

# Financiranje poduzetničkih poduhvata na primjeru Zadarske županije

---

Ivković, Nikolina

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

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:129:524180>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-07**

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**  
**Biograd na moru**

**Preddiplomski stručni studij**  
**Poslovanje i upravljanje**

**NIKOLINA IVKOVIĆ**

**Biograd na moru**

**FINACIRANJE PODUZETNIČKIH PODUHVATA**  
**NA PRIMJERU ZADARSKE ŽUPANIJE**

**PREDDIPLOMSKI ZAVRŠNI RAD**

**Biograd na moru, 2022. godine**

**VELEUČILIŠTE**  
**s pravom javnosti**  
**BALTAZAR ZAPREŠIĆ**  
**Biograd na moru**

**Preddiplomski stručni studij**  
**Poslovanje i upravljanje**

**Usmjerenje Poslovna ekonomija i financije**

**PREDDIPLOMSKI ZAVRŠNI RAD**

**FINANCIRANJE PODUZETNIČKIH PODUHVATA**  
**NA PRIMJERU ZADARSKE ŽUPANIJE**

**Mentor:**  
**dr. sc. Pavao Ivić**

**Naziv kolegija:**  
**POSLOVNA ANALIZA**

**Studentica:**  
**Nikolina Ivković**

**JMBAG studenta:**  
**0234060325**

## SADRŽAJ

<b>SAŽETAK.....</b>	<b>1</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>2</b>
<b>1. UVOD.....</b>	<b>3</b>
<b>2. TEORIJSKE ODREDNICE PODUZETNIŠTVA I PODUZETNIKA .....</b>	<b>4</b>
2.1 <b>PODUZETNIŠTVO .....</b>	<b>4</b>
2.2 <b>PODUZETNIK.....</b>	<b>8</b>
2.3 <b>PODUZETNIČKI PODUH VAT .....</b>	<b>10</b>
<b>3. FINANCIRANJE PODUZETNIČKOG PODUH VATA .....</b>	<b>11</b>
3.1 <b>KLASIČNI IZVORI FINANCIRANJA .....</b>	<b>15</b>
3.2 <b>ALTERNATIVNI IZVORI FINACIRANJA .....</b>	<b>18</b>
<b>4. PRIMJERI FINANCIRANJA PODUZETNIŠTVA U ZADARSKOJ ŽUPANIJI ..</b>	<b>19</b>
4.1 <b>RENTLIO .....</b>	<b>20</b>
4.2 <b>PIVOVARA BRLOG .....</b>	<b>21</b>
4.3 <b>DIVE IN .....</b>	<b>21</b>
<b>5. ZAKLJUČAK .....</b>	<b>22</b>
<b>6. IZJAVA.....</b>	<b>23</b>
<b>7. POPIS LITERATURE .....</b>	<b>24</b>
7.1 <b>KNJIGE I ČLANCI.....</b>	<b>24</b>
7.2 <b>INTERNETSKI IZVORI.....</b>	<b>25</b>
<b>8. POPIS SLIKA, TABLICA I GRAFIKONA.....</b>	<b>26</b>
<b>ŽIVOTOPIS.....</b>	<b>27</b>



## **SAŽETAK**

U današnje vrijeme poduzetnička ideja i hrabrost u njenom ostvarivanju postaje glavni pokretač gospodarstva širom svijeta. Globalizacija je zavládala svijetom te je brzina prilagodbe i fleksibilnost postala ključ uspjeha svakog malog poduzetnika. Uspješan poduzetnik osluškujе tržište, prilagođava se njegovim potrebama, uviđa prilike i koristi svoje prednosti u ostvarenju svog poslovnog uspjeha. Poduzetnici su vrlo često inovatori, pozitivani su poticaj zajednici u kojoj žive ali i šire jer koristeći informacije i dostupne resurse ulaze u poslovne pothvate preuzimajući rizik u namjeri ostvarivanja profita, no i stvaranja novih radnih mjesta. Prilikom realizacije svoje zamisli, vrlo im često nedostaju financijska sredstva u ostvarivanju početne ideje ili u razvoju već započetog poslovanja. Tržišta sve više prepoznaju nužnu potrebu za financiranjem poduzetničkih ideja i razvoja poduzetničkog poslovanja jer bez uspješnih poduzetnika nema ni razvoja poduzetničkog društva i rasta gospodarstva. Na globalnom tržištu postoje brojni modeli financiranja poduzetničkih pothvata, no u ovom radu ću se fokusirati samo na najistaknutije s područja Zadarske županije.

**Ključne riječi:** poduzetništvo, poduzetnik, poduzetnički poduhvat, financiranje

## **FINANCING BUSINESS VENTURES ON THE EXAMPLE OF ZADAR COUNTY**

### **ABSTRACT**

Nowadays, the entrepreneurial idea and the courage to realize it becomes the main driver of economies around the world. Globalization has taken over the world, and speed of adaptation and flexibility have become the key to the success of any small business. A successful entrepreneur listens to the market, adapts to its needs, recognizes opportunities and uses its advantages in achieving its business success. Entrepreneurs are often innovators, they are a positive push to the community in which they live and because they use information and available resources, they enter into business ventures taking risks in order to make a profit, but also create new jobs. When realizing their idea, they often lack financial resources in the realization of the initial idea or in the development of the already started business. Markets are increasingly recognizing the necessary need to finance entrepreneurial ideas and the development of entrepreneurial business, because without successful entrepreneurs there is no development of entrepreneurial society and economic growth. There are numerous models of financing entrepreneurial ventures on the global market, but in this paper I will focus only on the most prominent from the Zadar County.

**Key words:** Entrepreneurship, entrepreneur, entrepreneurial venture, financing

## 1. UVOD

Kroz povijest se pokazalo kako je poduzetništvo iznimno važan element ekonomskog i društvenog razvoja, kako na lokalnoj tako i na globalnoj razini. Iz tog je razloga predmetom brojnih proučavanja, analiza i pokušaja definiranja. Kako se fenomen poduzetništva veže uz određene ekonomske funkcije, vrste i oblike poduzeća, inovativnost, određene osobine ljudi, rizike, liderstvo, i drugo, tako je rastao i broj definicija te broj koncepata i pristupa koji su razmatrali poduzetništvo i poduzetnika u njemu. Kroz vrijeme promijenila su se sredstva, poslovni alati i običaji te opće okruženje ali bitna poduzetnička značajka je ostala uvijek ista, a to je spremnost da se kombinacijom novih tehnologija, znanja i tržišnih prilika uđe u poslovne pothvate koji donose profit (Škrtić, Mikić, 2011).

U ostvarivanju svog poduzetničkog poduhvata, poduzetnik se susreće s brojnim nedoumicama i preprekama. Jedna od ključnih je nedostatak izvora financiranja. Većina poduzetnika nema vlastiti kapital, već mora pronaći način financiranja koji odgovara njegovim potrebama.

