

<https://doi.org/10.38190/ope.12.2.5>

Stručni rad / Professional paper

POKRETANJE POSLOVANJA UZ HZZ POTPORE ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE

doc. dr. sc. **Lena Sigurnjak**, univ. spec. oec.
Sveučilište u Slavonskom Brodu
Trg Ivane Brlić Mažuranić 2, 35000 Slavonski Brod, Hrvatska
E-mail: lena.sigurnjak@unisb.hr

doc. dr. sc. **Sanja Knežević**, mag. oec.
Sveučilište u Slavonskom Brodu
Trg Ivane Brlić Mažuranić 2, 35000 Slavonski Brod, Hrvatska
E-mail: sanja.knezevic@unisb.hr

Inga Zubović, spec. bacc. oec.
MKM knjigovodstvo j.d.o.o.
Matije Mesića 22, 35000 Slavonski Brod, Hrvatska
E-mail: ingazubovic16@gmail.com

SAŽETAK

Samozapošljavanje je vrlo perspektivan i efektan način rješavanja radnog statusa i ostvarivanja poduzetničke ideje. Korisnicima potpora omogućeno je da se usredotoče na rad, razvoj i usavršavanje, a da pri tome nemaju brigu o početnom kapitalu. Sam ulazak u poduzetništvo bez zaduženja u bankama čini odličnu priliku u osvajanju tržišta i razvoja samog poduzetnika. Aktivna politika samozapošljavanja i ulaganje u razvoj poduzetništva do sada se pokazala vrlo poželjnom te i dalje vodi k tome da se smanji nezaposlenost. U ovom radu pojasnit će se načini na koje se može pokrenuti poduzetnički proces poslovanja uz potpore koje nudi Hrvatski zavod za zapošljavanje. U uvodnom dijelu prikazat će se teorijski pregled pokretanja poduzetničkog pothvata, zatim detaljna analiza koraka potrebnih za dobivanje pojedinih potpora, te na samom kraju rada anketni upitnik pomoću kojeg su se prikupili potrebni podaci za formiranje ovoga rada.

Ključne riječi: samozapošljavanje; radni odnos; poduzetnik; poduzetništvo; potpora; tržište

1. UVOD

Ovaj rad već samim svojim naslovom, "Pokretanje poslovanja", jasno daje do znanja koja je glavna tematika ovoga rada. No, ipak je potrebno u njegovu uvodu istaknuti kako je vrlo, pa čak i podjednako tematski obrađeno i zastupljeno izuzetno važno područje subvencija, i to bespovratnih, kojima se itekako olakšava pokretanje privatnog poduzetništva. Radi se o financijskim sredstvima koja dolaze iz EU fondova (70%) i iz državnog proračuna (30%), a koja Republika Hrvatska, tj. Hrvatski zavod za zapošljavanje dalje raspodjeljuje u smjeru, dakle, poticanja privatnog samostalnog poduzetništva. Članstvom u EU, RH je osim pripadajućih obveza također dobila i razna prava, između ostalog, pravo na financijske poticaje u području gospodarstva, točnije poticanja samozapošljavanja. Građani nažalost, bez obzira na transparentnost spomenutih mjera, ipak o toj tematici nisu dovoljno informirani.

Ovim radom želi se prikazati raspon potpora za samozapošljavanje koje nudi Hrvatski zavod za zapošljavanje, čime bi se doprinijelo informiranosti i promjeni stavova građana Republike Hrvatske, a možda i opće klime, koja već trideset godina vlada u cijeloj državi. Distančiranost, strah, nepovjerenje, nezainteresiranost i sumnja samo su neke od riječi koje opisuju stav građana Republike Hrvatske prema bilo kakvoj inicijativi koja se odnosi na samostalno poduzetništvo. Rezultat toga je velika šteta, kako za građane koji ne koriste ono na što imaju pravo i što bi im bilo od velike koristi, tako i za kompletno gospodarstvo Republike Hrvatske u cijelosti.

Podizanje građanske svijesti o mogućnostima pokretanja vlastitog posla i posebno svijesti o njihovom pravima na korištenje bespovratnih subvencija, dolazi kao logičan zaključak onoga što je potrebno učiniti kako bi se moglo doći do pozitivnih promjena.

Rad je podijeljen na cjeline na način da tematski i sa svrhom jednostavno obrađuje i pojašnjava sve elemente uključene u cjelokupan proces bespovratnog subvencioniranog pokretanja i osnivanja poduzeća.

2. POKRETANJE I OSNIVANJE PODUZEĆA

„Poduzetništvo je neprekidan proces stvaranja nove vrijednosti ujedinjavanjem jedinstvene kombinacije resursa u svrhu iskorištavanja tržišnih prilika.“ (Stevenson i Jarillo-Mossi, 1986). Kako bi budući poduzetnik što prije počeo obavljati djelatnost, trebao bi biti upoznat s postupkom osnivanja poduzeća, i proći sva pitanja vezana za osnivanje poduzeća, kako bi izbjegao probleme koji bi mogli nastati u budućnosti. Jedan od preduvjeta razvoja poduzetništva je tržišna ekonomija. Tržišno društvo razlikuje se od drugih društvenih sustava po međusobnoj strukturiranosti temeljnih i autonomnih ekonomskih institucija društva, institucija države i ideoloških institucija društva. (Brkić, 2000)

