

Posebni programi financiranja poduzetnika

Horvatek, Samuel Ivan

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Organization and Informatics / Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:211:053947>

Rights / Prava: [Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported](#) / [Imenovanje-Nekomercijalno-Bez prerada 3.0](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-06**



Repository / Repozitorij:

[Faculty of Organization and Informatics - Digital Repository](#)



**SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE
VARAŽDIN**

Samuel Ivan Horvatek

**Posebni programi financiranja
poduzetnika**

ZAVRŠNI RAD

Varaždin, 2023.

SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE
V A R A Ž D I N

Samuel Ivan Horvatek

Matični broj: 0016142368

Studij: Ekonomika poduzetništva

POSEBNI PROGRAMI FINANCIRANJA PODUZETNIKA

ZAVRŠNI RAD

Mentorica:

Prof. dr. sc. Marina Klačmer Čalopa

Varaždin, lipanj 2023.

Samuel Ivan Horvatek

Izjava o izvornosti

Izjavljujem da je moj završni/diplomski rad izvorni rezultat mojeg rada te da se u izradi istoga nisam koristio drugim izvorima osim onima koji su u njemu navedeni. Za izradu rada su korištene etički prikladne i prihvatljive metode i tehnike rada.

Autor potvrdio prihvaćanjem odredbi u sustavu FOI-radovi

Sažetak

Poduzetništvo je pojam kojem se pridaje sve veća važnost u ukupnom gospodarstvu Republike Hrvatske. Specifično je za poduzetničke pothvate da često poduzetnici početnici nemaju dovoljno kapitala za osnivanje i razvoj poduzeća. Upravo zbog toga su oformljeni različiti programi financiranja poduzetnika, bez obzira na veličinu poduzeća. U ovom završnom radu će se posebna pažnja usmjeriti na posebne programe financiranja poduzetnika koji uključuju mjere aktivne politike zapošljavanja, državne potpore, poslovne anđele, crowdfunding, fondove rizičnog kapitala, kreditiranje, leasing i franšizu. Cilj rada je istražiti posebne programe financiranja poduzetnika, uvjete za financiranje, prihvatljive troškove, korisnike, visinu potpore i sam postupak dobivanja potpore. Prikazat će se primjeri poslovnih subjekata koji su dobili određenu potporu i navesti prednosti potpore.

Ključne riječi: poduzetništvo; financiranje kapitala; kreditiranje; fondovi EU; banke; crowdfunding; poslovni anđeli; franšiza; leasing

Sadržaj

Sadržaj	iii
1. Uvod.....	1
2. Metode i tehnike rada.....	2
3. Pojmovno definiranje poduzetništva.....	3
3.1. Osnivanje poduzeća	3
4. Načini financiranja poduzetničkog pothvata	5
4.1. Mjere aktivne politike zapošljavanja – potpora za samozapošljavanje	6
4.1.1. Visina potpore i korisnici	8
4.1.2. Prihvatljivi troškovi.....	9
4.1.3. Postupak dobivanja potpore.....	9
4.2. Državni programi za poticanje poduzetništva	10
4.2.1. Bespovratne potpore za novoosnovana poduzeća.....	11
4.2.1.1. Visina potpore i korisnici.....	11
4.2.1.2. Prihvatljivi troškovi	11
4.2.1.3. Postupak dobivanja potpore	11
4.3. Poslovni anđeli.....	12
4.3.1. Poslovni anđeli u Republici Hrvatskoj.....	13
4.3.2. Mreža poslovnih anđela u Republici Hrvatskoj.....	13
4.3.3. Postupak dobivanja potpore.....	14
4.3.4. Primjer investiranja od strane poslovnih anđela	15
4.4. Fond rizičnog kapitala.....	15
4.4.1. Postupak dobivanja potpore.....	16
4.5. Kreditiranje od strane HBOR-a	17
4.5.1. Korisnici i visina kredita.....	17
4.5.2. Prihvatljivi troškovi.....	19
4.5.3. Postupak dobivanja kredita	19
4.6. Kreditiranje od strane poslovnih banaka	20
4.6.1. Postupak kreditiranja poduzetnika od strane Erste&Steiermärkische banke d.d. ...	20
4.6.1.1. Posebni programi financiranja na primjeru Erste&Steiermärkische banke	21
4.6.1.2. Suradnja s Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj.....	22
4.6.1.3. Suradnja s Hrvatskom agencijom za malo gospodarstvo	22
4.6.1.4. Jamstva iz Europskih strukturnih i investicijskih fondova	22
4.6.1.5. Suradnja s ministarstvima, gradovima i županijama	23

4.7. Crowdfunding	23
4.7.1. Crowdfunding u Republici Hrvatskoj	24
4.7.1.1. Kreiranje kampanje na crowdfunding platformi CroInvest	25
4.8. Leasing	26
4.8.1. Financiranje leasingom od strane Erste&Steiermärkische banke d.d.	26
4.9. Franšiza	27
4.9.1. Yamaha Music School franšiza.....	29
5. Zaključak	31
Popis literature	32
Popis slika	36
Popis tablica	37
Popis grafikona.....	38

1. Uvod

Ovim završnim radom će se prikazati posebni programi financiranja poduzetnika koji su trenutno dostupni za poduzetnike početnike u Republici Hrvatskoj. Kako radim kao profesor u glazbenoj školi, motivacija za izbor ove teme je vlastiti plan otvaranja poslovnog subjekta koji se odnosi na dobivanje franšize i otvaranje glazbene škole Yamaha Music School Krapina. Uz samo dobivanje franšize, želio sam istražiti ostale mogućnosti financiranja vlastite poduzetničke ideje.

Početak završnog rada se odnosi na pojmovno definiranje poduzetništva i samog poduzetnika te način osnivanja poduzeća u Republici Hrvatskoj. Istraživanje u radu se odnosi na prikupljanje informacija o posebnim programima financiranja poduzetnika. Tako su u četvrtom poglavlju prikazane Mjere aktivne politike zapošljavanja, odnosno potpore za samozapošljavanje koje nudi Hrvatski zavod za zapošljavanje. Uz navedene mjere, opisani su i državni programi za poticanje poduzetništva koji uključuju bespovratne potpore za novoosnovana poduzeća. Među državne potpore sam naveo i fond rizičnog kapitala koji djeluje unutar Hrvatske banke za obnovu i razvoj, jednako kao i kreditiranje od strane Banke. Nadalje, u radu su istraženi primjeri financiranja od strane poslovnih anđela i sam postupak dobivanje potpore. U današnje se suvremeno vrijeme, različita poduzeća, udruge i ustanove okreću prema crowdfunding financiranju, odnosno financiranju kampanja na crowdfunding platformama. U nastavku je opisan i leasing, kao jedan od najčešćih načina financiranja poduzetnika.

Kako mi je želja otvoriti vlastiti poslovni subjekt, odnosno Yamaha Music School Krapina, na kraju rada sam opisao pojam franšize, vrste i prednosti franšiznog poslovanja te sam istražio mogućnosti dobivanja Yamaha Music School franšize.

2. Metode i tehnike rada

Pojmovi poduzetništvo i poduzetnik se neprestano mijenjaju te su zbog toga prikazane definicije koje su šire nego one korištene prije nekoliko godina. Kako bi se mogli istražiti posebni programi financiranja poduzetnika, na početku rada su objašnjeni načini osnivanja trgovačkog društva u Republici Hrvatskoj i visina temeljnog kapitala potrebnog za osnivanje.

Podaci koji se koriste u ovom radu se odnose na trenutne mogućnosti poduzetnika početnika i na trenutne programe financiranja koji su važeći na području Republike Hrvatske. Istraživanje posebnih programa financiranja poduzetnika početnika je prikazano na način da se opiše pojedini program i izvor iz kojeg je financiran, objasni visina potpore i korisnici potpore, prihvatljivi troškovi i postupak dobivanja potpore. Kod financiranja od strane poslovnih anđela, putem crowdfunding platforme, poslovne banke, leasinga i franšize su navedeni primjeri financiranja.

3. Pojmovno definiranje poduzetništva

Kroz svoju bogatu povijest poduzetništva, brojni su autori iznosili definicije poduzetništva i samog poduzetnika. Većina se definicija odnosila na kapital, neizvjesnost, rizik, poslovnu ideju i profit. Te se definicije kroz godine mijenjale te se danas suvremeno poduzetništvo gleda na mnogo kreativniji i inovativniji način nego ranije.

Suvremeno poduzetništvo je nositelj jedne poduzetničke inovacije koja generira pojavljivanje novih poslovnih pothvata, otvara radna mjesta i osnažuje nacionalne ekonomije (Kružić, 2007). Diandra i Azmy (2020) navode kako je poduzetništvo dio poslovnog života koji se odnosi na konstantne promjene i učenje poduzetnika te jačanje poduzetničkih vještina. Naglašavaju da se poduzetništvo može promatrati kao poslovna prilika, inovacija uz korištenje digitalnih tehnologija i neprestana edukacija u području poduzetništva. Smatraju da se definicija poduzetništva mijenja ovisno o vrsti poduzetnika.

Autori pojam poduzetnik definiraju na različite načine koji većinom uključuje da je poduzetnik osoba koja radi za sebe i ostvaruje određeni profit. Duermyer (2022) opisuje poduzetnika kao osobu koja preuzima rizik, inovativan je i ima dobre sposobnosti vođenja. Navodi da su ključne osobine uspješnog poduzetnika strast za poslom, kreativno razmišljanje, optimističnost, samopouzdanje, uspješno rješavanje problema, dobro definirana vizija poduzeća i spremnost na akciju. Osnovati poduzeće nije teško, teže ga je voditi i opstati na tržištu.

3.1. Osnivanje poduzeća

Prema Zakonu o izmjenama i dopunama Zakona o trgovačkim društvima (NN 18/23), u Republici Hrvatskoj se društva mogu podijeliti na društva osoba i društva kapitala te je prema toj podjeli određena visina njihovog temeljnog kapitala. U društva osoba spadaju javno trgovačko društvo, komanditno društvo i gospodarsko interesno udruženje, dok u društva kapitala spadaju dioničko društvo, društvo s ograničenom odgovornošću i jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću.

S obzirom da je Republika Hrvatska uvela euro kao službenu valutu, prema Zakonu o izmjenama Zakona o trgovačkim društvima (NN 18/23) došlo je do promjene valute u iznosima temeljnog kapitala društava. Najniži iznos temeljnog kapitala dioničkog društva iznosi 25.000,00 EUR, dok nominalni iznos dionice ne može biti manji od 1,00 EUR. Što se tiče društva s ograničenom odgovornošću, najniži iznos temeljnog kapitala je 3.500,00 EUR, dok

nominalni iznos poslovnog udjela ne može biti manji od 10,00 EUR. Najniži iznos temeljnog kapitala jednostavnog društva s ograničenom odgovornošću iznosi 1,00 EUR.

