



Ulaganje u budućnost
Europska unija



PROJEKT

„Stvaranje inovativnih mogućnosti za samozapošljavanje nezaposlenih visokoobrazovanih žena s područja grada Zagreba“

SMJERNICE ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE



GRAD ZAGREB

1

Projekt je sufinancirala Europska unija iz Europskog socijalnog fonda.

GLAVNI PARTNER U PROJEKTU – KORISNIK BESPOVRATNIH SREDSTAVA EUROPSKE UNIJE

Grad Zagreb
Trg Stjepana Radića 1, Zagreb
Tel. 00 385 1 610 01 01
Fax. 00 385 1 610 00 63
www.zagreb.hr

PARTNERI U PROJEKTU

Hrvatski zavod za zapošljavanje – P.S. Zagreb

www.hzz.hr

Razvojna agencija – TPZ

www.raza.hr

Obiteljski centar Grada Zagreba

www.ocgz.hr

Udruga Mobbing

www.mobbing.hr

Udruga CESI

www.cesi.hr

Dom zdravlja Zagreb-Zapad

www.dzz-zapad.hr

ZA VIŠE INFORMACIJA O PROJEKTU POSJETITI

<http://samozaposljavanjezena.eu/>

NAKLADNIK

Grad Zagreb

AUTORI

Dr.sc. Mihaela Mikić

Marko Helfrih, univ.spec.admin.urb.



Sadržaj ove publikacije isključiva je odgovornost Grada Zagreba

Ova publikacija izrađena je u okviru projekta “Stvaranje inovativnih mogućnosti za samozapošljavanje nezaposlenih visokoobrazovanih žena s područja grada Zagreba”.

Projekt “Stvaranje inovativnih mogućnosti za samozapošljavanje nezaposlenih visokoobrazovanih žena s područja grada Zagreba” sufinancirala je Europska unija iz Europskog socijalnog fonda.

KORISNI KONTAKTI

Ministarstvo rada i mirovinskog sustava

www.mrms.hr

www.ljudskipotencijali.hr

E-mail: mrms@ljudskipotencijali.hr

Hrvatski zavod za zapošljavanje, Ured za financiranje i ugovaranje projekata EU

E-mail: cesdfc@hzz.hr

<http://www.hzz.hr/dfc/>

ZA VIŠE INFORMACIJA O EU FONDOVIMA POSJETITI

<http://www.strukturnifondovi.hr/>

SADRŽAJ

| | |
|--|----|
| 1. Uvod | 4 |
| 2. O projektu | 5 |
| 3. Europske inicijative i smjernice za razvoj poduzetništva | 10 |
| 4. Žensko i socijalno poduzetništvo | 16 |
| 5. Pravni oblik poslovanja | 22 |
| 6. Financiranje socijalnog poduzetničkog projekta | 30 |
| 7. Prijedlog potencijalnih poduzetničkih projekata | 52 |
| 8. Realizacija poduzetničkog projekta | 58 |

1. UVOD

Poduzetništvo, odnosno mala i srednja poduzeća predstavljaju najvažniji generator razvoja, otvaranja novih radnih mjesta i poticanja privatnog vlasništva, povećanja izvoza, poticanja inovacija, povećanja proizvodnje te stvaranja dodane vrijednosti. Uloga ovih poduzeća izlazi iz okvira gospodarske sfere i ulazi u pore društvenog, kulturnog i povijesnog aspekta društva. Upravo iz navedenih razloga samozapošljavanje, odnosno ulazak u poduzetništvo, se ističe kao najbolje sredstvo rješavanja problema nezaposlenosti.

U okviru projekta „Stvaranje inovativnih mogućnosti za samozapošljavanje nezaposlenih visokoobrazovanih žena s područja grada Zagreba“ cilj je potaknuti samozapošljavanje nezaposlenih žena kroz inovativne mjere kojima će se podići motivacija za samozapošljavanje i poboljšati uvjeti za mogućnost samozapošljavanja kroz pružanje usluge čuvanja i brige o djeci predškolske djece. Sukladno karakteristikama potencijalnih poduzetnica, u nastavku je dan uvid u trenutne mogućnosti pokretanja poduzetničkog pothvata u Republici Hrvatskoj počevši od teorijskog okvira razvoja ženskog i socijalnog poduzetništva, pa do konkretnih koraka u pokretanju poslovanja, kao što su odabir pravnog oblika poslovanja, financiranje poduzetničkog projekta te pregled mogućih poduzetničkih pothvata s predloženim elementima njegove razrade.

2. O PROJEKTU

Projekt „Stvaranje inovativnih mogućnosti za samozapošljavanje nezaposlenih visokoobrazovanih žena s područja grada Zagreba“ proveo je Grad Zagreb, Ured za programe i projekte Europske unije, u partnerstvu s Hrvatskim zavodom za zapošljavanje - Područni ured Zagreb, Razvojnomo agencijom Zagreb – TPZ d.o.o., Domom zdravlja Zagreb-Zapad, Centrom za socijalnu skrb grada Zagreba, Centrom za edukaciju, savjetovanje i istraživanje – CESI i Udrugom za pomoć i edukaciju žrtava mobbinga.

Ovim projektom Grad Zagreb i partneri, koristeći fondove Europske unije, pomažu nezaposlenim ženama s područja Zagreba da pokrenu vlastiti posao i kreiraju različite usluge u području čuvanja i brige o djeci, obzirom da je stupanjem na snagu Zakona o dadiljama u ožujku 2013. godine, u Republici Hrvatskoj po prvi puta omogućeno registriranje djelatnosti dadilja kao obrta, čime su otvorene nove mogućnosti samozapošljavanja.

Projekt je vrijedan 151.392,92 EUR, od čega je sufinanciran sredstvima Europske unije iz Europskog socijalnog fonda u iznosu 82,14 % ukupnih sredstava, dok preostali iznos osigurava Grad Zagreb i partneri.

Cilj projekta je motivirati, educirati i osposobiti 45 nezaposlenih visokoobrazovanih žena s područja grada Zagreba u dobi od 25 - 49 godina života za samozapošljavanje, te ih kroz edukaciju i treninge potaknuti na razvoj ambicioznih i održivih poslovnih ideja u području pružanja usluga čuvanja i brige o djeci, ali i šire, te usmjeriti na

postojeće oblike poduzetničkog osnivanja i upoznati sa njihovim pravnim i financijskim okvirima.

Uz radionice usmjerene na jačanje samopouzdanja, socijalnih i komunikacijskih vještina, sudionice su uspješno savladale program stručnog osposobljavanja „Organizator poslovanja malih i srednjih poduzeća“ te su upoznate sa postojećim oblicima poduzetničkog organiziranja, pravnim i ekonomskim uvjetima i obavezama kod otvaranja i vođenja vlastitog posla, mogućnostima i izvorima financiranja poduzetničkih pothvata, te socijalnim poduzetništvom kao perspektivnim oblikom poduzetničkog organiziranja u području pružanja socijalnih usluga u zajednici.



Radionica „Sustav potpora samozapošljavanja“, Tribine Grada, Kaptol 11, 21.03.2014.



Razvojna agencija Zagreb – TPZ d.o.o., Seminar za poduzetnike
Početnike

Sudionice projekta i predstavnici partnera u okviru studijskog putovanja u Parmu, Italija, upoznale su se sa talijanskim modelom socijalnog zadrugarstva, socijalnom kooperativom pod nazivom CONSORZIO ZENIT. Consorzio Zenit objedinjuje 18 zadruga koje pružaju usluge u sljedećim područjima: socijalne usluge, facilitymanagement, gradnja.



Studijski posjet socijalnog zadruzi PRO.GES, Parma, Italija, 04.06.2014.

U okviru kooperative Zenit djeluje socijalna zadruga PRO.GES koja pruža usluge predškolskog odgoja djece i u obliku javno-privatnog partnerstva sa lokalnom samoupravom, ali i samostalno.



Posjet dječjem vrtiću „Aladino“, Parma, Italija, 03.06.2014.

Kroz projekt su pripremljene i preporuke za daljnju de-institucionalizaciju usluga čuvanja i brige o djeci.

Sudjelovanjem u projektu, polaznice su kroz radionice i edukacijske programe unaprijedile svoje socijalne i komunikacijske vještine, stekle znanja i poduzetničke vještine potrebne za uspješno pokretanje i vođenje vlastitog posla, te su upoznate s mjerama potpore usmjerene na pokretanje vlastitog posla.

3. EUROPSKE INICIJATIVE I SMJERNICE ZA RAZVOJ PODUZETNIŠTVA

Small Business Act for Europe

Akt Europske komisije usvojen 2008. godine s ciljem da sve postojeće inicijative u sferi poduzetništva ujedini pod zajedničkim zakonodavnim okvirom.

Small Business Actsastoji se od 10 načela kojima se treba voditi u osmišljavanju i provedbi politika vezanih uz poduzetništvo na EU i nacionalnim razinama, a kako bi se stvorili jednaki uvjeti za mala i srednja poduzeća na razini cijele Europske unije:

1. Stvoriti okruženje u kojem poduzetnici i obiteljska poduzeća mogu napredovati i u kojem se poduzetništvo nagrađuje;

2. Osigurati da se poštenim poduzetnicima koji su doživjeli stečaj brzo pruži druga prilika;

3. Osmisliti pravila u skladu s načelom „Počnimo od najmanjih“;

4. Učiniti državne uprave osjetljivima na potrebe malog i srednjeg poduzetništva;

5. Prilagoditi sredstva javnog interesa potrebama malog i srednjeg poduzetništva, te olakšati sudjelovanje malog i srednjeg poduzetništva u javnoj nabavi i omogućiti bolje korištenje mogućnosti Državne potpore za malo i srednje poduzetništvo;

6. Olakšati pristup malom i srednjem poduzetništvu financijama, te razviti zakonsko i poslovno okruženje koje pruža podršku pravovremenim uplatama u poslovnim transakcijama;

7. Pomoći malom i srednjem poduzetništvu ostvarivanje veće koristi od mogućnosti koje se nude na jedinstvenom tržištu;

8. Promovirati unapređenje vještina u malom i srednjem poduzetništvu, kao i sve oblike inovacija;

9. Omogućiti malom i srednjem poduzetništvu pretvaranje ekoloških izazova u prilike;

10. Poticati i pružati podršku malom i srednjem poduzetništvu za korištenje rasta tržišta.

Entrepreneurship 2020 Action Plan - Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe

Akcijski plan za poduzetništvo 2020 predstavlja shemu za odlučnu zajedničku akciju kojom će se osloboditi europski poduzetnički potencijal, ukloniti postojeće barijere i napraviti preokret u europskoj kulturi poduzetništva.

Temeljni je cilj olakšati stvaranje novih tvrtki i stvoriti poticajnije okruženje u kojem će postojeći poduzetnici napredovati i rasti

Predložena su tri područja u kojima je nužna trenutna intervencija:

1. Poduzetnička edukacija i treninzi kako bi se pomogao rast i stvaranje novih tvrtki;
2. Uklanjanje postojećih strukturalnih barijera i poticanje poduzetnika u ključnim fazama poslovnog ciklusa;
3. Učiniti kulturu poduzetništva u Europi dinamičnijom: pomoći stvaranju nove generacije poduzetnika.

