoj. GEM je međunarodna inicijativa koja sustavno prati i analizira različite aspekte poduzetničkog ekosustava u mnogim zemljama širom svijeta. Njihovi nalazi sugeriraju da je Hrvatska ostvarila napredak u olakšavanju pristupa kapitalu i izvorima financiranja za poduzetnike početnike, što je važan korak prema podršci rastu i razvoju novih poduzetničkih inicijativa u zemlji (Grafikon 2).

Grafikon 2: Ocjena izvora za nova i rastuća poduzeća



Izvor: CEPOR, 2022., str. 88.

U oba promatrana razdoblja, Hrvatska je bilježila niže ocjene od prosjeka Europske unije, no primjetna je tendencija približavanja tom prosjeku. To se može uočiti i ako se uzme u obzir 2018. godina, pri čemu je ocjena za Hrvatsku iznosila 3,97 naspram prosječne ocjene EU od 4,73. Ovaj pomak značajno se ostvario zahvaljujući različitim programima podrške poduzećima koje provodi Vlada Republike Hrvatske, kao i putem dostupnih kreditnih sredstava koja su namijenjena rastućim poduzećima.

Prema istraživanju koje je 2020. provela Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD), zaključuje se da financijsko tržište u Hrvatskoj nije dovoljno razvijeno. Nedostatak fondova rizičnog kapitala i nedostatak opcija za financiranje rastućih poduzeća kroz izlazak na tržište dionica (IPO) i izdavanje obveznica ističu se kao glavni čimbenici ograničenog razvoja financijskog tržišta u Hrvatskoj. Također, izvještaj preporučuje važnost jačanja financijske potpore za poduzeća putem poticaja, programa za edukaciju menadžmenta i podrške prilikom pripreme za rast poduzeća i njihov izlazak na tržište dionica (IPO).

Rezultati izvještaja OECD-a o inkluzivnom poduzetništvu za 2020. godinu, ističu nedostatak programa za podršku marginalnim skupinama, kao što su migranti i stariji poduzetnici, u ostvarivanju njihovih poslovnih pothvata. Također se ukazuje na nedostatnu razinu savjetodavne pomoći i praćenja postignutih rezultata u ovom području (CEPOR, 2022).

U Republici Hrvatskoj primarni izvor financiranja poduzetnika i dalje su krediti plasirani putem banaka i kreditnih unija iako i u ovom području postoje pomaci te se sve više koriste i drugi oblici financiranja poput *crowdfundinga* i *peer2peer* te već spomenuti poticaji za samozapošljavanje.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) kao institucija koja ima ključnu ulogu u poticanju razvoja Republike Hrvatske. Njezina zaduženja uključuju podršku malim i srednjim poduzećima putem različitih financijskih instrumenata, osiguranje izvoza od političkih i komercijalnih rizika, izdavanje garancija i pružanje poslovnog savjetovanja.

HBOR aktivno potiče poduzetnike da iskoriste dostupna sredstva iz fondova Europske unije te razvija suradnju s financijskim posrednicima kako bi olakšala pristup financijskim resursima za mala i srednja poduzeća. To uključuje sklapanje okvirnih sporazuma s poslovnim bankama i leasing društvima radi olakšavanja pristupa kreditima.

U 2020. godini, HBOR je pružio potporu 1.809 različitih projekata s ukupnim iznosom od gotovo 8 milijardi HRK, što predstavlja značajan rast od 13% u usporedbi s 2019. godinom. Najveći dio ove potpore odnosi se na kredite (69%) i osiguranje izvoza (26%). Važno je napomenuti da je u 2020. godini odobreno manje kredita (1.328) u usporedbi s prethodnom godinom, no i dalje je značajan dio tih sredstava usmjeren prema investicijama (51%) i obrtnim sredstvima (49%).

U 2020. godini, mala i srednja poduzeća ostala su najveći korisnici kredita od strane HBOR-a, s odobrenih 1.168 kredita (što čini 88% svih kredita) u ukupnom iznosu od 1,57 milijarde HRK. Unatoč tome, važno je napomenuti da je iako je većina projekata usmjerena na sektor malih i srednjih poduzeća, samo 28,5% ukupnih kreditnih sredstava HBOR-a bilo alocirano za te projekte (CEPOR, 2022).