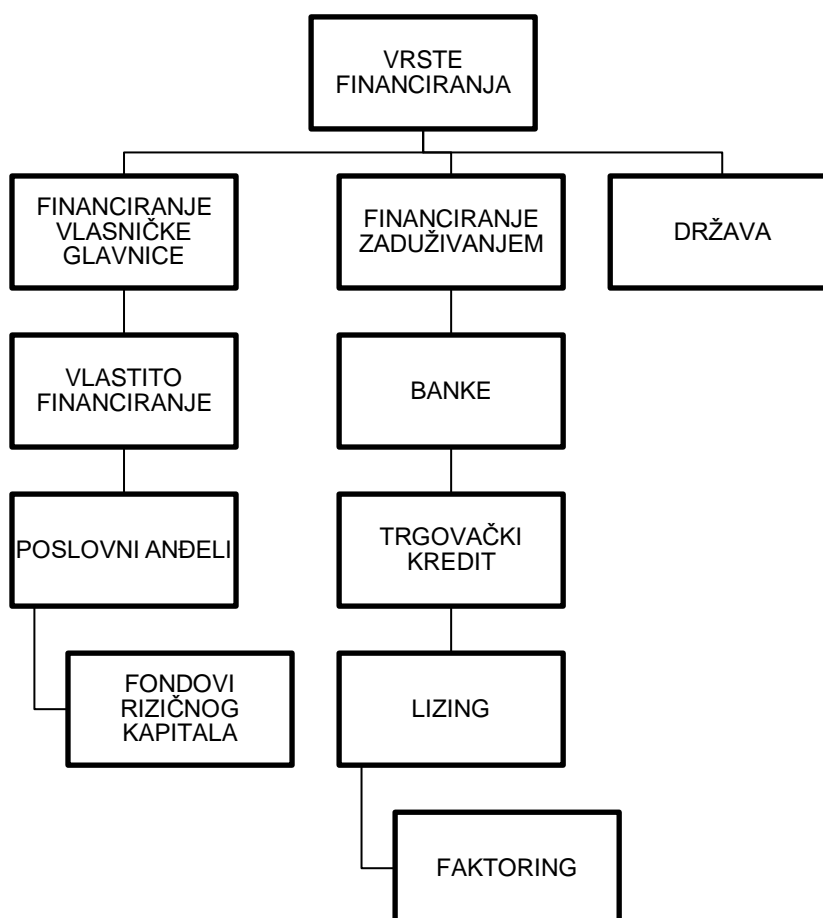
U Republici Hrvatskoj mnogi se poduzetnici odlučuju na samostalno obavljanje djelatnosti otvaranjem obrta. Prema Zakonu o obrtu (NN 41/20), obrti se mogu otvoriti kao slobodni, vezani, tradicijski, umjetnički i povlašteni obrti. Važno je naglasiti da kod obrta fizička osoba obavlja djelatnosti u svoje ime i za svoj račun.

Osobe koje obavljaju gospodarske djelatnosti poljoprivrede otvaraju Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo koje je važan oblik poticanja gospodarstva Republike Hrvatske. Prema Zakonu o obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu (NN 29/2018), OPG osniva fizička osoba radi stvaranja dohotka od djelatnosti poljoprivrede i s njom povezane dopunske djelatnosti.

4. Načini financiranja poduzetničkog pothvata

Kako bi poduzetnik mogao financirati osnivanje vlastitog poduzeća može se koristiti vlastitim ili tuđim kapitalom (Slika 1.). Svaki član može uložiti novac, stvari, prava, rad i druge usluge ili dobra. Vrijednost nenovčanog uloga članovi sporazumno određuju u novcu.

Slika 1. Vrste financiranja poduzetnika (Prema: Kolaković i Mikić, 2020)



Početak osnivanja poduzeća se suočava s nizom izazova kao što je financiranje poduzetničkog pothvata, odnosno prikupljanje kapitala za rast i razvoj poduzeća. Mikro i mala poduzeća teško prikupljaju kapital i teško pristupaju bankama. Financijska potpora se smatra jednim od glavnih ograničenja u razvoju poduzetništva u dva segmenta (Prohaska i Olgić, 2005):

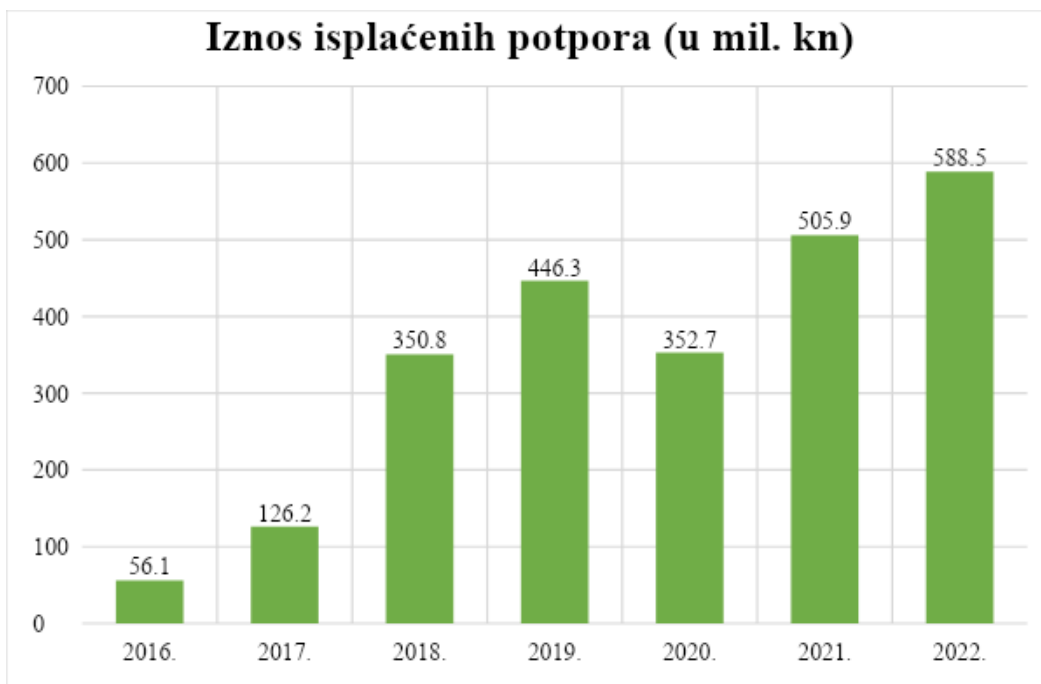
- financiranje poduzetnika - početnika,
- sporost ishođenja potrebne dokumentacije za osnivanje i kredita.

U Republici Hrvatskoj djeluju institucije koje nastoje osigurati financijsku podršku poduzetnicima početnicima. Pored djelovanja poslovnih banki, formiraju se financijski fondovi, posebni oblici državne pomoći i programi lokalne vlasti. U nastavku rada će biti izdvojeni aktualni programi financiranja poduzetnika - početnika na području Republike Hrvatske, a to su mjere aktivne politike zapošljavanja, odnosno potpore za samozapošljavanje, državne potpore za poticanje poduzetništva, poslovni anđeli, fondovi rizičnog kapitala, kreditiranje od strane Hrvatske banke za obnovu i razvoj te poslovnih banaka, crowdfunding, franšiza i leasing.

4.1. Mjere aktivne politike zapošljavanja – potpora za samozapošljavanje

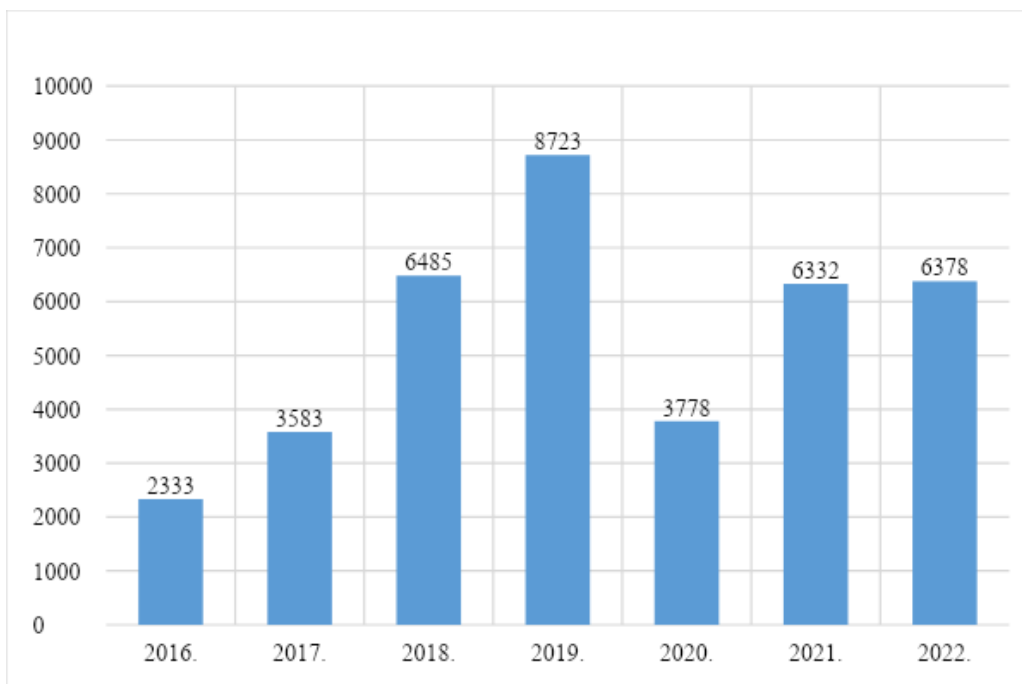
Hrvatski zavod za zapošljavanje dodjeljuje nezaposlenim osobama potpore za samozapošljavanje te pokriva troškove za osnivanje i pokretanje poslovanja. Mjere se odnose na osnivanje obrta, trgovačkog društva, samostalne djelatnosti i ustanove. Trajanje mjere je 24 mjeseca, dok su ciljane skupine nezaposlene osobe prijavljene u evidenciju Hrvatskog zavoda za zapošljavanje.

Na sljedećem grafikonu (Grafikon 1) vidljivo je kako je u trendu porast iznosa isplaćenih potpora od 2016. do 2022. godine (Dozan, 2023). Manja je bila zainteresiranost, pa samim time i isplata potpora u 2020. godine zbog utjecaja pandemije. Najnoviji podaci ukazuju na to da je do 31. listopada 2022. godine zaprimljeno 10359 zahtjeva od čega je pozitivno ocijenjenih 6378, odnosno isplaćen je najveći iznos potpore od 588,5 milijuna kuna (78,1 milijun eura).



Grafikon 1. Iznosi isplaćenih potpora za samozapošljavanje od strane HZZ
(Prema: Dozan, 2023.)

Što se tiče broja novih korisnika potpora za samozapošljavanje, na grafikonu 2 je prikazan trend kretanja broja korisnika. Velik broj novih korisnika bio je 2019. godine zbog širokog raspona djelatnosti za koje je bila mjera aktive politike samozapošljavanja. Ponovni porast je vidljiv 2021. godine kada su ponovo nadograđene potpore kroz mjere Mobilnost radne snage – Biram Hrvatsku i Zeleno/Digitalno.



Grafikon 2. Broj novih korisnika potpora HZZ za samozapošljavanje (Prema: Dozan, 2023.)