Akcijnsko poglavlje 1. Poduzetnička edukacija i treninzi kako bi se pomogao rast i stvaranje novih tvrtki

Investiranje u poduzetničku edukaciju predstavlja investiciju sa najvećim povratom koju Europa može napraviti.

Prema istraživanjima 15-20% učenika koji sudjeluju u programu poduzetničke edukacije (mini-company programme) u okviru srednje škole kasnije će pokrenuti vlastiti posao.

Mladi ljudi koji se uključuju u poduzetničku edukaciju i treninge poslovnog znanja i razvijaju ključne vještine i stavove uključujući kreativnost, samoinicijativnost, timski rad, razumijevanje rizika i osjećaj odgovornosti.

Zemlje članice pozivaju se da:

- 1) Ugrade ključne elemente poduzetništva u kurikulume osnovnih i srednjih škola, visokoobrazovnih ustanova i ustanova za obrazovanje odraslih;
- 2) Ponude mladima mogućnost da se okušaju u barem jednom praktičnom poduzetničkom iskustvu tijekom obaveznog školovanja (vođenje mini tvrtke, projekta);
- 3) Pojačaju poduzetničke treninge i edukacije za mlade i odrasle koristeći sredstva Strukturnih fondova i skladu s nacionalnim planovima za zapošljavanje;
- 4) Promoviraju module poduzetničkog učenja za mlade sudjelujući u nacionalnim garancijskim shemama za mlade (u fazi prijedloga).

Akcijsko poglavlje 2. Stvaranje okruženja u kojem poduzetnici mogu napredovati i rasti

Šest je ključnih područja u kojim je potrebno uklanjanje postojećih barijera:

1. Pristup financijskim sredstvima (COSME, HORIZON 2020, na nacionalnim razinama korištenje sredstava ESF-a i ERDF-a za mikrofinanciranja);

2. Potpora poduzetnicima u ključnim fazama njihova poslovanja i rasta (treninzi, coaching, umrežavanja);
3. Oslobođanje novih poslovnih prilika u digitalno doba (bolje korištenje informacijskih i komunikacijskih tehnologija u poslovanju);
4. Transfer poslovanja;
5. Procedure za bankrote i pružanje druge šanse za poštene poduzetnike;
6. Smanjenje zakonodavnih prepreka (administrativna kompleksnost kod otvaranja tvrtke... prijedlozi: one stop shop za poduzetnike).

Akcijsko Poglavlje 3. Uzori u poduzetništvu (role models) i specifične skupine

Poduzetnik je u Europi nisko na ljestvici poželjnih zanimanja. Uzrok tome leži u činjenici da poduzetnici nisu u medijima prezentirani kao uzor, te je zbog togapotrebno promijeniti percepciju o poduzetnicima kroz praktičnu i pozitivnu komunikaciju o poduzetničkim postignućima.

Demografske skupine koje su slabo zastupljene u poduzetničkoj populaciji i za koje je potrebno razviti posebne oblike potpore su žene, seniori, migranti, nezaposleni i mladi ljudi.

Prijedlozi akcijskog plana za ovo akcijsko poglavlje su povezivanje zavoda za zapošljavanje sa poduzetničkim potpornim institucijama, dizajniranje posebnih edukacijskih programa za mlade, lansiranje financijske potpore za nezaposlene koji pokreću posao,

promovirati uspješne i poznate poduzetnike kao „Ambasadore poduzetništva“.

4. ŽENSKO I SOCIJALNO PODUZETNIŠTVO

Poduzetništvo se tradicionalno definiralo kao „muška djelatnost“, budući da su upravo muškarci bili primarni sudionici poduzetničke djelatnosti. Afirmaciji ženskog poduzetništva pridonijela su brojna istraživanja koja su pokazala kako su žene najbrže rastuća poduzetnička populacija te su poduzetnički pothvati koje su pokrenule žene značajni u smislu povećanja broja novih radnih mjesta, rasta prodaje i inovacija. Iako danas često možemo čuti i pročitati kako žensko poduzetništvo predstavlja neiskorišteni ekonomski potencijal, statistički podaci govore da se stvari na tom planu presporo mijenjaju. Na globalnoj razini žene danas obavljaju 67% svjetskog rada, ostvaruju samo 10% svjetskog dohotka, vlasnice su 1% svjetskog imetka, a od 1,3 milijarde ljudi koji žive u potpunom siromaštvu 70% su žene.

I poduzetnici i poduzetnice svoja poduzeća najčešće vode u okviru sljedećih gospodarskih djelatnosti: prerađivačka industrija, poslovne usluge i potrošački orijentirana proizvodnja, no poduzetnice su zastupljenije u potrošački orijentiranom sektoru (pružanju usluga). Patern dobne distribucije žena i muškaraca u poduzetništvu je sličan bez obzira na zemlju ili životni ciklus poduzeća. Žene će najčešće u poduzetničke aktivnosti ući između 25. i 34. godine života, a iskusne poduzetnice postati između 35. i 44. godine života. Istraživanja su rezultirala i zanimljivim podatkom koji pokazuje kako je većina žena prije ulaska u poduzetničke aktivnosti bila zaposlena, odnosno nezaposlene žene se teško odlučuju na poduzetništvo. Razlog tomu leži i

u nedostatku financijskih sredstava i nemogućnosti u osiguravanju istih, što zaposlenim ženama daje značajnu prednost.

Iskrivljena percepcija o vrijednosti, kredibilitetu, sposobnosti, odgovornosti i znanju kojeg žena ima ili može imati, a koje uključuje dimenzije povijesnog i društvenog razvoja, predstavlja sasvim sigurno nevidljivu prepreku, tj. najveći kamen spoticanja u razvoju ženskog poduzetništva. Pored navedene percepcijske barijere, poduzetnicama je dodatno otežan pristup i potrebnim resursima: početnom kapitalu, poduzetničkim vještinama i znanju, kao i slobodnom vremenu kojeg žena opterećena obavezama u domaćinstvu gotovo i nema. Istina, porastom gospodarskog i društvenog razvoja, porastom demokratičnosti, humanosti i tolerantnosti postupno se mijena položaj žena i u društvu i u poduzetništvu. Naime, smatramo kako upravo poduzetništvo predstavlja put osamostaljenja, materijalne neovisnosti i realnu šansu za bolji položaj žene na gospodarskom i društvenom planu. Navedenu hipotezu potvrđuju i statistički podaci o povećanju broja žena u poduzetništvu.

Muškarci i žene u poduzetništvu dijele mnoge zajedničke karakteristike povezane izazovima i problemima s kojima se susreću pri ostvarivanju svoje poduzetničke ideje, no isto tako postoje i razlike. Osnovne razlike koje izdvajaju žensko poduzetništvo iz tradicionalnog „muškog“ poduzetništva očituju se u sljedećim karakteristikama:

- poslovni sektor – žene prema istraživanjima u Ujedinjenom Kraljevstvu i Italiji češće odabiru tradicionalne sektore, dok se u SAD-u odlučuju za usluge i maloprodaju.
- Kako navedene sektore karakterizira visok stupanj konkurencije

tako se i žene poduzetnice suočavaju s višim rizikom diskontinuiteta poslovanja;

- poduzetnički proces – istraživanja su pokazala kako žene u poduzetništvo ulaze s manje menadžerskog iskustva, a budući da su ostvarivale i manje prihode od rada, i manjim kapitalom. Žene poduzetnice se češće odlučuju na fleksibilne i konzervativne strategije započinjanja poslovanja, a svoju konkurentsku prednost najčešće temelje na kvaliteti proizvoda;

- pristup resursima – iako se poduzetnici ne razlikuju u načinima financiranja svojih poduzetničkih aktivnosti, poduzetnice su prema istraživanja često izložene diskriminaciji od strane banaka u vidu visine kamatne stope i kolaterala.

Kada je riječ o ženskom poduzetništvu Republika Hrvatska se u odnosu na zemlje u regiji svrstava među najrazvijenije. Ali ni u Republici Hrvatskoj uloga žena u društvu nije adekvatna njihovoj brojčanoj zastupljenosti koja iznosi 52% u ukupnom broju stanovnika. Unatoč sve većem angažiranju žena u poduzetničkim aktivnostima te nizu programa i poticaja usmjerenih na njihovo sve veće uključivanje, još uvijek je na hrvatskom tržištu prisutna svojevrsna diskriminacija žena. Upravo u poduzećima sa ženom vlasnicom najčešće se potiče zapošljavanje drugih žena, što vodi eliminiranju efekta diskriminacija na tržištu rada, ukidanju trgovanja ženama (veliki problem u zemljama u tranziciji), a istovremeno služe i kao model smanjenja nezaposlenosti novim, odnosno mlađim generacijama.

I u Hrvatskoj i u zemljama Europske unije za poduzetničku aktivnost se češće odlučuju muškarci, ali u Hrvatskoj je taj odnos puno više u korist muškaraca, nego što je to prosjek zemalja Europske unije. Možemo zaključiti da u pristupu poduzetničkoj aktivnosti, muškarci u Republici Hrvatskoj imaju više hrabrosti, samopouzdanja i inovativnosti, da su međusobno bolje povezani, dinamičniji i spremniji na poduzetničke rizike od žena. Hrvatske poduzetnice o poslu promišljaju svestranije i realnije rasuđuju od svojih kolega poduzetnika, sklone su uvažavanju tuđeg mišljenja i savjeta suradnika. Bolje razumiju ljude oko sebe jer su ih spremnije slušati, ne samo kupce ili korisnike, nego suradnike i zaposlenike. Poduzetnice brže koriste suvremena rješenja poput decentraliziranja i fleksibilne organizacije, timskog rada i skupnog odlučivanja te sudjelovanja zaposlenih u odlučivanju.

S druge strane socijalno poduzetništvo, odnosno društveno poduzetništvo, kao koncept koji integrira stvaranje ekonomske i socijalne vrijednosti, prisutan je u teoriji i u praksi već jedno stoljeće, i to na globalnoj razini. Predstavlja stvaranje socioekonomskih struktura, veza, institucija, organizacija i mjera koje rezultiraju održivim društvenim koristima i daljnjim razvojem. Ono predstavlja korištenje poduzetničkog ponašanja više za društvene, a ne toliko profitne ciljeve, drugim riječima generirani profiti koriste se za dobrobit određenih «potlačenih» društvenih skupina. Socijalno poduzetništvo u cijelosti uključuje primjenu poduzetničkih načela, kao što su: inovativnost, razumno preuzimanje rizika, samouvjerenost, uporan rad, jasno postavljanje ciljeva i odgovornost u društvenom sektoru s ciljem

unapređenja kvalitete življenja, te istodobno teži ostvarivanju financijske i društvene vrijednosti i kao takvo predstavlja umjetnost simultanog ostvarivanja financijskih i društvenih povrata na investicije.