Tijekom 2020. godine, poslovni anđeli su uložili između 0,5 i 1 milijun EUR u različite start-up projekte, s prosječnim iznosom od 214.150 EUR po svakom poslovnom pothvatu u Europi. U usporedbi s prethodnom godinom, zabilježen je pad ulaganja poslovnih anđela od 4,5%, a također se bilježi i smanjen broj poslovnih anđela.

U 2020. godini, ulaganja poslovnih anđela u Hrvatskoj također bilježe pad u usporedbi s 2019. godinom, što je trend koji se ponavlja i u drugim europskim zemljama (CEPOR, 2022).

4. PRAKTIČNI DIO RADA

Nedostatak pristupa kapitalu i financijskim resursima često je najveći izazov za mlade poduzetnike. Bankovni krediti su teško dostupni, a traženje investitora ili poslovnih anđela može biti izazovno dok su poticaji koji se odobravaju često preniski i pokrivaju najčešće samo troškove otvaranja poduzeća. Također, dojam je da je poduzetnik početnik prepušten sebi te da se u Republici Hrvatskoj ne provode dovoljne edukacije ne samo o pokretanju poslovanja već i o tome kako ostati na tržištu. U praktičnom dijelu ovog završnog rada prikazuje se jedan uspješan primjer poduzetnika početnika, vlasnika Herbie“ j.d.o.o., sa sjedištem u Osijeku. Luka Soldo odgovorio je na devet pitanja koja su mu postavljena u vezi financiranja poduzetničkog pothvata.

Tablica 1: Prikaz tema i podtema s kodovima za temu „Financiranje poduzetnika početnika“

Tema	Podtema
1. O poduzeću i poduzetničkom pothvatu	- Opis poduzeća i njegove djelatnosti
	- Nagrada za najbolju poduzetničku ideju 2021.
	- Distribucija proizvoda i partnerstva
2. Osmišljavanje poduzetničkog pothvata	- Zamjena duhanskih cigareta bez nikotina
	- Ideja i proces razvoja proizvoda
	-Interes ljudi za proizvod i početak poslovanja
3. Oblici financiranja i njihova faza	- Financiranje vlastitim kapitalom
	-Potpora kroz nagradu i crowdfunding kampanju
	- Financiranje iz vlastitih prihoda
4. Najuspješniji oblik financiranja	- Financiranje kroz prodaju vlastitih proizvoda
5. Pokretanje poduzetničkog pothvata	- Odluka o pokretanju posla bez financiranja
	- Alternativni izvori financiranja
6. Planovi za buduće financiranje	- Investicijski fondovi EU i krediti s povoljnim stopama
7. Preporuke za druge poduzetnike	- Prijavljivanje na natječaje i edukacija
	- Pronalaženje mentora i investitora
	- Stjecanje iskustva kroz rad za druge
8. Pouke iz iskustva	- Upravljanje novcem, vremenom i ljudima
	- Ključno ulaganje u znanje i ljude

Poduzetnik početnik iz navedenog intervjua 2021. godine primio je prestižnu nagradu za najbolju poduzetničku ideju, koja je bila ključna potpora za njegovu tvrtku specijaliziranu za proizvodnju mješavina biljaka bez nikotina. Ova nagrada otvorila je vrata za širenje tržišta i uspostavu partnerskih dućana u nekoliko zemalja Europske unije. Ova priča o uspjehu ocrta inovativnost poduzetnikove ideje, koja je naišla na veliku potražnju na tržištu Republike Hrvatske, gdje takav proizvod ranije nije bio prisutan.

Na samom početku svog poduzetničkog pothvata, poduzetnik se suočavao s izazovom kako financirati svoje ambicije. Odlučio se za hrabar korak - koristio je vlastiti kapital i pozajmice kako bi ostvario svoju viziju. Ovaj hrabar početak ilustrira važnost osobnog ulaganja i rizika koje su poduzetnici početnici spremni preuzeti kako bi ostvarili svoje snove.

Osim financiranja, poduzetnik je naglasio kako je njegova ideja naišla na veliki interes na tržištu, a osvojena nagrada dodatno je potvrdila vrijednost njegove poduzetničke inicijative. Ova priča ukazuje na važnost prepoznavanja prilika i inovativnih rješenja koja mogu donijeti uspjeh u poslovanju.