4.1.1. Visina potpore i korisnici

Ovisno za koju se djelatnost dodjeljuje potpora (prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti), visina potpore razvrstava u tri skupine. U skupinu do 15.000,00 eura dodjeljuje se za registraciju i buduće obavljanje djelatnosti u prerađivačkoj industriji (odjeljci 25 – 33) i građevinarstvu (odjeljci 41 – 43). U skupinu do 10.000,00 eura se dodjeljuje za prerađivačku industriju (odjeljci 10 – 24) i informacije i komunikacije. Prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti, potporu do 7.000,00 eura mogu primiti sljedeće djelatnosti: opskrba električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija (odjeljak 35), opskrba vodom; uklanjanje otpadnih voda i gospodarenje otpadom te djelatnosti sanacije okoliša (odjeljci 36 – 39), trgovina na veliko i na malo; popravak motornih vozila i motocikala (svi odjeljci osim 47.99), prijevoz i skladištenje, djelatnosti pružanja smještaja i pripreme i usluživanja hrane (samo odjeljak 56), stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti (svi odjeljci osim 69.1), djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti (svi odjeljci osim 77, 78 i 79), obrazovanje, umjetnost, zabava i rekreacija (svi odjeljci osim 93.19) i ostale uslužne djelatnosti („Hrvatski zavod za zapošljavanje („HZZ“, 2023).

Iznimno je da podnositelji zahtjeva s područja Sisačko-moslavačke županije mogu ostvariti potporu do 15.000,00 eura bez obzira na prihvatljivu djelatnost koju registriraju.

4.1.2. Prihvatljivi troškovi

Potpora za samozapošljavanje je podijeljena u dva dijela – fiksni i varijabilni iznos. Prihvatljivi troškovi moraju biti neophodni za obavljanje djelatnosti, odnosno aktivnosti navedenih u poslovnom planu, odgovarati realnim tržišnim cijenama i biti evidentirani na računima u poreznoj ili računovodstvenoj evidenciji s originalima dokumenata. Hrvatski zavod za zapošljavanje može u bilo kojem trenutku zatražiti uvid u dokumente ili tražiti dodatnu dokumentaciju.

Fiksni iznos potpore se odnosi na početne troškove osnivanje i registracije poslovnog subjekta, troškove rada podnositelja zahtjeva kao zaposlene osobe na puno radno vrijeme te tekuće troškove. Tekući troškovi se odnose na knjigovodstvene troškove, zakup poslovnog prostora, članarine, administrativne troškove i troškove sitnog inventara, troškove izrade mreže stranice i sl. Fiksni iznos iznosi 5.000,00 eur. Varijabilni iznos ovisi o djelatnosti s kojom će se poslovni subjekt baviti, dok se troškovi odnose na kupnju nove opreme neophodne za obavljanje djelatnosti kao što su strojevi, alati, informatička oprema i sl. Također, varijabilni iznos se odnosi na kupnju ili zakup licenciranih IT programa, novih prijevoznih sredstava neophodnih za obavljanje djelatnosti te na kupnju franšize („HZZ“, 2023.).

4.1.3. Postupak dobivanja potpore

Javni poziv za dodjeljivanje potpore je otvoren cijele godine, dok se zahtjevi zaprimaju najkasnije do 30. 9., odnosno do utroška osiguranih sredstava. Zahtjev se predaje putem online aplikacije na web adresi www.mjere.hr. Temeljni kriteriji navedeni u javnom pozivu su („HZZ“, 2023):

- izrada poslovnog plana iz kojeg se vidi da je ideja održiva,
- potpora je podijeljena u dva dijela – fiksni i i varijabilni iznos (varijabilni iznos se pravda troškovnikom dostavljenim uz poslovni plan i prema njemu se isplaćuje potpora),
- ako je podnositelj imao registriran poslovni subjekt prije više od 24 mjeseca može koristiti potporu ako je podmirio sve obveze s osnova javnih davanja.

Svaki pristigli zahtjev se boduje od strane Hrvatskog zavoda za zapošljavanje. Kriteriji za bodovanje su objektivni, najveći broj bodova je 100, dok je bodovni prag 65 bodova. Kriteriji za bodovanje obuhvaćaju radno iskustvo u djelatnosti u kojoj se osoba želi samozaposliti, obrazovanje ili dodatne edukacije, prvo poduzetničko iskustvo, pripreme radionice Hrvatskog zavoda za zapošljavanje, popunjenost poslovnog plana, indeks razvijenosti jedinice lokalne samouprave, procjena prihoda i troškova, dodatne prednosti i nedostaci poslovnog plana, inovativnost projekta i ulaganje u nedostajuće djelatnosti. Prema navedenim kriterijima, u radno iskustvo u djelatnosti u kojoj se osoba želi samozaposliti prednost imaju osobe koje

imaju više od 3 godine radnog iskustva. Kao dokaz o radnom iskustvu podnositelj zahtjeva može priložiti ugovor o radu/djelu ili autorski/studentski ugovor. Obrazovanje i dodatne edukacije u djelatnosti u kojoj se osoba želi samozaposliti obuhvaća formalno obrazovanje i edukacije vezane uz djelatnost kojima su se dobila određena znanja i vještine. Kod poduzetničkog iskustva se daje prednost osobama koje se po prvi puta samozapošljavaju. Ako je podnositelj zahtjeva sudjelovao na pripremnim radionicama o samozapošljavanju, bit će u prednosti u odnosu na one koji nisu. Poslovni plan je jedan od značajnijih kriterija bodovanja, a u obzir se uzima potpunost i razumljivost poslovnog plana. Uz poslovni plan se obavezno prilažu troškovnik i ponude („HZZ“, 2023.).

Prema indeksu razvijenosti jedinice lokalne samouprave u kojoj se poslovni subjekt osniva, prednost imaju manje razvijena područja. Ocjena uspješnosti poslovne ideje je prikaz procijenjenih prihoda i troškova, odnosno procjena buduće neto dobiti. Kako se potpora dobiva na dvije godine, tako mora i procjena biti za razdoblje od sljedeće dvije godine. Dodatne prednosti i nedostaci poslovnog plana se odnose na održivost i konkurentnost poduzetničke ideje. Pod održivost se smatra da je poslovna ideja prikazana jasno u poslovnom planu i da se vidi vizija napretka ideje. Konkurentnost se gleda kao omjer cijene i kvalitete proizvoda i usluge i način plasiranja na tržište. Prednost se daje projektima koji obuhvaćaju novi inovativni proizvod/uslugu ili inovativni tehničko-tehnološki proces. Kriterij Ulaganje u nedostajuće djelatnosti se odnosi na pretpostavku da na određenom lokalnom tržištu nedostaju poslovni subjekti za obavljanje određene djelatnosti (npr. može se gledati preporuka za upisnu politiku u srednje škole).

Kod dobivanja ove vrste potpore korisnik je dužan 24 mjeseca održati poslovanje i biti zaposlen u poslovnom subjektu. Namjenski treba utrošiti varijabilni dio potpore u roku od 12 mjeseci, dok oprema treba propisno označiti da bude vidljivo financiranje iz ove potpore. Što se tiče prometa, treba ostvariti prihod od obavljanja djelatnosti u razdoblju od 24 mjeseca koji će biti najmanje 50% dodijeljenog iznosa potpore. Korisniku se potpora isplaćuje na račun poslovnog subjekta u roku od 30 dana od potpisivanja ugovora, dok korisnik mora dostaviti neki instrument osiguranja naplate (npr. bjanko zadužnicu).

4.2. Državni programi za poticanje poduzetništva

Poslovi odobravanja državnih potpora za poticanje poduzetništva u djelokrugu su Ministarstva gospodarstva i održivog razvoja. Cilj potpora je razviti i unaprijediti hrvatsko gospodarstvo kroz razvoj mikro, malog i srednjeg poduzetništva. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) je osnovana radi poticanja malog i srednjeg poduzetništva i samog razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj. Potiče osnivanje

poduzeća, ulaganje u razvoj poduzeća te financira poslovanje kreditiranjem i davanjem jamstva i potpora za istraživanje, razvoj i primjenu suvremenih tehnologija. Više je u današnje moderno doba orijentirana na financiranje inovativnih i tehnoloških usmjerenih poduzeća. HAMAG-BICRO je posredničko tijelo 2. razine, dok su djelatnosti agencije u nadležnosti Ministarstva gospodarstva i održivog razvoja.

4.2.1. Bespovratne potpore za novoosnovana poduzeća

Bespovratne potpore se temelje na Nacionalnom planu oporavka i otpornosti 2021.-2026. Temeljem programa Europske unije, Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja dodjeljuje potpore manje vrijednosti s ciljem poticanja rasta novoosnovanih poduzeća. Poduzeća trebaju pritom razvijati inovacije bazirane na znanju ili visokim tehnologijama. Za ovaj program potpore od strane Europske unije osigurano je 141.700.000,00 kuna te se prikazuje u državnom proračunu (C1.1.2. R2-I3 Bespovratne potpore za novoosnovana poduzeća, bez dat.).

4.2.1.1. Visina potpore i korisnici

Potpore je namijenjena inovativnim novoosnovanim mikro, malim i srednjim poduzećima koja u trenutku predaje projektnog prijedloga nisu starija od 5 godina od dana registracije. Potpora se odnosi na nadopunu privatnog financiranja.

4.2.1.2. Prihvatljivi troškovi

Najveći iznos potpore koja se po državi članici dodjeljuje jednom poduzetniku ne smije prelaziti 200.000,00 eur. Potpora koja se dodjeljuje poduzetniku čija je djelatnost vezana uz cestovni prijevoz tereta za najamninu ili naknadu ne smije biti veća od 100.000,00 eura. Najviši intenzitet potpore koji se može dodijeliti je 85% prihvatljivih troškova. Prihvatljive aktivnosti projekta su vezane uz razvoj inovativne ideje koja može biti proizvod, postup, usluga i sl.

Prihvatljive kategorije troškova su trošak nabave instrumenata i opreme, plaća, amortizacije, vanjskih usluga poput savjetodavnih usluga, zaštita patenta, istraživanja, osposobljavanja, usluga vanjskog stručnjaka za pripremu projekta itd.

4.2.1.3. Postupak dobivanja potpore

Prijavitelj podnosi zahtjev za dobivanjem potpore koji treba sadržavati naziv i veličinu poduzetnika i informacije o pravnom statusu, opis projekta, lokaciju projekta, popis troškova projekta s proračunom i izvorima financiranja te iznos traženih bespovratnih sredstava.

Projektni prijedlog se podnosi putem sustava eNPOO i sadržava prijavni obrazac, izjavu prijavitelja, izjavu o korištenim potporama, financijske podatke, životopise članova projektnog tima, godišnje financijske izvještaje za prethodnu godinu, dokaze o stvarnim

plaćama i poslovni plan. Poslovni plan obuhvaća opće podatke o poduzetniku, nastanak poduzetničke ideje i razloge osnivanja te viziju i zadaću poduzetničkog pothvata. U poslovnom planu je potrebno opisati predmet poslovanja, postojeću lokaciju i lokaciju projekta te tehnološko-tehničke elemente pothvata koji uključuju opis strukture ulaganja, strukturu i broj zaposlenika i novozaposlenih. Tržišna opravdanost u poslovnom planu se odnosi na tržište nabave i tržište prodaje. Financijski elementi pothvata uključuju investicije u osnovna sredstva i obrtna sredstva, troškove poslovanja i izvore financiranja.

Posljednji poziv na dodjelu bespovratnih sredstava za novoosnovana poduzeća bio je 2022. godine. Datum početka zaprimanja projektnih prijava je bio 12.8.2022., a rok 12.9.2022. Uz poziv je objavljena i kontrolna lista pomoću koje prijavitelj može vidjeti je li sve obuhvatio pisanjem projektnog prijedloga (Fondovi EU, 2022).