Ciljevi rada su:

- definirati poduzetništvo i poduzetnika te opisati razvoj poduzetništva kroz tradicionalni i moderni pristup;
- definirati oblike financiranja poduzetništva
- kroz primjere iz prakse analizirati oblike financiranja poduzetništva u Zadarskoj županiji

Rad se sastoji od pet poglavlja. Nakon uvoda, drugo poglavlje definira poduzetništvo, poduzetnika i poduzetnički poduhvat te njegov razvoj koristeći tradicionalne i moderne pristupe. Treće poglavlje razrađuje oblike financiranja poduzetništva, njegove izvore i modele. U četvrtom poglavlju, poseban se fokus stavlja primjere iz prakse s posebnim osvrtom na Zadarsku županiju. Peto poglavlje je zaključno nakon kojega slijedi popis literature i tablica.

U radu se koriste mnoge znanstvene metode kao što su metoda deskripcije, metoda analize, metoda klasifikacije, te metoda komparacije. Prilikom izrade rada koristit će se brojni izvori čiji je cilj podupiranje tvrdnji iznesenih radu. Izrada rada se temelji na korištenju znanstvene i stručne literature, internet stranicama te vlastitom istraživanju.



## **2. TEORIJSKE ODREDNICE PODUZETNIŠTVA I PODUZETNIKA**

Pod utjecajem globalizacije, promjena postaje jedina konstanta koja definira tržišta, ekonomske procese, poduzetništvo i poduzetnika u njemu.

Počevši od 12.stoljeća, od prvih začetaka trgovačkih poduzeća, kroz 15. stoljeće i formiranja trajnih udruženja, pa do 17. i 18. stoljeća i razvoja trgovine i klasičnih trgovaca te odvajanja trgovine od bankarstva te pojavom industrijske revolucije jača važnost poduzetništva, dok krajem 20. stoljeća, naglim razvojem tehnologije, poduzetništvo postaje temeljna gospodarska djelatnost (Gorupić, 1990). Promjene su naučile ljude prilagodbi, prihvaćanju rizika i neizvjesnosti te očekivanju dobiti kao nagrade za uloženi trud.

U 21. stoljeću promjene koje su nastupile u poduzetničkoj okolini su bile veće, snažnije i brže nego ikad te je moderno poduzetništvo i poduzetnik u njemu morao na njih djelovati instinktivno, inovativno i proaktivno.

Kroz povijest razni autori su definirali poduzetnika i poduzetništvo različitim definicijama, ali postoje osobine koje su zajedničke i tradicionalnim i modernim poduzetnicima. To su uporan rad, kreativnost, preuzimanje rizika, oni su inovatori i pozitivno djeluju na zajednicu (Mirt, 2018).

### **2.1 PODUZETNIŠTVO**

Pojam poduzetništvo razvija se od riječi poduzeti, znači djelovati, ne čekati priliku već proaktivno krenuti u akciju. Poduzetnik poduzima određene akcije, kreće u poduhvate, preuzima rizik i djeluje u neizvjesnosti.

Poduzetništvo se najčešće definira kao ukupnost organizacijskih, inovacijskih, te upravljačkih sposobnosti. U praksi bi to bio proces stvaranja novih vrijednosti kroz iskorištavanje prilika sa određenim resursima na raspolaganju. Poduzeće je stoga samostalna gospodarska, tehnička i društvena cjelina u vlasništvu određenih subjekata, koja proizvodi dobra ili usluge za potrebe tržišta, koristeći se odgovarajućim resursima i snoseći poslovni rizik, radi ostvarivanja dobiti i drugih ekonomskih i društvenih ciljeva. (Škrtić, 2006).

Također, to je stvaranje nečeg novog, inovativnog, kreativnog pod pretpostavkom da taj proces slijede nagrade ali i određeni rizik (Hisrich, Peters, Sheperd, 2008).

Poduzetništvo je proces prepoznavanja prilike, prikupljanje sredstava za njenu realizaciju, stvaranje i raspodjela novostvorene vrijednosti. U tom procesu poduzetnik je osoba koja preuzima rizik u novcu, ugledu i vremenu (Hunjet, Kozina, 2014).

Osnovne preduvjete za razvoj poduzetništva čine nekoliko elemenata koji sačinjavaju poduzetnički splet čija analiza je neophodna za započinjanje svakog poduzetničkog poduhvata.



#### 1. Slika: Preduvjete za razvoj poduzetništva

Izvor: Kajić, (2020) prema Škrtić, M., Vouk, R. (2006)

Tržište predstavlja polaznu točku, epicentar poduzetništva i poduzetničkog poduhvata. Škrtić i Vouk (2006) navode kako poduzetnik osluškuje tržište, djeluje u skladu s njegovim trenutnim, ali i budućim potrebama. Platežno sposobna potražnja predstavlja kupce i njihovu spremnost plaćanje određene robe po određenim cijenama, u određenom vremenu i na određenom mjestu. Gotovo svi poduzetnici se pri realizaciji svog poduzetničkog poduhvata suočavaju s konkurencijom. Poduzetnik mora biti spreman na prijetnje, biti svjestan svojih slabosti, ali i slabosti konkurenata kako bi mogao razviti svoje prednosti. Analiza konkurencije umanjuje rizik i potencijalni gubitak ali i definira smjer poduzetničkog procesa. Autonomija privrednih subjekata temelji se na samostalnosti pri izboru djelatnosti poslovanja, resursa i tržišta.

Budući se poduzetništvo razvija od najranije povijesti i pod utjecajem raznih kultura i društava, time ono nije isto na svim gospodarskim tržištima. Tako Buble i Kružić (2006) prema Black i Porter (2000) razlikuju:

- Američki model kojeg karakterizira ekonomska i socijalna sloboda. Vladin utjecaj je minimalan ili ga nema. Autonomija pojedinca, sloboda izbora i zaštita prava pojedinca su vrlo visoke.
- Europski model postavlja socijalne slobode iznad ekonomskih. Kod neslaganja vlade i poduzetnika ciljevi ljudi dobivaju prednost. Uloga vlade je kreiranje okvirnih pravila igre, a uloga zakonodavstva je osiguranje socijalnih ciljeva.
- Azijski model postavlja ekonomske slobode ispred socijalnih. Kod ovog modela poduzetnik može poslovati bez utjecaja vlade, a može imati i njenu direktnu potporu. Pojedinci po azijskom modelu imaju manje prava nego po američkom ili europskom.

Poznavanje navedenih modela može biti ključno u upravljanju poduzetničkim procesom ukoliko njegovo djelovanje prelazi granice vlastitog modela.

Gledajući različite aspekte poduzetništva prema razvoju, svrsi, čimbenicima i sl. poduzetništvo se može podijeliti na tri različite vrste, a to su:

- tradicionalno poduzetništvo
- korporacijsko poduzetništvo
- društveno ili socijalno poduzetništvo

Tradicionalno poduzetništvo čine poduzetnici u malim i srednjim poduzećima koji imaju osobine inovativnosti, razumnog preuzimanja rizika, samouvjerenosti, upornog rada i inovativnosti. U njemu poduzetnici na tradicionalan način pokreću poduzetnički poduhvat pri čemu ulažu kapital, organiziraju resurse s kojim se proizvod ili usluga distribuira u nastojanju zadovoljenja tržišta. Osnovni cilj poduzetnika je ostvarenje dobiti od prodaje proizvoda ili pružanja usluga pri čemu sam preuzima rizik poslovanja. U Zadarskoj županiji velika većina poduzeća posluje sukladno tradicionalnim načelima poduzetništva.