S vremenom, poduzetnik je postigao značajan uspjeh na tržištu te je istaknuo da se najbolji oblik financiranja za njegovu tvrtku pokazao kroz reinvestiranje vlastitih prihoda. Ovaj pristup omogućio mu je postupno ulaganje u rast poslovanja, smanjenje financijskog rizika i veću kontrolu nad razvojem tvrtke.

Kroz ovu priču o poduzetniku početniku, možemo zaključiti da je upornost, inovativnost i hrabrost ključna za uspjeh u poduzetništvu. Ovaj intervju pruža inspiraciju drugim mladim poduzetnicima koji se suočavaju s izazovima pokretanja vlastitog posla i potiče ih na traženje prilika te vjerovanje u vlastite ideje i sposobnosti.

5. ZAKLJUČAK

Ulazak u novi poduzetnički pothvat nikada nije lak te je često rizičan i neizvjestan. Važno je imati dobro osmišljen poslovni plan, pravilno upravljati resursima, prilagođavati se promjenama na tržištu te biti informiran o svim vrstama financiranja i ulaganja. Poduzeće koje raste zahtjeva od poduzetnika da razvija potrebna znanja i vještine kako bi ga mogao uspješno voditi kroz sve faze poslovanja. Uspješno osiguravanje potrebnih sredstava može biti izazovno, ali postoje različiti načini na koje poduzetnici mogu financirati svoje pothvate. Važno je temeljito istražiti različite izvore financiranja, procijeniti njihovu dostupnost i usklađenost s poslovnim planom. Također je bitno razmotriti dugoročne posljedice odabranog načina financiranja kako bi se osiguralo održivo poslovanje jer upravo znanje o načinima financiranja i sposobnost poduzetnika da privuče kapital i investicije mogu ga odvojiti od konkurencije i pomoći mu da ideju pretvori u stvarnost. Pri ulasku u posao uvijek postoji rizik, međutim ako poduzetnik bude na pravilan način vodio poduzetnički pothvat od ideje do stvaranja i kasnijeg djelovanja poduzeća na tržištu postoji dobra šansa ostvarivanja profita.

Intervju s poduzetnikom početnikom, koji je podijelio svoje iskustvo, izazove i strategije financiranja u stvaranju vlastitog poduzetničkog pothvata, pružila je dublji uvid u stvarne izazove i prilike s kojima se suočavaju poduzetnici početnici u Hrvatskoj.

Kroz analizu i razmatranje ovih tema, zaključujemo da je poduzetništvo ključni pokretač gospodarskog razvoja u Republici Hrvatskoj. Mladi poduzetnici početnici igraju ključnu ulogu u inovacijama i stvaranju novih radnih mjesta. Unatoč izazovima u pristupu financijskim sredstvima, postoji potencijal za rast i razvoj poduzetničke scene u zemlji.

U budućnosti, važno je nastaviti podržavati poduzetnike početnike kroz razvoj relevantnih programa potpora i edukacije. Također, promicanje ulaganja u poduzetništvo i financijsku podršku može pomoći u stvaranju povoljnijeg okvira za mlade poduzetnike.

6. LITERATURA

1. Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2010). Successfully launching new ventures.
2. Beranek Peša, M. (2017). *Poduzetnik početnik u Republici Hrvatskoj* (Doctoral dissertation, University North. University centre Varaždin. Department of Business Economics).
1. Cvijanović V., Marović M. i Sruk B. (2008.). *Financiranje malih i srednjih poduzeća*. Zagreb: Hrvatska Private Equity i Venture Capital Asocijacija (HVCA)
3. Delač, D. (2010). Mikroekonomija: za poduzetnike i menadžere. Zagreb: Grupa VERN d.o.o.
4. Delić, A., Oberman Peterka S. i Perić, J. (2014). *Želim postati poduzetnik*. Osijek: Sveučilište J.J. Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku.
5. Gregorić, M., Hegeduš, I., & Kolenko, K. (2018). Važnost inovacija i poduzetništva za ekonomski razvoj Republike Hrvatske. *Obrazovanje za poduzetništvo-E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, 8(Special issue/Posebni), 23-43.
6. Hammad, A. (2014). Analysis of Timmon's Model for Entrepreneurial Process: A Critical Examination. Available at SSRN 2676804.
7. Hunjet, A., Kozina, G., (2014). Osnove poduzetništva, Sveučilište Sjever, Varaždin, str. 170
8. Leko, M. (2022). *NAČINI I MODELI FINANCIRANJA NOVIH PODUZETNIČKIH POTHVATA* (Doctoral dissertation, Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Faculty of Economics in Osijek. Chair of Management, Organization and Entrepreneurship).
9. Poerwowidagdo. J.S. & Ghee (2009), 'Entrepreneurial Logistics: An Application of Timmons Model in the Mini Business Project For Undergraduate Business Student'
10. Samuelson, P.A. i Nordhaus, W.D. (2011). Ekonomija. Zagreb: MATE d.o.o
11. Sikavica, P. i Novak, M. (1999). *Poslovna organizacija*. Zagreb: Nakladna i Sveučilišna knjižnica u Zagrebu.
12. Škrtić, M. (2006), Poduzetništvo, Sinergija d.o.o., Zagreb.
13. Tkalec, Z. (2011). Definicija i karakteristike poduzetništva kao ključne kompetencije cjeloživotnog učenja. *Učenje za poduzetništvo*, 1(1), 35-43.