4.3. Poslovni anđeli

Financiranje poduzetničke ideje, odnosno poduzetničkog pothvata u najranijoj fazi je veoma rizičan i zahtjevan posao. Uloga poslovnih anđela u poduzetništvu je velika, ali nije ni nemoguća.

Poslovni anđeli se mogu definirati kao privatne osobe koje investiraju svoj osobni novac u poslove s visokim potencijalom koji se nalaze u početnoj (start up) fazi u zamjenu za udio u kompaniji (Garača i Marjanović, 2010). Veliki značaj poslovnih anđela je u tome da pametno financiraju i komercijaliziraju projekt koji su odlučili financirati.

Razlikuju se od ostalih izvora financiranja jer:

- su privatne osobe, a ne poslovni subjekti,
- ulažu neformalni rizični kapital,
- ulažu u poslove s visokim potencijalom u najranijoj fazi,
- dijele rizik zajedno s poduzetnikom,
- imaju veliko poslovno iskustvo i poslovne kontakte,
- nisu motivirani samo ostvarivanjem profita.

Poslovni anđeli se prema Cvijanović i dr., 2008 mogu podijeliti na nekoliko skupina poslovnih anđela:

- Anđeli čuvari,
- Anđeli poduzetnici,
- Operativni anđeli,
- Financijski anđeli.

Anđeli čuvari (eng. guardian angels) su eksperti u određenoj industriji, odnosno djelatnosti i imaju bogato poslovno iskustvo. To su privatne osobe koje su bili ili jesu uspješni poduzetnici te žele ulagati u istu djelatnost. Anđeli poduzetnici (eng. entrepreneur angels) su osobe koje imaju poduzetničko iskustvo, ali u nekoj drugoj djelatnosti od one u koju sad ulažu. Operativni anđeli (eng. operational angels) su stručnjaci koji su bili poduzetnici u određenoj djelatnosti, ali su radili u velikim poduzećima. Kao njihov nedostatak se navodi nedovoljno iskustva u početnoj fazi razvoja malih poduzeća. Financijski anđeli (eng. financial angels) financiraju poduzetničku ideju samo radi povrata na uložena financijska sredstva.

4.3.1. Poslovni anđeli u Republici Hrvatskoj

Kao što je najčešći primjer u svijetu, tako je i u Republici Hrvatskoj da se poslovni anđeli organiziraju u klubove, odnosno mreže poslovnih anđela. Ciljevi osnivanja mreža je želja da se što brže privuku što bolji projekti, da se privuku potencijalni novi poslovni anđeli, da se olakša pravna kompleksnost investicija i da se što bolje socijalno povežu investitori (Cvijanović i dr. 2008).

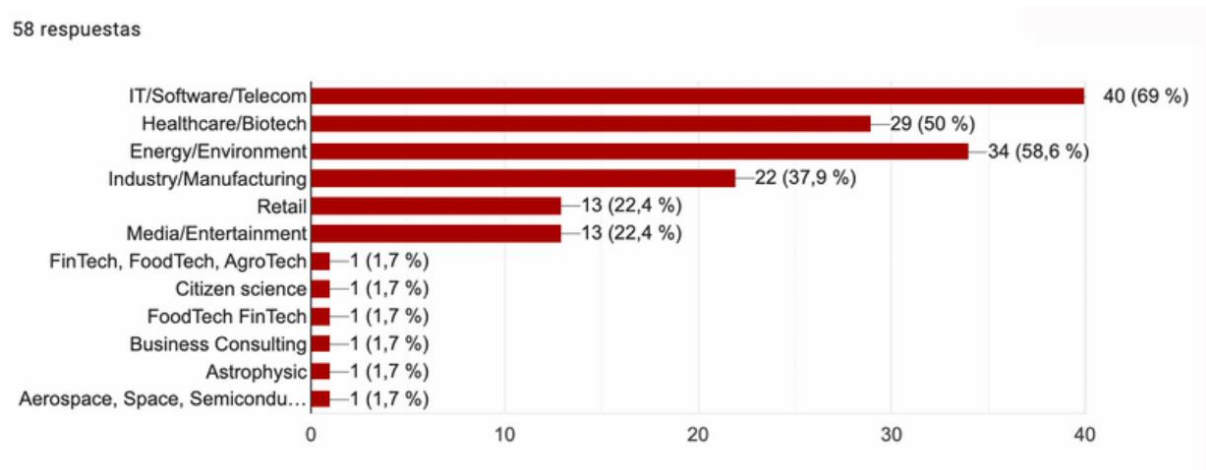
Istraživanje (Šimić Šarić i Krstičević, 2018) provedeno 2016. godine na populaciji hrvatskih poslovnih anđela pokazuje da su poslovni anđeli većinom muškarci između 55 i 64 godina s visokom stručnom spremom. Prosječna veličina ulaganja je između 100.000,00 i 250.000,00 kuna, a najviše su ulagali u više od 10 projekata. Svi preferiraju ulagati u projekte koji su u što ranijoj fazi, dok je najviše investicija na području grada Zagreba. Zanimljivo je kako poslovni anđeli kao najvažniji razlog za poduzimanje ulaganja navode ljude koji vode projekt te iza njih sam proizvod ili uslugu.

4.3.2. Mreža poslovnih anđela u Republici Hrvatskoj

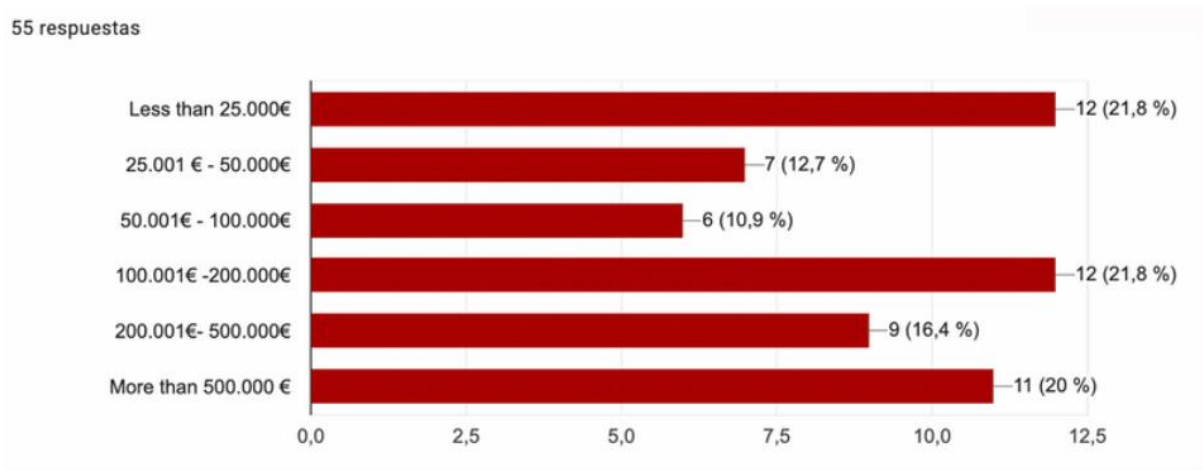
Mreža poslovnih anđela u Republici Hrvatskoj djeluje pod skraćenicom CRANE – Hrvatska mreža poslovnih anđela i investitora. Osnovana je kao neprofitna udruga i danas je jedna od najstarijih poslovnih organizacija u Republici Hrvatskoj i među uspješnijim u Europi. Osnovana je 2008. godine i dio je Europske mreže poslovnih anđela – EBAN. U njihovoj se praksi često događa da više investitora zajedno ulaže u jedan projekt, ali se uvijek odabere glavni, tzv. lead investitor. Njihovo pravilo je da poslovni anđeli ulažu u djelatnost u kojoj su djelovali kao poduzetnici. Okvirno, investicija članova Hrvatske mreže poslovnih anđela – CRANE je od 10.000,00 do 150.000,00 eura („CRANE – O nama“, bez dat.).

Kao što je prikazano na sljedećoj slici (Slika 2) poslovni anđeli u Europi su u 2021. godine najviše ulagali u projekte koji su u IT sektoru i razvoju softvera. Što se tiče visine

ulaganja, ovdje ja vidljiv različiti trend kretanja, ovisno o pojedincu. Poslovni anđeli su 2021. godine pojedinačno uložili i preko 500.000,00 eura po projektu (Slika 3).



Slika 2. Sektori ulaganja poslovnih anđela u Europi 2021. godine (EBAN Impact report 2021)



Slika 3. Visina iznosa ulaganja poslovnih anđela u Europi 2021. godine (EBAN Impact report 2021)

4.3.3. Postupak dobivanja potpore

Potencijalni poduzetnik prijavljuje svoju poduzetničku ideju na njihovu e-mail adresu. Prijava projekta treba sadržavati samo jednu stranicu. Dokument koji se šalje treba sadržavati informacije o poslovnoj ideju, trenutnoj fazi projekta kojim se ideja razvija, zaposlenike, potreban iznos financiranja, pregled konkurencije i sl. Nigdje nije navedeno točno koje sve

podatke treba prijava sadržavati. Nakon toga, tim stručnjaka analizira prijavljenu poduzetničku ideju, odnosno projekt. Svi projekti dobivaju njihov odgovor, a onaj projekt koji prođe analizu se upućuje na sastanak sa zainteresiranim članom mreže. Projekti koji uspiju pronaći ulagača ulaze u proces ulaganja i više nemaju nikakve veze s CRANE-om.

4.3.4. Primjer investiranja od strane poslovnih anđela

Najveća investicija poslovnih anđela, odnosno mreže CRANE bila je 2018. godine. Jedanaest poslovnih anđela iz mreže je investiralo u gaming studio Hyperion iz Jastrebarskog. Hyperion je nekoliko mjeseci prije investiranja lansirao igru Journey of Life koja je u tom periodu ostvarila prihod od 250.000,00 kuna. Osnivač studija Hyperion je 22-godišnji Adriano Žeželić koji je predstavio projekt na Startup srijedi koju organizira CRANE. Ukupna vrijednost investicije je bila 500.000,00 eura, dok poslovni anđeli uzimaju 20% od novoosnovanog poduzeća („Čak 11 članova CRANE-a investiralo u hrvatski gaming studio Hyperion“, 2018).

4.4. Fond rizičnog kapitala

Rizični kapital (engl. private equity) je oblik vlasničkog ulaganja u poduzeća uz aktivno sudjelovanje u poslovanju subjekta u koje je izvršeno ulaganje. Fondovi rizičnog kapitala rade na poboljšanju poslovanja poduzeća u koje ulažu sredstva kroz jačanje upravljačkih kompetencija, uvođenje operativnih unaprjeđenja i pomaganje poduzećima pri osvajanju novih tržišta („Fondovi rizičnog kapitala“, 2023).

Pojedinci mogu dobiti kapital za osnivanje poduzeća i od strane Hrvatske banke za obnovu i razvitak – HBOR. Uz podršku HBOR-a osnovan je venture capital fond, fond za poduzeća u najranijoj fazi razvoja poslovanja pod nazivom Fil Rouge Capital. Djelomično je osnovan iz sredstava fondova Europske unije, dok fondom upravlja društvo za upravljanje FRC2 GP S.à r.l. Uloga HBOR-a je da je jedan od ulagatelja u fond, ali ne sudjeluje u odabiru potencijalnih poduzetnika koji će biti u fondu. Fond se sastoji od dva dijela:

- start-up škola ili prototip,
- ulaganja vlasničkog kapitala u poduzeća koja su prošla start-up fazu.