Korporacijsko poduzetništvo karakteriziraju velike kompanije te složenost poslovanja. U korporacijskom poduzetništvu, poduzetnik upravlja složenim procesima i velikim brojem

ljudi. Često nije u mogućnosti procese voditi sam, pa mu u tome pomaže i kvalitetan management. Kod korporacijskog poduzetništva vrlo važan segment je konkurentska prednost, koja je ključna za održivost i uspjeh. Primjer korporacijskog poduzetništva u Zadarskoj županiji je Partner banka d.d. Zagreb.

Društveno ili socijalno poduzetništvo predstavlja novi koncept razvoja poduzetništva. Njegovi nositelji su neprofitne organizacije kojima su ključni ciljevi dobrobit društva pretpostavljeni profitu. Poduzetnici u socijalnom poduzetništvu primjenjuju načela s ciljem unaprjeđenja kvalitete življenja. Karakteristike društvenog poduzetnika su ambicioznost, kreativnost i upornost. Predstavnicima društvenog poduzetništva u Zadarskoj županiji su brojne udruge.

Iako poduzetništvo definiramo kao čimbenika razvoja svakog gospodarstva i generatora uspjeha ekonomija diljem svijeta te poduzetnika kao ključnog nositelja njegovog razvoja, koji djelujući na tržištu ostvaruje profit sebi i zajednici, važno je istaknuti i kako poduzetništvo uz prednosti nosi i određene nedostatke s kojima se poduzetnik susreće.

#### 1. Tablica: Prednosti i nedostaci poduzetništva

<b>PREDNOSTI</b>	<b>NEDOSTACI</b>
Kontrola svih poslovnih procesa	Nesigurnost primanja
Mogućnost prilagodbe u hodu	Rizik gubitka uloženog
Razvoj vlastitih potencijala	Neograničena odgovornost za sebe i druge
Upravljanje razinom ostvarene dobiti	Visoka razina stresa
Vlastiti odabir suradnika	Nedostatak sredstava i financiranja
Upravljanje slobodnim vremenom	Rizik gubitka ugleda, zdravlja i vremena

Izvor: izrada autorice prema Škrtić (2006)

Analizirajući navedene prednosti i nedostatke ipak se može zaključiti kako je djelovanje kroz poduzetništvo vrlo atraktivan posao. Djelovanjem kao poduzetnik, pojedinac obavlja posao koji voli, na način koji želi, s ljudima koji sam odabire, samostalno određujući okvire i granice istog. Rad na vlastitom poduzetničkom poduhvatu omogućuje svakom pojedincu slobodu djelovanja i mogućnost postizanja ciljeva koje si je sam postavio.

## 2.2 **PODUZETNIK**

Postati poduzetnik je odluka koju određeni broj ljudi ozbiljno razmatra u jednom dijelu svog života. Mnogi sanjaju da jednom pokrenu vlastiti posao, no samo mali broj se na taj korak i odvaži jer ostali jednostavno nisu spremni preuzeti poduzetnički rizik. Poduzetnik se najčešće definira kao osoba koja razrađuje ideje, pokreće nove poslove, pronalazi izvore financiranja, te samostalno organizira i kontrolira tijek poslovanja.

Može se definirati i kao osoba koja posluje na vlastiti rizik, raspolaže sredstvima potrebnim za određenu gospodarsku djelatnost i samostalno donosi odluke koje se odnose na tu djelatnost, organizira i kombinira proizvodne činitelje, koordinira njihovo djelovanje, nadzire, rukovodi i upravlja cjelokupnim radom i poslovanjem. Zarada poduzetnika je poduzetnička dobit, koja ostaje nakon što se iz ukupnog prihoda odbiju troškovi (Škrtić, 2006).

Poduzetnik treba biti snažan, vjerovati sebi, mora znati postaviti ciljeve, ideje, biti kreativan i sposoban te iznad svega ambiciozan.

Zimmerer i Scarborough (2005), navode slijedeće čimbenike koji karakteriziraju poduzetnika:

- **Odgovornost**-poduzetnik treba biti odgovoran za svoj poduhvat
- **Spremnost na rizik**-poduzetnik treba biti spreman na neuspjeh
- **Vjera u sebe**-poduzetnik treba imati povjerenje u vlastitu sposobnost
- **Brzina reakcije**-poduzetnik treba odluke donositi brzo i proaktivno
- **Energičnost**-energija poduzetnika je motor svakog poduhvata
- **Vizionarstvo**-poduzetnik treba biti okrenut ka budućnosti te predviđati iduće korake
- **Organiziranost**-poduzetnik treba biti odličan organizator poslovnog procesa i ljudi
- **Uspješnost**-iako je profit cilj, poduzetnik treba težiti uspjehu prije svega

Ipak, različite karakteristike poduzetnika i njihova kombinacija izvode i različite tipologije poduzetnika s obzirom na njihove osobine, talente i temperament.

Tako Fröhlich i Pichler u Buble i Kružić (2006) izvode četiri tipologije poduzetnika na koja je moguće vezati i odnos prema financiranju poduzetničkog poduhvata:

- **Univerzalac**- svestran pokazuje interesa sva područja biznisa ali niti u jednom nije vodeći. Univerzalac će često za izvore financiranja koristiti klasične institucije kao što su Banke, no inzistirat će na linijama za poduzetnika s najmanjom kamatom, kao što su HBOR linije.
- **Pionir**- karakterizira ga spremnost na promjene, uz manju sklonost organizaciji i kontroli. Pionir će često koristiti najsofisticiranije izvore financiranja u očekivanju ostvarenja što većeg iznosa po što manjoj cijeni. Njegovi izvori financiranja mogu biti IPO, Crowdfunding, Fondovi rizičnog kapitala...
- **Organizator**- pokazuje posebnu sklonost za temeljna načela moderne organizacije. Poduzetnik organizator će pomno isplanirati ne samo poslovanje već i rješavanje izvora financiranja. Stoga, će često posegnuti za fondovima EU, jer usprkos dugotrajnoj i strogoj proceduri, kombinacija s bespovratnim sredstvima mu se čine kao najbolja opcija.
- **Rutiner**- suprotan od pionira, pokazuje neznatnu spremnost na promjene. Rutiner će za izvore financiranja često koristiti vlastita sredstva, odnosno dodatne izvore financiranja potražiti će kod prijatelja ili partnera.

Da bi uspjeli u svom naumu i bili uspješni u poduzetništvu, poduzetnici moraju razmišljati drugačije od ostalih u prilici kad se susretnu s preprekom, izazovom ili zadatkom. Moraju znati djelovati u nepredvidljivom okruženju jer su uložili visoki, rokovi kratki, a emocije snažne. S obzirom na navedeno, poduzetnici često trebaju biti fokusirani na ostvarenje, kognitivnu prilagodbu i učenje na neuspjehu (Hirsrich i sur., 2008).

Ukoliko poduzetnik i ne uspije u svom naumu, on mora znati gubiti, analizirati pogreške i iz njih izvući zaključke, prilagoditi se novonastaloj situaciji te tražiti nove ideje i mogućnosti.

