

RAZVOJ PODUZETNIŠTVA U SOLINU

Vukadin, Danijela

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:913120>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-28**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



**SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET**

ZAVRŠNI RAD

RAZVOJ PODUZETNIŠTVA U SOLINU

Mentor:

izv.prof.dr.sc. Vladimir Šimić

Student:

Danijela Vukadin

Matični broj: 4175689

Split, rujan 2020.

SADRŽAJ:

| | |
|--|-----------|
| 1. UVOD | 1 |
| 1.1. Ciljevi rada | 1 |
| 1.2. Struktura rada i metode rada..... | 1 |
| 2. PODUZETNIŠTVO | 2 |
| 2.1. Poduzetničko okruženje | 3 |
| 2.2. Nastanak i razvitak poduzeća..... | 4 |
| 2.3. Definiiranje poduzetnika..... | 4 |
| 2.4. Temeljne osobine uspješnog poduzetnika | 5 |
| 2.5. Poduzetnički proces | 6 |
| 2.5.1. Identifikacija i procjena prilike | 6 |
| 2.5.2. Izrada poslovnog plana | 6 |
| 2.5.3. Determinacija potrebnih resursa | 7 |
| 2.5.4. Upravljanje poduzećem..... | 7 |
| 2.6. Ciljevi poduzetničkog pothvata | 7 |
| 2.7. Prednost i nedostaci ulaska u poduzetništvo..... | 8 |
| 3. MLADI U PODUZETNIŠTVU | 10 |
| 3.1. Poteškoće u pokretanju posla | 10 |
| 3.1.1. Problemi birokracije..... | 11 |
| 4. PRIMJER PODUZETNIČKOG POTHVATA IZ SOLINA | 12 |
| 4.1. Intervju s Ivanom Mrvošom | 16 |
| 5. POMOĆ MLADIM PODUZETNICIMA | 20 |
| 5.1. Povoljni krediti za mlade | 20 |
| 5.2. EU fondovi..... | 21 |
| 5.3 Grad Solin pomaže poduzetnicima | 21 |
| 5.3.1. Poduzetnički centar | 21 |
| 5.3.2. Poduzetnička sinergija | 22 |
| 6. ISTRAŽIVANJE PODUZETNIČKOG RAZVOJA U SOLINU | 23 |
| 7. ZAKLJUČAK..... | 33 |
| SAŽETAK..... | 34 |
| SUMMARY | 35 |
| LITERATURA | 36 |

| | |
|-------------------------|-----------|
| POPIS SLIKA..... | 38 |
| PRILOZI | 38 |

1. UVOD

Poduzetništvo je način gospodarskog djelovanja u kojem poduzetnik odlučuje kako, što i za koga stvoriti te kako to realizirati na tržištu. Poduzetnik je taj koji ulazi u posao na svoj trošak i rizik s nadom u dobitak u cilju dostizanja pravedne zarade i časnoga bogaćenja (Šošić, 1995., str. 9). U radu će se govoriti s kojim se problemima mladi susreću prilikom pokretanja businessa te na koji način je grad Solin razvio svoje poduzetništvo.

1.1. Ciljevi rada

Cilj ovog rada je proučiti kakav je razvoj poduzetništva u Solinu, koje su poteškoće s kojima se mladi susreću prilikom zapošljavanja i pokretanja vlastitog posla te koliko su sami stanovnici Solina i okolice spremni uložiti svoj trud i kapital u razvoj poduzetničkog pothvata u Solinu. U zadnje vrijeme Solin se spominje kao grad koji bilježi veliki porast u broju stanovnika, ali i porast u pokretanju poslovnih pothvata, odnosno otvaranja poduzeća. Specifični cilj je prikazati koje su poteškoće s kojima se mladi susreću prilikom pokretanja vlastitog businessa te na koji način grad Solin, a i Hrvatska pripomažu razvoju poduzetništva.

1.2. Struktura rada i metode rada

Rad se sastoji od prvog, uvodnog dijela, zatim poglavlja poduzetništvo u kojem se objašnjava pojam poduzetništva, definira se pojam poduzetnika te osobine koje čine poduzetnika uspješnim, govori se o poduzetničkom procesu i ciljevima poduzetničkog pothvata, a na samom kraju toga dijela ističu se koje su to prednosti, a koji su nedostaci ulaska u poduzetnički svijet. Nakon toga slijedi primjer poduzetničkog pothvata iz Solina, intervju s Ivanom Mrvošem te primjeri na koji način Hrvatska, u ovom slučaju grad Solin pomažu svojim poduzetnicima. Na samom kraju nalazi se zaključak te popis korištene literature. Kod izrade ovog rada korišteni su sekundarni izvori podataka koji se odnose na stručne i znanstvene knjige te članke povezane s poduzetništvom. Također se u radu koristi metoda anketnog upitnika i intervjua. U anketnom upitniku su sudjelovale 74 osobe sa područja Solina i okolice.

2. PODUZETNIŠTVO

Najčešće se poduzetništvo definira kao ukupnost organizacijskih, inovacijskih, te upravljačkih sposobnosti. To bi u praksi bio proces stvaranja novih vrijednosti kroz iskorištavanje prilika sa određenim resursima na raspolaganju. Iz tog razloga je poduzeće samostalna gospodarska, tehnička i društvena cjelina u vlasništvu određenih subjekata, koja proizvodi dobra ili usluge za potrebe tržišta. Koristi se resursima i snosi poslovni rizik, radi ostvarivanja dobiti i drugih ekonomskih i društvenih ciljeva (Škrtić i Mikić, 2011., str. 36).

Poduzetništvo je sposobnost pokretanja, vođenja i razvijanja poslovnoga pothvata, s dostatnim kapitalom, a koji je skopčan s većom ili manjom neizvjesnošću i rizikom. To je gospodarska aktivnost privatnih poduzetničkih inicijativa s ciljem ostvarivanja mnoštva općih - društvenih te individualnih - vlastitih interesa. Poduzetništvo možemo promatrati s društvenog i s individualnog aspekta (Kuvačić, 2005., str. 179).

Brojne su definicije poduzetništva, a ono što se može zaključiti je da sve definicije imaju tri glavne karakteristike, a to su:

1. kreativnost i inovacija,
2. prikupljanje resursa i utemeljenje ekonomske organizacije,
3. prilika za dobitkom (ili rastom) uz rizik i neizvjesnost,

(Buble, 2014., str. 10).

Unatoč tome što je definicija poduzetništva evoluirala kroz vrijeme i postala sve složenijom, njena je srž ostala ista i svi su upoznati sa pojmom poduzetnika i samog poduzetništva jer su upravo ti pojmovi jedni od čestih koji se spominju u svakodnevnom životu. Televizijske emisije, novinski članci, razne knjige, mjesta su na kojima se iz dana u dan spominje pojam poduzetništva i sve što taj pojam prati.

2.1. Poduzetničko okruženje

Poduzetničko okruženje predstavlja splet institucija koje u većoj ili manjoj mjeri, izravno ili neizravno utječu na cjelokupnu poduzetničku gospodarsku djelatnost te aktivnost poduzetnika. Suvremeno poduzetničko okruženje karakterizirano je brzim rastom i razvojem tehnologije te stvaranjem velikih poslovnih sustava (Kuvačić, 2005., str. 78).

Pravno – političko okruženje - sastavnica poduzetničkoga okruženja koja uključuje splet zakona i propisa koje poduzetnici moraju poznavati i poštivati u svom djelovanju, posebice zakone koji ograničavaju poduzetničku slobodu, monopol i slično s jedne strane te kroz utjecaj politike na gospodarstvo, odnosno kroz stavove političara utemeljene na njihovim stranačkim programima koji mogu unaprijediti, ali i unazaditi gospodarski razvoj, kao i poslovanje pojedinih poduzetničkih tvrtki, s druge strane (Kuvačić, 2005., str. 79).

Ekonomsko okruženje – govoreći o njemu najčešće se misli na makroekonomske veličine kao što su gospodarski rast, bruto domaći proizvod (BDP), inflacija, nezaposlenost, visina javnog duga itd (Škrtić, Mikić, 2011., str. 43).

Socio-kulturno okruženje - obuhvaća društvo kao cjelinu te kulturu određenog društva. Društvo se tako može definirati kao veća skupina ljudi koja dijeli zajedničke norme i vrijednosti, a kulturna pripadnost državi predstavlja političku kreaciju. Norme i vrijednosti su rezultat velikog broja poslovnih čimbenika u društvu, a upravo oni uključuju ekonomsku i političku filozofiju, dominantnu religiju, socijalnu strukturu društva, jezik te obrazovanje. Takva filozofija utječe na vrijednost sustava u društvu (Škrtić, 2006., str. 30).

Može se zaključiti da su sva okruženja koja su navedena podjednako bitna zato što svako okruženje i njegovi faktori utječu na poduzetnika i njegovo poslovanje. Za uspješno poslovanje potrebno je poznavati zakone i pravila ponašanja, biti spreman učiti nove stvari i suočavati se s raznoraznim situacijama te znati pronaći rješenja za probleme u nepovoljnim uvjetima.

2.2. Nastanak i razvitak poduzeća

Poduzeće je povijesna kategorija. Povijesni začeci poduzeća vezani su uz pojedinačne veće pothvate u otkrivanju novih područja na našem planetu te uz razvijanje trgovine i trgovanja u dalekim zemljama. Prema W. Sombartu, poduzeće je nastalo spajanjem razvoja u tri različita područja: pravu, poslovnoj tehnici i tržišnom prometu, zatim u procesu odvajanja trgovačkog zanata od obiteljskog imena, pojavila se osamostaljena tvorevina označena posebnim imenom i to kao pravna, računska i kreditna jedinica. Ubrzani razvoj tehnologije ima veliki utjecaj na razvoj poduzeća (Deželjin, Vujić, 1995., str. 37-38).

Zbog pojave Interneta i ubrzanim razvitkom znanosti i tehnologije događaju se velike promjene u svim segmentima života, pa tako i u poduzetništvu. Upravo su te promjene razlog pokretanja sve više poduzeća. Mladi ljudi se brže prilagođavaju na novonastale promjene i to je jedan od razloga zašto pokreću vlastite poslove.

2.3. Definiranje poduzetnika

Definicija poduzetnika je evoluirala kroz vrijeme kako se svjetska gospodarska struktura mijenjala i postajala sve složenijom. Poduzetnik je vlasnik poduzeća i osoba koja upravlja resursima (ljudskim i materijalnim) te preuzima rizik da bi ostvario dobit (Wikipedia.org, Poduzetnik, 2018.).

Gospodarski velikan Hrvatske Blaž Lorković definira poduzetnika kao onog "Tko sjedini sile produktivne, njimi upravlja, te preuzimlje pogibao koju može donijeti proizvodnja, zove se poduzetnik, a njegov posao zove se poduzeće." Poduzetništvo se od svakog drugog načina gospodarskog djelovanja razlikuje po tome što je poduzetnik taj koji nosi sav rizik neuspjeha pa mu slijedom toga pripada i sva dobit od uspješnoga gospodarskog pothvata. Poduzetnik je taj koji kupuje nove ideje, projekte za nove proizvodnje i proizvodne postupke. Sve nabavljeno plaća i isplaćuje bez obzira na ishod gospodarskog pothvata (Šošić, 1995., str. 10-11).

Poduzetnik se može opisati kao „onaj koji stvara novo poslovanje suočen s rizikom i neizvjesnošću u svrhu postizanja dobiti i rasta utvrđivanjem značajnih prilika i okupljanjem potrebnih resursa da bi se na njima mogao kapitalizirati“ (Zimmerer, Scarborough, Wilson, 2008., str. 5). Bez obzira na to u kojemu gospodarskom okruženju poduzetnik djeluje i kojom aktivnošću se bavi, poduzetnik je uvijek poslovno kreativan, inovativan, dinamičan, spreman na rizik i uporan rad. Sposoban je uočiti gospodarske šanse, ali i probleme i mogućnosti (Škrtić, Mikić, 2011., str. 101).

2.4. Temeljne osobine uspješnog poduzetnika

Ljude na ovom svijetu posebnima čine upravo različitosti. Svi ljudi su drugačiji i njihove osobine i karakteristike ih čine jedinstvenima. Tko želi biti uspješan u životu trebao bi zasigurno biti ustrajan, uporan i težiti ostvarenjima svoga cilja, ali s naglaskom na pošten način. Kada se govori o osobinama koje bi poduzetnik trebao imati da bi bio uspješan postoji puno definicija.

U ključne osobine poduzetnika tako spadaju:

- inovativnost,
- razumno preuzimanje rizika,
- samouvjerenost,
- uporan rad,
- postavljanje ciljeva,
- odgovornost,

(Škrtić, Mikić, 2011., str. 107).

Sve navedeno je zaista ključno prilikom pokretanja vlastitog posla ukoliko se želi poslovati uspješno i dugoročno. Osim navedenih osobina koje poduzetnika čine uspješnim, izdvojiti se može strpljenje kao bitan faktor u svemu. Ne može se sve dobiti i ostvariti u kratkom roku. Nekome će možda to poći za rukom, a nekome ne. Mnogim uspješnim ljudima trebalo je vremena da ostvare svoje ciljeve. Bitno je slijediti ih, biti ustrajan, uporan, imati viziju i biti samouvjeren, a ono što sve te osobine treba pratiti je strpljenje. Ključno je jer se možda otvaranje vlastitog poduzeća neće odmah u početku pokazati dobrom odlukom. No, ukoliko ste usredotočeni, strpljivi, imate vjere u sebe i pozitivan stav te ste spremni na rizike, imate šanse postati uspješan poduzetnik.