Visina kapitala koji se ulaže u startup školu je oko 10.000,00 eura, dok je za ulaganje vlasničkog kapitala u kasnijoj fazi projekta visina ulaganja i do 1 milijun eura.

4.4.1. Postupak dobivanja potpore

Kako bi poduzetnik aplicirao na dobivanje potpore od strane HBOR-a, odnosno iz fonda rizičnog kapitala potrebno je da ispuni informacije o svojoj poduzetničkoj ideji u aplikaciji Startup Application na stranici fonda Fil Rouge Capital („Startup Application“, 2023).

U aplikaciji se na početku prijave traže osnovni podaci o poduzetniku kao što je djelatnost, poduzetnička ideja, regija i kontakti društvenih mreža. U drugom koraku je popis djelatnosti koje se ne mogu financirati iz fonda. Npr. iz fonda rizičnog kapitala se ne investira u projekte orijentirane na prodaju cigareta i alkoholnih pića, oružja i kloniranje. Ostale informacije koje se traže je broj zaposlenih, planirani godišnji promet, planirano vrijeme povrata investicije, planirani broj novozaposlenih i istraživača te očekivani iznos financiranja. Što se tiče samog projekta, potrebno je objasniti koji će se problem riješiti osnivanjem poduzeća i kome su proizvodi/usluge namijenjene. Traže se podaci o zaštiti proizvoda/usluge preko patenta ili intelektualnog vlasništva, navode se potencijalni stalni kupci i opisuje se u kojem se trenutno stadiju nalazi ideja. Na kraju je potrebno opisati strategiju nastupa na tržištu i viziju razvoja poslovne ideje. Što se tiče financijskog dijela prijave projekta, potrebno je navesti iznos koji se traži i svrhu u koju će biti kapital utrošen. Zadnji korak je poslati sažetak poduzetničke ideje (Slika 4.)

FIL ROUGE CAPITAL

Pitch Deck elements

Mandatory elements to be included in the selection day pitch deck

Pitch Deck to be sent in .pdf format	
1) Problem <i>-What pain points are you solving? For whom?</i>	6) Business model <i>a) How you will earn money? - revenue model</i> <i>b) Pricing, Sales or Distribution model</i>
2) Company Purpose <i>- define the company/business in a single sentence</i>	7) Traction if applicable <i>-When did you start? What's the progress?</i>
3) Solution <i>-Product demo, features, functionality, architecture, use cases if applicable</i>	8) Road map <i>- Strategic development plan</i>
4) Market potential <i>-Size and industry trends</i>	9) Team <i>a) credibility as a team in solving this problem</i> <i>b) Founders & Management</i>
5) Competition <i>a) Single out one USP in your product</i> <i>b) Local & International</i>	10) Investment: <i>a) Amount raising / Use of proceeds</i>
	11) Acceleration <i>a) what do you expect from the program</i>

Slika 4. Sažetak poduzetničke ideje (Startup Application, 2023)

4.5. Kreditiranje od strane HBOR-a

Hrvatska banka za obnovu i razvoj kreditira poduzetnike početnike (start up) koji su u postupku osnivanja poslovnog subjekta – trgovačka društva, obrtnici, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, obiteljska poljoprivredna gospodarstva (OPG), zadruge i ustanove. Uz poduzetnike početnike financira i mlade poduzetnike i žene poduzetnice [„HBOR“, 2023).

4.5.1. Korisnici i visina kredita

Posebne ciljne skupine su mladi poduzetnici, odnosno poslovni subjekti u kojima jedna ili više osoba u dobnoj skupini do navršениh 40 godina ima udio u vlasništvu više od 50%. Poduzetnici početnici su osobe koje po prvi put osnuju poslovni subjekt i posluju manje od tri godine. Važno je da poduzetnici početnici nisu bili vlasnici ili suvlasnici određenog poslovnog subjekta s udjelom u vlasništvu većim od 30%.

Dobivanjem kredita za pokretanje poslovanja se razmatraju dvije opcije kreditiranja. Prva opcija je kreditiranje u suradnji s poslovnim bankama (Tablica 1) ili po modelu podjele rizika (Tablica 2), dok je druga opcija izravno kreditiranje (osim OPG-a i udruga koje nisu u sustavu PDV-a). U prvoj opciji korisnik kredita zahtjev za kreditiranje predaje poslovnoj banci, a u drugom slučaju direktno HBOR-u („HBOR“, 2023).

Tablica 1. Popis poslovnih banaka za kreditiranje putem poslovnih banaka (HBOR, 2023)

Addiko Bank d.d., Zagreb	KentBank d.d., Zagreb
Agram banka d.d., Zagreb	Nova hrvatska banka d.d., Zagreb
Banka Kovanica d.d., Varaždin	OTP BANKA d.d., Split
BKS Bank AG, Glavna podružnica Hrvatska, Rijeka	Partner banka d.d., Zagreb
Croatia banka d.d., Zagreb	Podravska banka d.d., Zagreb
Erste&Steiermärkische banka d.d., Rijeka	Privredna banka d.d., Zagreb
Hrvatska poštanska banka d.d., Zagreb	Raiffeisenbank Austria d.d., Zagreb
Istarska kreditna banka Umag d.d., Umag	Slatinska banka d.d., Slatina
J&T banka d.d., Varaždin	Zagrebačka banka d.d., Zagreb
Karlovačka banka d.d., Karlovac	

Tablica 2. Popis poslovnih banaka za kreditiranje po modelu podjele rizika (HBOR, 2023)

Addiko Bank d.d., Zagreb	OTP BANKA d.d., Split
Agram banka d.d., Zagreb	Partner banka d.d., Zagreb
BKS Bank AG, Glavna podružnica Hrvatska, Rijeka	Podravska banka d.d., Zagreb
Erste&Steiermärkische banka d.d., Rijeka	Privredna banka d.d., Zagreb
Hrvatska poštanska banka d.d., Zagreb	Raiffeisenbank Austria d.d., Zagreb
Istarska kreditna banka Umag d.d., Umag	Slatinska banka d.d., Slatina
KentBank d.d., Zagreb	Zagrebačka banka d.d., Zagreb
Nova hrvatska banka d.d., Zagreb	

Što se tiče visine iznosa kreditiranja, ne odobravaju se krediti manji od 50.000,00 eur, dok je maksimalni iznos kredita 300.000,00 eur. Prilikom odobravanja kredita gledaju se

specifičnosti i kreditna sposobnost korisnika te namjena i struktura ulaganja. U tom se slučaju može kreditirati 85% predračunske vrijednosti investicije bez PDV-a. Ako se odobrava kredit u iznosu do 100.000,00 eur, može se kreditirati 100% predračunske vrijednosti bez PDV-a. Valuta kredita je euro. Kamatna stopa kredita varira i iznosi:

- 4% godišnje, fiksna,
- 2% godišnje, fiksna.

Fiksna kamatna stopa se može i smanjiti za 0,2 % za zapošljavanje mladih prema uvjetima EIB-ove Inicijative ili uz subvenciju županije, grada ili općine. Prema Inicijativi, mlada osoba je ona koja ima najmanje 15 godina, a najviše 30 godina u trenutku zapošljavanja.

Uz kamatnu stopu postoje i određene naknade definirane Pravilnikom o naknadama HBOR-a. Za obradu kreditnog zahtjeva je naknada od 0,50% od ugovorenog iznosa kredita, dok je ta rezervaciju sredstava 0,25% od ugovorenog, a neiskorištenog iznosa kredita.

Rok korištenja kredita je do 12 mjeseci uz mogućnost produljenja. Rok otplate kredita je do 12 godina, uz poček od najviše 3 godine. Za osiguranje kredita je potrebno osigurati određeni instrument osiguranja (npr. mjenica, zadužnica, garancija).

4.5.2. Prihvatljivi troškovi

Prema općim kriterijima prihvatljivosti Hrvatske banke za obnovu i razvoj, prihvatljivim troškovima se smatraju ulaganja u osnovna sredstva (materijalnu i nematerijalnu imovinu) s ciljem pokretanja poslovanja, modernizacije poslovanja, uvođenja novih tehnologija, povećanja kapaciteta, uključujući i turističke, razvoja i uvođenja novih proizvoda ili usluga, poticanja novog zapošljavanja i sl.

4.5.3. Postupak dobivanja kredita

Kod postupka dobivanja kredita se gleda financira li se projekt izravno od Hrvatske banke za obnovu i razvoj ili posredstvom određene poslovne banke. Temeljni obrasci zahtjeva za kredit izravnim financiranjem HBOR-a uključuju:

- Zahtjev za kredit,
- Podatke o klijentu i projektu,
- Tablice klijenta,
- Izjavu o prihvatljivosti klijenta,
- Izjavu o povezanim osobama,

- Izjavu o potporama.

Za program poduzetništvo mladih, žena i početnika je potrebno ispuniti i dokumentaciju o ulaganju. U slučaju navedenog programa prvi dokument koji se izrađuje je poslovni plan. Poslovni plan se izrađuje za ulaganja do 200.000,00 eur, dok se za veća ulaganja izrađuje investicijska studija. Preporuka je da poslovni plan sadrži podatke o poduzetniku i procjenu poduzetničke sposobnosti, polazište poslovne ideje koja uključuje nastanak poduzetničke ideje, razloge osnivanja i viziju i zadaću poduzetničkog pothvata. Potrebno je i opisati sam predmet poslovanja (proizvod/uslugu), tržište nabave i prodaje, tehničko-tehnološke elemente pothvata, lokaciju i zaštitu okoline. Što se tiče financijskih elemenata pothvata, oni trebaju sadržavati investicije u osnovna sredstva, proračun amortizacije, kalkulacije cijena, troškove poslovanja, investicije u obrtna sredstva, izvore financiranja, račun dobiti, pokazatelje učinkovitosti i financijski tok („HBOR“, 2023).

Uz poslovni plan je potrebno ispuniti dokumentaciju o poslovnom odnosu s kupcima – pisma namjere, narudžbe ili ugovori. Tehnička dokumentacija uključuje upitnik o zaštiti okoliša i ako je primjenjivo građevinsku/uporabnu dozvolu ili očitovanje ovlaštenog projektanta. Što se tiče ostale opreme, za sve je potrebno priložiti ugovore, ponude ili predračune, troškovnike radova i opreme, specifikaciju strojeva i opreme s izračunom energetskih ušteda i ostalu dokumentaciju. Ako postoje i drugi izvori financiranja, potrebno je predati npr. ugovor o kreditu ili pozajmici.

4.6. Kreditiranje od strane poslovnih banaka

Još uvijek je aktualno u Republici Hrvatskoj, kao najjednostavnije rješenje uzeti bankarski kredit. Poduzetnik ga poduzetnik podiže u određenoj banci pod određenim uvjetima i financijskom kamatom koju plaća za korištenje kredita. Kod bankarskih kredita poduzetnik može izabrati između nekoliko vrsta i oblika kredita (Pešić, 2011).

Bankarski krediti vezani za osnivanje novog poduzeća se odnose na kreditiranje u suradnji s Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj ili po modelu podjele rizika.

4.6.1. Postupak kreditiranja poduzetnika od strane

Erste&Steiermärkische banke d.d.

