

Razvoj poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj s osvrtom na pokretanje proizvodnje

Odak, Tamara

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:129:961676>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-09-13**

Repository / Repozitorij:

[Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications](#)



VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić
Stručni diplomski studij
Projektni menadžment

TAMARA ODAK

RAZVOJ PODUZETNIŠTVA ŽENA U REPUBLICI
HRVATSKOJ S OSVRTOM NA POKRETANJE
PROIZVODNJE

DIPLOMSKI RAD

Zaprešić, 2024. godine

VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić
Stručni diplomski studij
Projektni menadžment

DIPLOMSKI RAD

RAZVOJ PODUZETNIŠTVA ŽENA U REPUBLICI
HRVATSKOJ S OSVRTOM NA POKRETANJE
PROIZVODNJE

Mentorica:

Nikolina Pavičić Rešetar, univ. spec. oec., v. pred.

Studentica:

Tamara Odak

Naziv kolegija:

PODUZETNIŠTVO I POSLOVNI PLANOVI

JMBAG studenta:

0234060047

SADRŽAJ

1. UVOD	3
1.1 PREDMET I CILJ RADA.....	3
1.2 IZVORI PODATAKA I METODEDE PRIKUPLJANJA	3
1.3 SADRŽAJ I STRUKTURA RADA.....	4
2. VAŽNOST PODUZETNIŠTVA.....	5
2.1 VRSTE PODUZETNIŠTVA.....	5
2.2 PREDNOSTI I NEDOSTACI PODUZETNIŠTVA	6
2.3 OSOBINE PODUZETNIKA.....	7
3. PODUZETNIŠTVO ŽENA U REPUBLICI HRVATSKOJ	9
3.1 STRATEGIJA RAZVOJA PODUZETNIŠTVA ŽENA U REPUBLICI HRVATSKOJ	12
3.2 PROJEKTI I PROGRAMI ZA POTICANJE RAZVOJA PODUZETNIŠTVA ŽENA U REPUBLICI HRVATSKOJ	14
4. PRIKAZ RAZVOJA PODUZETNIŠTVA ŽENA NA PRIMJERU POKRETANJA PROIZVODNJE.....	18
4.1 POLAZIŠTE I PREDMET POSLOVANJA	18
4.2 TRŽIŠNA OPRAVDANOST	25
4.3 VAŽNOST MARKETINŠKIH AKTIVNOSTI.....	26
4.4 TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI POTHVATA.....	28
4.5 FINACIJSKI ELEMENTI POTHVATA	33
5. ZAKLJUČAK	47
6. IZJAVA.....	48
7. POPIS LITERATURE	49
8.1 KNJIGE.....	49
8.2 INTERNETSKI IZVORI	49
8. POPIS SLIKA , TABLICA i GRAFIKONA	51
ŽIVOTOPIS	52

SAŽETAK

Unatoč činjenici da žene čine veći dio svjetske populacije, njihova prisutnost u poduzetništvu suočava se s brojnim izazovima i neravnopravnošću u odnosu na muškarce. Tradicionalne predrasude, društveni stavovi, nepovjerenje prema ženama te pravne praznine u zakonodavstvu predstavljaju ključne prepreke za veću zastupljenost i konkurentnost žena u poduzetništvu.

Mogućnosti za žene u poduzetničkom svijetu variraju ovisno o sektoru ili vrsti poslovanja, budući da različite industrije pružaju različite prilike. Izazovi poput visoke stope nezaposlenosti među ženama, značajnog jaza u poduzetničkoj aktivnosti između spolova te nedostatne zastupljenosti žena u upravljačkim pozicijama zahtijevaju strategije za jačanje ženskog poduzetništva. Nadvladavanje ovih prepreka zahtijeva vremenske, društvene, financijske i institucionalne resurse.

U Republici Hrvatskoj, žene imaju priliku za razvoj poduzetništva putem programa kreditiranja koje nudi Hrvatska banka za obnovu i razvitak. Financiranje ulaganja u osnovna sredstva, bilo da se radi o materijalnoj ili nematerijalnoj imovini, s ciljem pokretanja poslovanja, omogućeno je putem kredita iz programa Poduzetništvo mladih, žena i početnika.

U ovom radu razraditi će se poduzetnička ideja o pokretanju proizvodnje mirisnih svijeća te sagledati opravdanost i prihvatljivost iste kroz odabrani oblik financiranja žena poduzetnica.

Ključne riječi: poduzetništvo žena, poduzetnički projekt, svijeće, financiranje, Republika Hrvatska

ABSTRACT

Even though women make up a larger part of the world's population, their presence in entrepreneurship faces numerous challenges and inequalities compared to men. Traditional prejudices, societal attitudes, distrust towards women, and legal gaps in legislation represent key obstacles to greater representation and competitiveness of women in entrepreneurship.

Opportunities for women in the entrepreneurial world vary depending on the sector or type of business, as different industries offer different opportunities. Challenges such as high unemployment rates among women, a significant gender gap in entrepreneurial activity, and insufficient representation of women in managerial positions require strategies to strengthen women's entrepreneurship. Overcoming these obstacles demands time, social support, financial resources, and institutional support.

In the Republic of Croatia, women have the opportunity for entrepreneurial development through financing programs offered by the Croatian Bank for Reconstruction and Development. Funding for investments in fixed assets, whether material or immaterial, with the aim of starting a business, is made possible through loans from the Entrepreneurship for Youth, Women, and Beginners program.

This paper will elaborate on the entrepreneurial idea of starting a production of scented candles and examine its justification and acceptability through the chosen form of financing for women entrepreneurs.

Keywords: women entrepreneurship, entrepreneurial project, candles, financing, Republic of Croatia

1. UVOD

1.1 PREDMET I CILJ RADA

Predmet ovog rada je istražiti mogućnosti razvoja poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj. U radu će se objasniti specifičnosti poduzetništva i razvoj poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj te će se na primjeru prikazati elaborat poduzetničke ideje za pokretanje proizvodnje uz financiranje iz programa kreditiranja žena poduzetnica Hrvatske banke za obnovu i razvitak.

Cilj rada je pomoću dostupne literature i podataka analizirati poduzetništvo žena u Republici Hrvatskoj te primjenom teorijskih i praktičnih znanja stečenih tijekom studija izraditi poduzetnički projekt, sagledati opravdanost i prihvatljivosti istog uz odabrani oblik financiranja žena poduzetnica.

Navedene aktivnosti imaju za cilj doprinijeti boljem razumijevanju izazova i potencijala koji oblikuju žensko poduzetništvo u kontekstu hrvatskog gospodarstva.

1.2 IZVORI PODATAKA I METODE PRIKUPLJANJA

Rad je nastao pomoću prikupljanja i analize podataka iz primarnih i sekundarnih izvora. Sekundarni izvori obuhvaćaju stručne knjige, publikacije, zakone, internetske stranice, skripte i bilješke s predavanja, s literaturom u elektronskom formatu. Primarni podaci dobiveni su analizom sekundarnih podataka preuzetih s internetskih stranica.

U izradi rada primijenjene su različite metode, uključujući deskriptivnu metodu za opisivanje, metodu klasifikacije za sustavno razvrstavanje informacija, metodu komparacije za usporedbu različitih stajališta, metodu analize za dubinsko istraživanje, metodu dokazivanja za potvrđivanje tvrdnji te metodu sinteze za integraciju informacija i stvaranje cjelovitog razumijevanja teme.

1.3 SADRŽAJ I STRUKTURA RADA

Struktura rada obuhvaća pet poglavlja. U uvodu su objašnjeni predmet i cilj rada, izvori i metode prikupljanja podataka, te sadržaj i struktura rada.

Drugi dio rada pruža teorijski opis poduzetništva i naglašava važnost poduzetništva za gospodarstvo. Treći dio obrađuje poduzetništvo žena u Republici Hrvatskoj, istražujući strategije i programe za poticanje razvoja poduzetništva među ženama.

U četvrtom dijelu rada razmatra se konkretan poduzetnički projekt, koristeći primjer pokretanja proizvodnje financiran kroz program za poticanje poduzetništva žena.

Zaključno, peto poglavlje donosi sažetak obrađene teme rada, dok se na kraju nalazi popis literature, tablica, grafikona i slika.

2. VAŽNOST PODUZETNIŠTVA

Pojam poduzetništva koristi se u svakodnevnom životu u različite namjene i postoji mnogo definicija poduzetništva , a najčešće se poduzetništvo povezuje sa pokretanjem poslovnog pothvata iako je to pojam koji posjeduje šire značenje. (Delić , Oberman Peterka i Perić , 2014, str. 6)

Poduzetništvo se može opisati kao proces izgradnje nečega iz gotovo ničega. Drugim riječima, poduzetništvo je proces u kojem ljudi prepoznaju povoljnu priliku i koriste dostupne resurse kako bi stvorili promjenu i dodali novu vrijednost. Osoba koja pokreće ovaj proces naziva se poduzetnik. Poduzetnik je taj koji uočava priliku, mobilizira resurse i stvara novu vrijednost.

Pojam "poduzetnik" ima svoje korijene u francuskom jeziku, gdje "entre" znači "između," a "prendre" znači "uzeti." U početku, riječ "poduzetnik" koristila se za opisivanje osoba koje su preuzimale rizik i djelovale između prodavača i kupaca, te one koje su poduzimale određene radnje kako bi pokrenule poslovne pothvate. (Delić i sur , 2014, str. 6)

Europska unija definira poduzetništvo kao jednu od osam temeljnih životnih kompetencija i opisuje ga kao prepoznavanje prilika i ideja te njihovo pretvaranje u korisne vrijednosti za druge. Ova sposobnost temelji se na kreativnosti, kritičkom razmišljanju i rješavanju problema, preuzimanju inicijative i ustrajnosti, te suradnji kako bi se uspješno planiralo i upravljalo projektima koji pridonose kulturnoj, društvenoj ili ekonomskoj koristi. (Directorate-General for Education, 2008, str.11)

2.1 VRSTE PODUZETNIŠTVA

Poduzetništvo se u literaturi dijeli na tradicionalno, korporativno i socijalno poduzetništvo.

Tradicionalno poduzetništvo opisuje male i srednje tvrtke koje ostvaruju dobit primjenjujući inovativne pristupe, promišljeno preuzimajući rizike, provodeći aktivnosti koje ih vode prema svojim ciljevima i preuzimajući odgovornost za ostvarenje svoje vizije. (Ribić i Pleša Puljić, 2020, str. 16)

S druge strane, korporativno poduzetništvo zahtijeva specifične vještine i alate potrebne za prepoznavanje prilika unutar velikih organizacija kako bi se postigao izvanredan poslovni rezultat i očuvala konkurentska prednost u sve promjenjivijim tržišnim uvjetima. (Ribić i Pleša Puljić, 2020, str. 19)

Društveno poduzetništvo je način poslovanja koji je usmjeren na ostvarivanje društvenih ciljeva i stvaranje pozitivnog društvenog i ekološkog utjecaja.

Društveno poduzetništvo ima potencijal značajno doprinijeti ostvarenju strateških ciljeva, uključujući poticanje društvene kohezije, borbu protiv siromaštva, povećanje zaposlenosti, razvoj novih proizvoda, jačanje konkurentske pozicije, očuvanje prirodnih resursa, zaštitu kulturne baštine i biološke raznolikosti te poboljšanje kvalitete života putem poslovanja koje ima pozitivan društveni utjecaj. (Ribić i Pleša Puljić, 2020, str. 22)

2.2 PREDNOSTI I NEDOSTACI PODUZETNIŠTVA

Prednosti i nedostaci poduzetništva ovise o mnogim čimbenicima, uključujući vrstu posla, tržišne uvjete, financijske resurse i osobne sklonosti poduzetnika.

Prednosti poduzetništva su:

- zadovoljstvo da je poduzetnik u svom poslu gospodar samom sebi te da sukladno tome donosi odluke;
- ostvarenu dobit poduzetnik može slobodno raspodijeliti za proširenje svog posla ili za povećanje štednje za mirovinu;
- poduzetnik slobodno može prodavati dijelove svoje imovine ili posao;
- ostvarenom dobiti poduzetnik se može koristiti za povećanje osobne potrošnje;
- zadovoljstvo u spoznaju da kreira posao i za druge ne samo za sebe;
- ugled može donijeti koristi;
- poduzetništvo se može voditi kao obiteljski posao pa se tima stvara mjera optimuma privatnog i profesionalnog. (Škrtić i Vouk, 2005, str. 3)

Nedostaci poduzetništva :

- otežano, no nužno prihvaćanje realnosti kako poduzetnik u svim aktivnostima nema slobodu djelovanja;

- u svim aktivnostima nema potpune slobode akcije;
- često su kupci „poslovni gospodari“;
- država određuje pravila poslovnog ponašanja i zahtijeva plaćanje poreza;
- dobavljači uvjetuju ponašanje;
- ograničenje poduzetničkih ambicija zbog nedovoljno sredstava;
- dug i naporan dan i sedmodnevni radni tjedan;
- neodvojiv profesionalni i privatni život. (Škrtić i Vouk, 2005, str. 3)

2.3 OSOBINE PODUZETNIKA

Istraživanja su otkrila da gotovo svi uspješni poduzetnici dijele četiri ključne karakteristike koje su presudne za uspjeh u poslovanju. Prva od njih je strast prema poslu, što znači da su duboko posvećeni svom radu i uvjereni da će njihova aktivnost pozitivno utjecati na okolinu. Strast je važna, ali nije dovoljna - uspješne poslovne ideje također moraju predstavljati stvarne poslovne prilike i biti usklađene s poduzetnikovim vještinama.

Druga ključna karakteristika je fokus na proizvodu, usluzi ili kupcu. Uspjeh poslovnog pothvata često ovisi o tome koliko dobro poduzetnik razumije i ispunjava potrebe kupaca.

Treća karakteristika je inicijativa i sposobnost stvaranja novih vrijednosti. U procesu stvaranja novih vrijednosti, neuspjesi su sastavni dio koji omogućava učenje iz pogrešaka. Upornost je važna jer pokazuje predanost poduzetnika i njegovu sposobnost da prevlada prepreke.

Četvrta ključna karakteristika je sposobnost pretvaranja ideja u poslovne pothvate. Usklađivanje vlastitih zamisli s realizacijom ključno je za uspjeh poduzetnika.

Osim ovih četiriju karakteristika, uspješni poduzetnici često imaju unutarnji osjećaj kontrole nad svojim životom, naglašenu potrebu za postignućem i sposobnost upravljanja rizicima. Također, oni su spremni raditi u nesigurnim okolnostima, učiti i poučavati druge, te razvijati vještine vođenja i izgradnje odnosa u svom timu.