14. Vrbošić, A., Princi Grgat, D., *Tajne uspješnog poslovanja* (2014). Zagreb: Školska knjiga

Internetski izvori:

financiranje. *Hrvatska enciklopedija, mrežno izdanje*. Leksikografski zavod Miroslav Krleža, 2021.. <http://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=19649> (28.6.23).

Hrvatski zavod za zapošljavanje (2022). Mjere aktivne politike zapošljavanja 2016. – 2021. [mjere.hr](https://mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/) , preuzeto s <https://mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/>. (2.9.23).

CEPOR, 2022. Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/CEPOR-Mala-i-srednja-poduze%C4%87a-u-HR-u-vrijeme-pandemije-COVID-19.pdf>, (5.9.23).

PRILOG- INTERVJU

1. Koja je glavna djelatnost tvog poduzeća?

Obiteljski se bavimo proizvodnjom mješavina biljaka bez nikotina kako bi pomogli ljudima da uživaju u svojim biljnim ritualima na zdraviji način. Dobili smo nagradu za najbolju poduzetničku ideju 2021. brzo nakon osnivanja tvrtke, a danas se naši proizvodi prodaju na našoj web trgovini i u više od 20 partnerskih dućana u Njemačkoj, Španjolskoj, Sloveniji i Hrvatskoj. Uz biljne mješavine pod našim brendom Herbie prodajemo papiriće za motanje, cvjetove i ulje konoplje.

2. Kako si osmislio svoj poduzetnički pothvat?

Htio sam zamijeniti duhanske cigarete s onim beznikotinskim, ali budući da ih nisam pronašao u Hrvatskoj morao sam potražiti drugo rješenje. Obzirom na usađenu naviku štednje nije mi se sviđala ideja plaćanja poštarine za dostavu iz drugih zemalja pa sam odlučio istražiti i napraviti svoju mješavinu. Vremenom je proizvod postajao sve bolji, a to je pobudilo i interes ljudi koji su imali isti problem kao ja. Tada sam bio svjestan da postoji potražnja na tržištu bez ponude i uz pomoć obitelji i prijatelja započeo sam posao.

3. Kojim si se oblicima financiranja do sada koristio?

Na početku smo se financirali vlastitim kapitalom kroz pozajmice, uz nagradu za najbolju poduzetničku ideju smo dobili potporu kroz usluge vrijedne 25 tisuća eura s ciljem reklamiranja crowdfunding kampanje. Nakon uspješne kampanje nastavili smo se financirati isključivo kroz vlastite prihode.

4. U kojoj fazi si koristio koji oblik financiranja? Zašto si odabrao baš te oblike?

Početna faza bila je financirana vlastitim kapitalom jer je to bio najbrži i najjednostavniji način za započinjanje poslovanja. Obzirom na savjete roditelja koji su gotovo cijeli život poduzetnici bio sam siguran da u posao želimo ući slobodni od financijskih obaveza. Nakon toga smo kroz natječaj

za otkrivanje poduzetničkih potencijala u organizaciji Sisačko Moslavačke razvojne agencije dobili edukaciju i priliku za prezentiranje ideje pred stručnim žirijem. Dobili smo nagradu za najbolju poduzetničku ideju u Hrvatskoj i usluge vrijedne 25 tisuća eura. Obzirom da nismo ispunjavali uvjete za poticaje iz fondova EU kao nova tvrtka niti bilo koje druge bili smo otvoreni za sve opcije osim onih koje su uključivale prodaju vlasničkog udjela. Nakon pozicioniranja na tržištu smo “volonterski” ulagali rad kako bi nastavili povećavati prihode. Prihode u ovom trenutku nastavljamo ulagati u rast tvrtke i ostajemo u 100% privatnom vlasništvu bez obaveza.