2.5. Poduzetnički proces

Proces rada na novome pothvatu uklopljen je u poduzetnički proces, koji uključuje više od samog rješavanja problema na tipičnom menadžerskom položaju. Poduzetnik mora pronaći, procijeniti i razviti priliku nadilazeći na sile koje se opiru stvaranju nečeg novog. Proces ima četiri različite faze:

1. identifikacija i procjena prilike,
2. razvoj poslovnog plana,
3. determinacija potrebnih resursa,
4. menadžment poduzeća koji nastaje kao posljedica,

Premda ove faze slijede jedna iza druge, nijednom se od njih ne bavi izolirano, kao što niti jedna nije potpuno dovršena bez cjelovite vizije svih faza pothvata. Primjerice, da bi uspješno identificirao i procijenio priliku (1. faza), poduzetnik mora imati na umu vrstu posla kojim se na kraju želi baviti (4. faza) (Hisrich i sur., 2011., str. 9).

2.5.1. Identifikacija i procjena prilike

Identifikacija i procjena prilike predstavljaju jedan od težih zadataka. Naime, od njih sve kreće stoga je jako bitno prepoznati priliku koju bi pokušao realizirati i tako započeti svoj poduzetnički pothvat. Do takvih situacija se ne dolazi tek tako, potrebno je vrijeme i sposobnost uočavanja prilika koje dovode do mogućnosti pokretanja uspješnog poduzeća. Poduzetnik treba ispitivati i razmatrati vrijednosti i rizike koje svaka prilika nosi. Ne može se odmah znati hoće li ideja biti uspješna ili ne, stoga je potrebno vrijeme kako bi se što bolje razmotrile sve povoljne ili nepovoljne situacije.

2.5.2. Izrada poslovnog plana

Dobar poslovni plan mora biti razvijen kako bi se eksploatirala definirana prilika. Izrada poslovnog plana je vremenski duga faza poduzetničkog procesa. Obično poduzetnik nema ranijih iskustava s pripremom poslovnog plana, kao što nema ni dostupne resurse potrebne da se napravi dobar plan. On je esencijalan za razvoj prilike i određivanje potrebnih resursa, stjecanje tih resursa te uspješno upravljanje pothvatom koji će uslijediti (Hisrich i sur., 2011., str. 12).

2.5.3. Determinacija potrebnih resursa

Ključno je odrediti koji resursi su potrebni za pokretanje vlastitog pothvata. Poduzetnik mora procijeniti svoje trenutačne resurse te bi također trebao procijeniti i negativne rizike vezane uz nedostatne ili neprikladne resurse. Sljedeće što je potrebno je osigurati da potrebni resursi budu pravovremeno na raspolaganju (Hisrich i sur., 2011., str. 12-13).

2.5.4. Upravljanje poduzećem

Ono što je također potrebno za uspješno poslovanje je dobro vođenje poduzećem. Ukoliko poduzetnik ima dobru ideju, napravi dobar poslovni plan, osigura sve potrebne resurse, a nije u stanju upravljati vlastitim poduzećem, šanse za uspješno poslovanje istog, nisu moguće. Poduzetnik bi trebao biti taj koji kontrolira i vodi cijelo poduzeće, a prilikom nastanka određenih problema i situacija, trebao bi biti fokusiran na rješavanje problema u što bržem vremenskom roku. Ukoliko poduzetnik nema takve osobine, koje su ključne za uspješno poslovanje poduzeća, svi koraci prije nisu dovoljni da ishod u konačnici bude dobar.

2.6. Ciljevi poduzetničkog pothvata

Ciljevi poduzetničkog pothvata mogu biti mnogobrojni i različiti. Još je Adam Smith u svom najpoznatijem djelu "Bogatstvo naroda", izdanom 1776. godine, ustvrdio da pekar ne peče kruh zbog altruizma, nego iz vlastite (sebične) želje da ostvari svoj interes – zaradi novac, potroši zalihe brašna iz svoga silosa, zaposli članove obitelji, nahrani sebe i slično. Netko drugi će u poduzetničke vode krenuti sasvim slučajno i to primarno sa željom da riješi neki problem. Put od ideje do poduzetništva može često biti mukotrpan, isprepleten nebrojenim vidljivim i manje vidljivim preprekama i izazovima, koji kao da vrebaju iz svakog ugla (Altaras Penda, 2013., str. 67).

Ono što je bitno, bez obzira s kojim povodom se ulazi u svijet poduzetništva, je ostati ustrajan i slijediti svoje ciljeve i zamišljene vizije. U trenucima kada se čini da stvari ne idu kako bi trebale, bitno je zadržati put i ostati fokusiran na postavljene ciljeve. U početku, poduzetnici su dosta euforični i ništa im ne predstavlja problem, a kada se problem zadesi, mnogi ne znaju reagirati pravovremeno te nastale probleme riješiti. Oni tada više nisu motivirani za daljnji rad te se pitaju imaju li uopće sposobnosti za ostanak u tom svijetu.

2.7. Prednost i nedostaci ulaska u poduzetništvo

Poduzetništvo predstavlja temelj jedne države, ali i ono ima svoje prednosti i nedostatke, pa se tako kao neke od glavnih prednosti ističu:

- preuzimanje kontrole nad vlastitom sudbinom,
- mogućnost mijenjanja stvari,
- radite stvari koje volite,
- mogućnost iskorištavanja svih svojih potencijala,
- ostvarivanje neograničenih profita,
- priznatost u društvu,

(Škrtić, Mikić 2011., str. 33).

Negativne strane ulaska u poduzetništvo:

- nesigurnost dohotka,
- niska kvaliteta života za vrijeme uspostavljanja poslovanja,
- visoka razina stresa,
- rizik gubitka uloženog kapitala,
- nedefinirano radno vrijeme i naporan rad,
- neograničena odgovornost,
- obeshrabljenje,

(Škrtić, Mikić 2011., str. 34).

Ono što se može zaključiti iz navedenog je da poduzetništvo ima svoje prednosti i svoje nedostatke. Što se tiče dobrih stvari, istaknuti se može to da poduzetnik radi ono što voli. To je u suštini najbitnije jer se puno lakše radi posao koji se voli, nego onaj posao na koji se dolazi bezvoljan i nezainteresiran. Kada radiš ono što voliš, onda to činiš sa stopostotnom snagom i predanošću. Nijedan novac ne vrijedi, ako se radi ono što se ne voli.

Poduzetnik je taj koji organizira rad i brine se o svemu što je možda ponekad zaista stresno i može imati loše posljedice ukoliko se poduzetnik ne zna s tim nositi. Taj posao je jako zahtjevan i nije za svakoga, a pogotovo za ljude koji imaju problema sa zdravljem zato što svakakve stresne i iznenadne situacije koje se mogu dogoditi, mogu loše utjecati ne samo na poduzeće nego i na zdravlje poduzetnika. To je posao koji traži predanost radu, dobru organizaciju te spremnost na

nepredvidive situacije. Stoga osobe koje nemaju takve karakteristike nisu spremne za ulazak u taj svijet. Sami faktor rizika je jako stresan, zato što jedan krivi potez može učiniti da sve propadne u jednom trenutku.

Rizici se mogu podijeliti na unutarnje i vanjske. Unutarnji rizici su oni koji ovise o samom poduzetniku, na koje isti može sam utjecati, dok se vanjski rizici odnose na one koje nameće okolina, stoga poduzetnik na njih ne može utjecati osim možda u maloj mjeri (Štahan, 2015.). U svakom slučaju stres i rizik gubitka su neke od negativnijih strana ulaska u poduzetništvo.

3. MLADI U PODUZETNIŠTVU

U Hrvatskoj veliki broj ljudi traži posao umjesto da ga sami stvore. Većina mladih ima želju kročiti u poslovni svijet gdje bi bili sami svoji šefovi i gdje bi vodili svoj posao, no u tome ih sprječava strah koji prvobitno kreće od otpora obitelji i prijatelja. Isto tako boje se kako njihovo poslovanje neće uspjeti, kako neće imati dovoljnu financijsku potporu i slično (Lupić, Bujan, 2017. str. 64).

Nakon srednje škole mladi se susreću s problemima u pronalasku posla. Nažalost, na takve probleme nailaze i oni koji završavaju fakultete i imaju diplomu. Kao izlaz, mnogi od njih vide bijeg iz Hrvatske i pronalazak posla negdje u Europi. U zadnjih nekoliko godina velik je broj onih koji su otišli preko granice kako bi pronašli bolji život. S obzirom da neki od njih posao ne mogu naći ni s diplomom, čini im se lakše pobjeći nego ulaziti u rizike vlastitog poslovanja. S druge strane, djeca poduzetnika već tijekom svog odrastanja imaju doticaje s načinom života poduzetnika. Velike su šanse, a i puno je primjera u kojima djeca nasljeđuju poduzeća te nastavljaju s daljnjim radom. Državi bi trebalo biti u cilju da privlači mlade u svijet businessa na raznorazne načine te olakša pokretanje vlastitog posla.

3.1. Poteškoće u pokretanju posla

Mladi ljudi su u velikom postotku značajni za sve bolji ekonomski razvoj u svijetu. Oni predstavljaju jako bitan strateški resurs za ekonomski razvoj te glave nosioce inovacijskog i razvojnog potencijala društva. Oni su spremniji na promjene, prilagodljiviji i mobilniji te ih te karakteristike ističu kao posebnu kategoriju među poduzetnicima. Često se kao prioritet u razvoju poduzetništva ističe promoviranje poduzetništva mladih (Ležaić, 2020., str. 56).

Jedan od problema je taj što mladi nemaju dovoljno iskustva. Nakon srednje škole upisuju fakultet, prilikom kojeg odrađuju studentske poslove ako za njih imaju vremena. To nisu poslovi koji su puno plaćeni, nego im to dobro dođe kao džeparac. U tom periodu studiranja, nisu svi mladi u mogućnosti odrađivati poslove u struci ni preko studentskih ugovora. Nakon fakulteta imaju problem prilikom traženja posla i često budu odbijeni zbog manjka iskustva kojeg nisu imali kad steći. U zadnje vrijeme sve više poslodavaca traži studente za odrađivanje poslova u raznoraznim branšama, što je dobro jer se mladi mogu pomalo učiti i stjecati iskustvo koje će im budući poslodavci cijiniti. Bilo bi još bolje kada bi takvih poslodavaca bilo što više jer bi automatski s

tim bilo i više mladih koji stječu znanje prije diplome. Nakon diplome bili bi već jedan korak naprijed za dobivanjem posla, a samim time veće su šanse za pokretanjem vlastitog.

Sljedeći od problema s kojima se mladi susreću je nedostatak znanja za određene djelatnosti i samo pokretanje vlastitog poduzeća. Zbog navedenog, mladi poduzetnici nalaze se u nepovoljnom položaju. Naime, imaju ideju i volju, ali nemaju znanje koje bi im pomoglo u realizaciji ideje. Zbog toga se poduzetnici moraju okrenuti dodatnoj edukaciji, uložiti svoje vrijeme i sredstva kako bi stekli odgovarajuće vještine i znanja koja nisu stečena formalnim obrazovanjem (Pokretanje poslovanja, 2020.).

Nažalost, mnogi od njih pri pokretanju i osnivanju vlastitog poduzeća nisu u potpunosti upućeni u sve procedure pa ih dodatni troškovi koji premašuju njihov početni ulog i stanje računa koštaju, stoga često dođe do prekida ili odugovlačenja početka poslovanja.

3.1.1. Problemi birokracije

Prilikom pokretanja poslova, pa i nakon toga u periodu razvoja, mogu se pojavljivati i druge poteškoće. Radi se o preprekama u administrativnim postupcima za koje se potrebno unaprijed kvalitetno pripremiti te biti spreman na dugoročne procedure koje iziskuju strpljenje. Hrvatska birokracija smatra se jednim od velikih problema s kojima se susreću hrvatski poduzetnici. To potvrđuje ljestvica globalne konkurentnosti koja pokazuje kako je po pitanju razvoja institucija Hrvatska pala za 13 mjesta u odnosu na prošlu godinu. Kao jedan od najvećih problema poslovanja u Republici Hrvatskoj smatra se niska učinkovitost javne uprave. Upravo te stvari dovode do frustracija i gubljenja strpljenja kod svih koji pokreću vlastiti posao zato što su svjesni da te stvari funkcioniraju drugačije izvan granica RH (Studentski.hr, Roksandić, 2017.).

Duga čekanja u redovima, neinformiranost oko potrebnih dokumenata, svakodnevno ispunjavanje obrazaca, česti su od problema s kojima se susreću svi oni koji pokreću vlastiti posao. Ono što bi trebalo poboljšati je zasigurno digitalizacija. Procesi ispunjavanja papirologije i ovjeravanja iste je kod nas u Hrvatskoj jako dugotrajan proces koji nikako da se promijeni. Već pri počecima se budući poduzetnici susreću s problemima na šalterima u bankama, poštama, kod javnih bilježnika i slično. To sve iziskuje dosta vremena i strpljenja koje je potrebno da bi se stvari riješile. Kada bi se smanjio opseg papirologije koja je potrebna, u ponekim slučajevima skroz nepotrebno, stvari bi bile puno lakše i ne bi dolazilo do sukoba i stresnih situacija. Administrativne poslove potrebno je što prije digitalizirati kako bi sam proces otvaranja poduzeća i ostalih popratnih stvari bio mnogo lakši i brži.

4. PRIMJER PODUZETNIČKOG POTHVATA IZ SOLINA

Sljedeći dio teksta nastao je prema izvoru Jerka Mihaljevića (Telegram) iz 2017. godine.

Ivan Mrvoš je srednju tehničku školu u Splitu završio u kasno proljeće 2014. godine. Već kao mladić odlučio se da nastavak njegovog školovanja bude na Fakultetu elektrotehnike, strojarstva i brodogradnje u Splitu. Ivan Mrvoš postao je mlada senzacija u Hrvatskoj, Europi i šire zbog osnivanja poduzeća Include koja se bavi proizvodnjom višenamjenskih klupa na solarno punjenje. Ideju za osnivanje poduzeća dobio je dok je radio web stranicu za obrt svog oca. Shvatio je da većina poduzeća u Splitu nema web stranicu te došao do ideje da pokrene posao izrade web stranica. Počeo je prikupljati podatke poduzeća u Splitu i zvati ih uz ponudu da im upravo on napravi web stranicu. Ta ideja nažalost nije realizirana uspješno jer su mnogi smatrali kako im nije potrebna web stranica te zahtijeva mnogo novca.