### 2.3. PODUZETNIČKI PODUH VAT

S obzirom da se poduzetništvo kao fenomen proteže u brojnim djelatnostima kao što su prehrambena industrija, obrazovanje, zdravstvo, arhitektura, turizam i mnoge druge, može ga se objasniti i kao proces stvaranja novih vrijednosti uz određeno vrijeme i uloženi trud. Odnosno, poduzetnički poduhvat je spoj dobre poduzetničke ideje s dovoljnim kapitalom u izvedbi poduzetnika kao nositelja poduzetničke aktivnosti.

Postoji nekoliko elemenata bez kojih je nemoguće pokrenuti i uspješno voditi poslovni pothvat, a to su ideja, poslovna prilika, resursi i poduzetnik, odnosno poduzetnički tim.

Svaka poslovna ideja ne predstavlja poslovnu priliku. Dobra ideja predstavlja samo prvi korak u razvoju poduzetničkog procesa. Da bi neka dobra poslovna ideja bila i dobra poslovna prilika, ona treba biti dovoljno atraktivna, postojana, izložena u pravo vrijeme, vidljiva kroz neki proizvod ili uslugu, koji stvara dodatnu vrijednost za svog kupca.

Osnovna karakteristika poslovne prilike je njena tržišna opravdanost, odnosno postojanje dovoljno velikog tržišta, zainteresiranog za kupovinu određenog proizvoda i usluge. Često budući poduzetnici smatraju kako je poslovna prilika teško ostvarljiva ukoliko nemaju novaca. Dobre poslovne prilike lako dođu do novca. Svi investitori će vam reći da za uspjeh nedostaju dobre poslovne prilike i dobri poduzetnici, a ne novac. Svaki poduzetnik mora osmisliti, odvagnuti i razviti priliku boreći se sa svim neprilikama s kojima se susreće u stvaranju i realizaciji svoje poduzetničke prilike. Hisrich i sur. (2008) navode četiri faze :

- Identifikacija i procjena prilike,
- Razvoj poslovnog plana,
- Determinacija prirodnih resursa,
- Management poduzeća

Ključni faktor uspjeha poduzetničkog pothvata svakako je pojedinac, odnosno poduzetnik i tim ljudi koji ga okružuju. Poduzetnik je taj koji pronalazi poslovnu priliku i upravlja resursima s ciljem stvaranja nove vrijednosti. Nedostatak ravnoteže između osnovnih elementa poslovnog pothvata (poslovne prilike, resursa i poduzetnika, odnosno poduzetničkog tima) također može biti razlog neuspjeha ili odbijanja investitora da financiraju projekt (Dračić, 2012).

### 3. FINANCIRANJE PODUZETNIČKOG PODUHVATA

Potruga za kapitalom kojim bi se financirao poduzetnički poduhvat najveći je izazov za sve poduzetnike. Često se poduzetnici susreću s manjkom financijskih sredstava ili nedostatkom informacija gdje pronaći dodatna financijska sredstva. Odluka o izvoru financiranja vrlo često je ključna za daljnji tijek poduzetničkog procesa.

Jedna od ključnih pretpostavki za pokretanje, funkcioniranje i razvitak poduzetništva je osiguranje kapitala u dovoljnoj količini, po prihvatljivoj cijeni i u razumnim rokovima (Rajsman, Petričević 2020).

Delić, Oberman, Peterka, Perić (2016) napominju kako je prilikom pokretanja procesa prikupljanja financijskih sredstava potrebno razmisliti o:

- Financijskoj pismenosti poduzetnika
- Kreativnosti prilikom traženja početnog kapitala
- Poznavanju uvjeta posuđivanja financijskih sredstava

Poduzetnici početnici nemaju povijest poslovanja niti poslovne rezultate kojima bi potkrijepili svoje poslovne planove te im je zato i pristup vanjskim izvorima financiranja (poslovne banke, poslovni anđeli, fondovi rizičnog kapitala i dr.) otežan. Istovremeno, uz iznimno jaku potrebu i želju za pronalaskom potrebnog početnog kapitala, poduzetnici često zaboravljaju kako je odabir pravog izvora početnog kapitala gotovo jednako važan kao i odabir pravnog oblika poslovanja.

U Republici Hrvatskoj, važno je istaknuti istraživanje koje su proveli Vidučić, Vidučić, Boras i Šušak (2014), a čiji su rezultati pokazali da su troškovi financiranja i pristup financijskih sredstvima najvažniji ograničavajući faktor pri osnivanju i vođenju posla u malom poduzetništvu u Hrvatskoj. Također, istraživanje koje su proveli Vidučić i Babić (2015) kojim se ispitalo zadovoljstvo malih poduzetnika s dostupnošću i prilagođenošću poticajnog financiranja preko HBOR-a u kriznim uvjetima, te njihovu percepciju o položaju MSP sektora u odnosu na velika poduzeća, pokazalo je da 50% ispitanika smatra da su mogućnosti financiranja MSP sektora kod poslovnih banaka loše, dok čak njih 83% smatra da su velika poduzeća u značajno povoljnijem položaju prilikom financiranja.



Na temelju svega navedenog može se zaključiti da je pristup financiranju značajna prepreka u razvoju malog i srednjeg poduzetništva te da bi se, s obzirom na značaj ovog sektora, trebale napraviti značajne promjene po ovom pitanju (Čelić, 2017).

Izvore financiranja možemo podijeliti na nekoliko načina (Marković, 2000):

1) Prema roku raspoloživosti izvora:

- **Kratkoročno financiranje:** izvori kratko traju, raspoloživi u vremenu od 1 godine, koriste se financiranje ulaganja u kratkotrajnu imovinu (obrtna sredstva)
- **Dugoročno financiranje:** izvori dugo traju i raspoloživi više od 5 godina
  - **Ročni izvori:** rok dospijeca duži od 5 godina (kredit, obveznice)
  - **Neročni izvori:** nemaju rok dospijeca, trajno raspoloživi (dionički kapital od emisije dionica, zadržani dobitak); za financiranje ulaganja u dugotrajnu imovinu (osnovna sredstva) odnosno razvoj poduzeća

2) Prema porijeklu izvori financiranja dijele se na:

- **Unutarnji (interni) izvori:** stvorilo samo poduzeće (amortizacija, zadržani dobitak)
- **Vanjski (eksterni) izvori:** dolaze izvana (emisija vrijednosnih papira, kredit)