Socijalni poduzetnici su građani privatnog sektora koji igraju ključnu ulogu u mijenjanju javnog sektora i percepcije određenih socijalnih pitanja. Oni razaraju uhodane putove novom snažnom idejom koja kombinira vizionarstvo s kreativnošću pri rješavanju stvarnih svjetskih problema i imaju snažan osjećaj za etiku i u potpunosti su opsjednuti svojom vizijom promjene. Socijalni poduzetnici su vođe u području društvene promjene, a možemo ih naći u privatnom, javnom i neprofitnom sektoru. Možemo reći i kako je socijalni poduzetnik pojedinac koji koristi profitabilne strategije kako bi postigao društvene ciljeve, simultano tražeći i financijske i društvene povrate na investiciju.

Današnja pojmovna određenja socijalnog poduzetnika upućuju na težnju za stvaranjem društvene vrijednosti korištenjem inovativnih poduzetničkih poslovnih modela. Potencijalno tržište tih poduzetnika je ogromno, budući da postoji široki raspon društvenih potreba koje ostaju nezadovoljene na postojećim tržištima unatoč djelovanju javnih institucija. Socijalni poduzetnici često kreiraju značajne koristi i to osobito kada rješavaju osnovne humanitarne probleme, kao što je pružanje lijekova ili hrane, budući da su od životne važnosti onima koji tu pomoć primaju. Ujedno se suočavaju sa velikim problemom naplate svojih potraživanja, budući da su njihovi «potrošači» uglavnom nesprenni na plaćanje i malog udjela u pokriću troškova za dobivenu uslugu ili proizvod.

Socijalni poduzetnik identificira praktična rješenja socijalnih problema kombiniranjem inovacije, raspoloživih resursa i prilika. Obvezani stvaranju društvene vrijednosti, ti poduzetnici identificiraju nove procese, usluge i proizvode ili jedinstvene načine kombiniranja provjerene prakse sa inovacijama u cilju rješavanja kompleksnih društvenih problema. Bez obzira na to je li njihov rad usmjeren na razvoj poduzeća, zdravstvo, obrazovanje, okoliš, uvjete rada ili ljudska prava, socijalni poduzetnici su ljudi koji uočavaju navedene probleme i vide ih kao priliku za transferiranje društva.

Socijalni poduzetnici posjeduju isti temperament kao njihovi «tradicionalni» kolege, no razlika je u tome što oni svoje talente koriste za rješavanje društvenih problema, kao što su obrazovanje, nejednaka pristupačnost tehnologije, zagađenje okoliša, itd. Oni istovremeno djeluju kao agenti društva sagledavajući propuštene prilike za unapređenjem sustava uvođenjem novih pristupa i rješenja s ciljem kreiranja društvene vrijednosti. Za razliku od tradicionalnih poduzetnika socijalni poduzetnici primarno teže generiranju «društvene vrijednosti», a ne profit, a za razliku od većine neprofitnih organizacija čiji su ciljevi manje promjene, njihovi ciljevi su dugoročne naravi. Istovremeno oba tipa poduzetnika posjeduju sposobnost uočavanja problema, pronalaženja rješenja i upornost u njihovu provođenju.

5. PRAVNI OBLIK POSLOVANJA

Trenutni pravni okvir u Republici Hrvatskoj obavljanje djelatnosti čuvanja i brige o djeci predškolske djece dopušta samo u okvirima sljedećih pravnih oblika poslovanja: obrtu i trgovačkim društvima. Budući da je za osnivanje pojedinih oblika trgovačkih društava potrebno izdvojiti značajna financijska sredstva u nastavku ćemo obraditi samo ona financijski pristupačnija potencijalnim poduzetnicama, odnosno društvo s ograničenom odgovornošću i jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću.

Obrt

Obrt je samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti od strane fizičke osobe sa svrhom postizanja dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom ili pružanjem usluga na tržištu. Obrt može obavljati i pravna osoba ako to ne čini na industrijski način. U obrtu je dopuštena svaka gospodarska djelatnost koja nije zakonom zabranjena. Obrtnik je fizička osoba koja obavlja jednu ili više djelatnosti u svoje ime i za svoj račun, a pritom se može koristiti i radom drugih osoba. Razlikujemo tri vrste obrta:

- slobodni obrt - obrt za čije je obavljanje potrebno ispuniti samo opće uvjete za otvaranje obrta tj. ne traži se propisana stručna sprema.

- vezani obrt - obrt za čije se obavljanje, osim općih uvjeta, traži ispit o stručnoj osposobljenosti, odgovarajuća srednja stručna sprema ili majstorski ispit.

- povlašteni obrt - obrt čije je obavljanje moguće isključivo na temelju povlastice, koju izdaje nadležno ministarstvo, ovisno o djelatnosti.

Prostor u kojem se obrt obavlja mora udovoljavati posebnim propisima kojima se uređuje graditeljstvo, a oprema mora udovoljavati uvjetima određenim propisima o tehničkoj opremljenosti koji se odnose na obavljanje određene gospodarske djelatnosti. Dvije ili više fizičkih osoba mogu zajednički obavljati obrt. Za zajedničko obavljanje vezanih obrta dovoljno je da jedna od osoba, uz opće uvjete, ispunjava i poseban uvjet stručne osposobljenosti, odgovarajuće srednje stručne spreme ili položenog majstorskog ispita. Međusobni odnosi osoba uređuju se pisanim ugovorom i primjenjuju se propisi kojima se uređuju obvezni odnosi u partnerstvu.

Prednosti obrta su jeftino i brzo osnivanje, mogućnost podizanja novca s žiro računa bez opravdavanja, vođenje jednostavnog knjigovodstva, plaćanje PDV-a tek kada je račun izdan i zaista naplaćen od strane kupce, jeftinije i lakše mijenjanje podataka te jeftina i brza mogućnost zatvaranja. Kod nedostataka posebno treba izdvojiti neograničenu odgovornost, odnosno odgovaranje za poslovanja poduzeća svom svojom imovinom. Iako na prvi pogled izgleda da obrtnici podliježu nižim poreznim stopama, porez na dohodak naplaćuje se prema važećim poreznim stopama. Isto tako postoji i nemogućnost obavljanja određenih gospodarskih djelatnosti za koje je obavezna odgovarajuća stručna sprema.

Društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.)

Društvo s ograničenom odgovornošću je društvo kapitala u koje jedna ili više pravnih ili fizičkih osoba ulažu temeljne uloge do visine dogovorenog temeljnog kapitala koji u Republici Hrvatskoj iznosi 20 000 kuna (pola vrijednosti temeljnog kapitala moguće je uplatiti u stvarima ili pravima). Ako je osnivatelj jedna osoba (fizička ili pravna), društvo se osniva na temelju izjave osnivatelja. Ako društvo osniva više osoba, tada se sklapa ugovor o osnivanju društva koji sklapaju osnivatelji. Pravne osobe kao osnivatelji mogu biti trgovačka društva, država, ustanove, pa i visoka učilišta. Osnivatelj ili osnivatelji odgovaraju samo s vrijednošću koju unose u temeljni kapital društva. Ovo zapravo znači da osobe osnivatelji ne odgovaraju za obveze društva, već obveze snosi društvo (s onim dijelom koji su osnivatelji unijeli u društvo). Odlučivanje u društvu s ograničenom odgovornošću regulirano je društvenim ugovorom. Organi društva s ograničenom odgovornošću su:

- skupština,
- nadzorni odbor,
- uprava.

Ako postoji samo jedan član društva (koji drži sve udjele u društvu) onda on sam donosi odluke. O donesenim odlukama sastavlja zapisnike i potpisuje ih, kako bi upisani u knjigu odluka ostali trajni dokumenti o svim važnim odlukama za društvo. Skupština društva odlučuje o:

- izboru i razrješenju članova nadzornog odbora (ako ga ima),
- imenovanju članova uprave,
- financijskim izvješćima društva o dobiti (ili gubitku),
- uplati i povlačenju uloga,
- ispitivanju i nadzoru poslova.

Nadzorni odbor se bira ako je prosječan broj zaposlenih u godini iznad 300, a sastoji se od tri člana (za određene djelatnosti zakonom propisano je obvezatno biranje nadzornog odbora). Uprava društva s ograničenom odgovornošću sastoji se od jednog ili više direktora. Članovi društva imenuju upravu kao svoje izvršno tijelo koje vodi poslove društva. Članovi uprave mogu biti iz redova članova društva. Uprava vodi poslove na vlastitu odgovornost (zato se i traži da to budu poslovno sposobne osobe), te odgovara za vođenje poslovnih knjiga i izradu financijskog izvješća za organe društva.

Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću (j.d.o.o.)

Temeljni kapital jednostavnog društva s ograničenom odgovornošću iznosi 10 kuna, pri čemu najniži nominalni iznos poslovnog udjela iznosi 1 kunu. Temeljni kapital društva mora biti uplaćen u novcu i nije dopušteno osnivanje društva unosom u temeljni kapital stvari ili prava. Društvo ne može imati više od tri člana i može imati samo jednog člana uprave. Postupak osnivanja društva vrši se putem obrazaca koji su sastavni dio Zakona, a popunjava ih javni bilježnik pri čemu obrazac zapravo predstavlja društveni ugovor

odnosno izjavu o osnivanju trgovačkog društva, popis članova društva, popis osoba ovlaštenih za vođenje poslova društva, te sadrži izjavu kojom član uprave prihvaća imenovanje i potpis člana uprave, a isti se dostavlja trgovačkom sudu radi upisa u sudski registar.

Obveza j.d.o.o. je unos četvrtine dobiti iskazane u godišnjim financijskim izvješćima u zakonske rezerve koje se mogu upotrijebiti samo za povećanje temeljnog kapitala i pokrivanje gubitaka društva koja se ne mogu pokriti iz dobiti tekućeg razdoblja. Zakon također dopušta povećanje temeljnog kapitala j.d.o.o.-a na iznos minimalnog temeljnog kapitala potrebnog za osnivanje društva s ograničenom odgovornošću. Ukoliko društvo poveća temeljni kapital na zakonski minimum potreban za osnivanje d.o.o.-a, prestaje primjena zakonskih odredbi o unosu dobiti u obvezatne zakonske rezerve društva. Međutim, treba naglasiti da je povećanjem temeljnog kapitala potrebno izmijeniti društveni ugovor ili izjavu o osnivanju društva, pri čemu treba pokrenuti postupak za osnivanje društva s ograničenom odgovornošću.

Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću obveznik je plaćanja poreza na dobit, pri čemu ima pravo na smanjenje porezne osnovice za reinvestiranu dobit koja se koristi za povećanje temeljnog kapitala. Član uprave društva ne mora biti u radnom odnosu u društvu, međutim ako nije osiguran po drugoj osnovi na obvezatna osiguranja, morat će se osigurati na mirovinsko i zdravstveno osiguranje kao član uprave. Isto tako član uprave društva koji je u radnom odnosu u društvu obveznik je plaćanja poreza na dohodak od nesamostalne djelatnosti. Porezni obveznik koji u prethodnoj kalendarskoj godini ostvari prihod

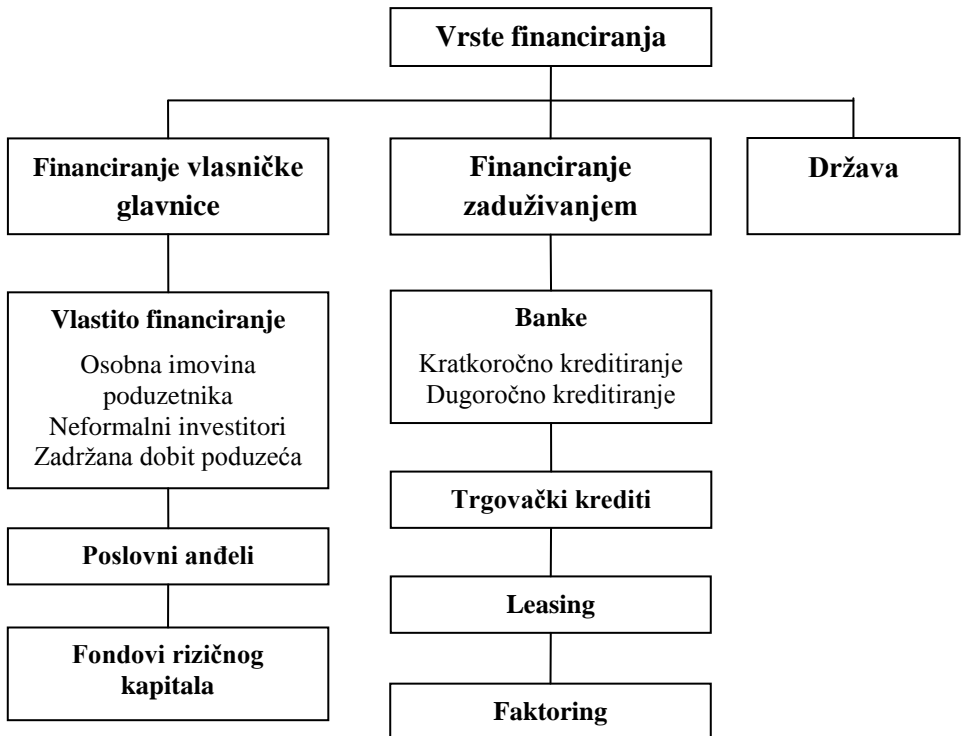
manji od 85.000,00 kuna oslobođen je od plaćanja poreza na dodanu vrijednost, međutim treba istaknuti kako u tome slučaju društvo neće imati pravo na odbitak pretporeza.

| Opis | Obrt | D.o.o. | J.d.o.o. |
|---|---|---|--|
| Temeljni kapital | Nema | 20.000,00 kuna | 10 kuna |
| Troškovi osnivanja | cca 470,00 kuna | cca 6.000,00 kuna | cca 800,00 kuna |
| Vrijeme potrebno za otvaranje/osnivanje | Obično od 1 do 3 dana, maksimalno 15 dana | 10 dana | 2-5 dana |
| Mjesto registracije | Nadležni ured državne uprave u županiji ili Gradu Zagrebu | Odvjetnik i/ili javni bilježnik | Javni bilježnik |
| | Cjelokupnom imovinom obrtnika | Visinom temeljnog kapitala | Visinom temeljnog kapitala |
| Knjigovodstvo | Jednostavno knjigovodstvo u skladu sa Zakonom o dohotku | Dvojno knjigovodstvo po Zakonu o računovodstvu | Dvojno knjigovodstvo po Zakonu o računovodstvu |
| Članstvo u Komori | Hrvatska obrtnička komora | Hrvatska gospodarska komora | Hrvatska gospodarska komora |
| Djelatnosti | Sve dopuštene gospodarske djelatnosti | Sve dopuštene djelatnosti bez obzira na stručnu spremu | Sve dopuštene djelatnosti bez obzira na stručnu spremu |
| Porezne stope | progresivna 12%, 25%, 40% (ovisno o visini dohotka) | 20% | 20% - Obveza izdvajanja 25% dobiti u rezerve (do visine od 20.000 kn) |
| Zaposleni | Nema ograničenja | Nema ograničenja | Nema ograničenja |
| Plaćanje poreza na dodanu vrijednost | Naplaćeni račun (najavljena izmjena 2015. temeljem izdanog računa) | Izdani račun | Izdani račun |
| Sudjelovanje u radu članova obitelji (bez ugovora o radu) | da | ne | ne |
| Mogućnost privremene obustave rada do 1 godine | da | ne | ne |
| Minimalni osobni dohodak i doprinosi | Minimalni doprinosi iznose cca 1900 kn/mj., (prema trenutnoj osnovici od cca 5.125 kn/mj. | Minimalna bruto I plaća je trenutno 3.017,61 kn, a moguća je prijava i nepuno radno | Minimalna bruto I plaća je trenutno 3.017,61 kn, a moguća je prijava i na nepuno radno |

| | | | |
|--|---|---|---|
| | <p>za SSS).</p> <p>Ukoliko je vlasnik obrta zaposlen negdje drugdje, ne postoji obveza plaćanja paušalnih doprinosa u obrtu, nego se isti plaćaju na kraju godine, ali samo na ostvoreni dohodak.</p> | <p>vrijeme, te je bruto plaća u tom slučaju proporcionalno manja. Koliko u pojedinim slučajevima iznosi bruto I, odnosno bruto II, a koliko neto isplata, može se pogledati na www.rrif.hr.</p> <p>Ukoliko je vlasnik zaposlen negdje drugdje, ne postoji obveza plaćanja doprinosa, nego se na ostvarenu dobit na kraju godine plaća porez na dobit 20% + porez na dividendu 12% ukoliko se ista isplaćuje.</p> | <p>vrijeme, te je bruto plaća u tom slučaju proporcionalno manja. Koliko u pojedinim slučajevima iznosi bruto I, odnosno bruto II, a koliko neto isplata, može se pogledati na www.rrif.hr.</p> <p>Ukoliko je vlasnik zaposlen negdje drugdje, ne postoji obveza plaćanja doprinosa, nego se na ostvarenu dobit na kraju godine plaća porez na dobit 20% + porez na dividendu 12% ukoliko se ista isplaćuje.</p> |
|--|---|---|---|

6. FINANCIRANJE SOCIJALNOG PODUZETNIČKOG PROJEKTA

Vrste financiranja



Dugogodišnja podjela izvora financiranja obuhvaćala je vlastita i tuđa sredstava, no razvojem tržišta kapitala ova podjela je postala neadekvatna. Danas se teško može naći neka unificirana podjela izvora financiranja, no većina autora uključuju slijedeće kategorije:

financiranje vlasničke glavnice, financiranje zaduživanjem i financiranje od strane države.

Financiranje vlasničke glavnice

Pri pokretanju poduzetničkog pothvata svaki poduzetnik će prvo zaviriti u svoj džep. Iako bi poduzetnici radije investirali samo tuđi kapital, kako bi smanjili svoj rizik, banke i ostali investitori zahtijevaju ulaganje kapitala od strane poduzetnika kao znak vjere u poduzetnički pothvat. Najveći dio **vlastitih sredstava** poduzetnici pronalaze u vlastitoj uštedevini koju su stekli tijekom godina rada. Istraživanja pokazuju kako se većina poduzetnika u Hrvatskoj na poduzetništvo odlučuje iz nužde, pa tako značajan izvor vlastitog financiranja predstavljaju i otpremnine koje mogu dosegnuti vrlo visoke iznose. Zadnju opciju vlastitog financiranja predstavlja osobno zaduživanje koje se najčešće očituje kroz zaduživanje putem minusa po tekućem računu ili kreditiranjem od strane kartičnih kuća. Kada iscrpe vlastite izvore financiranja poduzetnici se okreću svojim **neformalnim investitorima**, obitelji i prijateljima. Za razliku od ostalih investitora članovi obitelji i prijatelji su često strpljiviji i ne miješaju se u samo poslovanje poduzetnika. Isto tako najčešće se ne sklapaju formalni ugovori, a poduzetnik za posuđena sredstava ne plaća nikakve kamate (ako i postoje one su beznačajne). Informacije o povratu i mogućim koristima također su neformalne. Rok povrata posuđenih sredstava često je fleksibilan i prilagođava se poduzetnikovim mogućnostima, a sama odluka o posuđivanju sredstava ovisi o osobnom povjerenju u poduzetnika kao osobu. Upravo zbog međusobnih odnosa članova obitelji, tj. prijatelja i pokretača poslovanja, oni će radije investirati u

32

njegovu investiciju nego se odlučiti za držanje novca ili ulaganje u druge investicije. U ovakvom odnosu može doći do sukoba između poduzetnika i obitelji ili prijatelja, a glavni uzroci neslaganja su najčešće nerealna očekivanja ili pogrešno shvaćen rizik od strane onih koji su uložili u poduzetnički projekt. Kako bi poduzetnik izbjegao narušavanje odnosa mora iskreno i realno prezentirati prilike, mogućnosti, slabosti i prijetnje projekta kao i prirodu rizika investiranja.

Ako govorimo o financiranju postojećeg poduzeća onda trebamo spomenuti još jedan oblik vlastitog financiranja, koji je u tom slučaju i najznačajniji, a to je financiranje iz **zadržane dobiti poduzeća**. Pri tome trebamo imati na umu da ako je poduzetnik u postupku pokretanja poslovanja ili njegovom razvoju koristio financijska sredstva formalnih investitora, tada dobit koje poduzeće ostvari (što je definirano ugovorom) ne pripada ni samo poduzeću, ni samo poduzetniku već i investitorima koji su financirali projekt.

Poslovni anđeli čine pojedince ili grupe koje nude kapital za financiranje novih poduzetničkih projekata. Najčešće su to imućni pojedinci koji traže poduzetničke pothvate (projekte) u koje bi uložili vlastita sredstva u zamjenu za stjecanje udjela u vlasničkoj glavnici poduzeća. Riječ je o neformalnom obliku ulaganja čiji su nositelji visokoobrazovani poslovni ljudi koji ulažu sredstva u start – up projekte s visokim potencijalom. To implicira kako anđeli očekuju visok godišnji prinos na investicije i višestruko povećanje inicijalne investicije poslije samo nekoliko godina kada se odluče povući iz poslovanja. Razlog zašto su spremni prihvatiti toliki stupanj rizika leži u tome što je jedno ulaganje samo maleni dio ukupnog portfelja osobnih investicija koje

anđeli poduzimaju. Na tržištu kapitala poslovni anđeli popunjavaju prazninu između osnivača, obitelji i prijatelja s jedne strane i institucionalnih fondova rizičnoga kapitala s druge strane i stoga imaju ključnu ulogu u financiranju malih i srednjih poduzeća, i to posebno inovativnih poduzeća i poduzeća s visokim potencijalom rasta. U Republici Hrvatskoj trenutno djeluje samo jedno udruženje poslovnih anđela CRANE (Croatian Business Angel Network – Hrvatska mreža poslovnih anđela). Prijave projekata za financiranje primaju se na: <http://app.crane.hr/submit/>, a za pomoć poduzetnicima organiziraju i program „Startup srijeda“.