Sljedeća ideja je bila kako će iznajmiti prostor u trgovačkom centru Mall of Split te da će se baviti popravljanjem računala. Smatrao je kako je to dobar potez jer takve ponude nije bilo u drugim centrima, a centri su vrlo prometni prostori gdje će sigurno biti ljudi kojima treba popravak računala. Ideja nije zaživjela zbog visokog najma koji je bio previsok za Ivanov budžet.

Jedne ljetne večeri, dok je sjedio u caffè baru i gledao svjetleću lončanicu za cvijeće, rodila se nova ideja. Svijetleći stol ili stolac. Otišao je kući, napravio skice i razmišljao o tome što slijedi. Kako je njegov otac ugasio obrt ostalo je dosta materijala i opreme za izradu ideje. Jedino ulaganje koje je trebao napraviti je bila elektronika, željezo i plastika. Kako je još uvijek htio otvoriti servis za računala, izračunao je kako treba napraviti sto svjetlećih stolaca i od prodaje zaraditi oko 60.000,00 kuna koje bi mu bile dovoljne za pokretanje servisa računala. Materijal za četiri stolca i stol je iznosio oko pet tisuća kuna čime su financijske potrebe poduzeća narasle na ukupno 65.000,00 kuna. Tada je shvatio kako će se trebati zadužiti, a zadužio se kod svoje bake za četiri tisuće kuna. Zahvaljujući baki, do kraja osmog mjeseca je imao četiri stolca i jedan stol koji su na sebi imali prekidače i mogli su mijenjati boje. Imali su šesnaest kombinacija boja koje su mogle izdržati 4-5 dana na bateriji. Sastavio je brošuru sa slikama stolca i stolica te krenuo obilaziti caffè barove u Splitu. Ideja se mnogima svidjela, ali je cijena bila nepristupačna te je ostao na nuli jer nitko nije htio kupiti.

Fakultet je počeo krajem rujna, a rok za uplatu od 60.000,00 kuna je prošao, bio je četiri tisuće kuna u minusu kod bake i nitko nije htio kupiti njegovu stolicu. Paralelno s početkom akademske godine u Solinu se održao poduzetnički kamp gdje su mladi start-upovci i razni poduzetnici izlagali

svoje ideje. Prijava je koštala tisuću kuna koje Ivan nije imao. Nazvao je organizatore i pitao može li doći na sastanak gdje je organizatorima objasnio da nema novca za prijavu, ali da ima LED stolce te im objasnio kako funkcioniraju. Organizatorima se svidjelo i pozvali su ga bez plaćanja te dali mogućnost da održi govor o svojim stolcima na otvaranju kampa. Kamp se održavao u hotelu President u Solinu te je prisustvovalo dvjestotinjak ljudi među kojima je bilo mnogo novinara. Prije njega su govor održali samo gradonačelnik i župan. Ivan je istaknuo kako ga je bilo strah izlagati o nečemu što nitko ne želi kupiti. Kako su mu rekli, u početku mu je glas pucao, a što je više govorio to se opuštenije osjećao. Publika je bila oduševljena te je pljeskom nagradila dečka od devetnaest godina koji hoće nešto ostvariti. Svi novinari su htjeli razgovarati s njim i završio je na mnogo portala te je pomislio kako je napokon uspio. Nažalost, to nije bilo tako jer nitko nikada nije kupio nijednu stolicu. Danas mu stol služi za držanje pošte, na dvije stolice drži odjeću i printer, a za druge dvije ne zna gdje su.

Odustao je od LED stolica te se posvetio fakultetu iako je cijelo vrijeme razmišljao o novoj ideji. Kao dobra ideja činilo mu se stavljanje solarnih ploča kako bi se stolice mogle samostalno puniti. Stalno bi trebale biti izložene sunčevoj svjetlosti, ali bi zbog toga mogle puniti mobitele. Cijena bi im i dalje bila visoka, ali bi proizvodile energiju. U studenom 2014. godine je nacrtao prvu pametnu klupu. Dok je radio proračune koliko bi ga iznosila zarada, tražio je nekoga tko je prodavao solare koje bi mogao iskoristiti. Prilagodio je dizajn solarima koje je našao, ali mu je za izradu nedostajalo još par tisuća kuna koje je nabavio tako da je prodao gitaru i pojačalo na Njuškalu. Godinu dana nakon osnutka poduzeća Include, Ivan je napravio prvu pametnu klupu. Imala je četiri USB ulaza preko kojih je bilo moguće puniti mobitele, senzor za mjerenje temperature zraka i aplikaciju za provjeravanje kolika je temperatura klupe, uz to je i svijetlila u jednoj boji. S tom klupom Ivan je otišao do dekana fakulteta i pitao bili mu fakultet financirao put u Zagreb da se natječe na studentskom poduzetničkom Smart - up natjecanju. Rezultiralo je time da su osvojili drugo mjesto.

Ivan je istaknuo kako pametna klupa funkcionira na principu "business to government", jer nitko neće kupiti pametnu klupu za svoju okućnicu. Ciljano tržište kupaca su općine i gradovi. Trebao je od negdje krenuti pa je započeo iz svog grada. Zvao je gradonačelnika Solina te se dogovorio za sastanak. Gradonačelnik se bojavao kako bi klupu netko mogao uništiti te nije bio siguran u odluku. Ivan je bio uporan i zvao ga je nekoliko dana zaredom te je gradonačelnik na kraju popustio i rekao kako klupu može staviti ispred gradske uprave gdje se odvija nadzor kamerom. Slijedeći dan je klupa već bila montirana bez troška za grad Solin. Pao je mrak, a klupa je svijetlila. Ovdje se vidi odličan primjer dobro promišljene promocije. Od svih novinara ostao mu je broj dopisnice

iz novina "24 sata" iz Splita te joj je u pozivu rekao kako je postavio prvu pametnu klupu u Europi, u Solinu. Slijedeći dan je uslijedilo fotografiranje i mali intervju. I to je bila pahuljica koja je pokrenula lavinu poziva i novinara koja je trajala petnaestak dana.

Ubrzo je počeo dobivati prve službene upite, ljudi su se raspitivali oko održavanja i cijene. Ivan sam još nije bio siguran kolika bi im cijena trebala biti. Jedan dan mu je došao e-mail čovjeka koji se predstavljao kao organizator "Sarajevo film festivala" koji je bilo zainteresiran za kupovinu šest klupa. Tada je mislio kako se netko šali s njim, ali je sastavio ponudu. Izrada ga je koštala pet tisuća kuna te je odlučio naplatiti jedanaest tisuća kuna po klupi. Uz to da proda svih šest klupa to je ukupna zarada od 65.000,00 kuna. Ponuda je poslana te su je iz Sarajeva prihvatili. Dogovorio je da pola uplate odmah da može krenuti s izradom. Rečeno je kako će uplatiti sutradan ali to se nije dogodilo još tjedan dana. Smatrao je da su ga preveslali te da se to događa u poslovnom svijetu. Nakon tjedan dana zvao je banku da provjere za svaki slučaj. Ispostavilo se da je jedna brojka u računu bila krivo upisana te da je uplata vraćena. Kako je do isporuke ostalo samo nekoliko dana, četiri dana i četiri noći je radio klupe za Sarajevo film festival. Nakon tih par dana osjećao se izbezumljeno i iscrpljeno. Ivan i otac su iznajmili kombi, stavili klupe i krenuli. Papire za izvoz mu je sredio otac prijateljice koji radi na carini. Na granici Bosne i Hercegovine su stali četiri sata dok su pokušavali objasniti što prevoze i zašto te uz plaćanje četiristo kuna uspjeli preći granicu i krenuti prema Sarajevu. Na dan kada su klupe montirane, organizatori su napravili ogromnu presicu gdje je prvi put sve snimljeno na televiziji.

Poslije toga je pomalo krenulo. Potrošači su se polako počeli javljati. Prodali su nekoliko klupa po Splitu i Istri, a do kraja godine je prodao oko 25 klupa. Poduzeće Include je te godine ukupno zaradilo 350.000,00 kuna. Dobit je bila 70.000,00 kuna od čega mu je poslije poreza ostalo 55.000,00 kuna. Od tog novca je direktor poduzeća Include kupio novi krevet i platio putovanje za Novu godinu u London.

U prosincu 2015. godine iz poduzeća koje mu je prodavalo solare su rekli da ih više ne mogu prodavati jer ih jednostavno nemaju. Tada je Ivan trebao smisliti kako napraviti nove klupe te mu je zbog toga propalo par narudžbi. Tada je smislio redizajniranu novu klupu koja bi imala bežično punjenje, mogućnost spajanja na Internet, prepoznavanje kad je kiša da se sama gasi te praćenje proizvodnje i potrošnje energije. Našao je poduzeće u Varaždinu s potrebnim solarima te organizirao promociju nove klupe u hotelu President u Solinu. Nakon povratka iz Londona, Zadarska županija je raspisala natječaj za kupovinu pametnih klupa što je bio prvi natječaj takve vrste u Hrvatskoj, možda čak i u svijetu. Ivan se prijavio vjerujući kako će dobiti natječaj.

Usljedilo je iznenađenje kada nije prošao na natječaju. U privitku e-maila je vidio da je natječaj dobilo poduzeće koje mu je na početku prodavalo solare. Oni su počeli proizvoditi svoju verziju. Kako je to poduzeće s visokim prihodima, nije im mogao konkurirati, a nije mogao ni patentirati pametnu klupu jer nije izumio nijedan njen dio. Mogao je samo ime zaštititi. Tada je okupio grupicu studenata ekonomije te su imali zadatak zvati sve gradove i općine i nuditi klupe. Prvi poziv, grad Belišće koji želi 10 klupa u vrijednosti dvanaest tisuća kuna. Grad je platio unaprijed i s time su pokrivena plaća studentima i troškovi mobitela. Uz to je počeo tražiti investitore kako bi se mogao još više razvijati. Kako nije znao u što se upušta tražio je velike svote novca na što mu nitko nije pozitivno odgovorio.

U međuvremenu su mu se javili iz općine Klis i ponudili mu prostor za poduzeće. Zahvaljujući potrebi Klisa za proizvodnim poduzećem i omogućenim prostorom posao je polako krenuo. Kako mu je trebao tim koji će se baviti razvojem, objavio je oglas za posao na koji mu se javio 150 ljudi raznog obrazovanja i zvanja. Sastavio je tim sedam inženjera. Ivan je spomenuo kako ga je tada bilo strah jer su ljudi ostavljali dobro plaćene poslove, a on ih nije mogao držati dulje od nekoliko mjeseci jer je sve ovisilo o projekcijama. Dignuo je kredit koji je potrošio pola na opremu, a pola na plaće i sve se činilo dobro dok nije došlo do zastoja prodaje. U srpnju 2016. godine poduzeće Include je imalo nula kuna na računu. Okupio je ljude objasnio situaciju i rekao da može isplatiti pola plaće i ako mi ne uspije isplatiti sve do 31-og tog mjeseca da su slobodni otići. Zadnjeg dana srpnja dogodilo se čudo te je na račun sjela neka davno zakašnjela uplata. Ivan nije znao od koga, samo je znao da je na vrijeme. Zaključali su poduzeće i otišli na kolektivni godišnji odmor. Po povratku s godišnjeg se javio grad Zagreb sa zahtjevom za deset klupa, poduzeće Powermode koja radi s Rimac Automobilima želi isto deset klupa. Javlja se stranci te stižu narudžbe iz cijelog svijeta.

Uz pomoć veleposlanstva od kojih su tražili da im pomognu pronaći strane partnere, javilo im se Australско veleposlanstvo koje je našlo poduzeće koje je htjelo zaključiti suradnju na pet godina i vrijednu četrdeset milijuna kuna. Oduševljenje je splasnulo kada se ispostavilo da poduzeće više ne želi dvjesto klupa već dvije i uz malo istraživanja Ivan je saznao da je vlasnik bio po zatvorima zbog prevare, te je tako taj dogovor propao. Bez obzira na to, posao je išao zbog drugih partnera po Australiji, Europi i Hrvatskoj. Do kraja godine su prodali sto klupa pa je postalo moguće normalno isplaćivati plaće i nabavljati opremu (Telegram, Mihaljević, 2017.).



Slika 1. Ivan Mrvoš

Izvor: <https://www.index.hr/vijesti/clanak/novo-priznanje-forbes-uvrstio-mladog-solinskog-izumitelja-na-svoju-listu/2063613.aspx> (18.09.2020.)

4.1. Intervju s Ivanom Mrvošom

Kako bi cjelokupna analiza bila detaljnija, napravljen je osobni intervju s Ivanom. U nastavku slijede njegovi odgovori.

Mrvoš je u intervjuu rekao da se ideja o pokretanju tvrtke dogodila još u srednjoj školi. U samim počecima (2014. godina) tvrtka se bavila izradom web stranica i tada još nisu postojali planovi o razvoju novih proizvoda, zapošljavanju djelatnika ili širenju na globalna tržišta. Početkom 2015. godine odlučio je pokušati izraditi svoj prvi proizvod u obliku solarne klupe i tako je krenula cijela poduzetnička priča. Također je u intervjuu odgovorio da je teško izdvojiti samo jednu stvar koja bi bila važna, ali se svakako među važnijima mogu izdvojiti upornost, vjera u sebe i svoju ideju te malo sreće.

Također spominje da ne postoje problemi, nego samo izazovi. Svaki izazov je drugačiji i za uspješan nastavak poslovanja morate ga čim prije riješiti. U različitim stadijima tvrtke pred vama se pojave različiti izazovi, pa tako u početku, dok ste još jako mali, imate nedostatak početnog kapitala i ograničene resurse, nakon što ste to premostili potrebno je osigurati kvalitetan kadar zaposlenika, planirati skaliranje posla i mnogo drugih aktivnosti. Tu su također i razne administrativne i zakonske prepreke s kojima se svakodnevno susrećete u vođenju poslovanja.