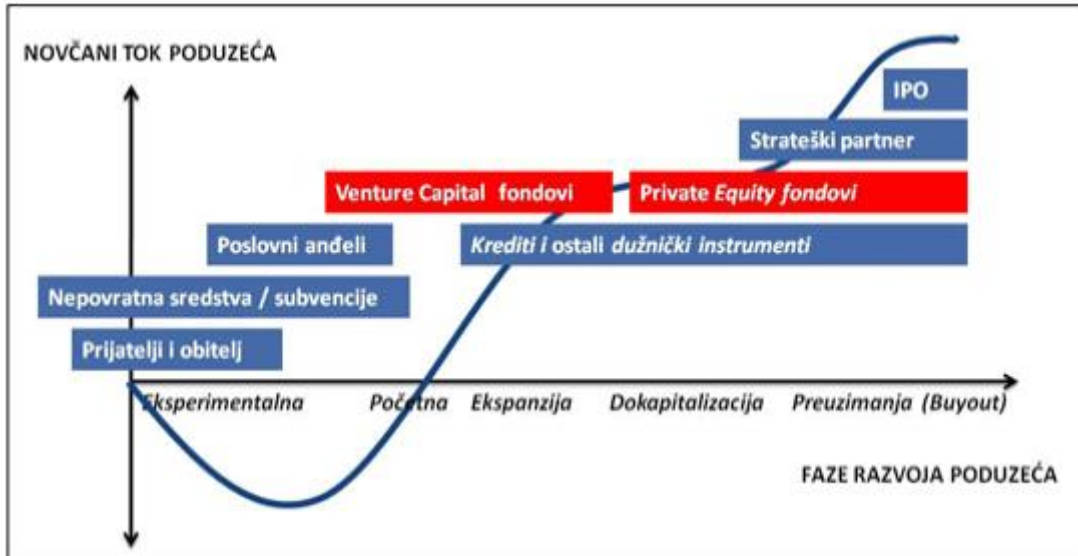
3) Prema vlasništvu izvori mogu biti:

- **Vlastiti (neročni) izvori:** ne postoji obveza vraćanja (dionički kapital, partnerski ulogi)
- **Tuđi (ročni) izvori:** moraju se vratiti vjerovnicima u određenom roku (sve vrste obveza, dugovi), za kratkoročna i dugoročna ulaganja

Najčešći oblici financiranja poduzetnika su:

- **Vlastita sredstva poduzetnika** u početnoj fazi poduzetničkog poduhvata pri čemu poduzetnik financira poduhvat štednjom ili pozajmicom
- **Proizvodi kreditnih institucija**, najčešće banaka, kao što su kredit, leasing, factoring.

Financiranje razvoja tvrtke po fazama životnog ciklusa ukazuje u kojoj fazi poduzetničkog poduhvata se uključuju i koriste razni izvor financiranja.



2. Slika: Financiranje razvoja tvrtke po fazama životnog ciklusa

Izvor: Prosperus, 2017. Dostupno na: <http://www.prosperus-invest.hr/content/rizicni-kapital>

Europska komisija periodično za svaku pojedinu zemlju članicu, prikuplja i podatke o pristupu malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja kroz SBA Fact Sheet. Riječ je o istraživanju koje se provodi sukladno Aktu o malom poduzeću – „Think Small First”. Prema zadnje dostupnim podacima iz SBA Fact Sheet-a za Hrvatsku za 2019, po pitanju pristupa malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja, može se uočiti napredak u 2019. u odnosu na 2018. godinu. Tako su, primjerice, u 2018. godini za 5,01 posto malih i srednjih poduzeća banke odbile dati kredite, dok je u 2014. godini taj postotak bio 18% (Europska komisija, 2016). Ipak, kako navode iz Europske komisije, pristup financiranju još uvijek je otežan za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj (Europska komisija, 2019).

Prema SBA Fact Sheet Europske komisije za 2019. godinu, Hrvatska ima najniže ocijenjenu komponentu dostupnosti vlasničkog kapitala (equity funding) i najniži rang za financiranje malih i srednjih poduzeća od strane poslovnih anđela. Nedovoljno različitih izvora financiranja potvrđuje i GEM istraživanje koje pristup financijskim sredstvima prati kroz ocjenu percepcije o raspoloživosti svih izvora financiranja za nova i rastuća poduzeća. U 2019. godinu, ocjena dostupnosti izvora financiranja i dalje je ispod prosječne ocjene EU

zemalja koje su sudjelovale u GEM istraživanju, i na sličnoj razini kao i prethodne godine (3,97 u 2018., 4,19 u 2019. godini na skali od 1 do 9 gdje ocjena 9 ukazuje da postoji dovoljno različitih izvora financiranja svih faza poduzetničkog pothvata) (CEPOR, 2020).

Ocjenu kvalitete pristupa financiranju za poduzetničke pothvate, osim GEM istraživanja daje i Svjetska banka kroz Doing Business istraživanje. Doing Business istraživanje prati kvalitetu regulatorne okoline kroz deset komponenti, od kojih su sljedeće tri relevantne za pristup financijskim izvorima: procedure dobivanja kredita, registracija vlasništva i zaštita manjinskih investitora. (CEPOR, 2020)

U 2019., kao i u 2018. godini, u istraživanju je sudjelovalo 190 zemalja. Od samog rangiranja pojedine zemlje, možda čak i važniju informaciju donosi indeks zemlje koji govori koliko je neka zemlja u određenom području udaljena od zemlje koja ima najbolju praksu, gdje indeks 100 označava najbolju praksu. U području dobivanja kredita, Hrvatska ima indeks 50 i ostvarila je pogoršanje u 2019. godini u odnosu na 2018. godinu kada je Hrvatska ostvarila indeks 55.

Ocjena dobivanja kredita u Doing Business istraživanju temelji se na tri kriterija: indeksu snage zakonskih prava, indeksu dubine kreditnih informacija i pokrivenosti javnog i privatnog registra. Prema navedenim kriterijima za regulatorno područje tržište kredita, Doing Business 2020, Hrvatsku u 2019. godini pozicionira na 104. mjesto od 190 zemalja koje su sudjelovale u istraživanju, što predstavlja pad za 19 mjesta u odnosu na 2018. godinu kada je Hrvatska zauzela 85. mjesto od 190 zemalja. Objašnjenje za nazadovanje u komponenti dobivanja kredita treba tražiti i u prestanku funkcioniranja Hrvatskog registra obveza po kreditima (HROK), privatnog registra koji je nakon stupanja na snagu GDPR-a zbog pravnih nedorečenosti prestao prikupljati podatke te je pogoršanje u kategoriji dobivanje kredita očekivano (CEPOR, 2020).

### 3.1. KLASIČNI IZVORI FINANCIRANJA

Iako je poduzetništvo pokretač proizvodnje i inovacija, te generatori rasta i razvoja gospodarstva u cjelini, jedan od najvećih problema s kojima se poduzetnik susreće je pristup izvorima financiranja te su još uvijek banke primarni izvor financiranja poduzetništva (Ploh, 2020).

U Republici Hrvatskoj posluje 25 banaka koje su o sklopu svoje ponude za poduzetnike razvile posebne programe namijenjene kreditiranju. Krediti koji se u bankama mogu realizirati kreću se od kratkoročnih u vidu revolving kredita, minusa po žiro računu, kratkoročnih pozajmica i drugo. Također, banke nude i dugoročne kredita za obrtna sredstva ali i investicijske kredite. Ovisno o namjeni, iznosima, rokovima i osiguranju, banke su razvile i suradnju s Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak, ministarstvima, jedinicama područne i lokalne uprave te državnim i regionalnim ustanovama.