Erste&Steiermärkische banka d.d. jedna je od rjeđih banaka koja uz Hrvatsku banku za obnovu i razvoj također i samostalno pruža mogućnost kreditiranja poduzetnika početnika. Paket podrške poslovnom početku poduzetnika naziva se Poduzetnički starter i uključuje mogućnost kreditiranja, savjetodavnu podršku i alate za izradu poslovnog plana te edukaciju

(„Erste&Steiermärkische banka [ERSTE kredit]“, bez dat.). Temeljni uvjeti koje poduzetnik treba ispuniti su:

- poslovni subjekt posluje kraće od dvije godine,
- uredno financijsko stanje poslovnog subjekta, odgovornih osoba i vlasnika.

Erste&Steiermärkische banka financira nabavu opreme i vozila, kupovinu i adaptaciju poslovnog prostora ili proširenje proizvodnog kapaciteta. Nudi kredit u eurima s otplatom do 60 mjeseci, dok su troškovi obrade kredita 1% vrijednosti kredita.

Kako bi poduzetnik aplicirao na kredit, potrebno je da ispuni kratki upitnik koji sadrži osnovne informacije o projektu, opis proizvoda/usluge, potreban iznos ulaganja i prostor gdje će se obavljati djelatnost. Uz navedeno, potrebno je navesti je li poduzetnik već korisnik određenog kredita. Nakon ispunjavanja upitnika poduzetnik predaje poslovni plan.

Poslovni plan je opširan i sastoji se od sljedećih koraka („ERSTE kredit“, bez dat.):

- analiza poslovanja,
- analiza tržišta,
- prihodi od prodaje,
- rashodi poslovanja,
- zaposlenici,
- ulaganje i amortizacija,
- izvori financiranja,
- plan otplate,
- postojeći krediti,
- financijski pokazatelji.

Banka je uz paket podrške poduzetnicima početnicima pokrenula inicijativu Korak po korak koja doprinosi razvoju zajednice u kojem djeluju. U inicijativi Korak po korak se uz poduzetnički starter nalaze i programi za neprofitne organizacije te program edukacije građana o osobnim financijama.

4.6.1.1. Posebni programi financiranja na primjeru Erste&Steiermärkische banke

Erste&Steiermärkische banka nudi i posebne programe financiranja koji su opisani kroz ovaj završni rad, a to su suradnja s Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj, Hrvatskom agencijom za malo gospodarstvo, jedinicama lokalne samouprave, gradovima i županijama („ERSTE kredit“, bez dat.).

4.6.1.2. Suradnja s Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj

Banka sudjeluje u dugoročnom kreditiranju:

- poduzetništva mladih, žena i početnika,
- investicija privatnog sektora,
- investicija javnog sektora,
- EU projekata,
- pripreme izvoza,
- obrtnih sredstava,
- financijskog restrukturiranja.

Kreditni se financiraju u visini od 50% iz izvora Europskih strukturnih i investicijskih fondova po kamatnoj stopi od 0%, a 50% iz izvora banke po tržišnoj kamatnoj stopi. Kreditima se financira i imovina, a do 30% iznosa kredita se može koristiti za obrtna sredstva povezana s ulaganjem. Krediti se odobravaju na rok do 12 godina koji uključuje početak do 2 godine. Minimalni iznos dobivenog kredita je 100.000,00 eura u kunsjoj protuvrijednosti, dok je najveći iznos 3.000.000,00 eura.

4.6.1.3. Suradnja s Hrvatskom agencijom za malo gospodarstvo

Banka surađuje i s Hrvatskom agencijom za malo gospodarstvo (HAMAG-BICRO) čija je glavna djelatnost izdavanje jamstava. Jamstvo služi kako bi poduzeće lakše realiziralo kreditni plasman. Surađuju na način da su potpisali Sporazum o poslovnoj suradnji. Prema Sporazumu, Erste banka je sudionik jamstvenih programa vrijednih dvije milijarda kuna. Jamstva se odnose na osiguranje povrata dijela glavnice koji će banka odobriti poduzetnicima („ERSTE kredit“, bez dat.).

4.6.1.4. Jamstva iz Europskih strukturnih i investicijskih fondova

Također je Erste banka potpisala i Sporazum o pojedinačnim jamstvima financiranim iz Europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESIF) koji su namijenjeni mikro, malim i srednjim poduzetnicima.

ESIF pojedinačna jamstva se sastoje od dvije mjere:

- Mjera A: Investicijski krediti s mogućnošću subvencije kamatne stope,
- Mjera B: Kredit za obrtna sredstva.

Minimalni iznos jamstva je 150.000,00 eura, a maksimalni 2.000.000,00 eura. Stopa jamstva iznosi maksimalno 80% glavnice kredita, dok je trajanje jamstva od 1 do 10 godina.

Kod kreditiranja iz Mjere A odobravaju se krediti s minimalnim rokom dospijeca od 5 godina, a poduzetnici koji obavljaju prihvatljivu djelatnost uz jamstvo dobivaju subvenciju kamatne stope. Tu su uključene djelatnosti iz prerađivačke industrije, pružanje smještaja,

priprema i usluživanje hrane, umjetnost, zabava i rekreacija. Subvencija se može iskoristiti do kvote rezervirane za tu namjenu, a iznosi do polovice iznosa ukupne kamate za poduzetnika. Kod Mjere B minimalni iznos jamstva iznosi 150.000,00 eura, maksimalno 1.000.000,00 eura. Maksimalna stopa jamstva je 80% glavnice kredita, a trajanje jamstva od 1 do 5 godina („ERSTE kredit“, bez dat.).

4.6.1.5. Suradnja s ministarstvima, gradovima i županijama

Banka je sklopila ugovore o financiranju malog i srednjeg poduzetništva kako bi se poticalo poduzetništvo i obrtništvo u Republici Hrvatskoj. Ugovor je sklopljen s Ministarstvom poduzetništva i obrta te određenim županijama i Gradom Zagrebom. Banka kontinuirano sklapa poslovne suradnje s gradovima, županijama i jedinicama lokalne samouprave („ERSTE kredit“, bez dat.).

4.7. Crowdfunding

Crowdfunding je način financiranja projekta ili pothvata prikupljanjem novca od velikog broja ljudi od kojih svatko, obično putem interneta, doprinosi s relativno malim iznosom (Simms, 2016).

Najpoznatiji i najstariji primjer crowdfundinga dolazi iz SAD-a i odnosi se na postolje za Kip slobode. Izdavač Joseph Pulitzer je 1885. godine objavio u novinama New York World i pozvao ljude da sakupljaju novac riječima „Nemojmo čekati da nam milijunaši daju novac. To nije dar milijunaša Francuske milijunašima Amerike, nego dar svih ljudi iz Francuske svim ljudima iz Amerike“ (Đurđenić K., 2017). Istraživanja u Republici Hrvatskoj prikazuju kako se potencijalni poduzetnici više oslanjaju na strane platforme crowdfundinga, nego na domaće.

Grupno financiranje prilika je za startupove koji se upravo zbog nedostatka legitimnosti samih pokretača te njihove nove i neprovjerene poduzetničke ideje suočavaju sa poteškoćama u pribavljanju financijskih sredstava za realizaciju inovativnog koncepta. Uz već tradicionalne izvore vanjskog financiranja poput obitelji, prijatelja, poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala (Leach i Melicher, 2021), crowdfunding predstavlja dodatnu mogućnost startupovima u tzv. „fazi sjemena“ (eng. seed stage) i startup fazi financiranja, sukladno životnom ciklusu poduzeća.

Tri najpoznatije svjetske platforme po iznosima financiranja i broju ulagača 2022. godine su bile GoFundMe, Indiegogo i Kickstarter. Njihove se temeljne razlike mogu vidjeti na sljedećoj slici (Slika 4).

	KICKSTARTER	gofundme	INDIEGOGO
ALL OR NOTHING?	Yes	Yes & No	No
COSTS	5% fee from funding total if campaign is successful 3-5% processing fee from each pledge	Free to create and share campaign 5% fee from each donation 3% processing fee from each donation (USA & Canada)	No set-up fees 5% overall platform fee 3% plus 30¢ per credit card transaction 3-5% for PayPal transactions
BEST FOR	Creative projects like art, music, film, technology, etc.	Personal causes and life-events (e.g. education, medical treatment, sports teams, etc.)	Campaigns across a wide variety of industries with lower funding goals

Slika 4. Temeljne razlike između najvećih svjetskih platformi za Crowdfunding (*Grasshopper Resources, 2023*)

4.7.1. Crowdfunding u Republici Hrvatskoj

Crowdfunding investiranja kako u svijetu, tako i u Republici Hrvatskoj su u sve većem porastu. Na crowdfunding se odlučuju prvenstveno poduzetnici početnici, ali sve više i svi ostali poduzetnici, učenici i studenti. U Republici Hrvatskoj je tako 2019. godine bila održana i prva regionalna online Crowdfunding akademija koja se i dalje održava jednom godišnje. Crowdfunding akademija namijenjena je startupovima, društvenim poduzećima, kreativnoj industriji, organizacijama civilnog društva i svima zainteresiranima da kroz crowdfunding prikupe sredstva za svoju ideju, projekt ili proizvod (*Crowdfunding u Hrvatskoj, 2020*).

Prema portalu lidermedia.hr, najuspješniji primjeri grupnog financiranja u Republici Hrvatskoj su:

- Include – 1,47 milijuna eura
- Pivovara Medvedgrad – milijun eura
- Fresh Island Festival – 700.000,00 eura
- Sense Consulting – 667.000,00 eura
- Kampanja 'micro:bit STEM revolucija' – 233.000,00 eura

4.7.1.1. Kreiranje kampanje na crowdfunding platformi CroInvest

Prva hrvatska platforma za grupno financiranje, CroInvest, kombinira pet modela financiranja projekata, a to su donacije, nagrade, zajmovi, vlasnički udjeli i udjeli u dobiti. Platforma je kreirana za domaće fizičke, ali i pravne osobe te mogu uložiti i strani državljani u hrvatske projekte (*Kampanje CroInvest, 2023*).

Da bi se kreirala kampanja na platformi CroInvest potrebno je odraditi nekoliko koraka. Prvi korak je odrediti voditelja i članove tima koji će biti uključeni u kampanju. Važno je da se osmisli promotivni koncept, odnosno da se smisli naslov kampanje, slogan i financijska korist za ulagače. Kod promotivnog koncepta je prednost ako se izradi kratak promotivni video o projektu u trajanju do 2 minute. Kod biranja modela financiranja potrebno je i razmisliti o financijskim troškovima te traženi ulog postaviti iznad financijskih troškova projekta. Postoji mogućnost da neće biti skupljen dovoljan iznos sredstava pa se na taj način potencijalni poduzetnik može osigurati.

Ključnu ulogu imaju i promotivni materijali i društvene mreže, osobito Facebook. Naglašavaju da je važno da se promotivne aktivnosti počinju provoditi 3-6 mjeseci prije prikupljanja sredstava. Primjer jedne crowdfunding kampanje prikazan je na sljedećoj slici (Slika 5).



Fleksibilni model Poslovni sektor

PODRŽI PROIZVODNJU PEKMEZA – OPG POŠTIĆ

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo koje broji nešto manje od 400 sadnica šljive, nastavilo je višestoljetnu slavonsku tradiciju pripravljanja domaćeg pekmeza. OPG-u je trenutno primarni cilj kupovina dodatne opreme za proizvodnju.