Iako nijedna karakteristika sama po sebi ne jamči uspjeh, kombinacija ovih osobina povećava šanse za uspješno poduzetništvo. (Delić i sur. , 2014, str. 10-11)

„Jedna je od ključnih zadaća ekonomskog razvoja promicanje poduzetničkog duha. Zemlja ne može opstati bez skupine vlasnika ili menadžera spremnih preuzeti rizike, otvoriti nove pogone,

usvojiti nove tehnologije i uvesti nove načine poslovanja. Na najosnovnijoj razini, inovacije i poduzetništvo uspijevat će kada su vlasnička prava jasna i potpuna, a porezi i druga iscrpljivanja zarade (poput korupcije) niski i predvidljivi“ (Samuelson i Nordhaus, 2011, str. 529)

Poduzetništvo je ključni pokretač gospodarskog razvoja. Poduzetnici stvaraju nova radna mjesta, potiču inovacije i razvijaju nove proizvode i usluge, što doprinosi povećanju bruto domaćeg proizvoda (BDP) i poboljšava ekonomske izgleda zemlje. Poticanje poduzetništva, posebno malih i srednjih poduzeća, važan je cilj za Republiku Hrvatsku. To može biti ostvareno putem povoljnog poslovnog okruženja, podrške obrazovanju o poduzetništvu, olakšavanjem pristupa financiranju te promocijom inovacija i konkurencije u gospodarstvu. Ova važnost prepoznata je i u Nacionalnom planu oporavka i otpornosti 2021.-2026. , gdje je istaknuto kako Plan treba doprinijeti povećanju konkurentnosti Republike Hrvatske, stvaranju povoljnijeg poslovnog okruženja, povećanju proizvodnje i izvoza, te privlačenju investicija. Ovaj plan posebno naglašava da bi nositelji gospodarskog rasta trebao biti privatni sektor, uključujući mala i srednja poduzeća budući da je 54% ulaganja iz Plana predviđeno za gospodarstvo . (Vlada Republike Hrvatske, 2021, str. 8)

„Mikro, mala i srednja poduzeća također su i temeljni institucijski oblik europskoga gospodarstva. Glavni su izvor zaposlenja, glavni pokretač inovacija te socijalne i lokalne integracije u Europi. Smatra se da će nastojanje Europe oko uvođenja nove ekonomije uspjeti samo ako se mala i srednja poduzeća stave na vrh ljestvice prioriteta. U tom smislu u Lisabonu je Europska unija postavila za cilj: postati najkonkurentnije i najdinamičnije gospodarstvo na svijetu, temeljeno na znanju, sposobno za održiv gospodarski razvoj, za otvaranje većeg broja kvalitetnijih radnih mjesta te jaču socijalnu koheziju.“ (Škrtić i Mikić, 2011, str. 8)

3. PODUZETNIŠTVO ŽENA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Unatoč tome što čine veći dio svjetske populacije, žene su u području poduzetništva manje zastupljene i suočavaju se s neravnopravnošću u odnosu na muškarce.

Osnovne prepreke za veću zastupljenost i konkurentnost žena u poduzetništvu uključuju tradicionalne predrasude, društvene stavove onih koji potiču razvoj poduzetništva, nepovjerenje prema ženama i pravne praznine u zakonodavstvu koje bi podržavale snažniji razvoj poduzetništva. Mogućnosti za žene koje ulaze u poduzetnički svijet rastu, ali ovaj rast ovisi o specifičnom sektoru ili vrsti poslovanja, jer različite industrije nude različite prilike za brži razvoj poduzetništva kod žena. (Avelini Holjevac i Galičić, 2005)

„Karakteristike ženskog poduzetništva:

- radno mjesto koje otvori žena poduzetnica je sigurnije pošto su ženska poduzeća

manja i zatvaraju manje radnih mjesta;

- žene vode veću brigu za zaposlene, kvalitetu i međusobne odnose;
- žene više podupiru zaposlene u njihovim ambicijama;
- žene više ulažu u školovanje zaposlenih;
- žene ne mjere uspjeh samo profitom, već i zadovoljstvom kupaca, razvijanjem

sposobnosti zaposlenih i dobrim međusobnim odnosima;

- žene su spremnije na timski rad, važniji im je uspjeh organizacije ili neke ideje

nego ego;

- žene nude više mogućnosti za naknadu troškova, udio u profitu, fleksibilnije radno

vrijeme, širokogrudnije su kad je u pitanju porodiljni dopust;

- žene su opreznije kod uzimanja kredita
- žene se bave najviše uslužnim djelatnostima zato što su socijalno osjetljive i zato

jer to iziskuje manja početna ulaganja.“ (Turk, 1999, str. 165)

Žensko poduzetništvo u Republici Hrvatskoj nema duboku povijest i unatoč mnogim naporima usmjerenim na poticanje njegovog razvoja, srednjoročnim strategijama razvoja te naporima da

se žene bolje integriraju u poslovni svijet, veći dio ovog sektora i dalje je u rukama muškog stanovništva.

U Republici Hrvatskoj se žensko poduzeće može definirati kao “poslovni subjekti u kojima najmanje jedna ili više žena zajedno posjeduju više od 50 % vlasništva i kojima ujedno upravlja žena. Kod poduzeća koje nije mikro ili malo, žena ili žene zajedno mogu imati i manje od 50 % vlasništva uz uvjet da je najmanje jedna žena na nekoj od ključnih upravljačkih pozicija vezanoj uz financije i/ili operativne poslove i/ili strategiju.“ (Hrvatska banka za obnovu i razvitak, n.d.)

Financijska agencija provela je analizu udjela žena poduzetnica u vlasničkoj strukturi trgovačkih društava za razdoblje od 2012.-2021. godine koji su prikazani u tablici 1.

Tablica 1 Struktura osnivača društava u RH od 2012.-2021.

	Broj poduzetnika koji su predali GFI za promatranu godinu									
	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.	2021.
Žene osnivačice	16.933	18.564	19.972	18.115	23.201	24.572	26.676	28.100	28.759	25.198
Žene osnivačice (%)	18,01	19,65	20,36	18,35	21,77	21,92	22,04	22,08	22,03	18,55
Muškarci osnivači	47.802	49.872	52.385	47.225	59.436	63.565	70.078	75.146	77.763	69.856
Pravne osobe osnivači	7.551	7.509	7.607	6.444	7.745	8.086	8.473	6.871	8.726	7.771
Mješoviti osnivači	12.071	12.168	12.144	10.352	12.124	12.239	12.518	11.998	12.659	11.053
Žene osnivačice i mješoviti osnivači (%)	31,67	32,52	32,74	28,83	33,14	32,84	32,38	31,51	31,73	26,68
Neodređeno	7.231	6.380	5.986	16.609	4.087	3.622	3.289	5.143	2.639	21.991
Ukupno	91.588	94.493	98.094	98.745	106.593	112.084	121.034	127.258	130.546	135.914

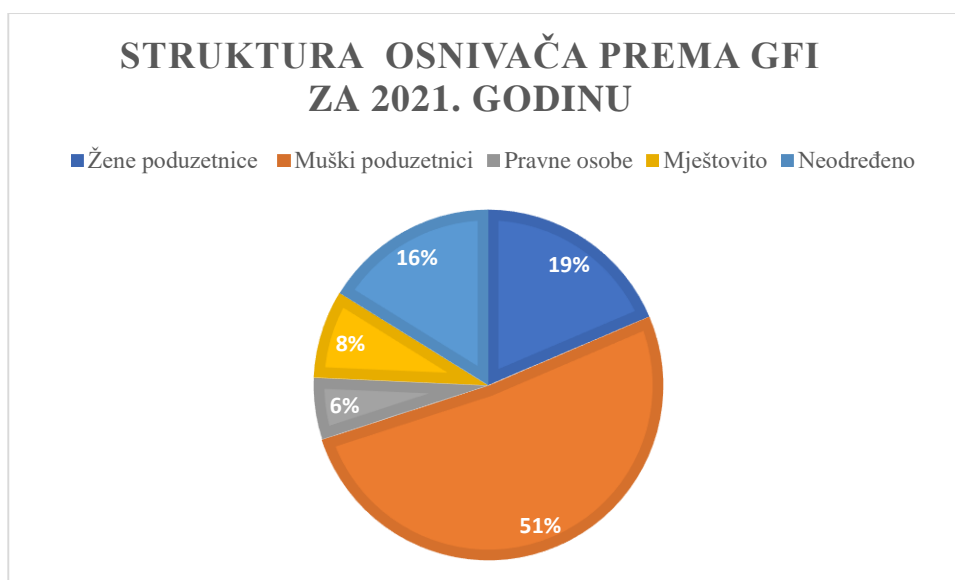
Izrada autorice, Izvor: FINA (<https://www.fina.hr/novosti>)

Analiza vlasničke strukture trgovačkih društava u Hrvatskoj prema rodnom kriteriju ukazuje na postupan rast udjela žena kao poduzetnica, tj. vlasnica ili osnivačica trgovačkih društava u razdoblju od 2012. do 2021. godine. Postojale su neke iznimke tijekom tog desetogodišnjeg razdoblja. Naime, udio žena u vlasništvu ili osnivanju trgovačkih društava bio je niži u 2015. godini (18,3%) u usporedbi s prethodnom godinom, kada je iznosio 20,4%. Također, u 2021. godini taj udio bio je niži (18,6%) u odnosu na 2020. godinu (22%).

Kada se uzme u obzir i broj trgovačkih društava koja imaju mješovitu vlasničku strukturu, u kojima je, između ostalih vlasnika, barem jedan vlasnik žena ili više njih, udio ženskog poduzetništva postaje još značajniji. U razdoblju od 2012. do 2021. godine, udio ženskog poduzetništva, koji uključuje žene osnivačice i mješovite osnivače, kretao se od najmanjeg udjela od 26,7% u 2021. godini do najvećeg udjela od 33,1% u 2016. godini. (FINA, 2022)

Prema analizi trgovačkih društava za 2021. godinu, od ukupnog broja od 135.869 društava, 25.198 društava, odnosno 18,6%, bilo je isključivo u vlasništvu žena. Dodatno, u 11.053 društava žene su dijelile vlasništvo s muškarcima i/ili drugim pravnim osobama, što je rezultiralo time da udio ženskog poduzetništva u ukupnom broju društava poraste na 26,7%.

Iz ostalih podataka proizlazi da 51,4% društava bilo je isključivo u vlasništvu muškaraca, dok je 5,7% društava pripadalo pravnim osobama. Također, 8,1% društava imalo je mješovito vlasništvo, dok je u slučaju iznenađujućih 16,2%, što čini 21.991 trgovačko društvo, bilo nemoguće odrediti kojoj skupini vlasnika pripadaju, s obzirom na dostupne podatke.



Grafikon 1 Struktura osnivača društava u RH prema GFI za 2021. godinu

Izrada autorice, Izvor: FINA, <https://www.fina.hr/novosti>

CEPOR u svojoj publikaciji *Mala i srednja poduzeća u HR u vrijeme pandemije COVID-19* navodi da iako žene čine većinu stanovništva u Hrvatskoj, njihova zastupljenost u poslovnom svijetu nije proporcionalna. Nadalje navode kako razlike u poduzetničkoj aktivnosti između žena i muškaraca proizlaze iz kulturnih čimbenika i uloge žena u obiteljskom životu. COVID-19 pandemija značajno je utjecala na žensko poduzetništvo zbog dominacije žena u sektorima pogođenim krizom, uz dodatni teret brige o obitelji uz poslovne obveze. (CEPOR, 2022, str. 38)

Veliki jaz u poduzetničkoj aktivnosti između muškaraca i žena (prema GEM¹ istraživanju iz 2020. godine, aktivnost muškaraca u pokretanju poslovnih poduhvata bila je 1,7 puta veća od aktivnosti žena) ukazuje na prisutnost prepreka koje ometaju razvoj ženskog poduzetništva. Stoga je potrebno razvijati programe i političke instrumente koji će podržati i osnažiti žene u poduzetništvu. (CEPOR, 2022, str. 39)

3.1 STRATEGIJA RAZVOJA PODUZETNIŠTVA ŽENA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Iako Ustav Republike Hrvatske jamči jednakost spolova i ravnopravna prava muškarcima i ženama, razlike između spolova još uvijek postoje, posebno kada se analiziraju pokazatelji vezani uz tržište rada, prilike za napredovanje i mogućnosti usklađivanja privatnog i poslovnog života. Nacionalni plan oporavka i otpornosti posebnu pažnju posvećuje pitanju ravnopravnosti spolova. U poglavlju koje se bavi ravnopravnošću spolova i jednakim mogućnostima za sve, svaka komponenta programa ističe važnost sprečavanja diskriminacije temeljene na različitim kriterijima, uključujući spol i dob. Također, navode se konkretne mjere kako bi se to postiglo i operacionaliziralo. (CEPOR, 2022, str. 37)

Vlada Republike Hrvatske donijela je 2014. godine Strategiju razvoja poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj za razdoblje od 2014. - 2020. godine . Kao ključni problemi žena i poduzetništva žena prepoznati su :

- značajna podzastupljenost u poduzetničkim aktivnostima,
- značajna podzastupljenost u zaposlenosti,
- niže plaće u obavljanju sličnih poslova (iako je Republika Hrvatska s 10% nižim plaćama bolja od prosjeka EU – 16,4% niže plaće žena),
- značajna dominacija u nezaposlenosti,
- značajna upravljačka podzastupljenost,
- značajna podzastupljenost u vlasničkoj strukturi poduzeća i obrta,
- nedostatak statističkog praćenja s obzirom na rodnost,
- značajnija ulaganja u razne aktivnosti za jačanje poduzetništva žena,
- od ukupnih potpora za vrijeme provedbe Strategije od 2010. do 2013., poduzetnice imaju udjel od samo s 19,5% u financijskoj vrijednosti odobrenih potpora,

¹ Global Entrepreneurship Monitor, <https://www.gemconsortium.org/>

- nepovezanost aktivnosti za jačanje poduzetništva žena,
- nepostojanje mehanizama ocjene i vrednovanja učinaka primjene pojedinih mjera na razvoj poduzetništva žena i
- nedovoljno koordinacije i suradnje među nositeljima provedbe javnih politika, programa i inicijativa kojima se doprinosi razvoju poduzetništva žena, otežava ili čak i onemogućava učinkovitost primijenjenih aktivnosti i uloženih financijskih sredstava. (Vlada Republike Hrvatske, 2015, str. 4)

Postoje brojne prepreke koje otežavaju proces jačanja ženskog poduzetništva. To uključuje visoku stopu nezaposlenosti među ženama, značajan jaz u poduzetničkoj aktivnosti između muškaraca i žena, te izrazitu nedostatnu zastupljenost žena u upravljačkim pozicijama.