Najznačajnije državne financijske institucije u kreditiranju poduzetništva su:


- Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR)
- Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG)
- Razvojni fondovi
- Resorna ministarstva
- Državne i regionalne ustanove
- Lokalna i područna samouprava

**Hrvatska banka za obnovu i razvitak** je razvojna i izvozna banka te izvozno-kreditna agencija Republike Hrvatske čija je osnovna zadaća poticanje razvitka hrvatskog gospodarstva. Kreditiranjem, ulaganjem u fondove rizičnog kapitala, osiguranjem izvoza od političkih i komercijalnih rizika, izdavanjem garancija te poslovnim savjetovanjem, HBOR gradi mostove između poduzetničkih ideja i njihovih ostvarenja s ciljem osnaživanja konkurentnosti hrvatskog gospodarstva (HBOR, 2022).

Osnovne djelatnosti HBOR-a su:

- Financiranje obnove i razvitka hrvatskog gospodarstva,
- Financiranje infrastrukture,
- Poticanje izvoza,
- Potpora razvitku malog i srednjeg poduzetništva,
- Poticanje zaštite okoliša,
- Osiguranje izvoza hrvatskih roba i usluga od netržišnih rizika.

Sljedeća tablica pokazuje lepezu proizvoda i usluga koje HBOR pruža poduzetnicima svih veličina. Valja napomenuti da je u tablici prikazana samo glavna podjela. Investicijski krediti dijele se na; Razvoj malog i srednjeg poduzetništva, Turizam, Poljoprivredu, Zaštitu okoliša, Gospodarstvo, Novu proizvodnju, Infrastrukturu, Brodarstvo i dr.

1. KREDITI	2. GARANCIJE
Mikro-kreditiranje uz potporu EU	Izvozne bankarske garancije
Start-up, žene, mladi, inovatori	Činidbene bankarske garancije
Investicijski krediti	
Obrtna sredstva	
Restrukturiranje	
EU fondovi	
Izvoz	
<b>3. IZVOZNO – KREDITNO OSIGURANJE</b>	
Osiguranje kratkoročnih izvoznih potraživanja za male izvoznike	
Osiguranje kratkoročnih izvoznih potraživanja	
Osiguranje kredita za pripremu izvoza	
Osiguranje srednjoročno – dugoročnih izvoznih potraživanja	
Osiguranje od šteta tijekom proizvodnje	
Osiguranje kredita inozemnom kupcu ili banci inozemnog kupca	
Osiguranje činidbenih izvoznih garancija	
<b>4. FONDOVI ZA GOSPODARSKU SURADNJU</b>	
<b>5. AKREDITIVI</b>	
<b>6. LEASING ZA MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO</b>	
<b>7. HRVATSKO KREDITNO OSIGURANJE</b>	

3. Slika: Glavni proizvodi i usluge HBOR-a  
Izvor: Čelić, T. (2017)

**Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO)** nastala je 2014. godine spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO). Svrha je pružanje podrške poduzetništvu kroz sve razvojne faze njihovog poslovanja – od istraživanja i razvoja ideje pa sve do komercijalizacije i plasmana na tržište.

Djelatnost Agencije obuhvaća poticanje osnivanja i razvoja subjekata malog gospodarstva, poticanje ulaganja u malo gospodarstvo, financiranje poslovanja i razvoja subjekata malog gospodarstva kreditiranjem i davanjem jamstva subjektima malog gospodarstva za odobrene kredite od strane kreditora, kao i davanjem potpora za istraživanje, razvoj i primjenu suvremenih tehnologija. Agencija također pruža financijsku potporu inovativnim i tehnološki usmjerenim tvrtkama u Hrvatskoj. Usmjeren je na razvijanje i koordiniranje mjera nacionalne politike vezane uz inovacije i potrebne financijske instrumente s krajnjim ciljem motiviranja privatnog i javnog sektora za ulaganje u istraživanje i razvoj. Djelatnosti HAMAG-BICRO-a u nadležnosti su Ministarstva gospodarstva i održivog razvoja (HAMAG BICRO, 2022).

**Uprava za industriju, poduzetništvo i obrt pri Ministarstvu gospodarstva i održivog razvoja** osmišljava mjere gospodarske politike za malo i srednje poduzetništvo, obrte, zadružno poduzetništvo uz kontinuirano praćenje gospodarske situacije u navedenim područjima. Uprava za industriju, poduzetništvo i obrt izrađuje i provodi programe te koordinira poslove koji se odnose na financijsku podršku poduzetništvu i obrtu te provodi aktivnosti promidžbe poduzetništva u svrhu poticanja usvajanja poduzetničkih kompetencija, stjecanja stručnih kompetencija i cjeloživotnog obrazovanja (MINGOR, 2022).

**Zadarska županija** je uvažavajući pozitivna iskustva s kreditiranjem poduzetništva i potrebu da se malim i srednjim poduzetnicima poboljša pristup financijskim sredstvima Zadarska županija je u veljači 2019. godine pokrenula „Program kreditiranja poduzetništva i obrta putem subvencioniranja kamate kredita u Zadarskoj županiji“. Svrha ovoga Programa je stvaranje povoljnog poduzetničkog okruženja kroz poboljšanje uvjeta raspoloživosti financijskih resursa za djelovanje poduzetnika na području Zadarske županije. Zadarska županija je s osam poslovnih banaka koje imaju poslovnice u Zadarskoj županiji zaključila Ugovore o poslovnoj suradnji o provedbi Programa. Županija subvencionira redovnu kamatnu stopu u visini od 2% godišnje te, ovisno o izboru poslovne banke, poduzetnicima kao krajnjim korisnicima kamata iznosi oko 1%. (Zadarska županija, 2022)

### 3.2. ALTERNATIVNI IZVORI FINANCIRANJA

**Fondovi rizičnog kapitala** su sve češća pojava kod financiranja poduzetničkih poduhvata. Ukoliko poduzetnik ima poteškoća u pronalaženju partnera ili klasičnog izvora financiranja, fondovi rizičnog kapitala javljaju se kao opcija pri kojoj se financiraju projekti čiji je potencijal rasta vrlo velik te je i mogućnost zarade, ali i rizika veća. Način na koji se realizira takva suradnja sastoji se u tome da fond osigurava financijska sredstva nužna za njegov rast i razvoj, a za uzvrat poduzetnik fondu predaje udio u vlasništvu (Sirotić, 2015). Ovakvi fondovi pogodni su za financiranje određenih projekata kad se oni nalaze u fazi intenzivnog rasta. Imaju dugoročan horizont ulaganja, uključeni su tijekom cijelog ciklusa poslovanja te ne zahtijevaju garanciju za povrat uloženih sredstava (Mikić, Škrtić, 2011)

**Poslovni anđeli** su uspješni, afirmirani poduzetnici su neformalni individualni investitori. Najčešće je riječ o već uspješnim poduzetnicima i liderima korporacija koji stečeni novac žele oploditi ulaganjem u projekte u njihovoj početnoj fazi. Dok je ovaj oblik financiranja jako popularan u zemljama zapadnog svijeta, u Republici Hrvatskoj postoji tek jedno udruženje poslovnih anđela, CRANE (Croatian Angel Network, engl.) Udruženje je osnovano 2008. godine, zajedničkom inicijativom prethodno navedene Hrvatske Private Equity i Venture Capital Asocijacije, i ostalih institucija (Čelić 2017).