94 Ulagača 2 Sviđa mi se

19.906,00 € (149.981,76 kn) **PRIKUPLJENO** 75.000,00 € (565.087,50 kn) **CILJ**

0 Dana do završetka 26.54% **PRIKUPLJENO**
Kampanja završena

The image shows a crowdfunding campaign interface. At the top left is a large image of jars and containers with a play button overlay. Below it are three smaller images: jars, a box, and a group of people. The right side contains text about the campaign, including the title 'PODRŽI PROIZVODNJU PEKMEZA – OPG POŠTIĆ', a description, and campaign statistics like '94 Ulagača', '2 Sviđa mi se', and a progress bar showing 26.54% of the 75,000 € goal raised.

Slika 5. Primjer Crowdfunding kampanje (*Kampanje CroInvest, 2023*)

4.8. Leasing

Leasing je jedan od najatraktivniji financijskih instrumenata i dostupan je malim i srednjim poduzetnicima (Pešić, 2011). Ponuda leasinga je Republici Hrvatskoj je razgranata što je vidljivo po tome da skoro svaka poslovna banka nudi mogućnost financiranja putem leasinga. Poduzetnici se odlučuju na leasing jer omogućuje poduzeću da zadrži gotovinu za tekuće obaveze u poslovanju, a za npr. kupnju opreme ili neke druge imovine koristi leasing. Nova imovina se može obnavljati istekom postojećeg leasinga čime poduzeća zadržavaju konkurentnost na tržištu. Isto tako, postoji i mogućnost zamjene "staro za novo" prilikom isteka leasinga.

Leasing (najam) je uređen MRS-om 17 Najmovi, dok je pravni aspekt uređen Zakonom o leasingu (NN 141/13.). MRS 17 definira najam (leasing) kao ugovor na temelju kojega najmodavac (davatelj leasinga) prenosi na najmprimca (primatelja leasinga) u zamjenu za plaćanje ili niz plaćanja pravo uporabe određene imovine u dogovorenom razdoblju.² Prema st. 1. čl. 4. Zakona o leasingu, posao leasinga je pravni posao u kojem davatelj leasinga pribavlja objekt leasinga na način da od dobavljača objekta leasinga kupnjom stekne pravo vlasništva na objektu leasinga, te primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta leasinga kroz određeno vrijeme, a primatelj leasinga obvezuje se za to plaćati naknadu.

Poduzećima se pruža odabir između dvije vrste leasinga (Šestanović, 2015):

- financijski leasing,
- operativni leasing.

Leasing koji se razvrstava kao financijski odnosi se na to da se prenosi vlasništvo nad imovinom na najmprimca po završetku razdoblja leasinga. Primatelj leasinga ostvaruje pravo kupnje imovine po cijeni nižoj od poštene vrijednosti te se razdobljem leasinga pokriva veći dio vijeka imovine. Kod operativnog leasinga je smisao korištenje predmeta leasinga u njegovom najboljem vijeku trajanja, ali bez stjecanja vlasništva.

4.8.1. Financiranje leasingom od strane Erste&Steiermärkische banke d.d.

Banka također nudi mogućnosti uzimanja operativnog i financijskog leasinga poslovnim subjektima. U imovinu za koju je moguće uzeti leasing spadaju osobna i laka dostavna vozila, gospodarska vozila, strojevi i oprema, motori i plovila („ERSTE leasing“, bez dat.).

Kao primjer leasinga prikazat ću financiranje strojeva i opreme koji su bitni za skoro svaki poslovni subjekt koji počinje s poslovanjem. U strojeve i opremu ubrajaju se računala i

računalna oprema, mrežna oprema, štampači, tiskarska oprema, građevinski strojevi, proizvodni pogoni i strojevi, poljoprivredni strojevi, medicinska i laboratorijska oprema, oprema i namještaj za urede, trgovine i telefonska oprema. Moguće je odabrati između dva modela leasinga - operativnog i financijskog („ERSTE leasing“, bez dat.).

Postupak dobivanja financijskih sredstava putem leasinga se sastoji od nekoliko koraka. Prvi korak se odnosi na odabir opreme kod dobavljača i traženje ponude dobavljača koja sadržava neto cijenu, carinu, ovisne troškove, iznos PDV-a i priloženu potrebnu dokumentaciju između koje je i zahtjev za leasing. Na temelju zahtjeva se provjerava bonitet poduzetnika i dostavlja se mu informativna ponuda s podacima o visini leasing obroka, roku leasing ugovora, iznosu akontacije/jamčevine ili učešća, trošku obrade ugovora te ukupnom iznosu financiranja. Nakon prihvaćanja ponude se potpisuje Ugovor o leasingu. Kao i kod svakog kreditiranja, tako je i kod leasinga potreban određeni instrument osiguranja.

Uz samostalno dobivanje leasinga putem banke, banka nudi i posebne ponude leasinga temeljem sklopljenih sporazuma. Posebne ponude uključuju („ERSTE leasing“, bez dat.):

- financiranje inovativnih poduzetnika uz INNOVFIN SME (sufinanciranje iz Europskog investicijskog fonda),
- financiranje putem jamstva HAMAG-BICRO,
- financiranje putem jamstva HAMAG-BICRO za ruralni razvoj,
- financiranje putem Ograničenog portfeljnog jamstva HAMAG-BICRO.

4.9. Franšiza

U Republici Hrvatskoj od 2002. godine djeluje Hrvatska udruga za franšizno poslovanje koje je dio World franchise council i European franchise federation. Osnovana je radi promicanja franšiznog načina poslovanja i važno je za istaknuti kako pruža pomoć poduzetnicima početnicima u razvoju njihovog franšiznog poslovanja. Članovi udruge naglašavaju kako je bitno okupljanje članova radi umrežavanja, savjetovanja, poticanja, promocije, popularizacije i razvoja franšiznog poslovanja. Trenutno broji 1460 članova, klijenata i partnera te 536 završenih projekata koji se odnose na pokretanje franšiznog poslovanja (*Hrvatska udruga za franšizno poslovanje, 2023*).

Svaki se franšizni sustav temelji na četiri osnovne karakteristike, a to su vlasništvo nad brendom, licenca, struktura pristojbi i ugovor o franšizi. Primatelj franšize je vlasnik svojeg poslovnog subjekta, sli mora slijediti određena pravila davatelja franšize. Za kupnju određene

franšize je potrebno s davateljem franšize pribaviti i analizirati svu potrebnu dokumentaciju, ali i konzultirati se s pravnim i financijskim stručnjacima. Franšiza se treba gledati kao investicija u koju je potrebno uložiti vrijeme i novac. U svim slučajevima franšiza ima početnu pristojbu i nakon nje postotak tekućih tantijema koji se isplaćuju davatelju franšize (Erceg i Orban, 2020). Barringer i Ireland (2019) su proces kupovine franšize podijelili na sedam koraka (Slika).



Slika 4. Koraci dobivanja franšize (Barringer i Ireland, 2019)

Franšize se mogu klasificirati na nekoliko načina, npr. prema vrsti djelatnosti, prema prijenosu znanja ili prema organizaciji sustava, odnosno hijerarhiji unutar lanca. Prema hijerarhiji lanca se franšiza dijeli na direktnu, višestruku, master franšizu i regionalna zastupništva.

Kod direktne franšize (eng. single-unit franchise) postoje dvije strane, davatelj i primatelj franšize koji ima dozvolu djelovati na samo jednoj lokaciji. Primatelj franšize je i vlasnik lokacije gdje će se provoditi poslovanje i najčešće će voditi svakodnevni posao. Direktna franšiza je najčešći način razvijanja poslovanja preko franšize. Zahtjeva najmanje ulaganja, ali nastaje problem ako se davatelj franšize odluči proširiti. Kod višestruke franšize davatelj franšize traži veći broj primatelja franšize kako bi se otvorilo što više poslovnica. U ovom slučaju davatelj franšize može angažirati i franšizing developera čiji je zadatak pronaći primatelje franšize, upoznati s poslovanjem i spremiti ih za potpisivanje franšiznog ugovora.

Master franšiza ima dosta sličnosti s višestrukom franšizom, dok je temeljna razlika u tome da davatelj franšize umjesto developera pronalazi nositelja master franšize. Nositelj master franšize tada ima pravo korištenja brenda na području na kojem djeluje i preuzima ulogu samog davatelja franšize. Može predložiti promjenu određenih dijelova ugovora, ali na davatelju ostaje konačna odluka. Regionalno zastupništvo služi kako bi spojilo davatelja i primatelja franšize te za promoviranje davateljevog brenda (Mahaček i Martinko Lihtar, 2013).

Kod svake se vrste franšize naglašava smanjenje financijskog rizika poduzetnika početnika. Odabir franšize ovisi o financijskim mogućnostima poduzetnika (Mahaček i Martinko Lihtar, 2013). Ulaganje je sigurnije i atraktivnije te je jednostavniji postupak dobivanja kredita. Tako se prilikom svakog pokretanja poslovanja javljaju troškovi nabave postrojenja i opreme, trošak najma prostora, režijski troškovi, plaće zaposlenika itd. Nabava temeljne imovine za početak poslovanja se može svrstati u sljedeće skupine:

- materijalna imovina koja uključuje nekretnine koje podliježu amortizaciji i imovina ograničenog vijeka uporabe poput uredske opreme te zemljište koje ne podliježe amortizaciji,
- nematerijalna imovina poput patenti, nakladničkih prava, zaštitnih znakova i franšize,
- prirodna bogatstva.

Materijalna imovina se procjenjuje prema trošku nabave. Kod nematerijalne imovine, poput franšize, troškovi nabave se mogu mijenjati i najčešće se iskazuju u velikim iznosima. Ako je trošak nabave franšize u manjem iznosu, ubrzo se može evidentirati kao rashod ili se amortizirati tijekom određenog vremenskog razdoblja. Razdoblje amortizacije ne bi trebalo biti dulje od 40 godina.

4.9.1. Yamaha Music School franšiza

Yamaha Music School je osnovana prije više od 60 godina i trenutno preko franšize djeluje u više od 40 zemalja diljem svijeta. Pruža poslovni model i podršku koji generira rast i stvara uspjeh te izdvaja poduzetnika od konkurencije. U školama se koriste Yamaha instrumenti, najviše proizvedeni i prodavani instrumenti u svijetu. Yamaha Music Education System (YMES) neponovljiv je u svojoj ponudi, a temelji se na pravovremenom obrazovanju, grupnim satovima i razvoju kreativnih vještina, potkrijepljenih naprednim programom obuke za svoje učitelje (*YMS Franchise*, 2023).

Yamahin poslovni model nudi mnogobrojne usluge diljem svijeta pa tako i podrška tržišnog lidera ulagaču. Za pokretanje poslovanja Yamahin poslovni model nudi:

- obuku nastavnika prema standardiziranom nastavnom planu i programu,
- audio-vizualne materijale,
- Yamaha glazbene instrumente,
- Yamaha poslovni priručnik,
- podrška i obuka od strane predstavnika Yamahe.

Kada bi se poduzetnik odlučio na pokretanje poslovanja i uzimanje franšize Yamaha Music School, dogovara mi se sastanak na kojem se susreće se predstavnikom Yamahe koji ga detaljno upoznaje s prilikom i izazovima franšize.