Slika 2. Izgled pametne klupe

Izvor: <https://www.bljesak.info/sci-tech/flash/pametna-klupa-hrvatskoga-izumitelja-postala-svjetski-hit/185403> (18.09.2020.)

Na pitanje kako Hrvatska i naše gospodarstvo pomažu ili odmažu u nošenju s tim problemima, Ivan odgovara da je situacija relativno neutralna, odnosno rekao bi da koliko se pomaže – toliko se i odmaže. Pokretanje tvrtke dosta je pojednostavljeno i ubrzano u proteklih nekoliko godina, postoje razni poticaji za samozapošljavanje i pokretanje posla, međutim istovremeno su prisutna visoka porezna opterećenja, razni nameti i u najmanju ruku sporo pravosuđe koje često dovodi do toga da strani investitori ne ulažu svoj novac u domaće kompanije zbog nepovjerenja.

Ivan Mrvoš je na pitanje da li mu je grad Solim pomogao u poduzetničkom pothvatu, odgovorio je da je situacija jednaka kao i sa državnim razinom, neutralna. Grad Solin 2015. godine otkupio je njihovu prvu klupu za simboličan iznos i time im podržao u njihovom poduzetničkom poduhvatu, međutim od tada su u principu bili prepušteni sami sebi i u proteklih nekoliko godina su kroz prizre i druge naknade zapravo jako puno novca uplatili u gradski proračun. Moglo bi se zaključiti kako je tom simboličnom „investicijom“ grad Solin u nekoliko godina ostvario višestruki financijski povrat, kao i besplatni medijski prostor zbog čestih istupa njihovog poduzeća u lokalnim i inozemnim medijima.

Na pitanje kako vidi ulogu današnjeg poduzetnika u Hrvatskoj te koliko su spremni za promjene i prilagodbe tržišnim uvjetima i u kojem smjeru se poduzetništvo treba razvijati, Ivan odgovara da

trenutno vlada popriličan raskol među poduzetnicima, jer istovremeno postoje jedni koji na sve načine pokušavaju zaobići zakone i plaćanje doprinosa/poreza/nameta, dok istovremeno druga strana radi sve po propisima što uzima mnogo energije i često poduzetnike dovodi do frustrirajućih situacija. Smatra da je jedino ispravno dugoročno rješenje smanjiti namete, pojednostavniti administraciju i poboljšati pravosuđe – što bi ukupno rezultiralo poboljšanjem poduzetništva u Republici Hrvatskoj, a onda se istovremeno s time mogu pisati ogromne kazne i zatvarati ona poduzeća koja u takvom uređenom i naprednom sustavu i dalje varaju i štete državi i ostalim poduzetnicima.

Iz intervjua sa Ivanom saznaje se da je više od 1.400 njihovih proizvoda instalirano u 55 država svijeta, odnosno prisutni su na svim kontinentima u svim velikim svjetskim gradovima. Prošle godine, odnosno 2019. oko dva milijuna korisnika je koristilo njihovu proizvode. Gledajući ove brojke, jako su zadovoljni, ali istovremeno znaju da su tek na početku njihovog poslovanja, jer rade na tržištu vrijednome preko 8 milijardi eura, gdje je 1.400 njihovih proizvoda tek kap u moru.

Na pitanje koje su po njemu prednosti imati vlastito poduzeće, a koji su nedostaci, Ivan kaže da misli kako nije objektivan za dati odgovor na ovo pitanje, jer imati vlastito poduzeće nema nedostataka, pod uvjetom da zbilja volite to što radite. Naravno da je lijepo imati mogućnost doći kući u 16 sati i zaboraviti na posao ili jednostavno otići na godišnji odmor kada vam je dosta posla (stvari koje poduzetnici često ne mogu), međutim poduzetništvo ima više prednosti nego mana. Prednost je u tome što ako se voli to što se radi, onda se na neki način nikad ne radi, nego je to zabava. Nedostatak je eventualno to što se mora znati da svi djelatnici ovise o poduzetniku, da se nema prostora za pogrešku i da se na mnogo toga mora paziti i držati stvari pod kontrolom, što traži jako puno vremena u danu.

Ivan Mrvoš navodi da su osobine dobrog poduzetnika: proaktivnost, kreativnost, brzina, prilagodljivost, neustrašivost, vjera u sebe i druge. Također se iz razgovora može saznati da Ivan Mrvoš, odnosno poduzeće Include trenutno radi na nekoliko novih rješenja za industriju u kojoj se već nalaze.

Na pitanje kako se nosi s konkurencijom, Ivan odgovara da je konkurencija zdrava i pojava konkurencije često znači da su poduzetnici na tragu nečeg dobrog. Naravno da pojavom konkurencije treba poduzetnik biti jako brz, osvojiti što više tržišta je moguće, ali istovremeno razmišljati i o intelektualnom vlasništvu i svim drugim pravnim metodama koje mogu usporiti konkurenciju i stvoriti bolji rezultat za poduzeće.

Mrvoš, na pitanje je li stresno biti poduzetnik, odgovara da je sigurno stresno, međutim mnogo toga ovisi i kako se poduzetnik nosi sa stresom. Dvije osobe u istoj situaciji vjerojatno će različito reagirati i imati različitu količinu stresa. Svakako misli da poduzetnici moraju biti spremni na stres, nekada čak i svakodnevno.

Ivan poručuje da svima koji vjeruju u sebe, svoju ideju i spremni su potrošiti tisuće i tisuće sati bez da znaju hoće li na kraju uspjeti ili ne, bih preporučio da pokušaju. I to je jedino što na kraju čini razliku. Na kraju Ivan Mrvoš govori da nema još odgovor na pitanje koja je njegova životna misija. Trenutno želi stvarati proizvode koji su revolucionarni i koje upotrebljavaju ljudi diljem svijeta, a kako će izgledati budućnost je teško predvidjeti, što smo najbolje naučili u ovoj 2020. godini sa COVID krizom.

Iz provedenog intervjua vidi se da je Ivan osoba koja je zaslužila veliki broj nagrada te uvrštavanje na Forbesovu listu ‘‘30 Under 30’’ početkom prošle godine. Unatoč brojnim teškim situacijama iz kojih se trebao izvlačiti te svim problemima s kojima se susreo, Ivan je ostao ustrajan i željan ostvarivanja svoje ideje. Ništa ga nije moglo spriječiti da ostvari svoje vizije, a kako ističe u intervjuu bitno je pokušati, jer je to ono što čini razliku. Bez obzira na trenutnu situaciju te onu iz 2015.g. ostao je pribran i spreman ulagati u svoje poslovanje te slijediti svoje ideje, što savjetuje svakome tko razmišlja o ulasku u poduzetništvo i pokretanju vlastitog posla. Što se tiče njegovog pogleda na posao, nije se puno promijenilo u odnosu na prije, on se i sada bori kako bi ostvario što bolje ciljeve. S obzirom da sada imaju veći broj kupaca, tako raste i odgovornost, pa je to možda razlika u odnosu na prije kada je broj kupaca bio manji. Odgovornosti su veće što znači da je potrebno napraviti dobru organizaciju u poduzeću kako bi svi bili zadovoljni. Ivan se također susreo sa administrativnim preprekama koje su u jednom od paragrafa spomenute kao jedne od problema s kojima se susreću svi mladi koji kreću u vlastite poslove. Ivan nije imao nikakve financijske pomoću u početku od nikoga, a ipak je pokušao. Sada je pokretanje vlastitog posla drugačije jer država nudi razne poticaje za samozapošljavanje i pokretanje posla, a i samo pokretanje je malo jednostavnije i brže nego 2015.g. kada je on osnovao poduzeće Include.

Sve u svemu, Ivan Mrvoš je primjer mlade osobe na koju bi se svatko mogao ugledati. Imati viziju, težiti ka ostvarivanju ciljeva i ideja, biti uporan i ustrajan, jedni su od recepata kako postati uspješan poduzetnik.

5. POMOĆ MLADIM PODUZETNICIMA

Poduzetništvo pogoduje otvaranju radnih mjesta, razvoju vještina te pružanju prilika nezaposlenima i osobama u nepovoljnom položaju za sudjelovanje u gospodarskim i društvenim aktivnostima. Kako je već navedeno, novac je jedna od prepreka onima koji se žele okušati u vlastitom poduzetničkom pothvatu. Na svu sreću kako vrijeme odmiče sve više država se orijentira na to da daju posebnu potporu svim mladim ljudima koji žele pokrenuti svoj vlastiti posao. U tu svrhu čak i banke nude posebne kredite s primamljivom kamatom kako bi se što više mladih odlučilo na taj potez. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) potiče poduzetništvo mladih, žena i početnika i to na način da osigurava kredit koji je namijenjen ulaganju u osnovna sredstva za pokretanje i modernizaciju poslovanja, uvođenje novih tehnologija, povećanje kapaciteta, uključujući turističke, razvoj i uvođenje novih proizvoda ili usluga i poticanje novog zapošljavanja (T-portal, 2020.).

5.1. Povoljni krediti za mlade

Kako se već navodi u prethodnom paragrafu HBOR ima program povoljnih kredita s niskom kamatnom stopom namijenjenih za mlade poduzetnike i mlade poljoprivrednike. Mogu ih zatražiti trgovačka društva, obrti, OPG-ovi, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, zadruge i ustanove kojima je osoba do 30 godina vlasnik ili vodi upravu. Iznos kredita za mlade poduzetnike je od 80.000,00 kn do 700.000,00 kn s kamatnom stopom od 2%, a odobrava se početak od 2 do 5 godina što je važno za poduzetnike na početku poslovanja. Također, imaju kreditni program za startupe, odnosno poduzetnike početnike koji po prvi put osnivaju obrt, trgovačko društvo ili obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo. Mladi mogu aplicirati i za vrlo povoljne kredite za rast i razvoj u kojima EU fondovi financiraju dio kredita te je za taj dio kamata 0% (InterMediaProjekt 2018.).

Ukoliko za pokretanje vlastitog posla poduzetnik odabire kredit kao izvor financiranja, jako je važno da taj kredit bude s dobrim uvjetima i povoljnom kamatnom stopom. Dobro je što je Hrvatska prepoznala mladost kao budućnost te im odlučila pomoći u smislu ponude kredita sa povoljnim kamatnim stopama što je od velike važnosti. Mnogi su poduzetnici imali problema s kreditima, jer nisu zbog stabilnog poslovanja mogli vraćati novac, što je dovelo do zaduživanja i na kraju, propadanja te samog bankrota. Financijska pomoć je jako bitna i zasigurno je ovaj potez značajan prilikom odlučivanja o ulasku u poduzetnički svijet.

5.2. EU fondovi

Europski fond za regionalni razvoj putem OP Konkurentnost i kohezija 2014.-2020., područje poduzetništvo za mlade, sufinancirao je projekte novoosnovanih poduzeća. Bespovratna sredstva iz EU fondova narasla su do 1.500.000,00 kn. Poziv je bio namijenjen za sve projekte mladih poduzetnika i drugih pravnih ili fizičkih osoba koje su osnovane najviše 36 mjeseci prije dana predaje projekta (InterMediaProjekt, 2018.).

5.3 Grad Solin pomaže poduzetnicima

Grad Solin, pokraj Splita svima je već odavno poznat kao stara Salona. Naime u vrijeme Rimskog Carstva, Salona je imala preko 60.000 stanovnika i bila je 4. grad po veličini u istoimenom Carstvu. O salonitanskoj prošlosti mogle bi se ispisati stranice, ali bitno je znati da je to grad značajan kako za starohrvatsku, tako i za starokršćansku povijest (Wikipedia.org, Grad Solin, 2020.).

U zadnje vrijeme poznat je kao grad obitelji i grad djece, odnosno najmlađi grad u zemlji. Pridodati mu se može i još jedan naziv, a to je onaj da je to ‘meka’ za poduzetnike. Naime, upravo je taj mali grad pokraj Splita, drugi grad u Hrvatskoj po otvaranju obrta, ali jednako tako i značajan zbog rasta ženskog poduzetništva (Radanović, 2019.).

5.3.1. Poduzetnički centar

U Gradu Solinu uspješno djeluje i Poduzetnički centar Solin kao privatna inicijativa čiji je primarni cilj unaprjeđenje poduzetnika, kao i primjena inovativnih i profesionalnih poslovnih rješenja. Pokazao se kao odličan projekt jer pruža mogućnosti svima koji imaju ideju da sudjeluju na poduzetničkom kampu i time pokrenu projektne prijedloge. Kako je već spomenuto u prethodnom dijelu gdje se spominjao Ivan Mrvoš, upravo je on kroz poduzetnički kamp uspješno prezentirao svoju ideju ostalim sudionicima (Radanović, 2019.).

5.3.2. Poduzetnička sinergija

Ideja projekta "Poduzetnička sinergija" nastala je prije nekoliko godina s ciljem da potiče suradnju javnog i privatnog sektora, a samim time da potiče i rast gospodarskog napretka na području grada Solina. Upravo kroz taj projekt u zadnje tri godine se iz proračuna, uz razne mjere i poticaje izdvojilo više od 2 milijuna kuna i tako je Solin postao drugi grad u državi po otvaranju obrta. Iz podataka u studenom 2019.godine vidi se kako aktivnosti iz dana u dan rastu sve više. Posebno je vidljiv rast ženskog poduzetništva u svim mogućim djelatnostima, pa tako je mnogo otvorenih frizerskih i pedikerskih salona, knjigovodstvenih servisa, igraonica, salona za masažu te mnogo drugih djelatnosti (Vuković, 2020.).

Grad Solin zaista brine o svojim poduzetnicima te je u vrijeme pandemije koje je svima donijelo gubitke odlučio pripomoći s 250.000,00 kn potpore novim poduzetnicima.