Fondovi rizičnog kapitala predstavljaju oblik financiranja vlasničke glavnice, a u suštini predstavljaju fondove nekog društva koje upravlja znatnim kapitalom namijenjenim prvenstveno srednjoročnom i dugoročnom investiranju u poduzeća koja u pravilu ne kotiraju na burzi i imaju visok potencijal rasta. Ovi fondovi znani su i pod nazivom private equity fondovi, a Zakonom o investicijskim fondovima Republike Hrvatske definirani su kao otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom (NN 150/05). Pružaju sljedeće usluge: kapital za početak i razvoj poduzeća, istraživanje tržišta i poslovne strategije za poduzeća koja nemaju vlastite odjele za marketing, menadžment consulting, kontaktiranje s potrošačima, dobavljačima itd., pomoć u pregovaranju, pomoć pri zapošljavanju radne snage, itd. Fondovi rizičnoga kapitala najčešće ulažu u poduzeća koja se bave visokotehnološkim djelatnostima kao što su internet, komunikacije, informatika, biotehnologije, itd. Kako bi poduzeće privuklo kapital navedenih fondova, mora prvenstveno imati potencijal

brzog rasta. Sam proces dobivanja kapitala je rigorozan i od poduzetnika zahtijeva profesionalnu pripremu projektne dokumentacije s dugoročnim planom poslovanja u budućnosti. Kada fond rizičnoga kapitala prihvati financiranje poduzetničkog projekta, slijedi dogovor o svim relevantnim poslovnim pitanjima s posebnim naglaskom na menadžerski tim. Fondovi rizičnoga kapitala ne kupuju više od dvadeset do četrdeset posto vlasništva poduzeća, jer bi se kupnjom većega vlasničkog udjela smanjio entuzijazam poduzetnika za upravljanje poduzećem. Dinamika investiranja fonda u poduzetnički projekt nije uvijek jednokratna, već se, ako je riječ o velikim iznosima, može realizirati u nekoliko faza. Prihvaćanje tog oblika financiranja od poduzetnika zahtijeva odricanje od dijela vlasništva, a ponekad i gubitak kontrole nad poslovanjem. U Hrvatskoj trenutno djeluje nekoliko fondova rizičnog kapitala:

- Prosperus (<http://www.prosperusinvest.hr/content/rizicni-kapital>),
- Nexus (<http://www.nexus-pe.hr/hr>),
- Quaestus (http://www.quaestus.hr/?comp=content&cont=private_equity).

| Osnovne razlike | Poslovni anđeli | Rizični kapital |
|----------------------|--------------------|--------------------|
| Osoba | Poduzetnici | Investitori |
| Poduzeća | Mala, početna faza | Velika, zrela faza |
| “uloženi trud” | Minimalan | Ekstenzivan |
| Lokacija investicije | Važna | Nije važna |

| | | |
|--------------------------------|-------------|------------|
| Ugovor | Jednostavan | Opsežan |
| Nadgledanje investicije | Aktivno | Strateško |
| Izlaz | Nije važan | Vrlo važan |
| Stopa povrata | Nije važna | Vrlo važna |

Financiranje zaduživanjem

Najčešći oblik financiranja zaduživanjem je podizanje **kredita od banaka**. Takvo financiranje može biti kratkoročno ili dugoročno, a obilježava ga davanje kolaterala koji služe bankama kao osiguranje naplate potraživanja od poduzetnika. Upravo iz navedenog razloga ovaj vid financiranja je teško primjenjiv na poduzeća koja se nalaze na samom početku svog životnog ciklusa. Uz davanje kolaterala prilikom razmatranja kreditiranja poduzetničkih projekata koji nisu u ranoj fazi razvijanja, banka želi dokaze o uspješnom poslovanju poduzeća, odnosno realne dokaze o stabilnoj prodaji i sposobnosti proizvoda ili usluge da generira adekvatni novčani tok koji će osigurati otplatu kredita. Prilikom procjenjivanja zahtjeva za kreditiranje, banke se fokusiraju na sposobnost generiranja novčanog toka od strane poduzeća budući da će upravo on služiti za servisiranje kredita.

U ostale oblike financiranja zaduživanjem ubrajamo: trgovačke kredite, faktoring i leasing. **Trgovački kredit** predstavlja kreditiranje poduzetnika od strane dobavljača (još se naziva kredit proizvođača kupcu), a realizira se kroz odobravanje kredita prema ugovoru o isporuci robe uz odgođeno plaćanje, najčešće 30-90 dana. Dobavljači često ovaj vid financiranja koriste za privlačenje novih kupaca, a kupci,

odnosno poduzetnici kao jedan od načina stjecanja dodatnih obrtnih sredstava. Budući da se uz navedene kredite često ne veže plaćanje kamata, poduzetnici ih često i rado koriste u svom poslovanja.

Factoring kao oblik financiranja zaduživanjem predstavlja oblik kratkoročnog financiranja na temelju prodaje kratkoročne, po pravilu, neosigurane aktive poduzeća (prvenstveno potraživanja od kupaca bez sredstava osiguranja plaćanja) specijaliziranoj financijskoj organizaciji koja se naziva faktor. Navedena financijska ustanova može pružati i daljnje usluge, kao što su upravljanje tražbinama i preuzimanje rizika naplate od dužnika. Factoring redovito predstavlja posao kratkoročnog financiranja klijenata s velikim krugom stalnih kupaca i velikim godišnjim prometom pa često nije opcija za male poduzetnike. Većina banaka u Hrvatskoj nudi i mogućnost faktoringa, a factoring kalkulator dostupan je na: <http://www.raiffeisen-factoring.hr/default.aspx?id=31>.

Leasing predstavlja oblik financiranja koji se zasniva na ideji da je objekt leasinga bolje koristiti nego kupiti. On omogućuje korisniku da neku opremu ili nekretninu dobije na korištenje za vrijeme koliko mu je potrebna, umjesto da je kupi. Leasingom, mala ili srednje velika poduzeća mogu pribaviti proizvodna i druga dobra bez trošenja vlastitih fondova i bez uzimanja skupih kredita na financijskom tržištu, odnosno leasing takvim poduzećima omogućuje plaćanje naknade za korištenje predmeta leasinga po načelu: „plaćaj iz onoga što zaradiš“. Razlikujemo dvije vrste leasinga: financijski i operativni. Financijski leasing predstavlja ugovaranje osnovnog razdoblja trajanja leasinga u kojem ga ugovorne strane ne mogu otkazati, a koncipiran je kao „ugovor pune amortizacije“, što znači da korisnik leasinga, tijekom trajanja ugovora

isplaćuje davatelju leasinga punu vrijednost predmeta leasinga (pri čemu troškove održavanja i zastarjelosti predmeta leasinga snosi primatelj leasinga). Operativni leasing s druge strane predstavlja kratkoročni ugovor o leasingu koji se može raskinuti u svakome trenutku (pod uvjetima iz ugovora), traje kraće od ekonomskog vijeka predmeta, leasing-naknada je manja od vrijednosti predmeta leasinga, pa davatelj leasinga amortizira samo dio svojih troškova i preuzima rizik zastarjelosti i troškove održavanja predmeta leasinga. Isto tako nakon isteka leasinga poduzetnik može (ako je to ugovorom zaključeno) otkupiti predmet leasinga. Leasing kalkulator dostupan je na: <https://www2.s-leasing.hr/kalkulacija/kalkulacija.htm>. Predmet leasinga mogu biti: računala i računalna oprema, mrežna oprema, printeri, tiskarska oprema, građevinski strojevi, proizvodni pogoni i strojevi, poljoprivredni strojevi i oprema, medicinska i laboratorijska oprema i sl., oprema i namještaj za urede, trgovine i telefonska oprema.

DRŽAVA

Financiranje od strane države može se javiti u nekoliko oblika: bespovratne potpore, subvencionirano kreditiranje, garancijski programi itd. Upravo iz navedenog razloga, državu često izdvajamo kao posebni izvor financiranja.

Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR) osnovana je u svrhu kreditiranja obnove i razvitka hrvatskog gospodarstva. Ciljevi su joj: financiranje obnove i razvitka hrvatskoga gospodarstva, financiranje infrastrukture, poticanje izvoza, potpora razvitku malog i srednjeg poduzetništva, poticanje zaštite okoliša te osiguranje izvoza hrvatskih roba i usluga od netržišnih rizika. U sklopu subvencioniranog kreditiranja HBOR-a ženama socijalnim poduzetnicima namijenjena je kreditna linija **Žene poduzetnice**. Korisnici kredita su: trgovačka društva, obrtnici, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, zadruge i ustanove:

- koji imaju registriranu djelatnost u RH
- u kojima 1 ili više žena posjeduje najmanje 51% kapitala u društvu ili su žene registrirane vlasnice i čiju upravu vodi žena.

Kredit je namijenjen financiranju osnovnih sredstava: materijalne (osnivačka ulaganja, zemljišta i građevinskog objekta, opreme i uređaja, osnovnog stada i podizanja dugogodišnjih nasada) i nematerijalne imovine (razvoja proizvoda ili usluge, patenata, licence, koncesije i autorskih sredstava; te trajnih obrtnih sredstava (do 30% ukupnog iznosa kredita). Izuzetak od kreditiranja predstavljaju:

- dijelovi investicije koji služe u osobne svrhe,

- kupovina, gradnja i opremanje apartmana, bez obzira je li riječ o ulaganju fizičkih ili pravnih osoba, osim ulaganja u apartbotele s restoranom,

- ugostiteljske objekte koji isključivo pružaju usluge točenja pića,

- kockarnice, kladionice i slične djelatnosti,

- benzinske postaje,

- prodajni i servisni auto saloni,

- izgradnja stambenih i poslovnih prostora radi prodaje,

- kupnja i izgradnja stambenih prostora radi njihova pretvaranja u poslovni prostor,

- proizvodnja i distribucija duhanskih proizvoda,

- nabavka nekretnina i pokretnina od povezanih osoba,

- kupnja, izgradnja, rekonstrukcija i opremanje poslovnih prostora za trgovačke djelatnosti, osim na područjima od posebne državne skrbi, otocima i brdsko-planinskim područjima,

- prijevozna djelatnost u cestovnom prometu (kupnja kamiona, kranovi, dizalice, labudice i sl. oprema),

- već započeta ulaganja, odnosno one investicije koje su u tijeku,

- djelatnosti izdavanja novina i drugih povremenih izdanja, djelatnosti proizvodnje i emitiranja radijskog i televizijskog sadržaja, djelatnosti novinskih agencija kao i uslužnih djelatnosti agencija za oglašavanje i odnosa s javnošću,

- proizvodnja oružja i streljiva,

- provođenje pokusa na životinjama,
- poslovanje koja rezultiraju negativnim učincima na okoliš,
- kupnja udjela u drugim društvima, dionica i ostalih vrijednosnih papira,
- kupnja osobnih automobila osim dostavnih vozila,
- javnobilježnička djelatnost.

Najniži iznos kredita je 80.000,00 kuna, a najviši 700.000,00 kuna. Rok korištenja je do 12 mjeseci. Moguće je ostvariti poček do 2 godine (do 5 godina u slučaju podizanja i/ili restrukturiranja dugogodišnjih nasada). Maksimalni rok otplate je 12 godina, uključujući i poček. Kamatna stopa iznosi 2%, a od naknada treba još istaknuti naknadu za obradu zahtjeva 0,8% jednokratno na iznos odobrenog kredita te naknadu za rezervaciju sredstava od 0,25% godine na iznos odobrenih, a neiskorištenih sredstava, počevši po proteku 30 dana od datuma ugovora o kreditu. Kreditni kalkulator dostupan je na: <http://www.hbor.hr/kreditnikalkulator>. Kredit je moguće ostvariti u svim komercijalnim bankama u Hrvatskoj, a službeni popis dostupan je na internet stranicama HBOR-a.