5. Koji se oblik financiranja pokazao najuspješnijim?

Najbolji oblik financiranja se pokazao financiranje kroz prodaju vlastitih proizvoda ako je to moguće kao što je bilo u našem slučaju. Obzirom da nisu bila potrebna visoka ulaganja uložili smo dovoljno novca za pokretanje najvažnijih segmenata poslovanja. Kako je tržište raslo tako su rasla i naša ulaganja što se pokazalo kao optimalan izbor jer na taj način povratna informacija tržišta je laka za izmjeriti što daje uvid gdje i kako nastaviti ulagati. S druge strane nedostatak sredstava za ulaganje te motivira da radiš na prodaji i svemu onome u čemu je dovoljno uložiti rad za povećanje prihoda.

6. Da nisi bio u mogućnosti na taj način financirati svoj poduzetnički pothvat bi li ga svejedno pokrenuo? Ako da, što misliš kojim bi se oblicima financiranja koristio?

U slučaju da nismo dobili nagradu za najbolju poduzetničku ideju, edukacije i usluge u vrijednosti od 25 tisuća eura i dalje bi nastavili raditi na ideji samo što bi se sve događalo puno sporije. Uložio bih više vremena u pronalazak alternativnih rješenja, ali obzirom na rast posla i nedostatak brzih rješenja početna ulaganja bismo prikupili kroz prodaju. Ako govorimo o potencijalnom slučaju u kojem nismo imali dovoljno vlastitih sredstava za pokretanje posla pomoć bi potražio od prijatelja i šire obitelji jer sam bio svjestan da su početna ulaganja u razini da čak i u slučaju neuspjeha mogu na tržištu rada zaraditi i vratiti ih.

7. Hoćeš li u budućnosti imati potrebu za financiranjem iz nekih drugih izvora osim iz vlastitih poslovnih prihoda i ako da s kojim izvorima ćeš se poslužiti?

U budućnosti planiramo potražiti pomoć iz investicijskih fondova EU i kredita s povlaštenim kamatnim stopama za mlade poduzetnike kako bi proširili poslovanje i zaštitili se od rizika diverzifikacijom ulaganja u druge industrije. Obzirom da takva ulaganja nisu nužna, ali su se kroz izračune pokazala isplativa pripremamo se za stjecanje uvjeta i širenje poslovanja.

8. Koje oblike financiranja bi preporučio drugim poduzetnicima početnicima i zašto?

Poduzetnicima početnicima bi preporučio da se prijave na sve natječaje za početnike u kojima mogu ostvariti edukaciju i potencijalno financiranje. Svi takvi natječaji su besplatna prilika za financiranje znanjem ili također nužnim novcem i nužno ju je uzeti. Za one koji imaju velike ideje koje trebaju velika ulaganja preporučam da pronađu osobu kojoj će 100% vjerovati da bude njihov mentor i investitor. S druge strane mladim poduzetnicima koji imaju ideje za koje su potrebna ulaganja u opsegu za koji mogu samostalno zaraditi preporučio bih da prvo počnu raditi za druge. Radom u korporacijama ili manjim tvrtkama stječe se neprocjenjivo iskustvo koje je nužno za uspješno vođenje posla, a novac koji se samostalno zaradi puno će se više cijeniti i pametnije uložiti. Uz to lakše je prikupiti ostatak investicije ako smo već pokrenuli tvrtku, ostvarili početna ulaganje ili imamo dio potreban za to.

9. Da krećeš sve ispočetka jel bi napravio nešto drugačije i ako da što?

Ako bi imao priliku krenuti ispočetka u vezi financiranja bih napravio sve isto osim što bih sa sadašnjim znanjem pametnije upravljao novcem, vremenom i ljudima. Investicija vrijedna 25 tisuća eura ili 250 tisuća eura vrijede onoliko koliko znanja ima osoba koja upravlja njima i zbog toga je ulaganje u znanje i ljude ključno za uspjeh.