Te prepreke su uzajamno povezane i raznovrsne, što stvara složene izazove za njihovo prevladavanje. Otklanjanje ovih prepreka zahtijeva vrijeme, društvenu potporu, financijske resurse i institucionalnu podršku. Prema Strategiji prepreke su grupirane u tri glavne kategorije: strukturalne, ekonomske i "meke" prepreke. (Vlada Republike Hrvatske, 2015, str. 5)

Strukturalne prepreke su najzahtjevnije za otklanjanje jer proizlaze iz duboko usađenih kulturnih vrijednosti i društvenih normi u društvu, kao što je tradicionalna uloga žena u obitelji. Ekonomske prepreke uključuju ograničenu povezanost među poduzetnicama, često uslijed teškoća u ravnoteži između obiteljskog i poslovnog života, te ograničen pristup financiranju, često uzrokovan pitanjima vlasništva.

"Meke" prepreke odnose se na nedostatak obrazovnih programa, savjetovanja i mentorstva usmjerenih na podršku poduzetnicama. Također, obuhvaćaju percepciju žena o sebi i njihov odnos prema pokretanju poslovnih poduhvata i preuzimanju rizika. (Vlada Republike Hrvatske, 2015, str. 5)

Strategija je dugoročno usmjerena na kontinuiranu provedbu aktivnosti kojima se utječe na promjene u vrijednosnom sustavu, ponašanju i okolini, čimbenicima o kojima ovisi jačanje poduzetničke aktivnosti žena, a srednjoročno na povećanje broja žena koje pokreću poslovni pothvat i broj žena – vlasnica rastućih poslovnih pothvata, kako bi se ostvarila razina poduzetničke aktivnosti žena na razini koja se ostvaruje u prosjeku EU mjereno TEA pokazateljem muškaraca i žena. (Strategija razvoja poduzetništva žena, 2014:6)

TEA (engl. Total Early Stage Entrepreneurial Activity) pokazuje udio odrasle radno sposobne populacije koja aktivno pokušava pokrenuti posao ili upravlja poslom koji je mlađi od 42 mjeseca, a objavljuje ga u svojim izvješćima Global Entrepreneurship Monitor (GEM) -

konzorcij nacionalnih timova zemalja, uglavnom povezanih s vodećim akademskim institucijama, koji provode istraživanja temeljena na anketama o poduzetništvu diljem svijeta. GEM je jedini globalni izvor istraživanja koji prikuplja podatke o poduzetništvu izravno od poduzetnika. (GEM, n.d.)

Izvješće o realizaciji ove Strategije još uvijek nije dostupno iako se očekuje i nova strategija razvoja poduzetništva žena za naredno razdoblje .

3.2 PROJEKTI I PROGRAMI ZA POTICANJE RAZVOJA PODUZETNIŠTVA ŽENA U REPUBLICI HRVATSKOJ

U nastavku će se navesti programi koji imaju za cilj poticanje razvoja poduzetništva žena putem različitih oblika podrške, uključujući kreditiranje te pružanje savjeta, obuka, edukacije i sličnih aktivnosti.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) – program kreditiranja „poduzetništvo mladih, žena i početnika“

U travnju 2021., Hrvatska banka za obnovu i razvitak usvojila je svoju poslovnu strategiju za razdoblje od 2020. do 2024. godine. Jedan od strateških ciljeva ove strategije je poticanje ekonomski i socijalno uravnoteženog te održivog regionalnog, ruralnog i urbanog razvoja u Republici Hrvatskoj. Kroz podršku razvoju poduzetništva, posebice mikro, malih i srednjih poduzeća, banka želi doprinijeti postizanju ravnoteže u regionalnom razvoju. Program kreditiranja „Poduzetništvo mladih, žena i početnika“ iznosima kredita od 50.000 EUR do 300.000 EUR ima za cilj, između ostalog, poticanje osnivanja i razvoja gospodarskih subjekata u većinskom vlasništvu žena. Poslovnim subjektima privatnog sektora, uključujući i ženama poduzetnicama, putem ovog Programa može se kreditirati do 100% predračunske vrijednosti investicije u iznosu do 100.000 EUR i uz kamatnu stopu od 4%. (Hrvatska banka za obnovu i razvitak, n.d.)

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) putem svojih programa, aktivno potiče razvoj mikro, malih i srednjih poduzeća, što rezultira poticanjem i ženskog poduzetništva. Ovi programi imaju za cilj povećati dostupnost kredita i drugih oblika financiranja, smanjiti kamatne stope i zahtjeve za osiguranjem, potaknuti rast

zapošljavanja, potaknuti povećanje privatnih ulaganja te povećati broj malih gospodarskih subjekata koji primaju potporu. (HAMAG BICRO, n.d.)

U Europskoj banci za obnovu i razvoj aktivnosti su usmjerene na podršku ženama koje upravljaju malim i srednjim poduzećima kako bi se potaknulo veće sudjelovanje žena u poduzetništvu. Banka pruža pomoć u različitim aspektima, počevši od pristupa financijskim sredstvima pa do poslovnih savjeta, kako bi žene stekle potrebne vještine, znanja i resurse za napredak. Jedan od načina podrške je osiguravanje pristupa financijskim resursima putem kreditnih linija koje su namijenjene lokalnim bankama s posebnim fokusom na žene u poduzetništvu. Također, pružaju se poslovni savjeti koji pomažu ženama da njihova poduzeća postanu konkurentnija, a organiziraju se i edukacije, mentorstva i drugi oblici podrške kako bi poduzetnice mogle dijeliti svoja iskustva i učiti od kolegica. EBRD također usko surađuje s partnerskim bankama kako bi im pomogao u ponudi financijskih proizvoda koji najbolje odgovaraju potrebama žena u poduzetništvu, što dovodi do promjena u njihovom načinu poslovanja. (EBRD, n.d.)

CESI – Centar za edukaciju, savjetovanje i istraživanje je ženska, feministička, neprofitna udruga koja je osnovana na Međunarodni dan žena, 8. ožujka 1997. godine. Osnivanje ovog centra bilo je odgovor na brojne probleme koji su obilježavali to vrijeme, a posebice kršenje ljudskih prava, s naglaskom na pravima žena i manjina, probleme militarizma, nacionalizma te pad ekonomskog standarda u poslijeratnom periodu. CESI je nastao iz inicijative aktivistica i članica ženskih i mirovnih organizacija koje su imale značajno iskustvo u radu sa ženama koje su preživjele traume rata. U svojoj osnovi, CESI se temelji na feminističkim načelima i borbi za ravnopravnost spolova. Njihova vizija uključuje rad na stvaranju društva koje promiče jednakost i poštuje ljudska prava svih, s posebnim naglaskom na žene i manjine. Uži tim CESI-ja broji 20 članica, a u ostvarenju njihovih ciljeva sudjeluje i velik broj suradnica te volontera/ki koji doprinose razvoju ove organizacije. Njihov rad obuhvaća edukaciju, savjetovanje, istraživanje te aktivnosti usmjerene prema osnaživanju žena i promicanju njihovih prava. Također, CESI se bavi problemima militarizma i nacionalizma, te se trudi doprinijeti izgradnji društva koje će biti poznato po svojoj uključivosti, mirotvorstvu i pravедnosti.

U proteklim godinama, CESI je ostvario značajne doprinose promicanju ženskih i manjinskih prava, te je postao ključna institucija u borbi za jednakost i pravdu. Njihova predanost i rad su svjetionik nade za sve one koji teže boljem i pravednijem društvu. (CESI, n.d.)

Hrvatska udruga poslovnih žena Krug, osim svojih osnovnih aktivnosti, djeluje i kao sredstvo za pružanje preporuka svojim članicama. Ovaj krug žena odabire krug kao simbol savršenog jedinstva i suradnje kako bi označio svoju svrhu - aktivno povezivanje i zajedničke napore za poboljšanje položaja žena, kako u poslovnom, tako i u obiteljskom okružju.

Njihov cilj je povećati razinu suradnje unutar i između tvrtki, promicati etički kodeks ponašanja te poticati suradnju u društvenoj i gospodarskoj sferi. Posebno ističu podršku sposobnim, vrijednim, odlučnim i etičkim poslovnim ljudima, osobito poslovnim ženama, čiji potencijal nije uvijek priznat ili cijenjen kako zaslužuje u postojećem okružju.

Udruga se trudi pomoći poslovnim ženama i njihovom okružju kako bi doprinijele unapređenju hrvatskog gospodarstva i promociji primjerene poslovne kulture, morala i suradnje.

Danas, Krug okuplja više od 150 članica u Zagrebu i u svojim ograncima diljem Hrvatske, a osim svojih temeljnih aktivnosti, djeluje i kao izvor preporuka za svoje članice. Ove preporuke uključuju različite povlastice koje partneri osiguravaju članicama udruge, pozive za sudjelovanje u seminarima ili projektima Europske Unije i drugih institucija, te razmjenu preporuka između samih članica. (KRUG, n.d.)

Udruga Women in Adria osnovana je 2012. godine s glavnim ciljem povezivanja i razmjene iskustava među poslovnim ženama. Njihova misija je promicanje žena u poduzetništvu i jačanje njihove uloge u poslovnom svijetu. U tu svrhu, Women in Adria organizira niz događanja i inicijativa:

- Dodjela nagrada najboljim poduzetnicama: Ova inicijativa, koja traje od 2015. godine, naglašava iznimna postignuća žena u poslovnom svijetu i pruža im priznanje.
- Konferencija Mame poduzetnice: Ova konferencija, pokrenuta 2019. godine, usredotočena je na majke koje se bave poduzetništvom i pruža im priliku za razmjenu iskustava i znanja.

- Konferencije za poduzetnice: Women in Adria organizira konferencije za poduzetnice od 2017. godine s ciljem poticanja žena na poduzetništvo i pružanja prilika za učenje i razvoj.
- Networking Breakfast: Ova inicijativa, koja traje od 2016. godine, omogućuje poslovnim ženama da se povežu i razmijene kontakte u opuštenom okruženju.
- Women in Finance i Women in Banking: Ove inicijative, pokrenute 2018. i 2019. godine, fokusiraju se na podršku ženama u financijskom i bankarskom sektoru.

Cilj im je stvaranje podrške i zajednice koja će pomoći ženama ostvariti svoje profesionalne ciljeve u poduzetništvu. (WOMEN IN ADRIA, n.d.)

4. PRIKAZ RAZVOJA PODUZETNIŠTVA ŽENA NA PRIMJERU POKRETANJA PROIZVODNJE

U Republici Hrvatskoj postoji mogućnosti razvoja poduzetništva žena korištenjem programa kreditiranja Hrvatske banke za obnovu i razvitak. Ulaganja u osnovna sredstva (materijalnu i nematerijalnu imovinu) s ciljem pokretanja poslovanja moguće je financirati kreditom iz programa Poduzetništvo mladih, žena i početnika. U nastavku će se prikazati elaborat za pokretanje proizvodnje prirodnih mirisnih svijeća kao primjer razrade ideje za razvoj poduzetništva žena.

4.1 POLAZIŠTE I PREDMET POSLOVANJA

Tradicijska proizvodnja svijeća u Republici Hrvatskoj ima dugu povijest i duboke korijene. Svijeće su se proizvodile i koristile u razne svrhe, uključujući religijske obrede, osvjetljavanje domova i različite običaje.

Svijeće nam tijekom cijele godine pomažu da u naš dom ili poslovni prostor unesemo svečanu ili romantičnu atmosferu. Možemo uživati u toplom ugođaju i igri svjetla u prostoriji. Mirisne svijeće su idealne za opuštanje, naročito u današnje stresno i ubrzano vrijeme.

Vlasnica je primijetila da na tržištu postoji mnogo nekvalitetnih svijeća s brojnim nedostacima. Neki od tih problema uključuju to da vosak na svijećama često ističe sa strane, da su neke svijeće prenatrpane mirisima koji mogu uzrokovati glavobolju, te da većina tih svijeća sadrži parafin, derivat nafte. Navedene mane mogu umanjiti ukupno iskustvo korištenja svijeća, kako estetski tako i funkcionalno. Slijedom navedenog nastala je poduzetnička ideje za novi poslovni poduhvat. Plan je osnovati poduzeće koje će se specijalizirati za proizvodnju mirisnih svijeća od sojinog voska. Prepoznata je potreba za kvalitetnijim svijećama na tržištu, koje će se razlikovati od postojećih proizvoda koji često imaju nedostatke. Ključni aspekt poduzetničke ideje je usredotočenost na proizvodnju svijeća od sojinog voska. Ovo je ekološki prihvatljivija alternativa parafinskim svijećama, koje su derivat nafte. Sojin vosak je prirodni materijal koji može biti atraktivan za ekološki osviještene potrošače.

Vlasnica planira proizvoditi svijeće koje neće samo biti ekološki prihvatljive, već će također imati umjeren i ugodan miris.

Ovim poslovnim planom, vlasnica poduzeća želi naglasiti potrebu za kvalitetom, ekološkom osviještenošću i privlačnim proizvodima na tržištu svijeća. Cilj je zadovoljiti potrebe potrošača i ponuditi svijeće koje će biti privlačne i funkcionalne. Ova inicijativa može potaknuti promjene na tržištu i potaknuti druge proizvođače svijeća da razmisle o poboljšanjima u svojim proizvodima.

Vizija poduzetničkog pothvata je spojiti prepoznatljiv dizajn, prekrasne mirise i beskompromisnu kvalitetu na način i po cijeni kojoj konkurenti ne mogu parirati. Želimo postati sinonim za eleganciju, udobnost i održivost u svijetu mirisnih svijeća od sojinog voska, stvarajući proizvode koji nadahnjuju i obogaćuju svakodnevni život naših korisnika.

Predmet poslovanja je proizvodnja i trgovina mirisnih svijeća od sojinog voska . Proizvodi se prodaju putem web stranice poduzeća.

Vlasnica je odlučila osnovati društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.) pod nazivom Lucerna art. Djelatnost poduzeća iz Nacionalne klasifikacije djelatnosti: 32.99 Ostala prerađivačka industrija, d. n.

Vlasnica je rođena 30. rujna 1976. godine u Zaboku. Nakon završetka Gimnazije Antun Gustav Matoš u Zaboku, stekla je višu stručnu spremu na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu. Tijekom 25 godina radnog iskustva, većinu svoje karijere provela je radeći u banci, stječući vrijedno iskustvo u tom sektoru.

Kroz godine rada, redovito je sudjelovala u raznim edukacijama i seminarima kako bi unaprijedila svoje vještine i znanje. 2020. godine završila je Preddiplomski stručni studij Poslovanje i upravljanje, a trenutno je apsolventica na Specijalističkom diplomskom stručnom studiju Projektni menadžment na Veleučilištu s pravom javnosti Baltazar Zapešić.

Osim obrazovanja i radnog iskustva, osoba ispunjava sve uvjete potrebne za pokretanje vlastitog poduzeća. S obzirom na njezino znanje, iskustvo i obrazovanje, posjeduje potrebne kompetencije za uspješno vođenje vlastitog poslovanja.

- **SWOT ANALIZA**

SWOT analiza je analitički alat koji se koristi za procjenu unutarnjih snaga i slabosti, te vanjskih prilika i prijetnji koje utječu na poduzeće . Ova analiza pruža dublji uvid u trenutno stanje i pomaže u donošenju strateških odluka. SWOT analiza prikazana je u nastavku u Tablici 2.