Za trgovačka društva, ustanove i zadruge potrebna je sljedeća dokumentacija:

- Izvod iz sudskog registra (ne stariji od 30 dana),
- Potvrda o dodijeljenom osobnom identifikacijskom broju (OIB),
- Osnivački akti društva (Društveni ugovor za d.o.o., Statut za d.d.)

- Obavijest o razvrstavanju poslovnog subjekta prema NKD-u,

- Podaci o bonitetu (obrazac BON 1) i Podaci o solventnosti (obrazac BON 2/SOL 2) ne stariji od 30 dana,

- Godišnji financijski izvještaji poduzetnika za protekle dvije godine poslovanja sastavljeni sukladno Zakonu o računovodstvu (Bilanca – obrazac POD-BIL, Račun dobiti i gubitka – obrazac POD-RDG, bilješke uz financijske izvještaje i ostali temeljni financijski izvještaji prema potrebi),

- Cjelovito revizorsko mišljenje (u skladu sa zakonskom obvezom),

- Upitnik za pravne osobe*, Podaci o stvarnim vlasnicima stranke-podnositelja zahtjeva za kredit*, Tabela 1 i 2 – Prilog Podacima o stvarnim vlasnicima stranke-podnositelja zahtjeva za kredit*, Upitnik za strane politički izložene osobe* sve sukladno Zakonu o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma NN br. 87/08.

Obrtnice trebaju dostaviti:

- Obrtnica ili Rješenje o obrtu sa priložima,

- Potvrda o dodijeljenom osobnom identifikacijskom broju (OIB),

- Podaci o solventnosti (obrazac BON 2/SOL 2) ne stariji od 30 dana,

- Prijava poreza na dohodak (rješenje) za posljednje dvije godine ili financijski izvještaji ukoliko je poduzetnik obveznik

poreza na dobit (Bilanca – obrazac POD-BIL, Račun dobiti i gubitka – obrazac POD-RDG, bilješke uz financijske izvještaje),

- Knjiga primitaka i izdataka – obrazac KPI,
- Popis dugotrajne imovine – obrazac DI,
- Evidencija o tražbinama i obvezama – obrazac TO
- Upitnik za fizičke osobe* i Upitnik za strane politički izložene osobe* sukladno Zakonu o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma NN br. 87/08.

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG) je neprofitna financijska organizacija, osnovana od strane Vlade RH, s ciljem poticanja i razvijanja malog i srednjeg poduzetništva. Cilj navedene agencije je poticanje i osnivanje subjekata malog gospodarstva, poticanje ulaganja, financiranje i davanje jamstava, odobravanje potpora te praćenje, analize i druge stručne poslove, ako i suradnju s institucijama poticanja poduzetništva. U sklopu programa potpore socijalne poduzetnice mogu se prijaviti za program bespovratnih sredstava A1: Mikro poduzetništvo i obrt te B1: Malo i srednje poduzetništvo i obrt.

U okviru programa dodjele bespovratnih sredstava **A1: Mikro poduzetništvo i obrt** iznos potpore iznosi 10.000-300.000 kuna, odnosno do maksimalno 75% ukupno prihvatljivih troškova iskazanih u tablici proračuna predloženog projekta. Maksimalni iznos svih potpora male vrijednosti, koje jednom poduzetniku mogu biti dodijeljene tijekom razdoblja od tri fiskalne godine ne smije biti veći od 200.000

EUR. U slučaju kada sva raspoloživa sredstva nisu utrošena, no preostali dio sredstava nije dovoljan za financiranje cijelog prijavljenog poduzetničkog projekta, HAMAG INVEST može sugerirati povećanje udjela vlastitog sufinanciranja podnositelja prijave. Prihvatljivi troškovi su:

- Troškovi vezani uz nabavu strojeva, postrojenja i opreme, mjernih i kontrolnih uređaja i instrumenata te računalne opreme namijenjene isključivo za obavljanje poslovnedjelatnosti;

- Troškovi vezani uz nabavu računalnih programa i sustava namijenjenih za unapređenje poslovanja i modernizaciju poslovnih procesa;

- Troškovi vezani uz opremanje interijera poslovnog prostora (nabava inventara);

- Troškovi vezani uz prilagodbu poslovnog prostora za osobe s invaliditetom – potrebno priložiti i vlasnički list kao dokaz da je poslovni prostor u vlasništvu podnositelja prijave;

- Troškovi vezani uz pripremu, uvođenje i certificiranje sustava upravljanja kvalitetom inormi te troškove stjecanja prava uporabe znaka Hrvatska kvaliteta, Izvorno hrvatsko i Hrvatski otočni proizvod i sličnih priznatih znakova kvalitete;

- Troškovi vezani uz stručno osposobljavanje, strukovnu izobrazbu, stjecanje novih znanja (know-how) i poduzetničko obrazovanje;

- Troškovi vezani uz individualne nastupe na domaćim i inozemnim sajmovima (u slučaju smještaja prihvatljiv je trošak

hotela s najviše tri zvjezdice i dnevnicu, a prilikom prijevoza zrakoplovom (karte ekonomske klase), korištenje vanjskih usluga pri istraživanju tržišta, kreiranju brenda, dizajniranju proizvoda, izradi mrežne stranice i izradi promidžbenog materijala.

Prihvatljive projektne aktivnosti – OSNOVNE su:

- Ulaganje u unapređenje proizvodnje i/ili pružanje usluga;
- Uvođenje sustava za unapređenje poslovanja i modernizaciju procesa;
- Opremanje poslovnog prostora.

Prihvatljive projektne aktivnosti – DODATNE su:

- Prilagodba poslovnog prostora za osobe s invaliditetom ako je poslovni prostor u vlasništvu podnositelja prijave;
- Uvođenje sustava upravljanja kvalitetom, normi i znakova kvalitete;
- Stručno osposobljavanje i obrazovanje;
- Marketinške aktivnosti.

U sklopu programa dodjele bespovratnih sredstava **B1: Malo i srednje poduzetništvo i obrt** dodjeljuju se potpore od 100.000-1.400.000 kuna do maksimalno 50% ukupno prihvatljivih troškova iskazanih u tablici proračuna predloženog projekta. Prihvatljivi troškovi su:

- Troškovi vezani uz nabavu strojeva, postrojenja i opreme, mjernih i kontrolnih uređaja i instrumenata;

- Troškovi vezani uz transfer tehnologije (licenciranje, tehničko savjetovanje, provedba osposobljavanja za korištenje transferirane tehnologije);

- Troškovi vezani uz nabavu računalne opreme, sustava i programskih rješenjanamijenjenih isključivo za obavljanje poslovne djelatnosti;

- Troškovi vezani uz razvojno istraživanje i prvu fazu komercijalizacije novog proizvoda, usluge i/ili procesa, troškovi osoblja zaposlenog na aktivnostima razvoja (bruto II plaća);

- Troškovi vezani uz prilagodbu poslovnog prostora za osobe s invaliditetom – potrebno priložiti i vlasnički list kao dokaz da je poslovni prostor u vlasništvu podnositelja prijave;

- Troškovi vezani uz upravljanje i zaštitu intelektualnog vlasništva;

- Troškovi vezani uz pripremu, uvođenje i certificiranje sustava upravljanja kvalitetom i normi te troškove stjecanja prava uporabe znaka Hrvatska kvaliteta, Izvorno hrvatsko, Hrvatski otočni proizvodi sličnih priznatih znakova kvalitete;

- Troškovi vezani uz stručno osposobljavanje, strukovnu izobrazbu, stjecanje novih znanja(know-how) i poduzetničko obrazovanje;

- Troškovi vezani uz individualne nastupe na domaćim i inozemnim sajmovima (u slučajusmještaja prihvatljiv je trošak hotela s najviše tri zvjezdice i dnevnicu, a prilikomprijevoza zrakoplovom karte ekonomske klase),korištenje vanjskih usluga pri istraživanjutržišta (benchmarking), kreiranju brenda,

dizajniranju proizvoda, izradimrežnestraniiceizradi promidžbenog materijala.

Prihvatljive projektne aktivnosti – OSNOVNE su:

- Ulaganje u razvoj i nabavu novih tehnologija (uključujući transfer tehnologije) koje dovode do razvoja novog ili unapređenja postojećeg proizvoda, unapređenja proizvodnje i stvaranja nove vrijednosti; ulaganje kroz povećanje proizvodnih kapaciteta te ulaganje u ekološki prihvatljiviju i energetski učinkovitiju proizvodnju;

- Ulaganje u nabavu računalne opreme, sustava i programskih rješenja;

- Razvojno istraživanje za stvaranje novog proizvoda, poslovnog modela, usluge i/ili procesa.

Prihvatljive projektne aktivnosti – DODATNE su:

- Prilagodba poslovnog prostora za osobe s invaliditetomako je poslovni prostor u vlasništvu podnositelja prijave;

- Upravljanje i zaštita intelektualnog vlasništva;

- Uvođenje sustava upravljanja kvalitetom, normi i znakova kvalitete;

- Stručno osposobljavanje i obrazovanje;

- Marketinške aktivnosti.

Osim navedenih programa bespovratnih potpora HAMAG je pokrenuo i posebnu liniju **mikrokreditiranja** namijenjenu poduzetnicima početnicima. U sklopu navedenog programa socijalne poduzetnice mogu dobiti kredit za ulaganja u osnovna i obrtna sredstva

u iznosu od 10.000 do 120.000 kuna uz kamatnu stopu od 0,99%. Rok otplate je 5 godina, uključujući poček do 6 mjeseci, uz otplatu u jednakim kvartalnim ratama. Popis tražene dokumentacije i zahtjeva za kredit dostupan je na internet stranicama HAMAG-a.

Od ostalih institucija koji pružaju potporu poduzetnicima početnicima treba još istaknuti **Hrvatski zavod za zapošljavanje (HZZ)**. U sklopu inicijative **Tvoje radno mjesto** iznos potpore iznosi 25.000 kuna, a rok trajanja je 12 mjeseci. Kriteriji dodjele potpore uključuju:

- osoba mora izraditi poslovni plan iz kojeg je razvidno da je poslovna ideja održiva te proći aktivnosti savjetovanja za samozapošljavanje u nadležnom područnom uredu;

- dodijeljena subvencija usmjerena je na troškove otvaranja i rada poslovnog subjekta, a određuje se prema troškovniku dostavljenom uz poslovni plan;

Obveze korisnika su:

- po obavijesti Zavoda o pozitivnoj ocjeni Zahtjeva u roku 30 dana dostaviti dokaze o registraciji djelatnosti i prijavi radnog odnosa u najmanjem trajanju od 12 mjeseci nadležnim institucijama,;

- protekom ugovorenog razdoblja dostaviti dokaze o utrošku sredstava sukladno troškovniku dostavljenom uz poslovni plan.