Primjetno je kako Hrvatska pokušava ohrabriti mlade ljude koji se dvoume hoće li pokrenuti vlastiti posao. Vrijeme u kojem živimo se puno promijenilo u odnosu na vrijeme prije te je sada puno mogućnosti na raspolaganju svim mladim ljudima. S pojavom Interneta i razvojem tehnologije iz dana u dan, mladi su ti koji se brže prilagođavaju promjenama i spremniji su na nova učenja i samo prilagođavanje situaciji. Stariji ljudi su još nekako konzervativni i nisu spremni na nove trendove i prilagođavanje novim stvarima kao mladi, stoga je mladima potrebno dati prilike i razmatrati njihove ideje te ih podupirati. Bilo bi dobro kada bi se Hrvatska još više orijentirala na mlade i pružila im još prilika kako bi se mogli predstaviti, a onda nakon toga da im pruži potrebnu financijsku pomoć za daljnji razvoj. Za početak, trebalo bi češće organizirati događaje na kojima bi se mladi poduzetnici mogli predstavljati ljudima te tako pronalaziti investitore. Kampovi, forumi, raznorazni događaji koji bi okupljali ljude takvih interesa bili bi pun pogodak za bolji razvoj businessa. To bi bila dodatna motivacija svima onima koji su krenuli u vlastite pothvate, a i onima koji o tome još razmišljaju.

6. ISTRAŽIVANJE PODUZETNIČKOG RAZVOJA U SOLINU

Ovo poglavlje završnog rada predstavlja empirijsko istraživanje razvoja poduzetništva u Solinu. Poglavlje se sastoji od idućih dijelova: opisa uzorka i instrumenta istraživanja, interpretacije rezultata istraživanja.

6.1. Uzorak i instrument istraživanja

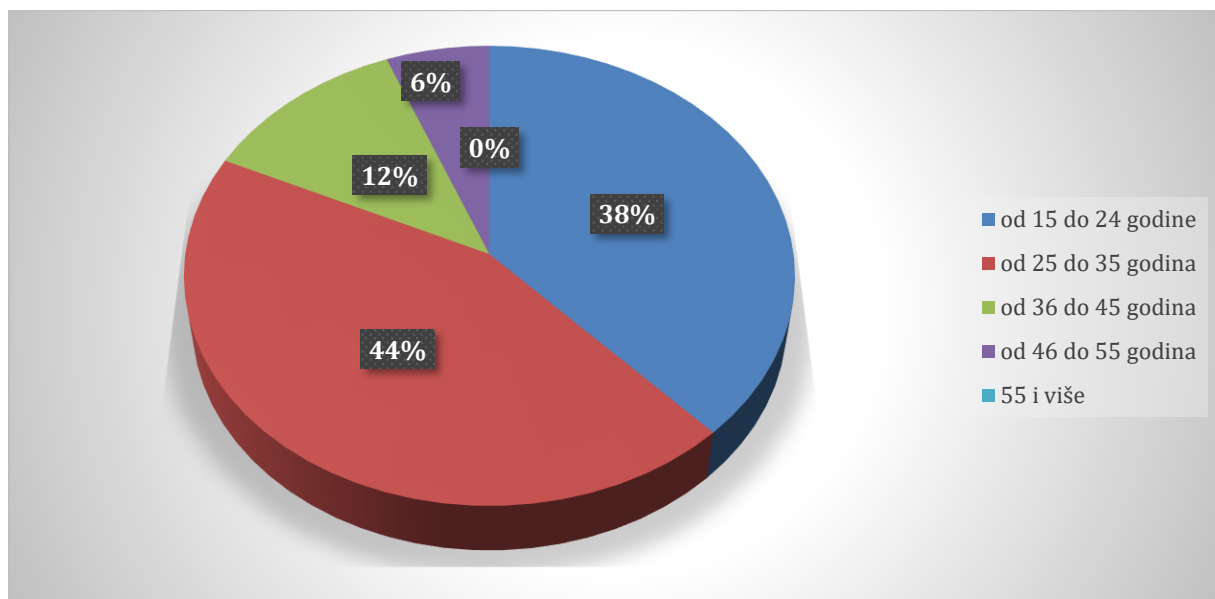
Istraživanje o razvoju poduzetništva u Solinu provedeno je online anketnim upitnikom. Upitnik je realiziran preko google survey-a – servisa za provođenje online istraživanja. Istraživanje je provedeno u mjesecu kolovozu 2020. godine. Po sistematizaciji prikupljenih podataka načinjena je analiza podataka. Pitanja su dijelom djelo autora, a dijelom preuzeta s interneta.

Online anketa dizajnirana je u skladu s postavljenim ciljevima i sadrži pitanja o osnovnim karakteristikama razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj i Solinu. Anketa sadrži 16 pitanja, od kojih se prvi pet odnosi na demografske podatke ispitanika, a ostala pitanja obrađuju problematiku razvoja poduzetništva.

Ispitanicima je poslan anketni upitnik. Na samom početku upitnika naglašeno je kako je ispunjavanje upitnika anonimno, te je po ispunjavanju upitnik vraćen na adresu pošiljatelja. Također, naglašeno je kako je anketni upitnik postavljen u svrhu istraživanja za završni rad te kako se dobiveni podaci neće koristiti u druge svrhe. Pitanja u anketi nudila su dva, tri ili četiri odgovora. U istraživanju je distribuirano 100 anketnih upitnika, od čega je popunjeno njih 73. Dobiveni uzorak je prigodan; obuhvaća oba spola, različite dobi te različit završni stupanj obrazovanja. Rezultati istraživanja prikazani su putem grafikona te deskriptivno. Prikaz dobivenih rezultata slijedi u nastavku rada.

6.2. Rezultati istraživanja

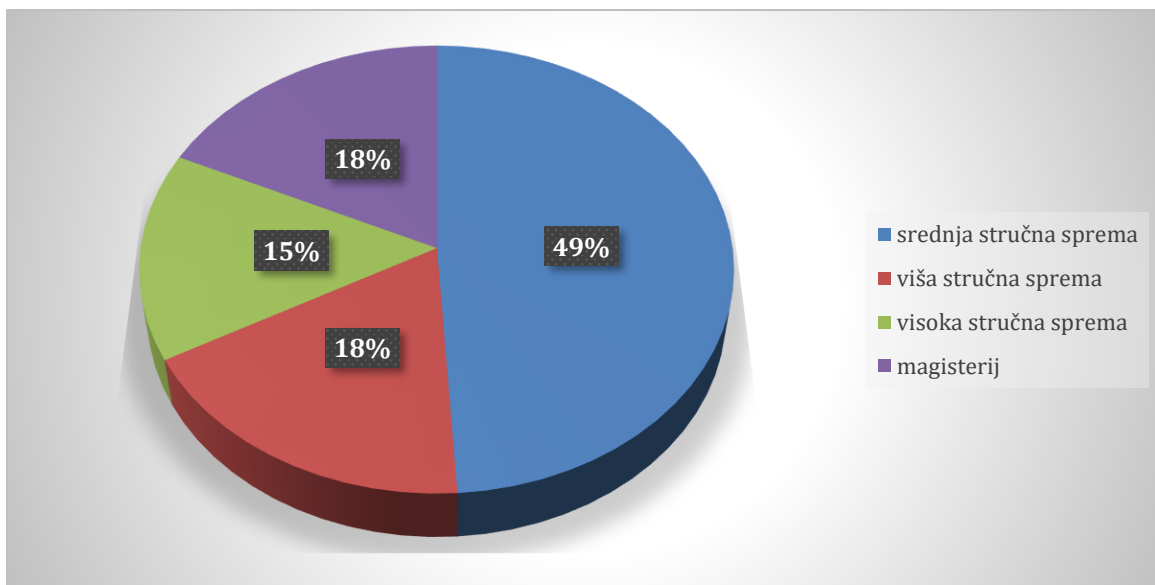
Prvo pitanje u anketnom upitniku odnosilo se na spol ispitanika. Iz prvog pitanja se moglo vidjeti da je u istraživanju sudjelovalo 40 (55%) ženskih i 33 (45%) muških ispitanika. Najzastupljenija grupa ispitanika prema dobi bila je od 25 do 35 godina, njih 32 (44%) ispitanika, zatim slijedi od 15 do 24 godina (28 ili 38%) ispitanika, od 36 do 45 godina 9 (12%), 4 ispitanika od 46 do 55 godina (6%). Niti jedan ispitanik nije imao više od 55. godina.



Slika 3. Dob ispitanika

Izvor: izrada autora

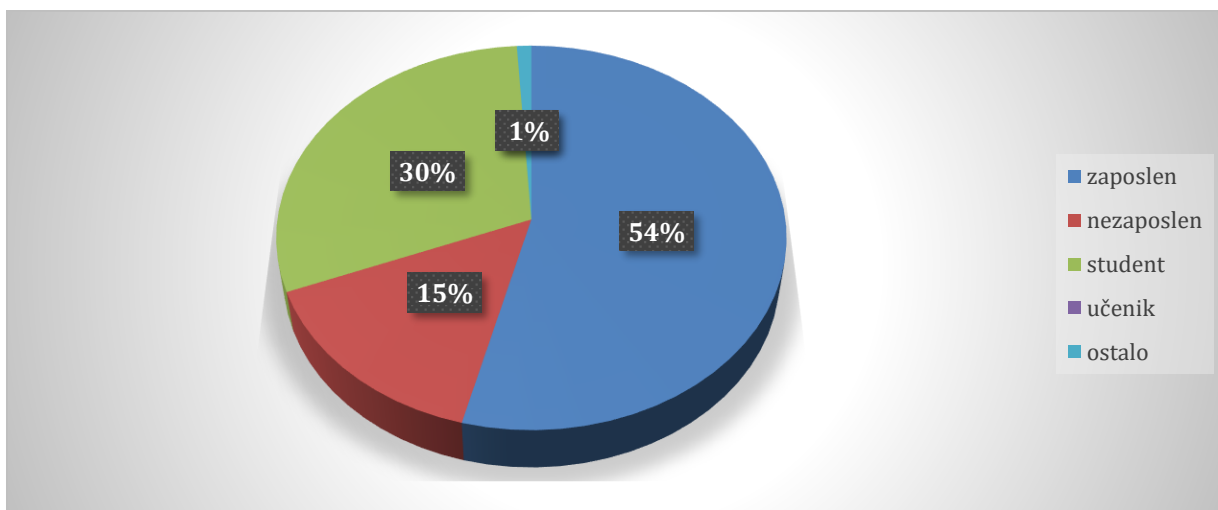
Prema stupnju obrazovanja, najviše ispitanika, 36 (49%) je bilo sa srednjom stručnom spremom, zatim slijede ispitanici koji imaju višu stručnu spremu, njih 13 (18%), visoku stručnu spremu ima 11 (15%) dok 13 (18%) ima magisterij.



Slika 4. Stupanj obrazovanja

Izvor: izrada autora

Prema radnom statusu, veći dio ispitanika, njih 39 (54%) odgovorilo je da su zaposleni, zatim slijedi 22 (30%) ispitanika koji su studenti, 11 (15%) ispitanika koji su nezaposleni, nitko nije odgovorio da je učenik, a 1 (1%) ispitanik je odgovorio da je ostalo (pretpostavljamo da je umirovljenik).

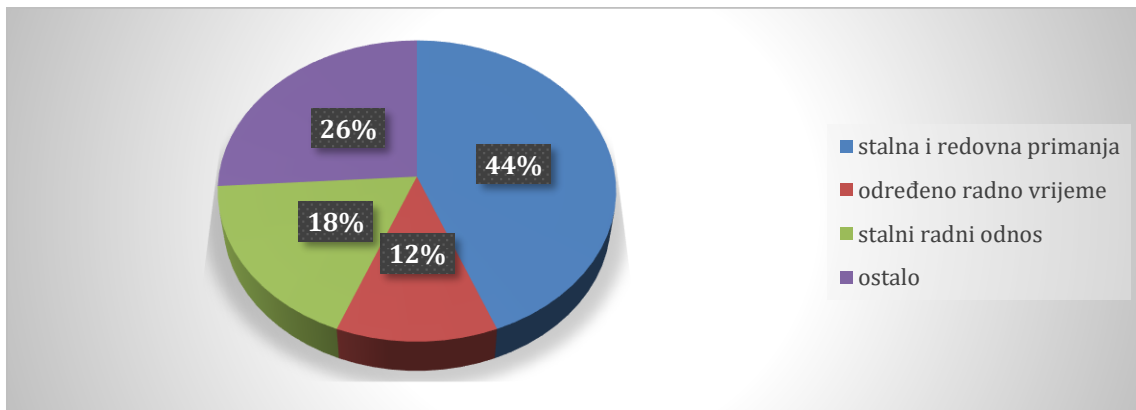


Slika 5. Radni status

Izvor: izrada autora

Veći dio ispitanika, njih 32 (44%) odgovorio je da su prednosti vlasnika u odnosu na zaposlenika redovita i stalna primanja, potom slijedi 19 (26%) ispitanika koji su odgovorili da je prednost

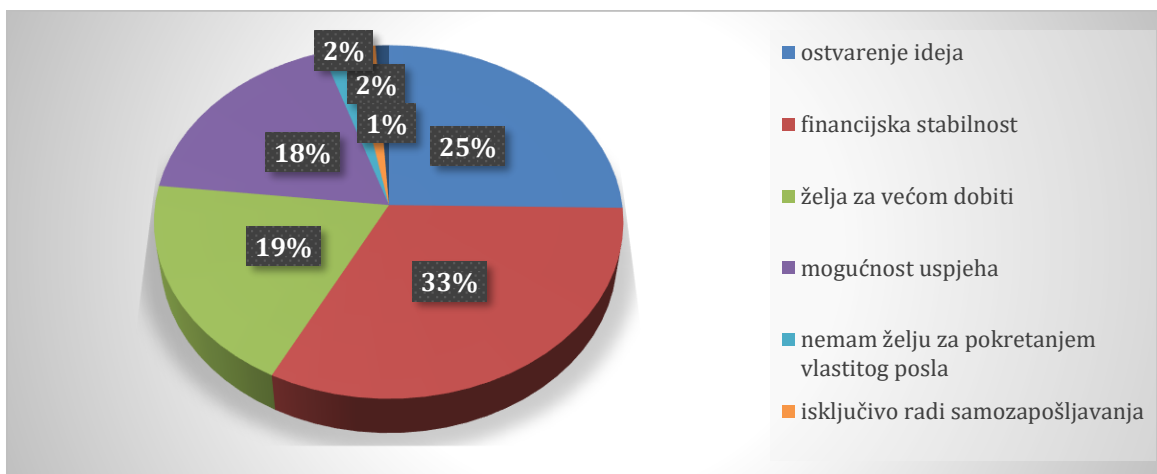
ostalo (premda nisu naveli što), 13 (18%) ispitanika smatra da su prednosti stalni radni odnos, dok je 9 (12%) ispitanika odgovorio da je to određeno radno vrijeme.