Tablica 2 SWOT analiza

SNAGE	SLABOSTI
Ekološka svijest Kvaliteta proizvoda Dizajn i prilagodljivost Online trgovina	Konkurencija Sezonalnost proizvoda Internet prodaja Dostava
PRILIKE	PRIJETNJE
Porast online trgovine Povećanje svijesti o zdravlju i okolišu Raznovrsni kanali prodaje Inovacije u mirisima i dizajnu	Konkurencija Fluktuacije cijena sirovina i energenata Regulativa i propisi Ekonomске krize

Izvor : izrada autorice

SNAGE:

Proizvodnja mirisnih svijeća od sojinog voska odražava ekološki prihvatljiv pristup što može privući kupce osviještene o očuvanju okoliša.

Visoka kvaliteta mirisnih svijeća koje se razlikuju od konkurentnih proizvoda.

Mogućnost prilagodbe dizajna kako bi se privukla raznolika ciljana publika i različite prigode.

Prodaja proizvoda putem internetske stranice omogućava širok doseg i dostupnost proizvoda.

SLABOSTI:

Tržište svijeća je prilično konkurentno što može otežati osvajanje tržišnog udjela.

Potražnja za svijećama može varirati ovisno i godišnjim dobima i blagdanima, što može utjecati na prihode.

Prodaja putem interneta može predstavljati izazov u privlačenju kupaca i stvaranju povjerenja.

Postoji potreba za učinkovitom dostavom i učinkovitim upravljanjem zalihama kako bi se osiguralo zadovoljstvo kupaca.

PRILIKE:

Rast kupovine preko Internet trgovine omogućava širenje tržišta i dostizanje šire ciljane publike.

Rastući interes potrošača za proizvodima od prirodnih materijala i održivim rješenjima može stvoriti potražnju za svijećama od sojinog voska.

Mogućnost prodaje putem različitih kanala, kao što su trgovine, tržišta, sajmovi, može otvoriti nove prilike.

Kontinuirano razvijanje novih i atraktivnih mirisa i dizajna može povećati pažnju kupaca.

PRIJETNJE:

Postoji mnogo konkurenata na tržištu svijeća, uključujući one s većim resursima.

Promjene u cijenama sirovina i energenata mogu utjecati na troškove proizvodnje.

Promjene regulative i propisa koji se odnose na proizvodnju i općenito gospodarstvo.

Inflacija i ekonomska kriza mogu smanjiti potrošnju, utječući na potražnju za luksuznim proizvodima kao što su mirisne svijeće.

- PESTLE ANALIZA

PESTLE analiza pomaže identificirati prijetnje i prilike koje proizlaze iz vanjskog okruženja te omogućava organizacijama da bolje prilagode svoje strategije i planove kako bi se nosile s promjenama u okolini. Ovaj alat je koristan u procesu donošenja odluka, strateškom planiranju, istraživanju tržišta i općenito u upravljanju rizicima i prilika. PESTLE analiza prikazana je u nastavku u Tablici 3.

Tablica 3 PESTLE ANALIZA

POLITIČKI	EKONOMSKI	SOCIJALNI
Proces osnivanja tvrtke Ostala politička pitanja	Konkurencija Zapošljavanje Ekonomska kriza Kupovna moć stanovništva	Navike potrošača Životni stil potrošača Ugled tvrtke
TEHNOLOŠKI	ZAKONSKI	EKOLOŠKI
Razvoj tehnologije Usluge transporta	Zakon o radu Zakon o zaštiti potrošača Porezna regulativa	Potrošnja energije Odlaganje otpada Dostupnost sirovina

Izvor: izrada autorice

POLITIČKI:

Kod osnivanja tvrtke potrebno je prikupiti potrebnu dokumentaciju koja je unaprijed definirana, a odnosi se na upis tvrtke u sudski registar te dobivanje dozvole za rad od nadležnog upravnog tijela te ostalu propisanu dokumentaciju.

Politička pitanja utječu na tijek poslovanje te su neizostavni dio donošenja nekih poslovnih odluka.

EKONOMSKI:

Konkurencija uvelike utječe na naše poslovanje te zbog toga moramo uvijek težiti biti ispred naše konkurencije.

Porezna regulativa ima veliki utjecaj na naše poslovanje jer se njome regulira stopa poreza koju smo dužni platiti, a što nam predstavlja trošak u našem poslovanju.

Za određene vrste poslova potrebno nam je zapošljavanje određenog kadra, a ujedno ćemo tražiti usluge vanjskih izvođača za pojedine poslove.

Ekonomska kriza ima veliki utjecaj na naše poslovanje jer direktno utječe na platežnu moć kupaca, te u tom slučaju bude ona smanjenja što bi imalo za nas nepovoljni učinak zbog smanjenja prodaje naših proizvoda.

Ekonomska razvijenost utječe na poslovanje jer utječe na kupovnu moć i na postavljanje određenih zahtjeva potrošača za proizvodima na tržištu.

Kupovna moć ima direktni utjecaj na rezultate našeg poslovanja jer utječe na povećanje, odnosno smanjenje potražnje za našim proizvodima.

SOCIJALNI:

Navike potrošača imaju utjecaj na odluku za kupnju naših proizvoda te u određenoj mjeri imaju utjecaj na naše poslovanje.

Ugled tvrtke je od velike važnosti i ima velik utjecaj na samo poslovanje. Potrebno je težiti za stvaranje dobrog ugleda tvrtke koja će biti prepoznatljiva na tržištu po svojoj stručnosti u poslovanju te će na taj način moći pridobiti i dobre poslovne partnere koji mogu znatno pridonijeti boljem poslovanju tvrtke.

Životni stil ljudi ima veliki utjecaj na poslovanje poduzeća obzirom da se radi o skupljem i kvalitetnom proizvodu koji će kupci koristiti u svojim domovima.

Stručni kadar je neophodan za naše poslovanje i veliki pozitivni utjecaj ima ako tvrtka zaposli kvalitetni stručni kadar .

TEHNOLOŠKI:

Razvoj tehnologije utječe na samu proizvodnju, ima pozitivne učinke na kvalitetu i kvantitetu proizvoda te na taj način doprinosi boljim poslovnim rezultatima.

Usluge transporta mogu u nekim situacijama ubrzati i posredno pojeftiniti trošak transporta proizvoda do krajnjeg kupca te je potrebno racionalno sagledati sve mogućnosti na tom polju.

ZAKONSKI:

Zakon o radu je dokument koji je dio politike zapošljavanja i uzete su u obzir sve njegove odrednice.

Fiskalna politika je dio transparentnosti poslovanja i sastavni je dio svakog prodanog proizvoda na tržištu.

Zakon o zaštiti potrošača su odrednice kojima se vodimo u našoj prodajnoj politici.

EKOLOŠKI:

Proizvodnja iziskuje potrošnju energije te je ona tako neizostavni dio poslovanja. Dostupnost sirovina, odnosno sojinog voska je od iznimne važnosti jer predstavlja osnovnu sirovinu za proizvodnju.

Odlaganju otpada pristupa se odgovorno jer time direktno utječemo na ekološku osviještenost kako tvrtke tako i pojedinaca te na taj način brinemo o očuvanju okoliša za buduće generacije.

4.2 TRŽIŠNA OPRAVDANOST

Nabava materijala jedna je od ključnih funkcija svakog poduzeća. Odabiru dobavljača pristupa se ozbiljno jer taj odabir uvelike utječe na učinkovitost poduzeća. Efikasnim procesom nabave može se pridonijeti povećanju dobiti ili omogućiti eventualne uštede, a pogrešnim odabirom dobavljača može se poništiti sav pozitivan učinak poslovnog procesa. Proces nabave obuhvaća opremanje i nabavljanje svih materijalnih inputa i stalnih sredstava potrebnih za kontinuirano i nesmetano odvijanje djelatnosti poduzeća.

Potrebne sirovine kao što je sojin vosak, fitilji, staklena i kartonska ambalaža, mirisi za svijeće dobavljati će se od domaćih proizvođača. Poduzeće će potpisati ugovor sa tvrtkom koja se bavi prodajom sirovina i materijala za izradu svijeća. Nadalje, sojin vosak dobavljati će se i od malih proizvođača s područja Republike Hrvatske.

Oprema proizvodnog pogona i uredskog prostora bit će nabavljena putem domaćih distributera, pridržavajući se načela ekonomske isplativosti kako bi se ostvarili najpovoljniji uvjeti na tržištu. Ovaj pristup omogućit će poduzeću da efikasno iskoristi resurse i smanji troškove nabave opreme.

Poduzeće će kupiti dostavno vozilo na struju koje će služiti za potrebe poslovanja koje uz pristupačnu cijenu pruža izdržljivost, praktičnost te je stvoreno za lagan prijevoz ljudi i tereta.

Za izradu Internet stranice i Online trgovine odabrati će se poduzeće specijalizirano za izradu maloprodajnih i veleprodajnih web trgovina i visoku kvalitetu usluge koju nude. Odabir specijaliziranog poduzeća pružiti će jamstvo da će internetska stranica i trgovina biti izrađene po najvišim standardima.

Energenti potrebni za funkcioniranje proizvodnje kao što su struja, voda, plin pribavljati će se od lokalnih distributera komunalnih usluga. Za telefonski priključak i Internet potpisati će se ugovor sa telekomunikacijskom tvrtkom.

Poduzeće će sklopiti ugovor o najmu poslovnog prostora na odabranoj lokaciji. Najam poslovnog prostora sklopiti će se na rok od pet godina s mogućnošću produljenja.

Ciljna skupina potrošača proizvoda su fizičke i pravne osobe s područja Republike Hrvatske. Potencijalnim kupcima nudit će se proizvod vrhunske kvalitete izrađen od kvalitetnih sirovina.

Ciljano tržište su kupci koji žele kupiti svijeće od sojinog voska koje dugo gore, nisu otrovne, čisto gore, obnovljive i sigurne za alergičare. Prva skupina će biti oni kupci koji traže poklone i žele svijeće koje su organske i jedinstvene. Drugi segment tržišta su oni kupci koji žele kupiti svijeće od sojinog voska za osobnu upotrebu.

Potencijalnim kupcima pružat će se razne mogućnosti plaćanja, a pravnim osobama i stalnim klijentima omogućiti i popusti na količinu.

U svrhu prikupljanja dostatnog broja kvalitetnih tržišnih podataka korišteni su sekundarni izvori tržišnih informacija, podaci dobiveni snimanjem ciljnoga tržišta te promatranjem konkurencije za potrebe ovog poslovnog plana. Istraživanje za potrebe ovog projekta obavljeno je na osnovi slučajnog uzorka, odnosno na temelju ankete ispitivanjem osoba na uzorku od 100 ispitanika na području mikro i makro lokacije.

4.3 VAŽNOST MARKETINŠKIH AKTIVNOSTI

Marketinški splet aktivnosti planiran je i napravljen na temelju informacija dobivenih tržišnim istraživanjima. Marketing je zapravo sastavljen popis i opis svih aktivnosti usmjerenih na što učinkovitiju prezentaciju i prodaju određenoga proizvoda, robe ili usluge na ciljnom tržištu i stvaranje što povoljnije slike (imidža) tvrtke u potrošačkoj javnosti tijekom određenog planskog razdoblja. Marketing se bavi potrebama ljudi i pronalazi načine zadovoljenja tih potreba.

1. PROIZVOD

Osnovni proizvod poduzeća su mirisne svijeće od sojinog voska. Proizvodi se proizvode po propisanim standardima proizvodnje mirisnih svijeća i to isključivo od sojinog voska.

Zbog fizičke osjetljivosti proizvoda te mogućnosti oštećenja potrebno je gotovim proizvodom pažljivo rukovati, kako u prostoru poduzeća, tako i kod isporuke.

Proizvod se nalazi u staklenoj ambalaži te je potrebna adekvatna zaštita prilikom transporta kako se proizvodi ne bi oštetili i kako ne bi bila potraživana novčana naknada ili zamjena proizvoda drugim neoštećenim što bi moglo predstavljati dodatni trošak za poduzeće.

S aspekta uporabe, proizvod se koristi za zadovoljenje potreba potrošača da urede svoj životni prostor ili kao poklon privatni i poslovni.

2. CIJENA

Proizvodi će po svojim obilježjima biti specifični, posebni i ekskluzivni te su potrošači za njega voljni platiti i višu cijenu od uobičajenih cijena na tržištu. Budući da je potražnja za ovim proizvodima u porastu, a na tržištu još uvijek nema dovoljan broj proizvođača koji bi zadovoljili potrebe tržišta, može se zaključiti da će se ovakvim formiranjem cijena ostvariti očekivana dobit. Cijene proizvoda formirati će se na temelju ponude i potražnje na ciljnom tržištu, pri čemu će se uzeti u obzir i cijene konkurencije.

Politika cijena će se određivati po metodi troškovi plus gdje se najprije odrede troškovi proizvođača kojima se potom daje određena novčana veličina ili postotak troškova. Za postizanje aktualnih taktičkih i operativnih ciljeva primjenjivat će se i različiti oblici diferenciranja cijena (popusti, skonta i sl.) i voditi računa o tome da se cijenom pokriju troškovi proizvodnje i da se u njoj nalazi ukalkuliran profit koji je važan za održivost poslovanja.

3. DISTRIBUCIJA

Distribucija proizvoda obavljati će se vlastitim dostavnim kombi vozilom poduzeća kako bi što lakše i uz što manje troškove bili dostupni kupcima i koristiti će se usluge specijaliziranih prijevoznika i otpremnika.

4. PROMIDŽBA

Pod pojmom promidžbe podrazumijevamo kombinaciju različitih aktivnosti usmjerenih na što učinkovitije promicanje tvrtke i njezinih proizvoda, robe ili usluga ciljnim potrošačima, radi postizanja što boljih prodajnih i sveukupnih poslovnih učinaka poduzetničke aktivnosti.

Poduzeće će svoje proizvode plasirati preko Internet stranice koja će predstaviti tvrtku i proizvode. Na Internet stranici kupci će biti u mogućnosti između odabranih modela i naručiti željeni proizvoda . Nakon odabira proizvoda kupci će imati mogućnost kupovine proizvoda preko Internet trgovine.

S ciljem efikasnog korištenja sredstava koja su određena za marketing koristiti će se besplatne, ali i medije koji naplaćuju uslugu oglašavanja. Stoga će se otvoriti korisnički račun na društvenoj mreži „Facebook“ te će se napraviti stranica koja će biti ažurirana sa slikama, dojmovima i drugim informacijama vezanim uz poduzeće. Pozivat će se prijatelji da stranicu označe sa „sviđa mi se“ te pozivati druge ljude da se upoznaju sa stranicom, a time i ponudom poduzeća. Također će se otvoriti korisnički račun na društvenoj mreži „Instagram“ i pozivati

će se korisnike te društvene mreže da prate stranicu poduzeća. Na Instagram profilu objavljujati će se razne slike i priče o poduzeću i proizvodima.