**Javno financiranje** je prikupljanje kapitala putem javne prodaje dionica na tržištu kapitala, odnosno javno financiranje. Izlazak na burzu omogućuje poduzetnicima mnoge prednosti kao što su mogućnost prikupljanja velike količine kapitala koja mogu biti korištena za istraživanje i razvoj, proširenje proizvodnje te gradnju novih objekata. Uspješno javno financiranje (IPO) poboljšava korporativni imidž, olakšava pristup budućim izvorima financiranja, zadržava ključne zaposlenike kroz razne dioničke kompenzacijske planove, te općenito povećava vrijednost, snagu i položaj poduzetnika na tržištu (Mikić, Škrtić, 2021).

**Crowdfunding** je korištenje malih iznosa kapitala velikog broja pojedinaca za financiranje novog poslovnog poduhvata. Crowdfunding koristi laku dostupnost golemih mreža ljudi putem društvenih medija i web stranica za crowdfunding kako bi okupio investitore i poduzetnike, s potencijalom povećanja poduzetništva širenjem kruga ulagača izvan tradicionalnog kruga vlasnika, rodbine i rizičnog kapitala.

#### **4. PRIMJERI FINANCIRANJA PODUZETNIŠTVA U ZADARSKOJ ŽUPANIJI**

Zadarska županija vodeća je u ribarstvu i akvakulturi, sjedište je najveće broderske kompanije, a ima i značajan udjel u hrvatskom turizmu i obnovljivim izvorima energije. Posljednjih godina osobito je usmjerena na razvoj turizma i njegovih pratećih djelatnosti, tako da i u strukturi prihoda gospodarstva raste udjel djelatnosti povezanih s turizmom i akvakulturom nauštrb i dalje vodeće trgovine. Proizvodnja aluminijskih folija za prehrambenu i farmaceutsku te aluminijskih odljevaka za automobilsku industriju, uz ulov i uzgoj ribe, zaslužni su za pozitivnu bilancu robne razmjene. Putem dvaju regionalnih centara izvrsnosti, novih studijskih programa na Sveučilištu, potpornih institucija i već prisutnih uspješnih tvrtki potiče se i razvoj djelatnosti IT sektora i industrije (HGK, 2022).

Projekt izgradnje poduzetničkog inkubatora novi je poticaj razvoju poslovne okoline za start-upe u Zadru. Upravo su poduzetnički inkubatori mjesta na kojima se često formiraju novi mali nukleusi budućih ozbiljnih poduzetničkih priča. Takvi prostori poduzetnicima u onim najranjivijim fazama pokretanja i testiranja poduzetničkog pothvata su najpotrebniji jer u njima značajno smanje svoje osnovne troškove kroz uglavnom subvencionirane cijene najma i drugih usluga.

Brojni su primjeri zadarskih afirmiranih poduzetnika koji su započeli svoje pothvate kroz inkubatore. Kroz postojeći poduzetnički InZad inkubator, te poduzetnički COIN coworking prostor, kao dva najznačajnija javna poduzetnička prostora u gradu brojni mali start-upi prerasli su u danas uspješne i prepoznatljive poduzetnike poput internet studija Futuro, zadružne pivovare Brlog, malog proizvođača ronilačke opreme Dive IN, proizvođača softvera Cognism, zatim Helmholtz sistemi za inovativne komponente, rješenja i sustave za projekte automatizacije, a jedno vrijeme svoju uspješnu priču unutar zidova inkubatora gradio je i jedan od vodećih hrvatskih IT start-upa Rentlio.

U nastavku su prikazane poduzetničke priče koje su financirane raznim oblicima financiranja u Zadarskoj županiji koji svojim pozitivnim iskustvom daju poticaj ostalima da i oni postanu dio poduzetničke klime Zadarske županije, ali i šire.



## 4.1 RENTLIO

Komunicirajući kroz godine sa sve većim brojem profesionalaca u turizmu Marko Mišulić je shvatio kako postoji potreba na tržištu za cjelovitim i naprednim cloud rješenjem za male hotele, iznajmljivače, hostele i property managere. U 2014. godini, odlučuje se potpuno fokusirati na realizaciju ideje, napušta korporativni svijet, vraća se s obitelji u svoj rodni Zadar i osniva tvrtku. Od prvog dana pridružuje mu se i današnji glavni razvojni inženjer Rentlija, Ivan Padavić.

Aplikacija je ugledala svijetlo dana u proljeće 2015. godine. Do danas, Rentlio je izrastao u globalno prepoznat property management i channel management sustav, s korisnicima u više od 40 zemalja svijeta. Rentlio automatizira operativne i prodajne procese hotela, hostela, apartmana i ostalih turističkih objekata. Rentlijev tim trenutno broji preko dvadeset zaposlenika, a samu aplikaciju koristi više od osam tisuća smještajnih jedinica u preko četrdeset zemalja svijeta. Većina korisnika nalazi se na području Hrvatske.

U 2022.g. pojavile su se prve potrebe za vanjskim financiranjem radi daljnjeg razvoja poslovanja, najviše u smislu povećanja tima i akvizicije novih tržišnih segmenata kroz razvoj novih funkcionalnosti. Financiranje dolazi u obliku partnerstva s IT tvrtkom Infinum Ventures. Infinum Ventures je investicijski ogranak vodeće hrvatske tehnološke kompanije Infinum. S gotovo dva desetljeća poduzetničkog iskustva iza sebe, Infinum Ventures ulaže u kompanije ambicioznih osnivača te im savjetima i mentorstvom pomaže razvijati poslovanje do novih granica. Kako se većina korisnika Rentlija nalazi se na području Hrvatske, investicija i partnerstvo s Infinumom koristiti će za snažno jačanje tržišne pozicije u regiji. Nadalje, Rentlio planira pojačane akvizicijske aktivnosti na globalnom tržištu, prvenstveno u zemljama poput Italije, Portugala, Španjolske gdje Rentlio već ima značajniju korisničku bazu (Večernji list, 2022).

Tvatke Rentlio je primjer uspješnog financiranja putem poslovnih anđela, tvrtke Infinum Ventures, koja ulazeći kapitalom u projekt ulazi i kao savjetnik i mentor ali i kao suvlasnik u određenom dijelu projekta. Na takav način, ona prati razvoj tvrtke u određenom segmentu, od početka do kraja poduzetničkog ciklusa za koji je zadužena. Ovakva financiranja nisu česta u Zadarskoj županiji.

## 4.2 PIVOVARA BRLOG

Ana Teskera diplomirana je inženjerka prehrambene tehnologije na Kemijsko-tehnološkom fakultetu Sveučilišta u Splitu. U 2016. godini odlučila na odvažan korak pokretanja prve zadružne pivovare u Hrvatskoj, zajedno s Majom Šepetavec. Uspješne poduzetnice do sada su zaposlile osam ljudi, a zadruga broji čak 90 članova iz cijeloga svijeta.