Zanimljivo je kako se potpora može odobriti za udruživanje do četiri suvlasnika istog poslovnog subjekta pa stoga može predstavljati značajnu potporu socijalnim poduzetnicima početnicima. Uslužajevima

kada su uz osobe koje koriste sredstva za samozapošljavanje osnivači obrta i trgovačkog društva druge fizičke osobe, korisnici sredstava moraju biti većinski suvlasnici na način:

- dva, tri ili četiri osnivača - korisnik sredstava treba imati većinski udjel u vlasništvu (51%);
- tri osnivača - dva korisnika sredstava čiji udjel u vlasništvu mora biti 51%;
- više od četiri osnivača - jedan korisnik sredstava čiji udjel u vlasništvu mora biti 25%;
- više korisnika sredstava čiji udjeli u vlasništvu zajedno moraju činiti većinski udio u odnosu na druge osnivače.

U slučaju registriranja djelatnosti primarne poljoprivredne proizvodnje, ribarstva i akvakulture potpora male vrijednosti za samozapošljavanje ne može se dodijeliti za registraciju Obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva (OPG-a) već isključivo za registraciju obrta, trgovačkog društva i jednostavnog trgovačkog društva koje je također registrirano i za druge djelatnosti/aktivnosti osim primarne poljoprivredne proizvodnje, ribarstva i akvakulture jer se ista može dodijeliti samo za pokrivanje troškova vezanih uz te druge aktivnosti/djelatnosti.

Odabir izvora financiranja

S problemom financiranja najviše se susreću poduzetnici u „manje privlačnim“ industrijama i oni koji se nalaze na samom početku svoje poduzetničkog pothvata. Banke se teško odlučuju na financiranje novih poduzetničkih ideja jer najčešće poduzetnici ne mogu osigurati

odgovarajuće kolaterale. S druge strane, ni fondovi rizičnog kapitala najčešće nisu zainteresirani za navedena ulaganja jer se za njih često radi o vrlo malenim iznosima. Navedeni problem osobito je izražen u sferi socijalnog poduzetništva, kojeg potencijalni kreditori i investitori često podcjenjuju radi niskih stopa povrata na ulaganja, ne uzimajući pri tome u obzir društvene koristi. U navedenoj situaciji poduzetnici su primorani financijska sredstva potražiti na više adresa, odnosno koristiti kombinacije različitih izvora financiranja. Pri odabiru prikladnog izvora financiranja poduzetnici trebaju obratiti pozornost na:

- pravni oblik poslovanja,
- fazu životnog ciklusa poduzeća te
- prirodu sredstava za koje je potrebno financiranje.

Poduzeća sa složenijim pravnim oblicima poslovanja, kao npr. dionička društva imaju na raspolaganju veći broj izvora financiranja poslovanja, dok su ona s jednostavnijim pravnim oblicima (trgovci pojedinci, odnosno obrti) po tom pitanju znatno više ograničena. Tako npr. trgovci pojedinci ne mogu dobiti pristup vlasničkom kapitalu, odnosno investitorima, jer ne postoji mogućnost prodaje udjela u poduzeću.

U različitim fazama životnog ciklusa poduzeća (izgradnja, rast, diferencijacija, konsolidacija, likvidacija) poduzeće će zahtijevati sve veće iznose sredstava za rast i napredak poslovanja. Nisu jednake potrebe za financijskim resursima tek otvorenog poduzeća i onog koje ima dugogodišnju tradiciju poslovanja. Važno je da se usporedno s promjenama u životnom ciklusu i samim uvjetima poslovanja mijenjaju

strategija i struktura poduzeća, a indirektno time i potrebe za financijskim resursima. S problemom financiranja najviše se susreću poduzetnici koji se nalaze u fazi izgradnje poslovanja. Stoga na samom početku poduzetničkog pothvata, sredstva najčešće ulažu sam poduzetnik, njegovi prijatelji, rodbina te poslovni anđeli. U idućoj su fazi potrebni resursi za razvitak poslovne ideje i njenu ekspanziju, pa se poduzetniku, kroz kvalitetno razrađen poslovni plan, otvara mogućnost financiranja zaduživanjem kod banaka i ulaganja investitora. Kada poduzeće kroz kvalitetno poslovanje zauzme određeni tržišni položaj, imat će na raspolaganju cijeli niz mogućih izvora sredstava.

Sredstva u poduzeću najčešće dijelimo na: stalni kapital, obrtna sredstva te imovinu. U slučaju stalnih sredstava financiranje se većinom vrši vlasničkom glavnicom, a izvor financiranja najčešće se očituje u udjelu poduzetnika (u obliku dionica) u poduzeću ili osobnim kreditima poduzetnika ili njihovih partnera. Navedeno služi za pokrivanje početnih troškova poslovanja ili u fazi razvoja i ekspanzije za razvoj novog proizvoda. Za razliku od stalnih sredstava, obrtna sredstva se pokrivaju kratkoročnim kreditiranjem i služe za pokrivanje troškova poslovanja i često nabavu voznog parka. Financiranje imovine vrši se srednjoročnim i dugoročnim financiranjem (3 do 10 godina), služi za nabavu postrojenja, strojeve, opreme, pri čemu treba paziti da uvjeti kreditiranja odgovaraju (ili su kraći) očekivanom životnom vijeku predmetne imovine.

Prijedlog financiranja poduzetničkog pothvata

| Vrsta financiranja | Oblik financiranja | Trošak financiranja | Iznos |
|---|---------------------------|---|---|
| HAMAG mikrokreditiranje | kredit | Kamatna stopa 0,99% | 10.000-120.000 kn |
| HAMAG A1: Mikro poduzetništvo i obrt | Bespovratna potpora | (udio vlastitih sredstava 25%) | 10.000-300.000 kn |
| HZZ | Bespovratna potpora | - | 25.000 kn (max 100.000 za 4 osnivača) |
| HBOR | Kredit | Kamatna stopa 2% Naknada za obradu kredita 0,8% jednokratno Naknada za rezervaciju sredstava 0,25% | 80.000-700.000 kn |
| Crane | Investitor | (prodaja dijela vlasničkog udjela) | 190.000 – 1.900.000 kn |

7. PRIJEDLOG POTENCIJALNIH PODUZETNIČKIH PROJEKATA

Najčešći motiv ulaska u poduzetništvo u Republici Hrvatskoj predstavlja nužda. Hrvatski poduzetnici za poduzetništvo se odlučuju u trenutku kada najčešće ostanu bez posla i kada im poduzetništvo pruža jedinu mogućnost za osiguravanje egzistencije sebi i svojoj obitelji. U razvijenijim zemljama veća je zastupljenost poduzetništva temeljenog na uočenoj tržišnoj prilici uz osnovni motiv zarade i bogaćenja. Isto tako poticaj za pokretanje poduzetničkih aktivnosti često ne leži isključivo u materijalnoj motivaciji (zarada i status), nego i u mogućnosti samoispunjenja (sloboda, samostalnost i izazov). Za pojedine osobe, koje ne mogu pronaći zadovoljavajući posao, odluka o pokretanju poduzetničke aktivnosti može djelomično ili u cijelosti biti posljedica ekonomske potrebe, no pokretanje poduzetničke djelatnosti će im možda omogućiti ostvarenje povoljnijeg položaja. Izvore ideja za poduzetnike početnike pri tome najčešće predstavljaju:

- hobi – treba se istražiti može li se korisna zabava poduzetnika pretvoriti u proizvodnu ili uslužnu komercijalno isplativu djelatnost;

- talentiranost – darovitost za crtanje, slikanje, dizajniranje, pisanje, čitanje, šivanje i slično može se usavršiti, zatim komercijalizirati, odnosno naplatiti;

- stručnost – vrstan i priznat stručnjak koji radi za poslodavca može dati otkaz i početi za sebe raditi posao koji je radio za drugoga;

- tržišne prigode – treba istražiti što drugi poduzetnici rade i što tržište traži;

- izumiteljstvo – istraživački, izumiteljski ili inovacijski talent može se usmjeriti na stvaranje izuma koji će se proizvoditi i prodavati u vlastitom aranžmanu;

- ostalo (partnerstvo s drugim poduzetnicima, preuzimanje tuđih ideja).

Budući da su sudionice projekta „Stvaranje inovativnih mogućnosti za samozapošljavanje nezaposlenih visokoobrazovanih žena s područja Grada Zagreba“ završile visokoškolsko obrazovanje iz područja predškolskog odgoja, socijalne pedagogije, psihologije i/ili socijalnog rada odlučili smo ideju poduzetničkog pothvata temeljiti na njihovoj stručnosti. Upravo stručnost će ujedno predstavljati i temelj konkurentske prednosti njihovog poduzetničkog projekta. Pri definiranju ideje u obzir su uzeta i financijska sredstava koje sudionicima stoje na raspolaganju. Budući da se radi o nezaposlenim ženama koje nemaju na raspolaganju značajna vlastita sredstava, odnosno morat će se u velikoj mjeri osloniti na prethodno navedeni prijedlog financiranja poduzetničkog pothvata, predložene ideje moraju biti u okviru njihovih realnih financijskih mogućnosti. Kao jedno od mogućih rješenja navedenog problema ističe se stvaranje partnerstva pri osnivanju poduzeća, čime bi se i odgovornost i financijska opterećenost podijelila na nekoliko sudionica (maksimalno četiri). Iako se kao osnovni cilj projekta ističe mogućnost samozapošljavanja kroz pružanje usluge čuvanja i brige o djeci predškolske djece, tijekom realizacije projekta uvidjelo se kako postoji značajno zakonsko ograničenje pri

obavljaju navedene djelatnosti te zato prijedlog potencijalnih poduzetničkih projekata obuhvaća puno širi spektar (sličnih) djelatnosti. Pri tome vodimo se stručnošću sudionica kao temeljem konkurentske prednosti potencijalnog poduzetničkog projekta.