Preporuke te prijenos informacija „od usta do usta“ bit će također jedan od načina kako će kupci saznati za proizvode poduzeća.

Za promociju će se uz Internet koristiti i tiskani mediji . Tiskati će se pripremljeni letci i brošure koji sadrže sve važne kontakt informacije i slike proizvoda.

Prodaja proizvoda vršiti će se također na sajmovima i lokalnim manifestacijama koje organizira turistička zajednica. Na taj način poduzeće će se na direktan način povezati sa potrošačima i promovirati svoje proizvode. Prodaja svijeća na sajmovima može biti uspješna prilika za povećanje vidljivosti brenda i stvaranje lojalnih kupaca.

4.4 TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI POTHVATA

1. OPIS TEHNOLOGIJE

Proces proizvodnje svijeća odvija se kroz niz koraka koji osiguravaju kvalitetu i sigurnost proizvoda. U nastavku se navodi slijed i opis koraka.

- Mjerenje količine voska: Prvi korak u proizvodnji svijeća je precizno mjerenje određene količine sojinog voska, što će odrediti veličinu i oblik svijeća.
- Topljenje voska: Izmjereni vosak zagrijava se kako bi postao tekuć i spreman za obradu.
- Dodavanje eteričnog ulja: U ovom koraku, eterična ulja dodaju se u rastopljeni vosak kako bi svijeće dobile željeni miris.
- Učvršćivanje fitilja: Fitilji se postavljaju u kalupe ili posude, a zatim se učvršćuju kako bi ostali uspravno tijekom postupka ulijevanja voska.
- Uljevanje voska: Rastopljeni vosak s dodanim mirisima pažljivo se ulijeva u kalupe oko učvršćenih fitilja.
- Fiksiranje fitilja: Fitilji se dodatno pritežu kako bi ostali na sredini svijeća tijekom hlađenja.
- Rezanje fitilja: Nakon što je vosak djelomično stvrdnuo, fitilji se režu na željenu duljinu.

- Hlađenje: Svijeće se ostavljaju da se potpuno stvrdnu i ohlade u kalupima prije nego što budu izvađene.
- Deklariranje proizvoda: Svaka svijeća mora biti pravilno deklarirana, uključujući informacije o sastojcima, uputama i sigurnosnim upozorenjima.
- Pakiranje u ambalažu: Na kraju, gotove svijeće pakiraju se u odgovarajuću ambalažu, bilo da se radi o kutijama, vrećicama ili drugim oblicima, spremne za distribuciju i prodaju.

Ovi koraci osiguravaju da svaka svijeća bude visokokvalitetna, mirisna i spremna za korištenje.

2. STRUKTURA ULAGANJA

Ulaganja u stalna i obrtna sredstva dio su svakoga investicijskog pothvata poduzetnika. U ovom poslovnom poduhvatu stalna sredstva odnose se na postrojenje i opremu, dostavno vozilo, uredsku opremu i računalni program . Trajna obrtna sredstva obuhvaćaju ostala sredstva potrebna za nesmetano obavljanje djelatnosti , a to su sredstva za plaće zaposlenika, energente, sirovine, osiguranje i ostale troškove poslovanja. Sljedećim tablicama prikazuje se struktura i dinamika ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva.

Tablica 4 Struktura ulaganja u stalna sredstva i trajna obrtna sredstva

OPIS	IZNOS ULAGANJA (u EUR)	STRUKTURA U %
DUGOTRAJNA IMOVINA	109.000,00	86,71
KRA TKOTRAJNA IMOVINA	16.700,00	13,29
UKUPNO	125.700,00	100,00

Izvor: izrada autorice

Za realizaciju projekta potrebno je uložiti i izdvojiti ukupno 125.700,00 EUR od čega su 109.000,00EUR (ili 86,71%) stalna sredstva, a 16.700,00 (ili 13,29%) su trajna obrtna sredstva.

Tablica 5 Projekcija obrtnih sredstava

OPIS	IZNOS ULAGANJA (u EUR)	DANI VEZIVANJA	KOEFICIJENT OBRTAJA	MJESEČNI IZNOS (U EUR)
Plaće zaposlenika	75.600,00	30	12	6.300,00
Sirovine	75.000,00	30	12	6.250,00
Promidžba	6.000,00	30	12	500,00
Održavanje web stranice	1.800,00	30	12	150,00
Najam poslovnog prostora	18.000,00	30	12	1.500,00
Energenti	4.800,00	30	12	400,00
Osiguranje	1.200,00	30	12	100,00
Ostalo	18.000,00	30	12	1.500,00
UKUPNO				16.700,00

Izvor: izrada autorice

3. STRUKTURA I BROJ ZAPOSLENIH

Na temelju planiranog kapaciteta proizvodnje za prvih pet godina predviđeno je zapošljavanje troje djelatnika. Zaposlenici će raditi jednu smjenu, osam sati dnevno, pet dana u tjednu. Godišnji odmor od četiri tjedna koristiti će se dva puta godišnje. Dva tjedna u zimskom periodu i dva tjedna u ljetnom periodu.

Tablica 6 Troškovi osoblja

NAZIV RADNOG MJESTA	KVALIFIKACIJA	BROJ DJELATNIKA	MJESEČNA BRUTO PLAĆA U HRK	GODIŠNJA BRUTO PLAĆA U EUR
Radnik u proizvodnji	SSS	1	1.900,00	22.800,00
Radnik u proizvodnji	SSS	1	2.000,00	24.000,00
Prodajni savjetnik	VŠS	1	2.400,00	28.800,00
UKUPNO		3	6.300,00	75.600,00

Izvor: izrada autorice

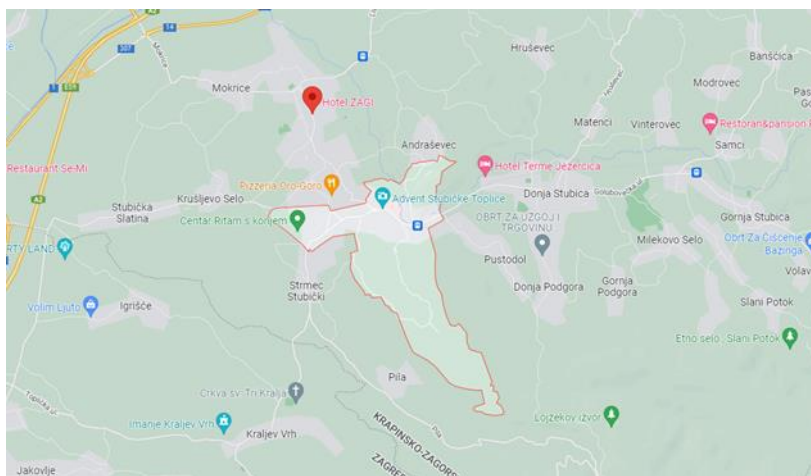
Ukupne plaće zaposlenika iznose 6.300,00 EUR mjesečno, što je 75.600,00 EUR godišnje.

4. LOKACIJA

Lokacija poduzeća je općina Stubičke Toplice u Krapinsko-zagorskoj županiji. Danas općina Stubičke Toplice ima 2.752 stanovnika, a prostire se na 27 km².

Stubičke Toplice nalaze se 40 km sjevernije od Zagreba, u podnožju Medvednice. Graniči na istoku s Gradom Donja Stubica, na zapadu s Krušljevim Selom i Zagrebačkom županijom točnije s Općinom Jakovlje na sjeveru s Oroslavjem, i Oroslavskim selom Andraševac, na jugu s Općinom Jakovlje točnije s Kraljevim Vrhom, Gradom Zagrebom točnije s gradskom četvrti Podsljeme, te na jugozapadu s Općinom Bistrom u Zagrebačkoj županiji.

Lokacija je dobro prometno povezana s ostalim dijelovima županije i gradom Zagrebom, infrastrukturno je opremljena te već ima uređene priključke na električnu, telefonsku, vodovodnu i kanalizacijsku mrežu.



Slika 1 Općina Stubičke Toplice

Izvor: Google karte

(<https://www.google.hr/maps/search/op%C4%87ina+stubi%C4%8Dke+Toplice/@45.9567534,15.9363678,13z/data=!3m1!4b1?hl=hr&entry=tu>)

Tvrtka će iznajmiti poslovni prostor za svoje sjedište i proizvodni pogon, koji će se prostirati na ukupnoj površini od 200 kvadratnih metara. Prostor će se podijeliti za različite namjene kako bi se osigurala učinkovita uporaba prostora:

- 100 kvadratnih metara bit će namijenjeno proizvodnom prostoru, gdje će se izrađivati mirisne svijeće.

- 55 kvadratnih metara bit će namijenjeno skladišnom prostoru za pohranu gotovih proizvoda i sirovina.
- 10 kvadratnih metara bit će rezervirano za prednji prostor gdje će se primati kupci i dobavljači.
- 15 kvadratnih metara bit će uređeno kao uredski prostor za administrativne i upravljačke funkcije.
- 10 kvadratnih metara bit će odvojeni kao pomoćni prostor za radnike, možda za odmor i prekidi tijekom radnog dana.
- Preostalih 10 kvadratnih metara bit će namijenjeno za sanitarni čvor.

Ovaj poslovni prostor bit će iznajmljen na rok od pet godina i biti će ga potrebno adaptirati i prilagoditi za potrebe proizvodnje mirisnih svijeća što uključuje građevinske radove, te nabavu i postavljanje opreme. Izbor takvog prostora osigurava potrebne kapacitete za proizvodnju i administraciju tvrtke tijekom navedenog razdoblja, omogućujući joj da se uspješno razvije i posluje.

5. ZAŠTITA OKOLINE

Mjere za zaštitu okoliša i zaposlenika u proizvodnji su ključne kako bi se osiguralo odgovorno poslovanje. U cilju zaštite okoliša koristiti će se ekološki prihvatljive sirovine i staklena ambalaža koja je pogodna za recikliranje. Također, implementirati će se tehnologije koje smanjuju emisije stakleničkih plinova, a zaposlenici će se educirati o očuvanju okoliša.

Kada je riječ o zaštiti zaposlenika, naglasak je na sigurnosti na radu. Sigurnosni protokoli se primjenjuju kako bi se osigurala zaštita zaposlenika tijekom proizvodnje. Osim toga, održavaju se ergonomske uvjeti rada i provode mjere za prevenciju ozljeda.

Svi zaposlenici će nositi odjeću i obuću prilagođenu njihovim radnim zadacima kako bi se osigurala maksimalna zaštita. Unutar proizvodnog i uredskog prostora biti će postavljeni vatrogasni aparati i kao dodatna mjera sigurnosti biti će instaliran ormarić prve pomoći.

Sve ove mjere pridonose zaštiti okoliša i dobrobiti zaposlenika i posvećenost društvenoj odgovornosti poduzeća.

4.5 FINANCIJSKI ELEMENTI POTHVATA

1. STRUKTURA FINANCIRANJA

Struktura financiranja poduzetničkog poduhvata sastoji se od vlastitih izvora, te sredstava koje je osigurala banka čije uvjete je tvrtka zadovoljila prilikom odobravanja kredita. Sljedeća tablica prikazuje cjelokupnu strukturu financiranja projekta.

Tablica 7 Sastav ulaganja i izvora financiranja

OPIS	IZNOS (U EUR)	STRUKTURA U %
Kreditna sredstva	100.000,00	79,55
Vlastita sredstva	25.700,00	20,45
UKUPNO	125.700,00	100,00

Izvor: izrada autorice

U prethodnoj tablici prikazana je struktura izvora financiranja poduzeća. Iz tablice je vidljivo da će se projekt financirati iz vlastitih sredstava i kreditnih sredstava. Vlastita sredstva u projektu iznose 25.700,00 EUR ili 20,45 %. Ostatak projekta u iznosu od 100.000,00 EUR ili 79,55 % financirati će se dugoročnim kreditom banke za nabavu stalnih materijalnih sredstava, posebice postrojenja i opreme te dostavnog vozila.

2. PRORAČUN AMORTIZACIJE I OSTATKA VRIJEDNOSTI STALNIH SREDSTAVA

Pri izradi proračuna amortizacije i ostatka vrijednosti stalnih sredstava, koji je donesen u nastavku, potrebno je voditi računa o dopuštenim maksimalnim stopama otpisa koje se priznaju u porezne svrhe.

Tablica 8 Proračun amortizacije i ostatka vrijednosti stalnih sredstava

STRUKTURA	Nabavna vrijednost (u EUR)	Amortizacijski vijek trajanja	Am. stopa %	Godine ekonomskog vijeka projekta					Vrijednost na kraju projekta (u EUR)	
				0	1	2	3	4		5
Postrojenje	50.000,00	4	25		12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00		0,00
Dostavno vozilo	45.000,00	4	25		11.250,00	11.250,00	11.250,00	11.250,00		0,00
Uredska oprema	10.000,00	4	25		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00		0,00
Računalni program	4.000,00	2	50		2.000,00	2.000,00				0,00
SVEUKUPNO	109.000,00				28.250,00	28.250,00	26.250,00	26.250,00	0,00	0,00

Izvor: izrada autorice

Prethodnom tablicom prikazan je proračun amortizacije i ostatka vrijednosti stalnih sredstava. Amortizacija podrazumijeva postupno trošenje imovine, odnosno umanjivanje vrijednosti osnovnih sredstava (dugotrajne imovine) koja se neprekidno koriste u obavljanju djelatnosti i to u vremenskom roku dužem od jedne godine. Amortizacija je obračunata linearnom metodom po redovnim amortizacijskim stopama.

3. PLAN OTPLATE KREDITA

Kredit se odobrava temeljem ugovora između banke i korisnika kredita. Ugovor precizira iznos kredita, kamatnu stopu, rok otplate te način otplate, pri čemu se dug vraća putem redovitih anuitetskih uplata. Anuitet je fiksni novčani iznos koji se redovito uplaćuje u jednakim vremenskim razmacima kako bi se podmirio dug, a sastoji se od dijela koji otplaćuje glavnice i dijela koji predstavlja kamate.

Poduzeće će aplicirati za kredit iz programa Poduzetništvo mladih, žena i početnika koji provodi Hrvatska banka za obnovu i razvitak . Namjena kredita je ulaganje u osnovna sredstva s ciljem pokretanja poslovanja.