Razlozi za odabir Yamaha Music School franšize (*YMS Franchise, 2023*):

- Brend Yamaha: visoka razina prepoznatljivosti i pozitivnog imidža. Mogućnost profiliranja i razlikovanja od konkurencije.
- Ekskluzivni programi nastave: usklađeni obrazovni programi za djecu i mlade. Izrada i prilagodba materijala od strane Yamahinih glazbenika.
- Osposobljavanje i školovanje: besplatni program obrazovanja uz podršku glazbenika.
- Stručnost upravljanja: podrška prilikom osnivanja poduzeća i upravljanja poduzećem. Mogućnost posjeta postojećim školama, razgovor s poduzetnicima, prisustvo Yamaha događajima te uvid u najbolju praksu.
- Cjelokupna marketinška podrška: profesionalno izrađeni promidžbeni materijali, zajedničke marketinške kampanje, mogućnost zapošljavanja studenata.
- Financijske prednosti: posebni uvjeti za opremanje škole glazbenim instrumentima te za nabavu ekskluzivnih nastavnih materijala.
- Zajednica: podrška i bogato iskustvo partnera u franšizi.

5. Zaključak

Nakon predstavljenih i istraženih posebnih programa financiranja poduzetnika, može se zaključiti da današnji poduzetnici početnici se sve više okreću prema suvremenijim i jednostavnijim programima financiranja kao što su crowdfunding, leasing i franšiza.

Kao što je prikazano u radu, kod financiranja od strane Hrvatskog zavoda za zapošljavanje, državnih programa za novoosnovana poduzeća, fondova rizičnog kapitala i kreditiranja od strane Hrvatske banke za obnovu i razvoj, potrebno je prikupiti mnogobrojnu dokumentaciju da bi se poduzetnik početnik prijavio za financiranje. Ono što ti programi traže je i poslovni plan koji je opsežan i vjerujem da mnogobrojni poduzetnici početnici nisu dovoljno kvalificirani da bi sami znali razraditi sve dijelove plana. Zato se kod postupka apliciranja na programe obraćaju raznim agencijama koje se danas bave pisanjem planova i pružanjem pomoći poduzetnicima. Kod navedenih programa su točno određene djelatnosti za koje se mogu tražiti financijska sredstva, prihvatljivi troškovi i visina potpore.

Što se tiče financiranja od strane poslovnih banaka, one danas ne daju samo kredit već pružaju savjetodavnu podršku i alate za izradu poslovnog plana te edukaciju samih poduzetnika početnika. One djeluju na neki način kao posrednici između samog poduzetnika i državnih potpora ili potpora od strane Europskih strukturalnih i investicijskih fondova.

U današnje vrijeme sve više raste financiranje putem crowdfunding platformi upravo radi jednostavnosti kreiranja profila i kampanje te zbog zastupljenosti društvenih mreža. Naravno, kod crowdfunding kampanji je potrebno imati dobru poduzetničku ideju i smisao za digitalni marketing i oglašavanje poduzetničke ideje. Svaka crowdfunding kampanja iziskuje mnogo rada oko marketinškog dijela ideje prije samog publiciranja kampanje.

Kako mi je želja otvoriti Yamaha Music School Krapina, smatram da je neophodno za početak dobivanje franšize od strane Yamaha Music School Hrvatska i izraditi detaljan poslovni plan. Istraživajući potrebnu imovinu za pokretanje poslovanja, kao što su npr. glazbeni instrumenti, smatram da bi mi uz franšizu opcija bila i leasing kao način financiranja.

Na kraju rada se može zaključiti kako svaki program financiranja poduzetnika ima svoje prednosti i nedostatke, kao i dozu sigurnosti, odnosno nesigurnosti kod dobivanja financijskih sredstava.

Popis literature

- Barringer, B R., Ireland, R. D. (2019). Entrepreneurship: successfully launching new ventures. Pearson Education Limited, Harlow, United Kingdom
- Cvijanović, V., Marović, M. i Sruck, B. (2008). Financiranje malih i srednjih poduzeća. Zagreb, Hrvatska private equity i venture capital asocijacija i Binoza press. Preuzeto 03.02.2023. s <https://www.bib.irb.hr/385146>
- CRANE – O nama. Preuzeto 10.04.2023. s <http://crane.hr/o-nama/>
- Crowdfunding u Hrvatskoj. (2020). Preuzeto 15.03.2023. s <https://lidermedia.hr/poslovna-scena/hrvatska/crowdfunding-u-hrvatskoj-predstavljamo-vam-pet-najuspjesnijih-kampanja-129586>
- Čak 11 članova CRANE-a investiralo u hrvatski gaming studio Hyperion. (2018). Preuzeto 29.03.2023. s <https://www.poslovni.hr/sci-tech/cak-11-clanova-crane-a-investiralo-u-hrvatski-gaming-studio-hyperion-346786>
- Diandra, D., i Azmy, A. (2020). Understanding Definition of Entrepreneurship. International Journal of Management, Accounting and Economics, 7(5), 301-306.
- Dozan J. (2023). Lani rekordne isplate potpora, premašeno 78 milijuna eura. Preuzeto 10.02.2023. s <https://www.poslovni.hr/hrvatska/lani-rekordne-isplate-potpore-premaseno-78-milijuna-eura-4373013>
- Duermyer, R. (2022). What Is an Entrepreneur? Preuzeto 13.02.2023. s <https://www.thebalancemoney.com/entrepreneur-what-is-an-entrepreneur-1794303>
- Đurđenić, K. (2017). Crowdfunding – Croatian legal perspective and comparison to other sources of financing. Public Sector Economics, 41 (2), 259-287. <https://doi.org/10.3326/pse.41.2.5>
- EBAN Impact report 2021, preuzeto 19.02.2023. s <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2023/02/EBAN-Impact-2021-Report.pdf>
- Erceg, A. i Orban, I. (2020). Franšiza - način pokretanja poduzetničkog pothvata. Obrazovanje za poduzetništvo - E4E, 10 (2), 58-70. <https://doi.org/10.38190/ope.10.2.5>

- Erste&Steiermärkische banka [ERSTE kredit] (bez dat.) Posebni programi financiranja. Preuzeto 15.03.2023. s <https://www.erstebank.hr/hr/poslovniki-klijenti/financiranje/posebni-programi-financiranja>
- Erste&Steiermärkische banka [ERSTE leasing] (bez dat.) Leasing. Preuzeto 15.03.2023. s <https://www.ersteleasing.hr/hr/zasto-leasing/vrste-leasinga>
- Fondovi EU. (2022). Preuzeto 06.02.2023. s <https://fondovieu.gov.hr/pozivi/20>
- Fondovi rizičnog kapitala. (2023). Preuzeto 01.04.2023. s <https://www.hbor.hr/tema/fondovirizicnog-kapitala/>
- Garača, N. i Marjanović, I. (2010). Uloga poslovnih anđela u poduzetništvu. Praktični menadžment, 1 (1), 75-80. Preuzeto 02.02.2023. s <https://hrcak.srce.hr/67845>
- Grasshoppers Resources. (2023). Preuzeto 01.04.2023. s <https://grasshopper.com/resources/tools/crowdfunding-platforms-kickstarter-gofundme-indiegogo/#>
- Hrvatski zavod za zapošljavanje [HZZ]. (2023). Potpore za samozapošljavanje. Preuzeto 01.04.2023. s <https://mjere.hr/mjere/potpore-za-samozaposljavanje-2023/>
- Hrvatska banka za obnovu i razvoj [HBOR]. (2023). Kreditiranje. Preuzeto 03.04.2023. s <https://www.hbor.hr/frc2-croatia-partners/>
- Hrvatska udruga za franšizno poslovanje. (2023). Franšiza. Preuzeto 25.02.2023. s <https://www.fip.com.hr/>
- Kampanje CroInvest. (2023). Preuzeto 03.03.2023. s <https://croinvest.eu/kampanje/>
- Kolaković, M. i Mikić, M. (2020). Poduzetništvo u 21.stoljeću. Zagreb: Studentski poduzetnički inkubator Sveučilišta u Zagrebu
- Kružić, D. (2007). Poduzetništvo i ekonomski rast: Reaktualiziranje uloge poduzetništva u globalnoj ekonomiji. Ekonomska misao i praksa, 16 (2), 167-191. Preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/21281>
- Leach J. C., Melicher R. W. (2021). Entrepreneurial finance. Cengage, Boston, MA

- Mahaček, D. i Martinko Lihtar, M. (2013). Ulaganje u poslovanje putem franšize. Ekonomski vjesnik, XXVI (2), 598-609. Preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/116459>
- Prohaska, Z. i Olgic Draženović, B. (2005) Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. U: Križman Pavlović, D. International Conference Entrepreneurship and Macroeconomic Management: conference proceedings. Vol. 2.
- Pešić, M. (2011). Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj. Ekonomski vjesnik, XXIV (2), 430-435. Preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/76195>
- Program dodjele potpora male vrijednosti za mjeru C1.1.2. R2-I3 Bespovratne potpore za novoosnovana poduzeća. Preuzeto 02.02.2023. s <https://mingor.gov.hr/UserDocImages/Uprava%20za%20EU/Program%20dodjele%20potpora%20male%20vrijednosti%20za%20mjeru%20C1.1.2.%20R2-I3%20Bespovratne%20potpore%20za%20novoosnovana%20poduze%C4%87a.PDF>
- Simms, E. (2016). Crowdfunding...What is it? Preuzeto 14.04.2023. s <https://littlemisssimmse.wordpress.com/2016/10/11/crowdfunding-what-is-it/>
- Startup application. (2023). Preuzeto 15.04.2023. s <https://apply.filrougecapital.com/client/simpleform/singleentry>
- Šimić Šarić, M. i Krstičević, N. (2018). Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj. Ekonomska misao i praksa, 27 (1), 249-266. Preuzeto 02.02.2023. s <https://hrcak.srce.hr/202282>
- Šestanović, A. (2015). Financijski i operativni leasing iz perspektive poduzetnika. Obrazovanje za poduzetništvo - E4E, 5 (2), 159-172. Preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/149539>
- YMS Franchise, (2023). Preuzeto 15.04.2023. s <https://uk.yamaha.com/en/education/yms/franchise/index.html>
- Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o trgovačkim društvima NN 18/23. Preuzeto 13.02.2023. s https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2023_02_18_305.html
- Zakon o leasingu NN 141/13. Preuzeto 13.03.2023. s https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2013_11_141_3011.html
- Zakonu o obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu NN 29/2018. Preuzeto 12.02.2023. s https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2018_03_29_585.html

Zakon o obrtu NN 41/20. Preuzeto 12.02.2023. s <https://www.zakon.hr/z/297/Zakon-o-obrtu>

Popis slika

Slika 1. Vrste financiranja poduzetnika (Prema: Kolaković i Mikić, 2020).....	5
Slika 2. Sektori ulaganja poslovnih anđela u Europi 2021. godine (EBAN Impact report 2021)	14
Slika 3. Visina iznosa ulaganja poslovnih anđela u Europi 2021. godine (EBAN Impact report 2021)	14
Slika 4. Koraci dobivanja franšize (Barringer i Ireland, 2019)	28

Popis tablica

Tablica 1. Popis poslovnih banaka za kreditiranje putem poslovnih banaka (HBOR, 2023)	18
Tablica 2. Popis poslovnih banaka za kreditiranje po modelu podjele rizika (HBOR, 2023)	18

Popis grafikona

Grafikon 1. Iznosi isplaćenih potpora za samozapošljavanje od strane HZZ (Prema: Dozan, 2023.)	7
Grafikon 2. Broj novih korisnika potpora HZZ za samozapošljavanje (Prema: Dozan, 2023.)	8