Slika 6. Prednosti vlasnika u odnosu na zaposlenika

Izvor: izrada autora

23 (33%) odgovorio je da je najveći razlog zbog kojeg bi pokrenuli vlastiti posao financijska samostalnost, potom slijedi 18 (25%) ispitanika koji su odgovorili da je to ostvarenje vlastitih ideja, 14 (19%) ispitanika je odgovorio da je razlog želja za većim profitom, potom slijedi 13 (18%) ispitanika da je razlog mogućnost uspjeha, po 2 (3%) misle da je najveći razlog isključivo radi samozapošljavanja, a drugih 2 (3%) nema želju za pokretanje vlastitog posla, 1(1%) ispitanika je odgovorio da je najveći razlog zbog kojeg bi pokrenuli vlastiti posao fleksibilnost.

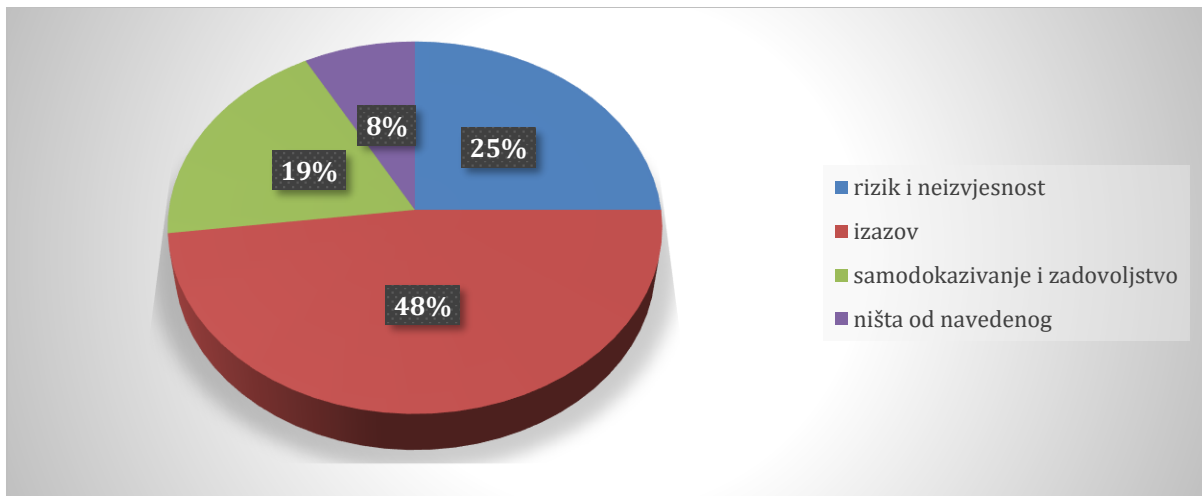


Slika 7. Razlozi za pokretanje vlastitog posla

Izvor: izrada autora

Značajna odrednica prema poduzetništvu predstavlja i percepciju privatnog biznisa. Na pitanje da li privatno poslovanje vide kao izazov, rizik i neizvjesnost ili kao zadovoljstvo i samodokazivanje, ispitanici su imali mogućnost biranja više od jednog odgovora. Najviše puta odabran odgovor bio

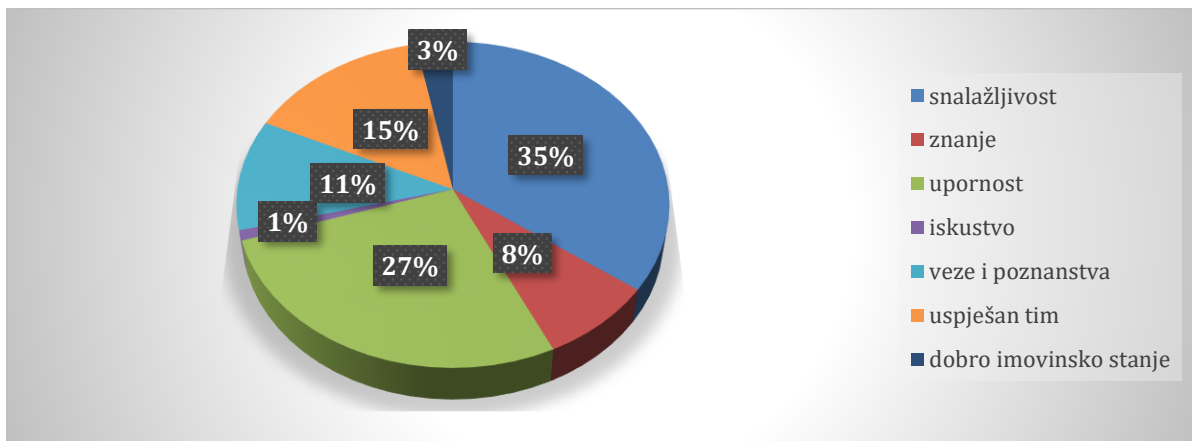
je „izazov“ i to čak 35 (48%) ispitanika, potom slijedi rizik i neizvjesnost sa 18 (25%) ispitanika, samodokazivanje i zadovoljstvo sa 14 (19%) ispitanika, dok je 6 (8%) ispitanika odgovorio je ništa od navedenog.



Slika 8. Percepcija privatnog poslovanja

Izvor: izrada autora

Koji su to čimbenici, prema mišljenju ispitanika čine uspješnog poduzetnika, prikazano je na sljedećoj slici. Bilo je moguće zaokružiti više odgovora.



Slika 9. Mišljenje što čini uspješnog poduzetnika

Izvor: izrada autora

Ispitanici su zatim trebali ocijeniti od 1 do 5 koliko se slažu s pojedinim tvrdnjama, pri čemu je ocjena 1 označavala da se uopće ne slažu sa navedenom tvrdnjom, dok je ocjena 5 označavala slaganje u potpunosti.

1. Sposobnost i znanje su glavni razlozi uspjeha nekog pojedinca

Najveći broj ispitanika, 33 odgovorilo je da se slaže s ovom tvrdnjom, 16 ispitanika nemaju stava, 15 ispitanika je odgovorilo da se u potpunosti slaže s ovom tvrdnjom, 7 ispitanika se ne slaže s ovom tvrdnjom, a 2 ispitanika su odgovorili da se u potpunosti ne slaže s ovom tvrdnjom.

2. Sreća je presudna za uspjeh (mnogo sposobnih ljudi nikad nije dobilo svoju priliku)

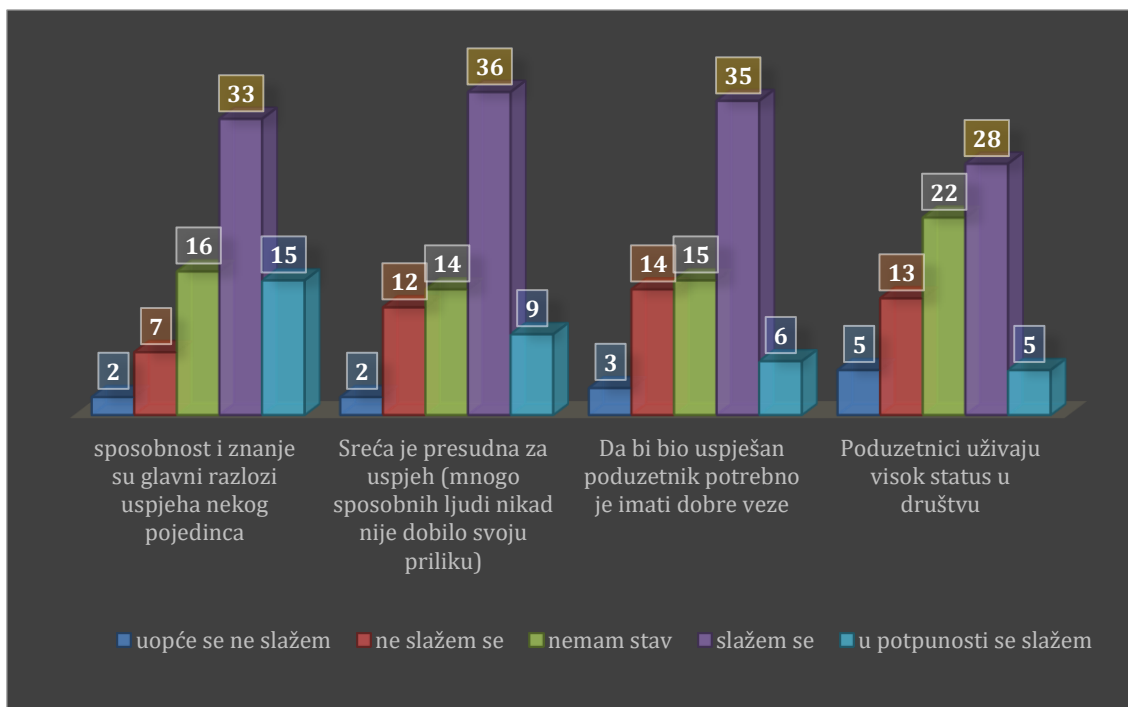
Najveći broj ispitanika, 36 ispitanika se slaže s ovom tvrdnjom, 14 ispitanika nema stav s ovom tvrdnjom, 12 ispitanika se ne slaže s ovom tvrdnjom, 9 ispitanika se u potpunosti slaže s ovom tvrdnjom, 2 ispitanika se uopće ne slaže s ovom tvrdnjom.

3. Da bi bio uspješan poduzetnik potrebno je imati dobre veze.

Najveći broj ispitanika, 35 odgovorio je da se slaže s ovom tvrdnjom, 15 je odgovorio da nema stav po toj tvrdnji, 14 odgovorio je da se ne slaže, 6 ispitanika se u potpunosti slaže s ovom tvrdnjom, dok se 3 ispitanika uopće ne slaže s ovom tvrdnjom.

4. Poduzetnici uživaju visok status u društvu.

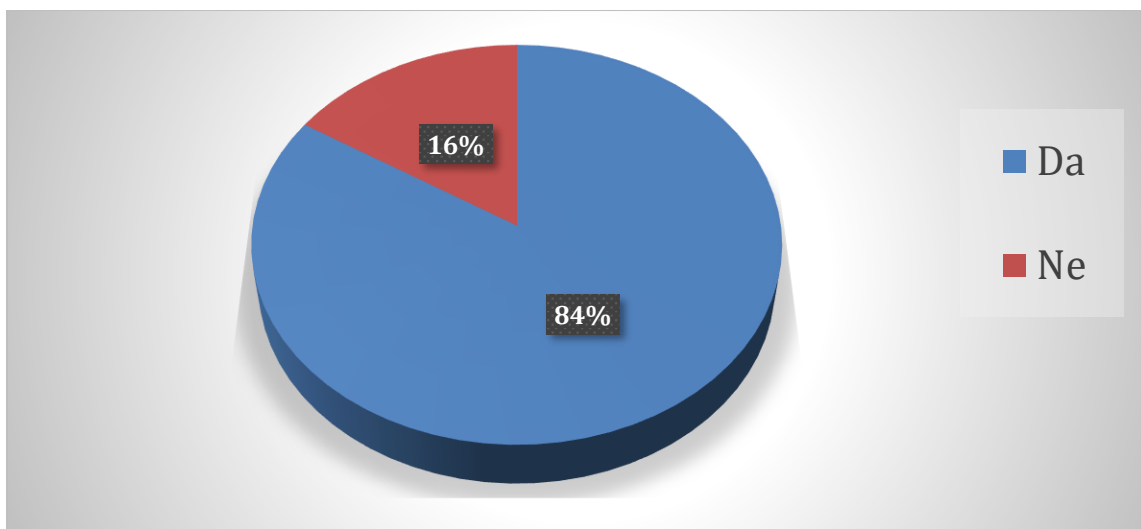
Najveći broj ispitanika, 28 odgovorio je da se slaže s ovom tvrdnjom, 22 ispitanika nema stav, 13 ispitanika se ne slaže s ovom tvrdnjom, po 5 ispitanika se u potpunosti slaže, odnosno uopće ne slaže s ovom tvrdnjom.