Poduzeće koristi kredit banke pri sljedećim uvjetima:

- Dugoročni kredit u iznosu od 100.000,00 EUR
- Otplata kredita je u anuitetima tijekom pet godina
- Godišnja kamatna stopa iznosi 3%

Tablica 9 Obračun kreditnih obveza

GODINA	ANUITET	GLAVNICA	KAMATA	OSTATAK DUGA
0	0,00	0,00	0,00	100.000,00
1	21.835,46	18.835,46	3.000,00	81.164,54
2	21.835,46	19.400,52	2.434,94	61.764,02
3	21.835,46	19.982,54	1.852,92	41.781,48
4	21.835,46	20.582,01	1.253,44	21.199,47
5	21.835,46	21.199,47	635,98	0,00
UKUPNO	109.177,30	100.000,00	9.177,28	

Izvor: izrada autorice

U tablici 9 prikazan je plan otplate kredita uz kamatnu stopu 3%. Redovna kamatna stopa od 4% umanjena je za 1 postotni bod koliko iznosi subvencija Krapinsko – zagorske županije u programu . Namjena kredita je kupnja opreme i vozila , te ostalih osnovnih sredstava za obavljanje djelatnosti. Iznos kredita je 100.000,00 EUR s rokom otplate od pet godina. Kredit će se otplaćivati u jednakim anuitetima. Godišnji anuitet iznosi 21.835,46 EUR. Vidljivo je kako će se za ukupni kredit od 100.000,00 € morati u konačnici vratiti sveukupno 109.177,30 EUR, što znači da ukupne kamate iznose 9.177,28 EUR.

4. PLAN PRODAJE

Proizvodnja mirisnih svijeća obuhvaća proizvodnju devet različitih modela proizvoda . U sljedećoj tablici iskazana je planirana prodaja kroz pet godina.

Tablica 10 Prihod od prodaje

PRIHOD OD PRODAJE					
PROIZVOD	Godina				
	1	2	3	4	5
Velika svijeća staklenka					
Količina	1300	1430	1570	1730	2200
Cijena	20	20	20	20	20
Promet (godišnje)	26400	30800	35200	39600	44000
Srednja svijeća staklenka					
Količina	1300	1430	1570	1730	2200
Cijena	15	15	15	15	15
Promet (godišnje)	19800	23100	26400	29700	33000
Mala svijeća staklenka					
Količina	1300	1430	1570	1730	2200
Cijena	10	10	10	10	10
Promet (godišnje)	13200	15400	17600	19800	22000
Velika svijeća čaša s poklopcem					
Količina	2600	2860	3140	3460	4400
Cijena	15	15	15	15	15
Promet (godišnje)	39600	46200	52800	59400	66000
Srednja svijeća čaša s poklopcem					
Količina	2600	2860	3140	3460	4400
Cijena	12	12	12	12	12
Promet (godišnje)	31680	36960	42240	47520	52800
Mala svijeća čaša s poklopcem					
Količina	2600	2860	3140	3460	4400
Cijena	10	10	10	10	10
Promet (godišnje)	26400	30800	35200	39600	44000
Velika svijeća čaša bez poklopca					
Količina	4000	4400	4850	5300	6600
Cijena	13	13	13	13	13
Promet (godišnje)	51480	60060	68640	77220	85800
Srednja svijeća čaša bez poklopca					
Količina	4500	4400	4850	5300	6600
Cijena	12	12	12	12	12
Promet (godišnje)	47520	55440	63360	71280	79200
Mala svijeća čaša bez poklopca					
Količina	5000	4400	4850	5300	6600
Cijena	10	10	10	10	10
Promet (godišnje)	39600	46200	52800	59400	66000
Ukupni promet (godišnje)	310.700	341.770	375.780	412.770	492.800
Ukupno prihod u EUR	1.971.200				

Izvor: izrada autorice

U tablici 11 prikazani su planirani prihodi od prodaje u razdoblju od pet godina. Planirani prihodi izračunati su množenjem planirane količine prodaje proizvoda sa cijenom . Korištena je ista cijena proizvoda za svih pet godina. Planirani prihod prvoj godini rada poduzeća iznositi će 310.700,00 EUR , u drugoj godini 341,770,00 EUR u trećoj godini 375.780,00 EUR, u četvrtoj godini 412.770,00 EUR te u petoj godini 492.800,00 EUR. Za razdoblje od pet godina ukupni prihodi iznositi će 1.971.200,00 EUR.

5. PROJEKCIJA RASHODA

Rashodi su osobito važna komponenta koju treba što češće nadzirati i upravljati s njome stoga se donosi projekcija rashoda u sljedećoj tablici.

Tablica 11 Ukupni rashodi

VRSTA RASHODA	1 godina	2 godina	3 godina	4 godina	5 godina	UKUPNO RASHODI U EUR
Energenti	4.800,00	4.900,00	5.000,00	5.100,00	5.200,00	25.000,00
Sirovine	75.000,00	82.000,00	89.000,00	99.000,00	120.000,00	465.000,00
Plaće	75.600,00	75.600,00	75.600,00	75.600,00	75.600,00	378.000,00
Osiguranje	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	6.000,00
Najam poslovnog prostora	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	90.000,00
Održavanje web stranice	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	9.000,00
Promidžba	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	30.000,00
Amortizacija	28.250,00	28.250,00	26.250,00	26.250,00	0,00	109.000,00
Kamate na kredit	3.000,00	2.434,94	1.852,92	1.253,44	635,98	9.177,28
Ostali troškovi	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	90.000,00
UKUPNO	231.650,00	238.184,94	242.702,92	252.203,44	246.435,98	1.211.177,28

Izvor: izrada autorice

U prethodnoj tablici prikazani su rashodi kroz promatrane godine rada poduzeća . Prikazani su predvidivi rashodi poslovanja , odnosno materijalni troškovi, troškovi osoblja, financijski troškovi, troškovi amortizacije i ostali troškovi . Ukupni rashodi iznose 1.211.177,28 EUR.

6. PROJEKCIJA RAČUNA DOBITI I GUBITKA

Račun dobiti i gubitka je financijski izvještaj koji prikazuje prihode, troškove i dobit ili gubitak pod Račun dobiti i gubitka omogućava donošenje odluka o poslovanju i pruža uvid u financijski uspjeh ili izazove s kojima se poduzeće suočava tijekom određenog razdoblja. Projekcija dobiti i gubitka prikazuje visinu dobiti koju poduzeće planira ostvariti u narednom razdoblju .

Tablica 12 Račun dobiti i gubitka

POZICIJA / RAZDOBLJE	0	1	2	3	4	5	UKUPNO U EUR
UKUPNI PRIHODI		310.700,00	341.770,00	375.780,00	412.770,00	492.800,00	1.933.820,00
UKUPNI RASHODI		231.650,00	238.184,94	242.702,92	252.203,44	246.435,98	1.211.177,28
1. Materijalni i nematerijalni troškovi		124.800,00	131.900,00	139.000,00	149.100,00	170.200,00	715.000,00
2. Amortizacija		28.250,00	28.250,00	26.250,00	26.250,00	0,00	109.000,00
3. Troškovi osoblja		75.600,00	75.600,00	75.600,00	75.600,00	75.600,00	378.000,00
4. Rashodi financiranja kamate		3.000,00	2.434,94	1.852,92	1.253,44	635,98	9.177,28
DOBIT PRIJE OPOREZIVANJA		79.050,00	103.585,06	133.077,08	160.566,56	246.364,02	722.642,72
POREZ NA DOBIT		7.905,00	10.358,51	13.307,71	16.056,66	24.636,40	72.264,27
DOBIT NAKON OPOREZIVANJA		71.145,00	93.226,55	119.769,37	144.509,90	221.727,62	650.378,45

Izvor: izrada autorice

Tablica 13 prikazuje račun dobiti i gubitka kroz pet godina. Iz prikazane tablice može se zaključiti da će projekt tijekom svih promatranih godina njegove eksploatacije poslovati s pozitivnim iznosom dobiti. Dobit u prvoj godini eksploatacije projekta iznositi 71.145,00 EUR , u drugoj godini 93.226,55 EUR u trećoj godini 119.769,37 EUR, u četvrtoj godini 144.509,90 EUR te u petoj godini 221.727,62 EUR. Za razdoblje od pet godina ukupna dobit iznosi 650.378,45 EUR.

7. PROJEKCIJA FINANCIJSKOG TIJEKA

Kao pregled svih priljeva i odljeva novca, tijekom trajanja projekta izrađuje se financijski tijek. Financijski tijek projekta iskazuje veličinu raspoloživih sredstava nakon podmirenja financijskih obveza u pojedinim godinama vijeka projekta. Na temelju financijskog tijeka utvrđuje se vlastita financijska pozicija i likvidnost pothvata.

Tablica 13 Financijski tijek

STRUKTURA	0	1	2	3	4	5
I PRIMICI	125.700,00	310.700,00	341.770,00	375.780,00	412.770,00	509.500,00
1. Poslovni primici		310.700,00	341.770,00	375.780,00	412.770,00	492.800,00
2. Izvori financiranja	125.700,00					
3. Ostatak vrijednosti projekta						16.700,00
- dugotrajna imovina						
- kratkotrajna imovina						16.700,00
II IZDACI	125.700,00	258.390,46	267.943,97	275.993,17	288.842,12	292.271,86
4. Investicija	125.700,00					
5. Troškovi poslovanja bez amortizacije i kamata		228.650,00	235.750,00	240.850,00	250.950,00	245.800,00
6. Porez na dobit		7.905,00	10.358,51	13.307,71	16.056,66	24.636,40
7. Obveze prema izvorima financiranja		21.835,46	21.835,46	21.835,46	21.835,46	21.835,46
III NETO PRIMICI	0,00	52.309,54	73.826,03	99.786,83	123.927,88	217.228,14

Izvor: izrada autorice

U tablici 14 prikazana je projekcija financijskih tijekova poduzetničkog projekta iz koje je vidljivo da će tijekom nulte i svih pet promatranih godina eksploatacije projekta omogućavati redovito i pravodobno podmirivanje svih obveza i redovito plaćanje kredita.

Neto primici u prvoj godini eksploatacije projekta iznositi će 52.309,540 EUR , u drugoj godini 73.826,03 EUR , u trećoj godini 99.786,83 EUR, u četvrtoj godini 123.927,88 EUR te u petoj godini 217.228,14 EUR.

8. EKONOMSKI TIJEK PROJEKTA

Ekonomskim tijekom projekta obuhvaćeni su svi primitci i izdaci koji su predviđeni projektom. Razlika između ekonomskog i financijskog toka je u tome što za razliku od financijskog toka, ekonomski tok ne obuhvaća primljene kredite i otplate anuiteta.

Tablica 14 Ekonomski tijek

STRUKTURA/RAZDOBLJE	0	1	2	3	4	5
I PRIMICI	0,00	310.700,00	341.770,00	375.780,00	412.770,00	492.800,00
1. Poslovni primici		310.700,00	341.770,00	375.780,00	412.770,00	492.800,00
2. Ostatak vrijednosti projekta						
- dugotrajna imovina						
- kratkotrajna imovina						
II IZDACI	125.700,00	236.555,00	246.108,51	254.157,71	267.006,66	270.436,40
3. Investicija	125.700,00					
4. Troškovi poslovanja bez amortizacije i kamata		228.650,00	235.750,00	240.850,00	250.950,00	245.800,00
5. Porez na dobit		7.905,00	10.358,51	13.307,71	16.056,66	24.636,40
III NETO PRIMITCI	-125.700,00	74.145,00	95.661,49	121.622,29	145.763,34	222.363,60

Izvor: izrada autorice

U tablici 15 prikazana je projekcija ekonomskih tijekomova poduzetničkog projekta iz koje je vidljivo da će projekt u svih pet promatranih godina, osim u nultoj godini, prikazivati pozitivne iznose neto primitaka ekonomskog tijeka. Neto primici u prvoj godini eksploatacije projekta iznositi će 74.145,00 EUR, u drugoj godini 95.661,49 EUR, u trećoj godini 95.661,49 EUR, u četvrtoj godini 121.622,29 EUR te u petoj godini 222.363,60 EUR.

9. OCJENA UČINKOVITOSTI

Ocjena financijske efikasnosti jedan je dio aspekata ocjene investicijskog projekta, a obuhvaća statičnu i dinamičku ocjenu projekta.

Statična ocjena projekta odnosi se na analizu učinkovitosti projekta korištenjem podataka o uspješnosti poslovanja u reprezentativnoj godini poslovanja. Na taj način pruža se uvid u učinkovitost projekta i omogućava usporedba s poslovanjem u prošlosti i s ostalim subjektima u gospodarstvu.

Dinamička ocjena projekta u analizu uključuje podatke iz cijeloga vijeka projekta, pa je za njezine potrebe potrebno izraditi izvještaj Ekonomski tijek. Dinamička ocjena uključuje metodu razdoblja povrata investicijskog ulaganja, metodu neto sadašnje vrijednosti, metodu relativne sadašnje vrijednosti i metodu interne stope rentabilnosti.

10. RAZDOBLJE POVRATA INVESTICIJE

Razdoblje povrata uloženi sredstava ili povrat na investicije se izražava stopom povrata koji tvrtka može zaraditi od kapitala koji je u nju investiran. Cilj poduzeća je ne samo optimiziranje dobiti već optimizacija cjelokupnoga kapitala uloženog u poslovanje, stoga je poželjno da je razdoblje povrata ulaganja što kraće. Što je vrijeme povrata kraće, projekt je profitabilniji i prihvatljiviji. Razdoblje povrata izračunava se na način da se čisti primitci ekonomskoga tjeka iz pojedinih godina aktivizacijskoga razdoblja odbijaju od čistih primitaka iz nulte godine. Postupak se ponavlja do one godine u kojoj se u stupcu nepokrivenih investicija pojavi pozitivna vrijednost.

Tablica 15 Razdoblje povrata investicije

STRUKTURA/ RAZDOBLJE	0	1	2	3	4	5
NETO PRIMITCI (U EUR)	-125.700,00	74.145,00	95.661,49	121.622,29	145.763,34	222.363,60
KUMULATIV NETO PRIMITAKA (U EUR)	-125.700,00	-51.555,00	44.106,49	165.728,79	311.492,13	533.855,73

Izvor: izrada autorice

Tablica 16 prikazuje razdoblje povrata ulaganja, odnosno uloženog kapitala. Prema podacima u tablici vidljivo je da se uložena sredstva vraćaju između prve i druge godine eksploatacije projekta . U tom razdoblju pojavljuje se pozitivan predznak u kumulativu neto primitaka.

Period povrata $t_p = 1,54$

11. ČISTA SADAŠNJA VRIJEDNOST

Neto sadašnja vrijednost investicije, čista sadašnja vrijednost, predstavlja sumu diskontnih neto prihoda koji se ostvaruju u periodu eksploatacije investicije, te pripada najreprezentativnijim metodama ocjene učinkovitosti poduzetničkih projekata. Neto sadašnja vrijednost projekta izračunava se na način da se čisti primici ekonomskog tijeka iz promatranog vijeka eksploatacije projekta svedu na sadašnju vrijednost pomoću diskontnog faktora iz drugih financijskih tablica.

Diskontna stopa, kao preduvjet za diskontiranje neto primitaka, određena je kamatnom stopom koja odgovara kamatnoj stopi na bankovni kredit.

Projekt je prihvatljiv za realizaciju ako je neto sadašnja vrijednost, uz pretpostavljenu diskontnu stopu veća od nule.