| Prijedlog ideja poduzetničkog projekta (osnovno) | | |
|---|--|--|
| Privatno čuvanje djece Obiteljsko čuvanje djece | | |
| | Privatno čuvanje djece | Obiteljsko čuvanje djece |
| Mjesto obavljanja djelatnosti | Stambeni prostor roditelja djece | Stambeni prostor dadilje |
| Broj djece | Obično 1-2 djece, isključivo djecu te obitelji | Manja grupa djece (od 6 do 12) |
| Zapošljavanje dadilje | Može s roditeljem sklopiti ugovor o radu, ili ako je pedagoške struke ili školovana dadilja može samozaposliti putem slobodnog zanimanja | Samozapošljavanje (obrt, d.o.o., j.d.o.o.) |
| Dolazak djece | Dadilja dolazi k djetetu | Roditelj dovodi dijete k dadilji |
| Radno vrijeme | Obično rade 9 ili 10 sati dnevno ili prema potrebi roditelja u bilo koje doba dana i noći, te vikendom | Obično deset satno radno vrijeme, ali često rade u dvije smjene, a prema potrebi i vikendom. |
| Individualne potrebe roditelja | - Putovanje s obitelji - Ljetovanje i zimovanje s obitelji - Skrb o djetetu/djeci | - Rad roditelja u smjenama - Rad roditelja vikendom |

| | | |
|--|--|--|
| | uz prisutnost roditelja ili treće osobe (npr. bake) - Skrb o bolesnom djetetu - 24-satna skrb o djetetu - Praćenje ili vožnja djeteta u vrtić/školu - Praćenje djeteta na slobodne aktivnosti - Rad vikendom ili praznicima - Odlazak s djetetom u kino, kazalište, rođendaonice ili igraonice | - Skrb o djetetu u hitnim slučajevima (npr. putovanje roditelja, bolest roditelja i sl.) - Ne žele da im osoba dolazi u njihov prostor |
| Uloga dadilje | - Slijedi upute roditelja vezane uz skrb, prehranu i odgoj djece - Obavlja poslove koji se tiču djeteta - Dadilja može s djetetom provoditi odgojno-obrazovne aktivnosti, pomagati mu pri učenju i pisanju zadaća | - Provodi planirane aktivnosti s djecom - Planira i organizira rad - Brine o prehrani djece - Skrbi i odgaja djecu - Vodi poslovne knjige i ostalu administraciju - Održava čistoću i higijenu prostora |
| Dodatne vještine i aktivnosti koje se mogu tražiti od dadilje | - Znanje stranog jezika - Sviranje instrumenta - Rad s djetetom s poteškoćama u razvoju - Vozačka dozvola - Briga o kućnom ljubimcu | - Rad s djetetom s poteškoćama u razvoju - Vozačka dozvola |

| Prijedlog ideja poduzetničkog projekta (dodatno) | |
|---|--|
| Rodendaonica | Organizacija proslave rođendana u vlastitom prostoru, prostoru klijenta ili izdvojenom prostoru Mogućnost organizacije tematskih proslava rođendana Prednost: prisutnost pedagoga ili druge stručne osobe |
| Predškolska igraonica (na zatvorenom) | Igraonica u zatvorenom vlastitom prostoru Mogućnost organizacije edukativnih igara za djecu predškolske dobi (poticanje na tjelesnu aktivnost, poticanje kreativnost, poticanje spretnosti, itd.) Mogućnost organizacije edukativnih programa u sklopu igraonice (brojevi, slova, itd.) Prednost: prisutnost pedagoga ili druge stručne osobe |
| Predškolska igraonica (na otvorenom) | Igraonica na otvorenom vlastitom prostoru Mogućnost organizacije edukativnih igara za djecu predškolske dobi (poticanje na tjelesnu aktivnost, poticanje kreativnost, poticanje spretnosti, itd.) Mogućnost organizacije edukativnih programa u sklopu igraonice (brojevi, slova, itd.) Prednost: prisutnost pedagoga ili druge stručne osobe |
| Predškolska igraonica (na otvorenom) | Mobilna igraonica namijenjena organiziranim proslavama rođendana i sl. u prostoru klijenta ili izdvojenom prostoru Oprema igraonice: zračni tobogan, dvorci, trampolini i sl. Prednost: prisutnost pedagoga ili druge stručne osobe |
| Savjetovanje roditelja | Savjetovalište za roditelje predškolske djece Prednost: prisutnost pedagoga, psihologa, socijalnog radnika |
| Tutorstvo | Organizacija priprema za upis u osnovnu školu u vlastitom prostoru ili prostoru klijenta |

| | |
|------|---|
| | <p><u>Prednost:</u> predškolski odgojitelj, pedagog, psiholog</p> |
| Kamp | <p>Organizacija jednodnevnog kampa za djecu predškolske dobi</p> <p>Tema događaja: sportovi, likovne radionice, glazbeno-scenske radionice, znanstvene radionice, itd.</p> <p>Mogućnosti: ostvarivanje suradnje s vrtićima</p> <p>Prednost: predškolski odgojitelj, pedagog, psiholog</p> |

8. REALIZACIJA PODUZETNIČKOG PROJEKTA

Nakon definirane ideje, te odabira pravnog oblika i izvora financiranja potencijalne poduzetnice pristupaju detaljnoj razradi poduzetničkog projekta, odnosno izradi poslovnog plana. Poslovni plan ujedno predstavlja temelj dobivanja tuđih financijskih sredstava jer upućuje na odgovorno i razumno djelovanje poduzetnika. Kreditori i ostali ulagači prilikom odobravanja svih većih sredstava žele znati na koji način će vratiti uložena sredstva i kolika je sigurnost uloženog novca. Stoga kreditori koriste poslovni plan kako bi provjerili iz čega poduzeće namjerava vratiti glavnica i kamate i je li to u stanju učiniti na vrijeme. Važnost i značaj planiranja i izrade poslovnog plana za povećanje uspješnosti poslovanja ne može se dovoljno naglasiti. Naime, objektivnom analitičkom analizom svih dijelova poslovanja određenog poduzeća otkrivaju se područja snaga i slabosti, uočavaju se prilike i prijetnje koje bi se inače možda mogle i previdjeti, pronalaze nove mogućnosti i tržišne šanse, stvara se podloga za najefikasniji interni instrument kontrole i mogućnost poduzimanja mjera i akcija dok još nije prekasno za promjenu smjera poslovanja i pretvaranje mogućeg neuspjeha u poslovni uspjeh. Budući da je poslovni plan temelj stjecanja financijskih sredstava, a kako će poduzetnice trebati pri tome koristiti nekoliko izvora financiranja za čije odobravanje je potrebno koristiti nekoliko različitih obrazaca izrade poslovnog plana, mi ćemo se usredotočiti na elemente koje on mora sadržavati, a ne na njegovu formu.

Elementi poslovnog plana

| Općenito o poduzeću | |
|----------------------------|--|
| Djelatnost | Opis osnovne i pomoćne djelatnosti Šifra djelatnosti prema NKD-u |
| Pravni oblik poslovanja | Trgovačko društvo (d.o.o., j.d.o.o., d.d., j.t.d.,...), obrt, zadruga, udruga, itd. |
| Lokacija | Sjedište, obilježja lokacije (prometna povezanost, geografska lokacija, važnost lokacije za poduzetnički pothvat, itd.) |
| Naziv poduzeća | Ime pod kojim će trgovačko društvo poslovati, odnosno naziv tvrtke treba osmisliti prije pokretanja procedure osnivanja. Na stranici Ministarstva pravosuđa moguće je pogledati koja imena već postoje i zauzeta su www.sudreg.pravosudje.hr |
| Plan menadžmenta | |
| Vizija | Predstavlja sliku budućeg stanja poduzeća, koja je realna, vjerodostojna i privlačna. |
| Misija | Dotiče sadašnjost: prepoznaje svrhu ili razlog postojanja poduzeća, vrijednosti i poslovnu filozofiju, opisuje način ponašanja i prikazuje djelatnosti i sadašnji način upravljanja poduzećem. |
| Ciljevi | Ciljevi trebaju biti svima jasni; svaki cilj treba biti konzistentan s drugim ciljevima čime se osigurava njihova povezanost; svaki cilj mora biti mjerljiv kako bi se moglo kontrolirati njegovo ostvarenje, ciljevi trebaju biti izazovni, ali ne i nedostižni; jasni, konzistentni, mjerljivi i izazovni ciljevi trebaju biti ostvarivi kako bi imali smisla. |
| Strategija | Daje odgovore na pitanja: <ul style="list-style-type: none"> - Kako se prilagoditi promjenjivim uvjetima? - Kako rasporediti resurse? |

| | |
|--------------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Kako konkurirati na svakom pojedinom području na kojemu se javlja poduzeće u smislu zadovoljenja potreba kupaca? - Kako pozicionirati poduzeće i proizvod u odnosu na konkurenciju i izbjeći poteškoće? - Kako utvrditi akcije i pristupe kojima se jača svaki funkcionalni i operativni dio poduzeća? |
| Organizacijska struktura | Formalni raspored ovlasti i obveza unutar poduzeća |
| Kompetencije poduzetnika | Kratak izvod iz životopisa koji upućuje na stručne i druge kompetencije poduzetnika |
| Tržišne analize | |
| SWOT analiza | Analiza snaga i slabosti poduzeća, te prilika i prijetnji ih vanjske okoline poduzeća |
| Analiza konkurencije | Analiza konkurenata (cijene, snaga i slabosti konkurencije, proizvoda ili usluge, distribucije, promotivnih aktivnosti, itd.) |
| Analiza dobavljača | Analiza dobavljača (cijene, kvalitete sirovina, materijala ili proizvoda i usluga, uvjeti isporuke, način plaćanja, uvjeti plaćanja, itd.) |
| Analiza potrošača | Analiza potrošača (dob, kupovna moć, geografska lokacija, spol, navike, preferencije, itd.) |
| Plan marketinga | |
| Proizvod ili usluga | Opis proizvoda ili usluge, ambalaža, dizajn, kvaliteta, opis proizvodnog procesa, layout proizvodnje, usluge prilikom kupovine i usluge tijekom korištenja |
| Tržište | Segmentacija tržišta (podjela tržišta prema grupama potrošača koji dijele ista obilježja: demografski faktori, socijalni, kulturni, geografski položaj, stil života, itd.) Ciljno tržište Diferencijacija proizvoda ili usluge (karakteristike po kojima se proizvod ili usluga |

| | |
|------------------------|---|
| | razlikuju od konkurentskih) |
| Cijena | <p>Instrumenti politike cijena:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Direktni (popusti, sniženja, diskriminacija cijena) - Indirektni (uvjeti isporuke, uvjeti plaćanja) <p>Strategija određivanja cijena:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategija niskih cijena - Psihološko određivanje cijena (manje od okruglog broja) - Raspon cijena - Parcijalno određivanje cijena - Konkurentsko određivanje cijena <p>Utvrđivanje cijena u uslužnoj djelatnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cijena po satu rada - Postotak od ostvarenog prihoda - Fiksna iznos |
| Promocija | Oglašavanje, promotivne aktivnosti, osobna prodaja |
| Distribucija | <p>Fizička distribucija (dostava proizvoda, koordinacija rasporeda dostava i potrošačevih očekivanja, organiziranje povrata robe)</p> <p>Direktni kanali (proizvođač-osobna prodaja, internet-potrošač)</p> <p>Indirektni kanali (proizvođač-veletrgovac-trgovina na malo-potrošač, proizvođač-trgovina na malo-potrošač)</p> |
| Plan financija | |
| Plan prihoda | Prikazuje plan ostvarivanja prihoda (cijena x planirana količina prodaje) |
| Plan rashoda | Prikazuje plan rashoda (troškovi plaća, troškovi nabave sirovina i materijala, režijski troškovi, troškovi marketinga, itd.) |
| Račun dobiti i gubitka | Izvještaj koji predočuje rezultate poslovanja u određenom razdoblju. |
| Bilanca | Predstavlja bilancu stanja, dvostrani računovodstveni iskaz koji ima uravnoteženu desnu i lijevu stranu (lijeva strana u kojoj se |

| | |
|---------------------------|--|
| | iskazuje aktiva mora biti uvijek jednaka desnoj strani u kojoj se iskazuje pasiva). Ona je trenutačni iskaz stanja (na određeni dan) sredstava i izvora sredstava iskazanih u novčanom izrazu. |
| Izvještaj o novčanom toku | Izrađuje se na osnovi promjene novca i novčanih ekvivalenata (ulaganja do tri mjeseca) u određenom razdoblju. Sastoji se od tri dijela: novčani tok od poslovne, investicijske i financijske aktivnosti. |