Slika 10. Stupanj slaganja sa ponuđenim tvrdnjama o percepciji mladih poduzetnika

Izvor: izrada autora

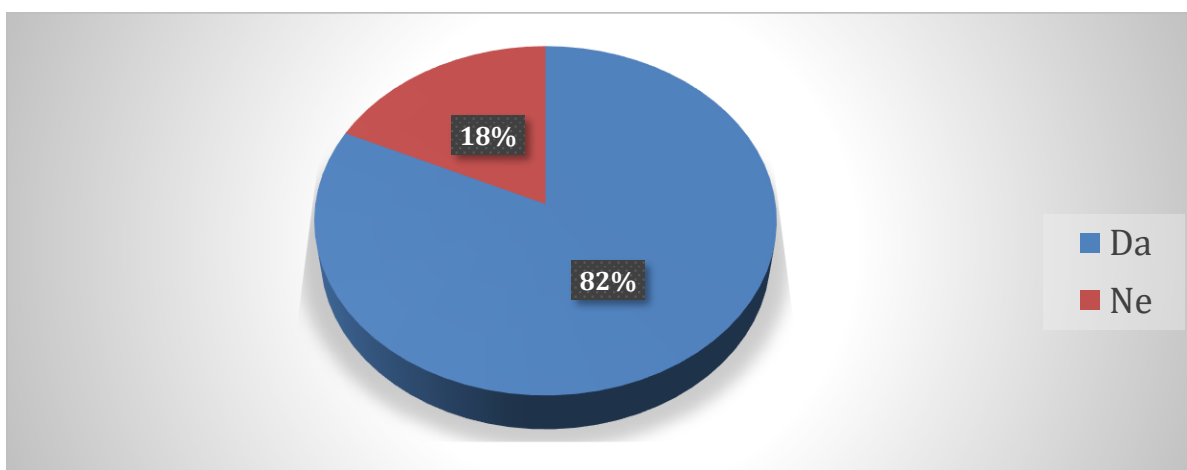
Više od polovice ispitanika, njih 61 (84%) odgovorilo je da smatra da posjeduje potrebne sposobnosti za pokretanje vlastitog poslovanja, dok je 12 (16%) ispitanika odgovorio da ne smatra da posjeduje potrebne sposobnosti.



Slika 11. Posjedovanje potrebne sposobnosti za pokretanje vlastitog poslovanja

Izvor: izrada autora

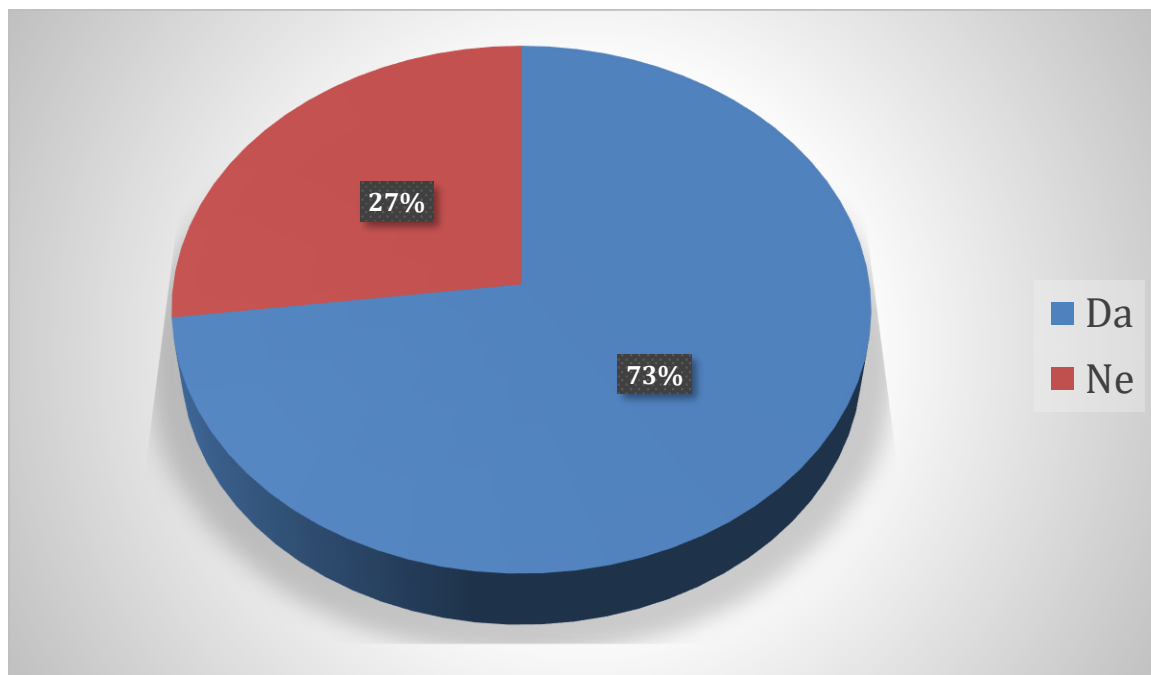
Većina ispitanika, 60 (82%) odgovorilo je da ima želju za pokretanje vlastitog poslovanja, dok je 13 (18%) ispitanika odgovorilo da nema želju za pokretanje vlastitog poslovanja.



Slika 12. Želja za pokretanje vlastitog poslovanja

Izvor: izrada autora

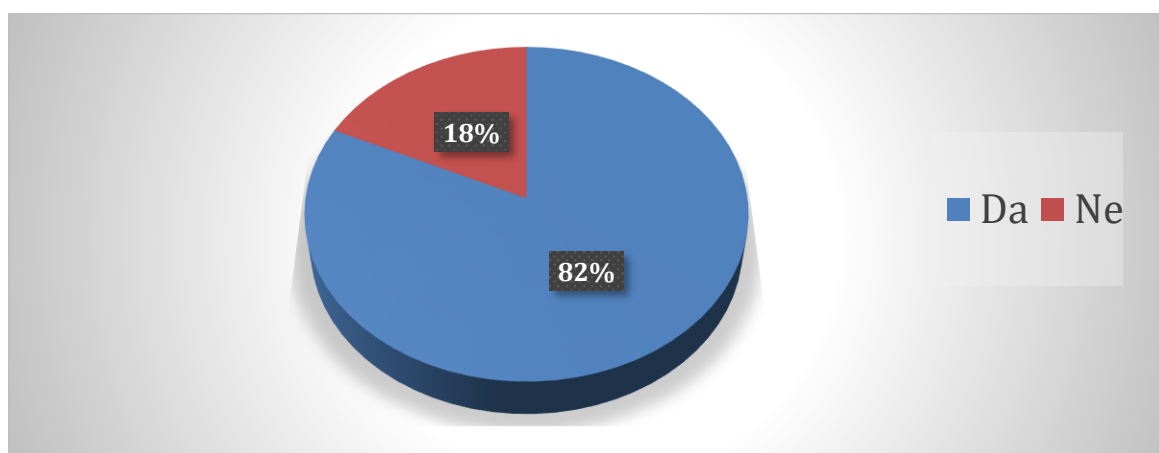
Većina ispitanika, 53 (73%) odgovorilo je da ima namjeru pokrenuti vlastitog poslovanje, dok je 20 (27%) odgovorilo da nema namjeru pokrenuti vlastito poslovanje.



Slika 13. Namjera za pokretanje vlastitog poslovanja

Izvor: izrada autora

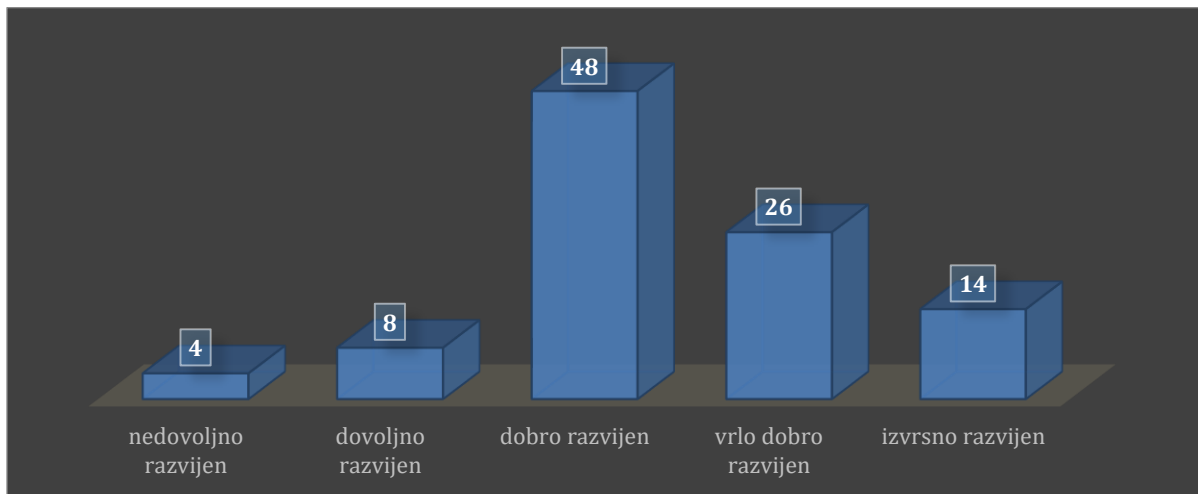
Također je većina ispitanika, njih 58 (82%) odgovorilo da bi bili spremni preuzeti rizik od neuspjeha za svoju poslovnu ideju, dok je 13 (18%) odgovorilo da ne bi bili spremni preuzeti rizik od neuspjeha.



Slika 14. Preuzimanje rizika od neuspjeha za svoju poslovnu ideju

Izvor: izrada autora

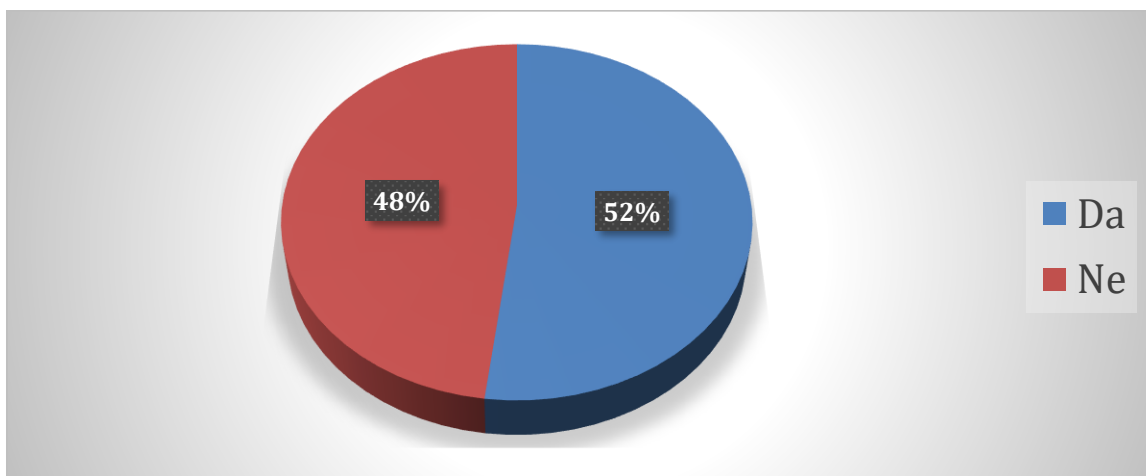
Ispitanici su ocijenili od 1 do 5 poduzetnički potencijal grada Solina, pa je tako 35 (48%) ispitanika odgovorilo da je dobro razvijen poduzetnički potencijal grada Solina, 19 (26%) ispitanika je odgovorilo da je vrlo dobro razvijen, 10 (14%) ispitanika je odgovorila izvrsno poduzetnički razvijen, 6 (8%) ispitanika je odgovorio da je dovoljno razvijen poduzetnički potencijal grada Solina, dok je najmanje 3 (4%) ispitanika odgovorilo da je poduzetnički potencijal grada Solina nedovoljno razvijen.



Slika 15. Poduzetnički potencijal grada Solina

Izvor: izrada autora

Podjednak broj ispitanika, odnosno 38 (52%) odgovorilo je da bi pokrenuli vlastiti poduzetnički pothvat na području Solina i okolice, dok je 35 (48%) ispitanika odgovorilo da ne bi pokrenuli vlastiti poduzetnički pothvat na području Solina i okolice.



Slika 16. Pokretanje vlastitog poduzetničkog pothvata na području Solina i okolice

Izvor: izrada autora

Posljednje pitanje koje je postavljeno ispitanicima bilo je, ako su prethodno potvrdno odgovorili, što bi pokrenuli, bilo je nekih ne primjernih odgovora, ali uglavnom su odgovarali da bi otvorili: turističku agenciju, dječji vrtić, Casino, frizerski salon, pivovaru, konobu, postrojenje za ekološko održavanje grada, računovodstveni servis, radionicu za mlađu djecu i drugo.

7. ZAKLJUČAK

Na samom kraju se može zaključiti da je poduzetništvo sposobnost i spremnost za razvoj, organiziranje i vođenje poslovnog pothvata, zajedno s bilo kojom od njegovih nesigurnosti kako bi se ostvarila dobit. Najistaknutiji primjer poduzetništva je pokretanje novih poduzeća.

Većina mladih u RH, kao i u ostatku svijeta ima želju zakoračiti u poslovni svijet i postati sami svojim šefovima i voditi vlastiti posao, no u tome ih često sprječavaju određene situacije. Nailaze na poteškoće prilikom pokretanja vlastitog posla zbog toga što nemaju dovoljno iskustva, a to za sobom povlači i financiranje koje predstavlja jedan od bitnih stavki prilikom pokretanja posla. Također, neki od pokretača vlastitog poslovanja susreću se sa strahom od neuspjeha, a dodatni problem u cijeloj situaciji stvara i nedostatak potpore obitelji, prijatelja i okoline. Također ono što čini pokretanje vlastitog posla kod mladih teže je i nedostatak edukacija koje su usmjerene na razvoj poduzetničkih znanja i vještina. Unatoč tome što neki od njih imaju volju, želju, znanje, ipak im to sve nije dovoljno te im treba dodatna potpora i dodatne edukacije koje bi od njih napravile osobe u potpunosti spremne za pokretanje vlastitog posla i preuzimanje rizika te svega onog što samo poduzetništvo nosi.

Na temelju provedene ankete može se zaključiti kako poduzetnički duh u ljudima, u ovom slučaju stanovnicima grada Solina raste te kako u bližoj budućnosti postoje šanse za poduzimanje poslovnih pothvata. Mnogi nisu sigurni žele li da to bude u Solinu, ali svakako je situacija bolja nego prije. Važno je da se radi na razvoju i unapređenju poduzetništva i to preko mladih koji predstavljaju budućnost što je grad Solin počeo prepoznavati.