Pokazatelj neto sadašnje vrijednosti može se „poboljšati“ na odgovarajući način, a najčešće:

1. povećanjem dužine perioda eksploatacije investicije,
2. skraćanjem vremena investiranja (ulaganje sredstava),
3. smanjenjem iznosa uloženih sredstava.

Tablica 16 Neto sadašnja vrijednost

GODINE PROJEKTA	ČISTI NOVČANI TIJEK	DISKONTNI FAKTOR UZ DISKONTNU STOPU 3%	DISKONTIRANI NOVČANI TOK UZ DISKONTNU STOPU 3% (U EUR)	KUMULATIV (U EUR)
0	-125.700,00	1	-125.700,00	-125.700,00
1	74.145,00	0,9710	71.994,80	-53.705,21
2	95.661,49	0,9430	90.208,79	36.503,58
3	121.622,29	0,9150	111.284,40	147.787,98
4	145.763,34	0,8880	129.437,85	277.225,83
5	222.363,60	0,8630	191.899,79	469.125,62
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA			469.125,62	

Izvor: izrada autorice

Tablica 17 prikazuje obračun čiste sadašnje vrijednosti projekta. U nultoj godini nema diskontiranja, diskontna stopa jednaka je nuli, a čista sadašnja vrijednost jednaka ulaganjima (diskontni činitelj jednak je jedinici). Uz diskontnu stopu od 3,00% (koja odgovara kamatnoj stopi na kredit banke), čista sadašnja vrijednost projekta je veća od nule i iznosi 469.125,62 EUR, te se može zaključiti kako je projekt potpuno prihvatljiv jer je temeljni uvjet ocjene projekata pomoću ove metode da sadašnja vrijednost bude veća od nule.

12. INTERNA STOPA PROFITABILNOSTI(RENTABILNOSTI)

Interna stopa rentabilnosti (IRR) definira se kao stopa povrata koja čini neto sadašnju vrijednost projekta jednaku nuli. Ako IRR nadmašuje cijenu kapitala , projekt se može razmatrati, eventualno prihvatiti , i obrnuto ukoliko je IRR manja od cijene kapitala projekt je potrebno odbaciti. Postupak interpolacije podrazumijeva korištenje diskontne stope pri kojoj je neto sadašnja vrijednost pozitivna i diskontne stope pri kojoj je neto sadašnja vrijednost negativna , kao i same neto sadašnje vrijednosti. Postupkom iteracije odnosno pokušaja i pogreški određeno je da se interna stopa profitabilnosti nalazi između 74% i 75%.

Tablica 17 Interna stopa profitabilnosti

GODINE PROJEKTA	ČISTI NOVČANI TIJEK	DISKONTNI FAKTOR UZ DISKONTNU STOPU 74%	DISKONTIRANI NOVČANI TOK UZ DISKONTNU STOPU 74% (U EUR)	KUMULATIV (U EUR)	DISKONTNI FAKTOR UZ DISKONTNU STOPU 75%	DISKONTIRANI NOVČANI TOK UZ DISKONTNU STOPU 75% (U EUR)	KUMULATIV (U EUR)
0	-125.700,00	1	-125.700,00	-125.700,00	1	-125.700,00	-125.700,00
1	74.145,00	0,5750	42.633,38	-83.066,63	0,5710	42.336,80	-83.363,21
2	95.661,49	0,3300	31.568,29	-51.498,33	0,3270	31.281,31	-52.081,90
3	121.622,29	0,1900	23.108,24	-28.390,10	0,1870	22.743,37	-29.338,53
4	145.763,34	0,1100	16.033,97	-12.356,13	0,1070	15.596,68	-13.741,85
5	222.363,60	0,0600	13.341,82	985,69	0,0610	13.564,18	-177,67
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA				985,69			-177,67

Izvor: izrada autorice

Na temelju prikazanih podataka u tablici 18 izračunata je interna stopa profitabilnosti za projekt. Interna stopa profitabilnosti iznosi 74,85%, a kamatna stopa na kredit iznosi 3%. Obzirom da je interna stopa profitabilnosti veća od cijene kapitala projekt je prihvatljiv.

13. INDEKS PROFITABILNOSTI

Indeks profitabilnosti dodatni je kriterij, te služi za lakše donošenje odluke pri izboru investicijskog projekta. Riječ je o odnosu neto sadašnje vrijednosti projekta i njegovih investicijskih troškova. Ukoliko je indeks profitabilnosti veći ili jednak 1, projekt je prihvatljiv.

$$IP = 469.125,62 / 129.800,00$$

$$IP = 3,73$$

Iz prikazanog izračuna koeficijent je 3,73 iz čega proizlazi zaključak da je projekt prihvatljiv.

14. ANALIZA LIKVIDNOSTI

Analiza likvidnosti je financijska analiza koja se provodi kako bi se procijenila sposobnost poduzeća da podmiri svoje kratkoročne obveze (dugovanja koja dospijevaju u roku od godine dana) pomoću raspoloživih likvidnih sredstava. Likvidnost se odnosi na sposobnost pretvaranja imovine u gotovinu bez značajnog gubitka vrijednosti.

Prikazani podaci iz tablice 14 pokazuju da će projekt tijekom prvih pet godina eksploatacije biti u mogućnosti otplaćivati kredit, podmiriti sve obveze prema zaposlenicima i dobavljačima, redovito uplaćivati porez na dobit te uz podmirenja svih obveza, u svakoj od pet promatranih godina, ostvariti financijski primitak čiji kumulativ u petoj godini eksploatacije projekta iznosi 567.078,43 EUR.

15. ANALIZA OSJETLJIVOSTI

Analiza osjetljivosti uključuje postupke opterećivanja projekta negativnim scenarijima koji se mogu pojaviti tijekom njegovog životnog vijeka. Ovaj proces podrazumijeva dodavanje tereta projektu prema svim predviđenim kritičnim parametrima. Cilj je procijeniti posljedice promjena, unatoč tome što se ne procjenjuje vjerojatnost tih promjena. Na temelju analiza zaključuje se koliko projekt može podnijeti promjene određenih parametara i ocjenjuje se njegova elastičnost. U konkretnom poduzetničkom projektu, analiza osjetljivosti provodi se na

način da se ispita u kojoj mjeri promjena jednog kritičnog parametra utječe na promjenu neto sadašnje vrijednosti projekta .

1. Analiza osjetljivosti projekta pod pretpostavkom :

- Povećanje ukupnih rashoda za 10% za svih pet godina vijeka projekta

Tablica 18 Neto sadašnja vrijednost kod povećanja ukupnih rashoda za 10%

GODINE PROJEKTA	ČISTI NOVČANI TLJEK	DISKONTNI FAKTOR UZ DISKONTNU STOPU 3%	DISKONTIRANI NOVČANI TOK UZ DISKONTNU STOPU 3% (U EUR)	KUMULATIV (U EUR)
0	-125.700,00	1	-125.700,00	-125.700,00
1	50.145,00	0,9710	48.690,80	-77.009,21
2	71.050,00	0,9430	67.000,15	-10.009,06
3	96.200,00	0,9150	88.023,00	78.013,95
4	119.070,00	0,8880	105.734,16	183.748,11
5	195.320,00	0,8630	168.561,16	352.309,27
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA			352.309,27	

Izvor: izrada autorice

Tablica 19 prikazuje obračun čiste sadašnje vrijednosti projekta nakon povećanja ukupnih rashoda za 10 % za svih pet godina vijeka trajanja projekta . Uz diskontnu stopu od 3,00% (koja odgovara kamatnoj stopi na kredit banke), čista sadašnja vrijednost projekta je veća od nule i iznosi 352.309,27 EUR, te se može zaključiti kako je projekt potpuno prihvatljiv jer je temeljni uvjet ocjene projekata pomoću ove metode da sadašnja vrijednost bude veća od nule.

2. Analiza osjetljivosti projekta pod pretpostavkom :

- Smanjenje prihoda od prodaje za 15% za svih pet godina vijeka projekta

Tablica 19 Neto sadašnja vrijednost kod smanjenja prihoda od prodaje za 15%

GODINE PROJEKTA	ČISTI NOVČANI TIJEK	DISKONTNI FAKTOR UZ DISKONTNU STOPU 3%	DISKONTIRANI NOVČANI TOK UZ DISKONTNU STOPU 3% (U EUR)	KUMULATIV (U EUR)
0	-125.700,00	1	-125.700,00	-125.700,00
1	32.200,50	0,9710	31.266,69	-94.433,31
2	49.518,49	0,9430	46.695,94	-47.737,37
3	70.889,29	0,9150	64.863,70	17.126,33
4	90.035,34	0,8880	79.951,39	97.077,71
5	38.043,60	0,8630	32.831,63	129.909,34
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA			129.909,34	

Izvor : izrada autorice

Tablica 20 prikazuje obračun čiste sadašnje vrijednosti projekta nakon smanjenja ukupnih prihoda od prodaje za 15 % za svih pet godina vijeka trajanja projekta . Uz diskontnu stopu od 3,00% (koja odgovara kamatnoj stopi na kredit banke), čista sadašnja vrijednost projekta je veća od nule i iznosi 129.909,34 EUR, te se može zaključiti kako je projekt potpuno prihvatljiv jer je temeljni uvjet ocjene projekata pomoću ove metode da sadašnja vrijednost bude veća od nule. Iz gore navedenih podataka vidljivo je da je neto sadašnja vrijednost projekta veća od nule i uz dvije navedene pretpostavke , što znači da analiza osjetljivosti potvrđuje da je projekt prihvatljiv i ostvariv. Projekt pokazuje visok stupanj otpornosti spram eventualne pojave negativnih utjecaja kritičnih parametara .

5. ZAKLJUČAK

Usprkos poticanju ženskog poduzetništva u Republici Hrvatskoj, brojke pokazuje da i dalje u navedenom sektoru prevladavaju muškarci, što ukazuje na izazove koji otežavaju ravnotežu između spolova u poslovnom svijetu. Analiza vlasničke strukture trgovačkih društava u razdoblju od 2012. do 2021. godine pokazuje postupan rast udjela žena kao vlasnica ili osnivačica, s iznimkama u 2015. i 2021. godini. Udio ženskog poduzetništva, uključujući mješovite vlasničke strukture, varirao je od 26,7% do 33,1%, a prema analizi za 2021. godinu, 18,6% društava bilo je isključivo u vlasništvu žena. Postojanje značajnog jaza u poduzetničkoj aktivnosti između muškaraca i žena, naglašava prisutnost prepreka koje ograničavaju razvoj ženskog poduzetništva. Stoga, nužno je razvijati programe i političke instrumente usmjerene na podršku i osnaživanje žena u poduzetništvu kako bi se prevladale ove prepreke i postigla ravnoteža.

Cilj ovog rada bio je izraditi poduzetnički projekt, procijeniti njegovu opravdanost i prihvatljivost, uz odabrani oblik financiranja namijenjen ženama poduzetnicama.

Prije same izrade, provedeno je istraživanje tržišta kako bi se prikupile relevantne informacije o stanju na tržištu, ponudi, potražnji i ostalim aspektima potrebnim za evaluaciju projekta. Korišteni su preporučeni postupci za ocjenu isplativosti poduzetničkog pothvata, uključujući obradu tržišnih podataka i financijske izračune.

Za realizaciju poduzetničkog pothvata potrebno je uložiti 125.700,00 EUR od čega je 25.700,00 EUR iz vlastitih sredstva, a 100.000,00 EUR iz kredita banke. Poduzetnički poduhvat predviđa nakon perioda od pet godina ostvarivanje ukupnih prihoda od 1.933.820,00 EUR te ukupnu dobit od 650.378,45 EUR. Ulaganja se vraćaju u drugoj godini eksploatacije, a projekt se ocjenjuje kao likvidan tijekom svog vijeka trajanja, pokrivajući sve troškove redovnog poslovanja.

Prema ocjenama iznesenim u radu, poduzetnički projekt pokazuje značajne mogućnosti za uspješno bavljenje samostalnom djelatnošću, budući da je isplativ i profitabilan tijekom višegodišnje eksploatacije. Analize učinkovitosti projekta naglašavaju izrazitu profitabilnost, pružajući uvjerenje u veliku izvedivost te ostvarivanje poduzetničke ideje i projekta.

Ovaj poduzetnički pothvat svakako može doprinijeti razvoju ženskog poduzetništva i općeg gospodarstva.

6. IZJAVA

Izjava o autorstvu završnog rada i akademskoj čestitosti

Ime i prezime studenta: Tamara Odak

Matični broj studenta:0234060047

Naslov rada: RAZVOJ PODUZETNIŠTVA ŽENA U REPUBLICI HRVATSKOJ S OSVRTOM NA POKRETANJE PROIZVODNJE

Pod punom odgovornošću potvrđujem da je ovo moj autorski rad čiji niti jedan dio nije nastao kopiranjem ili plagiranjem tuđeg sadržaja. Prilikom izrade rada koristio sam tuđe materijale navedene u popisu literature, ali nisam kopirao niti jedan njihov dio, osim citata za koje sam naveo autora i izvor te ih jasno označio znakovima navodnika. U slučaju da se u bilo kojem trenutku dokaže suprotno, spreman sam snositi sve posljedice uključivo i poništenje javne isprave stečene dijelom i na temelju ovoga rada.

Potvrđujem da je elektronička verzija rada identična onoj tiskanoj te da je to verzija rada koju je odobrio mentor.

Datum

Potpis studenta

7. POPIS LITERATURE

8.1 KNJIGE

Delić , A., Oberman Peterka, S., & Perić , J. (2014). *Želim postati poduzetnik*. Osijek: Ekonomski fakultet Osijek.

Delić, A., Oberman Peterka, S., Alpeza, M., Krstić, D., & Marković, N. (2015). *Osmislite i provjerite svoju poduzetnički ideju;Vodič za sve one koji razmišljaju o ulasku u poduzetničke vode*. Osijek: Sveučilište Josipa Juraja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku.

Ribić, D., & Pleša Puljić, N. (2020). *Osnove poduzetništva*. Zagreb: Školska knjiga d.d.

Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2011). *Ekonomija*. Zagreb: MATE d.o.o.

Škrtić, M., & Mikić, M. (2011). *Poduzetništvo*. Zagreb: Sinergija - nakladništvo d.o.o.

Škrtić, M., & Vouk, R. (2005). *Osnove poduzetništva i menadžmenta*. Zagreb: Katma d.o.o.

Turk, M. (1999). *Poduzetništvo za 21. stoljeće : priručnik za učitelje / trenere, savjetnike i promotore poduzetništva*. Zagreb: Ministarstvo gospodarstva Republike Hrvatske, Zagreb.