Pivovaru je pokrenuta pomoću sredstava prikupljenih u vrlo uspješnoj kampanji skupnog financiranja 2016. godine. Dvije godine kasnije, kroz investicijsku kampanju "Zadruži s Brlogom" prikupljeno je oko milijun kuna za opremu kroz doprinose novih članova zadruge – suvlasnika pivovare. Sada zadrugara ima 90 iz cijeloga svijeta, a tijekom 2020. uloženo je dodatnih 400 tisuća kuna za preseljenje u centar Zadra i otvaranje kušaonice i trgovine piva i craft proizvoda (vino, kava, likeri). Njihova piva su Plavuša i Neposlušna. To su piva s karakterom hmelja, potpuno prirodna, jako pitka i pakirana u velikim bocama. Dostupna su u oko 150 kafića, nekoliko trgovačkih lanaca i većini hrvatskih gradova (Zadarski.hr, 2021).

## 4.3 DIVE IN

Kako se od hobija može krenuti u uspješan biznis, pokazuje Igor Nuić, vlasnik tvrtke Dive In iz Zadra. Svoju poduzetničku priču započeo je iz Poduzetničkog inkubatora uz pomoć subvencioniranog kredita Grada Zadra. Godine 2012. krenuo je u poduzetničke vode i osnovao tvrtku koja je bila prva hrvatska tvrtka koja se bavi proizvodnjom ronilačke opreme. Kako se Igor bavio ronjenjem, s vremenom je primijetio kako se s tržišta otišli neki proizvođači pa nije imao gdje naći odgovarajuću opremu. Oduvijek je htio napraviti nešto sam pa je s kolegom izradio jedan dio opreme i uspjelo je. Odmah se prijavio u Poduzetnički inkubator, danas Inovativni Zadar, gdje je pronašao odgovarajući prostor za proizvodnju. Inkubator na početku poduzetnicima pruža financijsku olakšicu, ali i pomoć u administraciji. Tvrtka je ubrzo prepoznata na stranom tržištu, koji čini čak 90 % njihove proizvodnje. Konstantan veliki rast u bruto prometu, količini proizvodnje, ali i broju zaposlenih, odlike su uspješne poduzetničke priče zvane Dive In. U svojoj ponudi imaju opremu za podvodni ribolov, scuba ronjenje, peraje, surfanje, kiting, kanjoning... Njihova specifičnost je izrada ronilačkih odjela po mjeri, koja ispunjavaju i najzahtjevnije želje kupaca (Zadarski list, 2016)

## 5. ZAKLJUČAK

Kao i u ostalim članicama Europske unije, i u Republici Hrvatskoj sektor malih i srednjih poduzeća čini najaktivniji dio privrede, stoga je za podršku njihovom rastu i razvoju potrebno stvoriti učinkovito i poticajno institucionalno okruženje.

Izvori početnog kapitala kojim se financira pokretanje poduzetničkog poduhvata predstavljaju specifičan izazov za poduzetnika, a posebno za poduzetnika početnika koji započinje s poduhvatom i nema poslovne reference ni osiguranje koje jamči uspješan rezultat poslovanja.

Brojne analize i istraživanja ukazuju kako je pristup izvorima financiranja jedan od ključnih problema za poduzetništvo i poduzetnika. Malim i srednjim poduzećima dostupni su klasični izvori financiranja poput bankovnih kredita i leasinga, dok financiranje fondovima rizičnog kapitala, crowdfundinga i poslovnih anđela nije dovoljno poznato, a samim time ni razvijeno.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak te Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije trebaju više napora uložiti u aktivaciji europskih fondova te stvarati takve financijske proizvode koji će zadovoljiti potrebe poduzetnika.

Također, regionalne institucije za razvoj poduzetništva trebaju intenzivno raditi na dodatnoj edukaciji poduzetnika kako bi ih se upoznalo sa mogućnostima koje im financijsko tržište nudi te kako bi mogli odabrati najbolje izvore financiranja sukladno svojim potrebama i mogućnostima.

## 6. IZJAVA

### Izjava o autorstvu završnog rada i akademskoj čestitosti

**Ime i prezime studenta: Nikolina Ivković**

**Matični broj studenta: 0234060325**

**Naslov rada: FINACIRANJE PODUZETNIČKIH PODUHVATA  
NA PRIMJERU ZADARSKE ŽUPANIJE**

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

### 7.1 KNJIGE I ČLANCI

Black, J.S. i Porter, L.W. (2000) *Management: Meeting New Challenges*. Great Buy Books, Lakewood.

Buble, M. i Kružić, D. (2006) *Poduzetništvo realnost sadašnjosti i izazov budućnosti*, RRiF, Zagreb

Gorupić, D. (1990) *Poduzeće, postanak i razvoj poduzeća i poduzetništva*, Informator, Zagreb

Hisrich, R.D., Peters, M.P. i Shepherd, D.A. (2008) *Poduzetništvo*, Mate d.o.o., Zagreb

Hunjet, A. i Kozina, G. (2014) *Osnove Poduzetništva*, Sveučilište Sjever, Varaždin

Marković, I. (2000) *Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava*, RRiF plus, Zagreb

Ploh, M. (2020) *Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u RH*, FiP, Zagreb

Rajsman, M. i Petričević, N. (2013) *Razvoj malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj*, Ekonomski vjesnik, Zagreb

Škrtić, M. (2006) *Poduzetništvo u ekonomiji znanja*, Sinergija nakladništvo d.o.o., Zagreb

Škrtić, M. i Mikić, M. (2011) *Poduzetništvo*, Sinergija nakladništvo d.o.o. Zagreb

Škrtić, M., i Vouk, R. (2006) *Osnove poduzetništva i menadžmenta*, Katma d.o.o., Zagreb

Zimmerer, T.W. i Scarborough, N.M. (2005) *Essentials of Entrepreneurship and Small business Management*, Prentice Hall

Vidučić, Lj., i Babić, M. (2015). *Pristup MSP poticajnim izvorima financiranja u vrijeme krize – primjer HBOR-a*. Računovodstvo i Menadžment – RiM, Zagreb

Vidučić, Lj., Vidučić, V., Boras, D., i Šušak, T. (2014). *Poslovno okruženje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj – modelski pristup*. *Financije nakon krize: Forenzika, etika i održivost*, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split



Zadarska županija, <https://www.zadarska-zupanija.hr/upravni-odjeli/upravni-odjel-za-gospodarstvo-i-turizam> (06.ožujka 2022)

Zadarski.hr, <https://zadarski.slobodnadalmacija.hr/zadar/zadar-plus/craft-pivovara-brlog-je-prezivjela-koronu-sad-je-sele-kod-pet-nobodera-gdje-ce-bit-uredena-i-kusaonica-1097890>  
(06.ožujka, 2022)

Zadarski list, <https://www.zadarskilist.hr/clanci/06052015/ronilacka-odijela-iz-zadra-osvojila-svjetsko-trziste> (08. ožujka 2022)

## **8. POPIS SLIKA, TABLICA I GRAFIKONA**

Slika 1. Preduvjeti za razvoj poduzetništva .....	5
Slika 2. Financiranje razvoja tvrtke po fazama životnog ciklusa.....	13
Slika 3. Glavni proizvodi i usluge HBOR-a.....	16
Tablica 1. Prednosti i nedostaci poduzetništva .....	7



## **ŽIVOTOPIS**

Koristiti Europassov obrazac koji možete preuzeti na

<https://europass.cedefop.europa.eu/hr/documents/Curriculum-vitae/templates-instructions>.