Unatoč poteškoćama na koje mladi poduzetnici nailaze, postoje gradovi i mjesta u kojima se takvi pokušaji cijene i kojima se pomaže u ostvarivanju ciljeva. Iz prikazanog primjera poduzetništva u gradu Solinu, odnosno pametnih klupa mladog poduzetnika Ivana Mrvoša se može vidjeti kako se za poslovni uspjeh i općenito poduzetnički poduhvat isplati ulagati. Na samom početku poslovanja, poduzetnik mora imati puno motivacije i strpljenja te spremnost da se suoči sa mogućim rizicima poslovnog pothvata. Sve u svemu, situacija nije svugdje ista kao ni mogućnosti. Bilo bi dobro kad bi i ostali gradovi te mjesta pružali potporu i pomoć svim mladim ljudima koji su se odlučili za pokretanje vlastitog poslovanja, a svi oni koji u to krenu trebali bi biti uporni i ustrajni u ostvarivanju svojih ciljeva i težiti uspješnom poslovanju.

SAŽETAK

Osnovni cilj ovog rada je prikazati kakav je razvoj poduzetništva u gradu Solinu te koje su poteškoće s kojima se mladi susreću prilikom poduzimanja vlastitog poduzetničkog pothvata. Ono o čemu se još govori je na koji način država, u ovom slučaju grad Solin pomaže mladim poduzetnicima kako bi im olakšali pokretanje vlastitog poduzeća i njihovo uspješno poslovanje. Krediti s povoljnom kamatnom stopom, ponude sufinanciranja, razni projekti koji podupiru mlade poduzetnike neki su od načina na koji grad Solin podupire razvoj poduzetništva. U zadnje vrijeme, Solin je grad koji je značajan u nekoliko segmenata, a to je da je to drugi grad u Hrvatskoj po otvaranju obrta, a ujedno se bilježi i rast ženskog poduzetništva. Osim toga, značajan je za hrvatsku povijest, a i poseban u zadnje vrijeme jer je prepoznat kao grad obitelji i djece, tj. kao najmlađi grad u Hrvatskoj. Primjer poduzetničkog pothvata mladog solinskog poduzetnika Ivana Mrvoša predstavlja primjer uspješnog mladog čovjeka koji je svojom upornošću, voljom i ustrajnošću došao do cilja. Istraživanjem koje se provelo u ovom radu utvrđeno je da postoje mogućnosti za ulazak još više mladih u poduzetnički svijet, ali ih je potrebno na neki način još dodatno motivirati i ohrabriti.

Ključne riječi: poduzetništvo; mladi poduzetnici; poduzetnički pothvat; poteškoće; grad Solin

SUMMARY

The main goal of this paper is to describe the development of entrepreneurship in the city of Solin and what are the difficulties that young people face when undertaking their own entrepreneurial venture. What is still being talked about is how the state, in this case the city of Solin, helps young entrepreneurs to make it easier for them to start their own successful business. Loans with a favorable interest rate, co-financing offers, various projects that support young entrepreneurs are some of the ways in which the city of Solin supports the development of entrepreneurship. Recently, Solin is a city that is significant in several segments which are that it is the second city in Croatia according to the opening of crafts, and it records the growth of women's entrepreneurship. Furthermore, city is important for Croatian history, and especially lately, because it is recognized as a city of families and children, ie. the youngest city in Croatia. The example of the entrepreneurial venture of the young entrepreneur from Solin, Ivan Mrvoš, is an example of a successful young man who reached the goal with his persistence, will and perseverance. The research conducted in this paper shows that there are opportunities for even more young people to enter the entrepreneurial world, but they need to be further motivated and encouraged in some way.

Key words: entrepreneurship; young entrepreneurs; entrepreneurial venture; difficulties; city of Solin

LITERATURA

1. Altaras Penda I., 2013., Poduzetnička inicijativa; Udruga za promicanje individualne slobode "Iustitia"
2. Buble M., 2014., Poduzetništvo; Aspira, Split
3. Deželjin J., Vujić V., 1995., Vlasništvo, poduzetništvo, management; VIP "Alinea", Zagreb
4. Egorov, E. E., Lebedeva, T. E., Prokhorova, M. P., Shobonova, L. Y., i Bulganina, S. V., 2019., Youth Entrepreneurship: Motivational Aspects and Economic Effects; U IOP Conference Series: Earth and Environmental Science (p. 032129, 272. izdanje). IOP Publishing, Bristol
5. Hisrich R.D., Peters M.P., Shepherd D.A., 2011., Poduzetništvo; Zagreb: MATE d.o.o.
6. Howard H. Stevenson, Michael J. Roberts i H. Irving Grousbeck, 1985., New Business Ventures and the Entrepreneur
7. R.I, 2019, Indeks.hr, <https://www.index.hr/vijesti/clanak/novo-priznanje-forbes-uvrstio-mladog-solinskog-izumitelja-na-svoju-listu/2063613.aspx>, pristup: 21.09.2020.
8. Intermedia projekt, 2018., <https://intermediaprojekt.hr/2018/01/20/eu-fondovi-za-mlade/>, pristup: 14.09.2020.
9. Kuvačić N., 2005., Biznis-plan ili poduzetnički projekt; Split: NK Beretin
10. Ležaić M., 2020., Uloga percepcije važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u formiranju poduzetničkih namjera; Sveučilište u Splitu
11. Lupić, M., Bujan, I., 2017., Poduzetništvo mladih – prilike i prepreke
12. Mihaljević J., 2017., Telegram, <https://www.telegram.hr/price/culi-ste-za-onog-decka-s-pametnim-klupama-sad-detaljno-prica-o-debaklima-s-pocetaka-obratima-i-novoj-senzaciji-s-prikupljanjem-investicija/>, pristup: 13.09.2020.
13. Pokretanje poslovanja, 2020., <https://www.ipng.hr/pokretanje-poslovanja/>, pristup: 18.09.2020.
14. Radanović, 2019., Slobodna Dalmacija, <https://slobodnadalmacija.hr/dalmacija/solin-je-meka-za-poduzetnike-po-broju-otvorenih-poduzeca-drugi-je-grad-u-drzavi-po-dobiti-i-broju-zaposlenih-odmah-iza-splita-639081>, pristup: 23.09.2020.
15. Radanović, 2019., <https://www.poslovni.hr/poduzetnik/i-pametna-klupa-dokaz-kako-solin-osnazuje-poduzetnike-326261>, pristup: 13.09.2020.

16. Roksadić,2017.,<https://studentski.hr/vijesti/hrvatska/mlade-poduzetnike-u-hrvatskoj-najvise-ljuti-antipoduzetnicki-mentalitet>, pristup: 12.09.2020.
17. Sci-Tech, 2017., <https://www.bljesak.info/sci-tech/flash/pametna-klupa-hrvatskoga-izumitelja-postala-svjetski-hit/185403>, pristup:18.09.2020.
18. Šošić H., 1995., Poduzetništvo; Centar za dopisno obrazovanje Birotehnika
19. Škrtić M., 2006., Poduzetništvo u ekonomiji znanja; Zagreb: Sinergija.
20. Škrtić M., Mikić M., 2011., Poduzetništvo; Zagreb: Sinergija nakladništvo d.o.o.
21. Štahan M.,2015., <https://www.teb.hr/novosti/2015/koji-rizici-prijete-poduzetnicima/>, pristup: 18.09.2020.
22. Vuković S., 2020.,<https://lokalni.vecernji.hr/zupanije/solin-je-drugi-grad-u-hrvatskoj-potvaranju-obrta-a-raste-i-zensko-poduzetnistvo-18104> , pristup: 13.09.2020.
23. Zimmerer TW., Scarborough NM., Wilson D.,2008., Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management
24. Wikipedia, 2020., Grad Solin, <https://hr.wikipedia.org/wiki/Solin>, pristup: 13.09.2020.
25. Wikipedia, 2018.,Poduzetnik, <https://hr.wikipedia.org/wiki/Poduzetnik>, pristup: 18.09.2020.

POPIS SLIKA

| | |
|---|-----------|
| Slika 1. Ivan Mrvoš | 15 |
| Slika 2. Izgled pametne klupe | 16 |
| Slika 3. Dob ispitanika | 23 |
| Slika 4. Stupanj obrazovanja | 24 |
| Slika 5. Radni status | 24 |
| Slika 6. Prednosti vlasnika u odnosu na zaposlenika | 25 |
| Slika 7. Razlozi za pokretanje vlastitog posla | 25 |
| Slika 8. Percepcija privatnog poslovanja | 26 |
| Slika 9. Mišljenje što čini uspješnog poduzetnika | 26 |
| Slika 10. Stupanj slaganja sa ponuđenim tvrdnjama o percepciji mladih poduzetnika | 27 |
| Slika 11. Posjedovanje potrebne sposobnosti za pokretanje vlastitog poslovanja | 28 |
| Slika 12. Želja za pokretanje vlastitog poslovanja | 28 |
| Slika 13. Namjera za pokretanje vlastitog poslovanja | 29 |
| Slika 14. Preuzimanje rizika od neuspjeha za svoju poslovnu ideju | 29 |
| Slika 15. Poduzetnički potencijal grada Solina | 30 |
| Slika 16. Pokretanje vlastitog poduzetničkog pothvata na području Solina i okolice | 30 |

PRILOZI

PITANJA ZA INTERVJU

1. Da li nam možete malo objasniti kako je nastala ideja za pokretanje poduzeća i što Vas je motiviralo za pokretanje baš tog posla?
2. Po Vama, koja je najznačajnija stvar prilikom pokretanja poduzetničkog pothvata?
3. S kojim se problemima susrećete u svom radu?
4. Kako Hrvatska i naše gospodarstvo pomaže ili odmaže u nošenju s tim problemima?
5. Da li Vam je grad Solin pomogao u poduzetničkom pothvatu ili je odmogao i na koji način?
6. Kako vi vidite ulogu današnjeg poduzetnika u Hrvatskoj? Koliko su spremni na promjene i prilagodbe tržišnim uvjetima, i u kom smjeru se po Vama poduzetništvo treba razvijati?
7. Kakva je pokrivenost tržišta Vašim proizvodima? Jeste li ili niste zadovoljni?
8. Koje su po Vama prednosti imati vlastito poduzeće, a koji su nedostaci?
9. Imati vlastito poduzeće koje su prednosti, a koji nedostaci?
10. Po Vama, koje su osobine dobrog poduzetnika?
11. Imate li planove za proširenje svoje djelatnosti?
12. Kako se nosite s konkurencijom?

13. Je li stresno biti poduzetnik?

14. Da li bi mladima preporučili upuštanje u poduzetničke vode?

15. Na kraju, gdje vidite sebe u budućnosti i što još želite ostvariti? Ukratko, koja je Vaša životna misija?

Anketni upitnik

Poštovani, U svrhu izrade završnog rada provodi se istraživanje na temu „Razvoj poduzetništva u Solinu“. Vaše mišljenje je jako važno, jer samo tako možemo dobiti informacije, ali i mogućnost uvida u mišljenja osoba iz Solina o poduzetništvu. Molimo Vas da izdvojite malo vremena da ispunite anketu. Vaši odgovori će se koristiti isključivo za dobivanje spoznaje o razvijenosti poduzetništva mladih. Anketa je anonimna.

1. Vaš spol

- a. Žensko
- b. Muško

2. Vaša dob

- a. od 15 do 24
- b. od 25 do 35
- c. od 36 do 45
- d. od 46 do 55
- e. 55 i više

3. Radni status

- a. zaposleni
- b. nezaposleni
- c. student
- d. učenik
- e. ostalo

4. Stupanj obrazovanja

- a. Srednja stručna sprema
- b. Viša stručna sprema
- c. Visoka stručna sprema
- d. Magisterij
- e.

5. Po Vama koje su prednosti vlasnika u odnosu na zaposlenika?
 - a. redovna i stalna primanja
 - b. fiksno radno vrijeme
 - c. stabilno radno mjesto
 - d. ostalo

6. Koji su razlozi za pokretanje vlastitog posla?
 - a. Ostvarenje ideja
 - b. financijska stabilnost
 - c. želja za većim dobiti
 - d. mogućnost uspjeha
 - e. nemam želju za pokretanje vlastitog posla
 - f. isključivo radi samozapošljavanja
 - g. ostalo

7. Koja je vaša percepcija privatnog poslovanja?
 - a. izazov
 - b. rizik i neizvjesnost
 - c. samodokazivanje i zadovoljstvo
 - d. ništa od navedenog

8. Po Vašem mišljenju, što čini uspješnog poduzetnika?
 - a. snalažljivost
 - b. znanje
 - c. upornost
 - d. iskustvo
 - e. veze i poznanstva
 - f. uspješan tim
 - g. dobro imovinsko stanje
 - h. obiteljsko poduzetničko zaleđe

9. Ocijenite od 1 do 5 koliko se slažete s pojedinim tvrdnjama, pri čemu ocjena 1 označava da se uopće ne slažete, dok ocjena 5 označava slaganje u potpunosti
 - a. Znanje i sposobnost i znanje su temeljni razlozi uspjeha nekog pojedinca
 - b. Sreća je presudna za uspjeh (mnogo sposobnih ljudi nikad nije dobilo svoju priliku)
 - c. Da bi bio uspješan poduzetnik potrebno je imati dobre veze.
 - d. Poduzetnici uživaju visok status u društvu

10. Da li smatrate da posjedujete potrebne sposobnosti za pokretanje vlastitog poslovanja?
- a. Da
 - b. Ne
11. Da li imate želju za pokretanje vlastitog poslovanja?
- a. Da
 - b. Ne
12. Da li imate namjeru pokrenuti vlastito poslovanje?
- a. Da
 - b. Ne
13. Da li biste bili spremni prihvatiti rizik od neuspjeha za svoju poslovnu ideju?
- a. Da
 - b. Ne
14. Ocijenite od 1 do 5 poduzetnički potencijal grada Solina (1 znači nedovoljno razvijen, a 5 izvrsno razvijen)
15. Da li bi ste pokrenuli vlastiti poduzetnički pothvat na području Solina i okolice?
- a. Da
 - b. Ne
16. Ako ste prethodno odgovorili potvrdo, da li nam možete reći što bi pokrenuli?
-