8.2 INTERNETSKI IZVORI

Avelini Holjevac, I., & Galičić, V. (2005). *Krug, Hrvatska udruga poslovnih žena*. Dohvaćeno iz *Žene u poduzetništvu*: <https://www.krug.com.hr/%C5%BDene-u-poduzetni%C5%A0tvu>

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

CESI. (n.d.). *Centar za edukaciju , savjetovanje i istraživanje*. Dohvaćeno iz O nama: <https://www.cesi.hr/#>

Directorate-General for Education, Youth, Sport and Culture (European Commission). (2008, 10 07). *europa.eu*. Dohvaćeno iz Proposal for a COUNCIL RECOMMENDATION on Key Competences for Lifelong Learning: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/5719a044-b659-46de-b58b-606bc5b084c1>

EBRD. (n.d.). *Europska banka za obnovu i razvoj*. Dohvaćeno iz O nama: <https://ebrdwomeninbusiness.com/home.xhtml?country=HR&language=hr>

FINA. (2022). *Financijska agencija FINA*. Dohvaćeno iz https://www.fina.hr/novosti/-/asset_publisher/pXc9EGB2gb7C/content/udio-zena-poduzetnica-u-vlasnickoj-strukturi-trgovackih-drustava-od-2012.-do-2021.-godine?_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANC E_pXc9EGB2gb7C_assetEntryId=

GEM. (n.d.). *O nama*. Dohvaćeno iz Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/>

HAMAG BICRO. (n.d.). *O nama*. Dohvaćeno iz HAMAG BICRO: <https://hamagbicro.hr/>

Hrvatska banka za obnovu i razvitak. (n.d.). *HBOR*. Dohvaćeno iz *PODUZETNIŠTVO MLADIH, ŽENA I POČETNIKA*: <https://www.hbor.hr/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika-648/648>

KRUG. (n.d.). *Hrvatska udruga poslovnih žena KRUG*. Dohvaćeno iz O Krugu: <https://www.krug.com.hr/o-nama>

Vlada Republike Hrvatske. (Lipanj 2015). *Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja*. Dohvaćeno iz https://mingor.gov.hr/UserDocsImages/GLAVNO%20TAJNI%C5%A0TVO/Strategija,%20planovi%20i%20ostali%20dokumenti/Strategija_razvoja_poduzetni%C5%A1tva_zena_RH12117.pdf

Vlada Republike Hrvatske. (Srpanj 2021). *Plan oporavka*. Dohvaćeno iz <https://planoporavka.gov.hr/>

WOMEN IN ADRIA. (n.d.). *WOMEN IN ADRIA*. Dohvaćeno iz Projekti: <https://www.womeninadria.com/>

Materijali i bilješke sa predavanja iz kolegija Ekonomika i rizici projekta, dostupno na <https://baltazar.bak.hr/2020-2021/course/view.php?id=144>

Materijali i bilješke sa predavanja iz kolegija Poduzetništvo i poslovni planovi , dostupno na <https://baltazar.bak.hr/2021-2022/mod/folder/view.php?id=18867>

8. POPIS SLIKA , TABLICA i GRAFIKONA

Slika 1 Općina Stubičke Toplice	31
Tablica 1 Struktura osnivača društava u RH od 2012.-2021.....	10
Tablica 2 SWOT analiza	20
Tablica 3 PESTLE ANALIZA	22
Tablica 4 Struktura ulaganja u stalna sredstva i trajna obrtna sredstva	29
Tablica 5 Projekcija obrtnih sredstava	30
Tablica 6 Troškovi osoblja	30
Tablica 7 Sastav ulaganja i izvora financiranja.....	33
Tablica 8 Proračun amortizacije i ostatka vrijednosti stalnih sredstava.....	34
Tablica 9 Obračun kreditnih obveza	35
Tablica 10 Prihod od prodaje	36
Tablica 11 Ukupni rashodi	37
Tablica 12 Račun dobiti i gubitka	38
Tablica 13 Financijski tijek	39
Tablica 14 Ekonomski tijek.....	40
Tablica 15 Razdoblje povrata investicije	41
Tablica 16 Neto sadašnja vrijednost.....	42
Tablica 17 Interna stopa profitabilnosti	43
Tablica 18 Neto sadašnja vrijednost kod povećanja ukupnih rashoda za 10%	45
Tablica 19 Neto sadašnja vrijednost kod smanjenja prihoda od prodaje za 15%	46
Grafikon 1 Struktura osnivača društava u RH prema GFI za 2021. godinu	11

ŽIVOTOPIS



Tamara Odak

Državljanstvo: hrvatsko Datum rođenja: 30/09/1976 Telefonski broj: (+385) 98771322

E-adresa: tamaraodak30@gmail.com Whatsapp Messenger: 0038598771322

Kućna: Petra Preradovića 40, 49244 Stubičke Toplice (Hrvatska)

RADNO ISKUSTVO

GLAVNI KOORDINATOR
PRIVREDNA BANKA ZAGREB d.d. [31/01/2016 – Trenutačno]

Mjesto: Zagreb
Zemlja: Hrvatska

1. Nadziranje i kontroliranje ažurnosti, točnosti i potpunosti izvršenja poslova, te sudjelovanje u dnevnoj organizaciji rada unutar tima.
2. Izrada uputa za rad
3. Sudjelovanje u izradi i ažuriranju procedura
4. Rješavanje reklamacija i upita internih i eksternih klijenata
5. Sudjelovanje u pripremi podataka za interni i eksterni nadzor
6. Iniciranje i sudjelovanje u unaprjeđenju poslovanja
7. Organiziranje dnevnih aktivnosti unutar tima , definiranje prioriteta i donošenje operativnih odluka
8. Prepoznavanje rizika i poduzimanje mjera za njihovo sprječavanje
9. Vođenje operativnih evidencija i izrada izvješća unutar tima
10. Verifikacija i autorizacija transakcija u platnim sustavima i sustavima za poravnanje i namiru vrijednosnih papira za poslove Riznice
11. Ocjenjivanje radne uspješnosti zaposlenika

VIŠI KOORDINATOR
PRIVREDNA BANKA ZAGREB d.d. [31/12/2008 – 30/01/2016]

Mjesto: Zagreb
Zemlja: Hrvatska

1. Nadziranje i kontroliranje ažurnosti, točnosti i potpunosti izvršenja poslova, te sudjelovanje u dnevnoj organizaciji rada unutar tima.
2. Izrada uputa za rad
3. Sudjelovanje u izradi i ažuriranju procedura
4. Rješavanje reklamacija i upita internih i eksternih klijenata
5. Sudjelovanje u pripremi podataka za interni i eksterni nadzor
6. Iniciranje i sudjelovanje u unaprjeđenju poslovanja
7. Organiziranje dnevnih aktivnosti unutar tima , definiranje prioriteta i donošenje operativnih odluka
8. Prepoznavanje rizika i poduzimanje mjera za njihovo sprječavanje
9. Vođenje operativnih evidencija i izrada izvješća unutar tima
10. Verifikacija i autorizacija transakcija u platnim sustavima i sustavima za poravnanje i namiru vrijednosnih papira za poslove Riznice

KOORDINATOR
PRIVREDNA BANKA ZAGREB d.d. [31/05/2008 – 30/12/2008]

Mjesto: Zagreb

Zemlja: Hrvatska

1. Nadziranje i kontroliranje ažurnosti, točnosti i potpunosti izvršenja poslova, te sudjelovanje u dnevnoj organizaciji rada unutar tima.
2. Izrada uputa za rad
3. Sudjelovanje u izradi i ažuriranju procedura
4. Rješavanje reklamacija i upita internih i eksternih klijenata
5. Sudjelovanje u pripremi podataka za interni i eksterni nadzor
6. Iniciranje i sudjelovanje u unaprjeđenju poslovanja
7. Organiziranje dnevnih aktivnosti unutar tima , definiranje prioriteta i donošenje operativnih odluka
8. Prepoznavanje rizika i poduzimanje mjera za njihovo sprječavanje
9. Vođenje operativnih evidencija i izrada izvješća unutar tima
10. Verifikacija i autorizacija transakcija u platnim sustavima i sustavima za poravnanje i namiru vrijednosnih papira za poslove Riznice

STRUČNI SURADNIK

PRIVREDNA BANKA ZAGREB d.d. [30/04/2007 – 30/05/2008]

Mjesto: Zagreb

Zemlja: Hrvatska

1. Zaprimanje i potvrđivanje transakcija Riznice
2. Unos i verifikacija transakcija u platnim sustavima i sustavima za poravnanje i namiru vrijednosnih papira za poslove Riznice
3. Izrada izvješća

MLAĐI REFERENT III

PRIVREDNA BANKA ZAGREB d.d. [31/01/2007 – 29/04/2007]

Mjesto: Zagreb

Zemlja: Hrvatska

1. Zaprimanje i potvrđivanje transakcija Riznice
2. Unos transakcija u platne sustave

MLAĐI KONTROLOR II

PRIVREDNA BANKA ZAGREB d.d. [14/05/2006 – 30/01/2007]

Mjesto: Zagreb

Zemlja: Hrvatska

1. Zaprimanje i potvrđivanje transakcija Riznice
2. Unos transakcija u platne sustave

SLUŽBENIK

SOLIDA PLUS d.o.o [18/02/2001 – 13/05/2006]

Mjesto: Ivanec

Zemlja: Hrvatska

Obavljanje poslova u mjenjačnici.

RAČUNOVOĐA

ZATRA d.o.o [31/05/1999 – 15/02/2001]

Mjesto: Sv. Križ Začretje

Zemlja: Hrvatska

Provođenje knjigovodstvene evidencije ulaznih i izlaznih računa, obračuna plaća i evidencija robnog knjigovodstva.

REFERENT

MINISTARSTVO FINACIJA POREZNA UPRAVA, PODRUČNI URED KRAPINA [05/10/1997 – 05/10/1998]

Mjesto: Zabok

Zemlja: Hrvatska

Zaprimanje i unos obrazaca za obračun poreza i isplatu plaća od poreznih obveznika fizičkih osoba.

PRIPRAVNIK

MINISTARSTVO FINACIJA POREZNA UPRAVA, PODRUČNI URED KRAPINA [31/01/1996 – 30/03/1997]

Mjesto: Zabok

Zemlja: Hrvatska

Unos prijava poreza na dohodak u sustav.

OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE

Specijalistički diplomski stručni studij, Projektni menadžment, struč. spec. oec

VELEUČILIŠTE BALTAZAR ZAPREŠIĆ [25/11/2020 – Trenutačno]

Adresa: Vladimira Novaka 23, 10290 Zaprešić (Hrvatska)

Internetska stranica: www.bak.hr

Preddiplomski stručni studij, Poslovanje i upravljanje, Poslovna ekonomija i financije, bacc.oec

VELEUČILIŠTE BALTAZAR ZAPREŠIĆ [18/09/2019 – 01/12/2020]

Adresa: Vladimira Novaka 23, 10290 Zaprešić (Hrvatska)

Internetska stranica: www.bak.hr

CAPITAL MARKETS BACK OFFICE CERTIFICATION PROGRAMME LEVEL II

ATTF [08/12/2013 – 12/12/2013]

Adresa: 7,rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg (Luksemburg)

Internetska stranica: www.attf.lu

PBZ poslovna škola, Opći menadžment

Privredna banka Zagreb d.d. i Dr. Pendl & Dr. Piswanger poslovni odabir d.o.o [2009 – 2012]

Adresa: Radnička cesta 50, 10000 Zagreb (Hrvatska)

Internetska stranica: www.pbz.hr

Tečaj za člana sudionika- za vrstu članstva broker

SREDIŠNJE KLIRIŠKO DEPOZITARNO DRUŠTVO d.d. [16/04/2012 – 17/04/2012]

Adresa: Heizelova 62a/6 , 10002 Zagreb (Hrvatska)

Osnove vođenja projekata

ZIS d.o.o [27/09/2011 – 29/09/2011]

Mjesto: Zagreb

Zemlja: Hrvatska

Tečaj Derivativni instrumenti

Hrvatski institut za bankarstvo i osiguranje [2009 – 2010]

Adresa: Palmotićeve 32A, 10000 Zagreb (Hrvatska)

Internetska stranica: www.hibo.hr

Tečaj za člana sudionika - za vrstu članstva sudionik novčanog tržišta
SREDIŠNJE KLIRIŠKO DEPOZITARNO DRUŠTVO d.d. [09/11/2010 – 09/11/2010]

Adresa: Heizelova 62a/6, 10002 Zagreb (Hrvatska)
Internetska stranica: www.skdd.hr

Stručni studij, Komercijalno poslovanje, ekonomist
EKONOMSKI FAKULTET SVEUČILIŠTA U ZAGREBU [09/1995 – 23/11/1999]

Adresa: Trg John F. Kennedy 6, 10000 Zagreb (Hrvatska)
Internetska stranica: www.efzg.unizg.hr

JEZIČNE VJEŠTINE

Materinski jezik/jezici: **hrvatski jezik**

Drugi jezici:

engleski jezik

SLUŠANJE B2 ČITANJE B2 PISANJE B2
GOVORNA PRODUKCIJA B2
GOVORNA INTERAKCIJA B2

talijanski jezik

SLUŠANJE A1 ČITANJE A1 PISANJE A1
GOVORNA PRODUKCIJA A1
GOVORNA INTERAKCIJA A1

Razine: A1 i A2: temeljni korisnik; B1 i B2: samostalni korisnik; C1 i C2: iskusni korisnik

KONFERENCIJE I SEMINARI

21. ZSE KONFERENCIJA

[Rovinj, 19/10/2011 – 21/10/2011]

Konferencija Zagrebačke burze.

8TH ANNUAL BACK OFFICE FORUM

[Prag, 25/05/2011 – 26/05/2011]

Forum na temu unapređenja procesa u Back Office-u.

1ST VIRTUAL CEE & CIS SUMMIT 2021

[Online, 07/06/2021]

Godišnja konferencija CLEARSTREAM BANKING

DIGITALNE VJEŠTINE

Windows / MS Office (Word Excel PowerPoint) / Komunikacijski programi (Skype Zoom TeamViewer) / Služenje internetom i njegovo pretraživanje / Aktivno korištenje društvenih mreža i alata za komunikaciju (različite platforme)

ORGANIZACIJSKE VJEŠTINE

Organizacija i upravljanje resursima

Posjedujem vrlo dobre organizacijske vještine i učinkovito raspoređujem raspoložive resurse.

KOMUNIKACIJSKE I MEDULJUDSKE VJEŠTINE

Komunikacija i suradnja

Posjedujem dobre komunikacijske vještine. Pro aktivno i kontinuirano surađujem u postizanju ciljeva i odražavam kolegijalne odnose.

PUBLIKACIJE

Posebno izdanje časopisa ET2eR EKONOMIJA, TURIZAM, TELEKOMUNIKACIJE I RAČUNARSTVO [2021]

Tamara Odak, Petra Popek Biškupec

Interest rates on the money market as a determinant of banks' credit activity

PROJEKTI

EURO CONVERSION

[15/11/2021 – 31/01/2023]

Sudjelovanje u projektu uvođenja valute EUR kao službene valute u Republici Hrvatskoj.