„Temeljni impuls koji pokreće i drži u pokretu kapitalistički motor dolazi od novih potrošača, novih roba, novih metoda proizvodnje ili prijevoza, novih tržišta, novih oblika industrijske organizacije koje stvara kapitalističko poduzeće. O kakvom god obliku inovacije se radilo, bitno je da ona u konačnici stvara profit. Poduzetnik je, dakle, inovator, a njegovo djelovanje je zapravo kreativno (stvaralačko) razaranje.“ (Schumpeter, 1975). Poduzetnik se definira i kao „ „pravna osoba ili pojedinac koja unapređuje radni proces ili unosi inovacije te kroz preuzimanje rizika nastoji ostvariti uspjeh na tržištu.“ (Anić, 2007). Postoje

četiri opcije za osobe koje žele postati poduzetnikom: prva je osnivanje novog poduzeća iz ničega, druga je mogućnost da poduzetnik kupi već postojeće poduzeće, treća opcija je da poduzetnik naslijedi poduzeće i posljednja opcija je franchising.

Osnivanje novog poduzeća puno je veći izazov od kupnje već postojećeg poduzeća. Osnivanje novog poduzeća je najopširnija i najsloženija alternativa u koju se poduzetnik može upustiti, nosi sa sobom veliki rizik i veliku odgovornost. Prije nego što se poduzetnik odluči na osnivanje i pokretanje poduzeća potrebno je:

1. Definirati poslovni koncept - kako bi se istražilo prodaje li netko ciljani proizvod/uslugu
2. Analizirati tržište proizvoda – kako bi se provjerilo postoji li tržište za ciljani proizvod/uslugu
3. Financijski planirati – definiranje potrebnih sredstava
4. Implementacija
(Timmons, 2007)

Prilikom osnivanja poduzetničkog poduhvata, nerijetko je prva pomisao da je glavni razlog pokretanja novac. U drugom slučaju glavni je razlog ideja. Ni jedna strana nije potpuno u pravu, jer je za pokretanje vlastitog poslovnog poduzetništva potrebno mnogo više i od novca i od ideje. Ispravan odgovor bio bi da su za pokretanje samostalnog poduzetništva potrebni poslovna šansa, resursi i odgovarajuća skupina ljudi, koji su međusobno izjednačeni i uravnoteženi u usporedbi sa okolinom, te poduzetnik koji je pokretač cjelokupnog poduzetničkog procesa. Dakle, poduzetnik je nositelj cijelog procesa samostalnog poduzetništva, a njegova uspješnost u ostvarivanju cjelokupnog procesa mjerljiva je upravo u odnosu na ravnotežu između vanjskih i unutarnjih čimbenika. „Državni programi financiranja obuhvaćaju davanje nepovratnih potpora, subvencioniranje kamata na kredite, davanje jamstava s ciljem poticanja novog zapošljavanja, povećanja broja inovacija, unapređenja konkurencije i povećanja efikasnosti.“ (Hisrich, Peters, i Shepherd, 2011).

Na početku poslovanja važno je da se osigura poduzetničko upravljanje, koje sadrži nekoliko uvjeta:

1. tržišna usmjerenost
2. poduzetnički duh
3. znanje postavljanja ciljeva
4. izrada poslovnog plana - financijska procjena
5. izbor potrebnog menadžmenta
6. određivanje osobne funkcije u novoootvorenom poduzeću
(Deželjin, Deželjin i Dujanić, 2002, str. 242-245)

„Srž poduzetničkog procesa predstavlja sposobnost uočavanja vanjskih prilika, procjenjivanje razine prioriteta u svakoj od uočenih prilika, te provođenje navedenih prilika u ostvariv poslovni koncept.“ (Barringer, Ireland, 2006)

2.1. Greške pri pokretanju poduzeća

„Osnovni preduvjeti razvoja poduzetništva u nekoj nacionalnoj ekonomiji su: tržište, platežno sposobna potražnja, konkurencija, autonomija privrednih subjekata, političko, pravno, socio-ekonomsko i kulturno okruženje, poduzetnička klima u određenoj nacionalnoj ekonomiji, poticanje razvoja poduzetništva.“ (Škrtić, 2006). Međutim, pokazalo se kako postoje načini i vrste djelovanja u procesu osnivanja i pokretanja poduzeća, koji se u većini slučajeva ponavljaju i moguće ih je pojedinačno imenovati i prepoznati kao takve, lako uočljive obrasce koji neminovno dovode do neželjenih rezultata. To su jasno uočljive pogreške i potrebno ih je svakako izbjeći te na taj način povećati izgleda za sveukupan uspjeh. Najčešće pogreške su:

1. Odsustvo realne vizije i cilja

Najučestalija pogreška poduzetnika koji je početnik jest odsustvo jasnog i realnog cilja pri razvitku poduzetničke ideje. Većina poduzetnika koji tek ulaze na tržište donose odluke o pokretanju poduzetničkog pothvata ne razmišljajući o njegovim potencijalnim lošim posljedicama.

2. Vjerovanje svom vlastitom instinktu - slijepa povezanost s vlastitom idejom

Ideja može zvučati profitabilnom, zanimljivom i izvedivom, no to se tek može uvidjeti prilikom same provedbe ideje u djelo. Prije nego se uloži sav novac i vrijeme vrlo je važno testirati samu ideju te uvidjeti kolika je mogućnost njezine izvedbe i realizacije.

3. Odabir pogrešnog tima

Tim treba činiti grupa ljudi koji kvalitetno obavljaju svoj posao i koji mogu popuniti slabosti poduzetnika. Važno je paziti da članovi tima imaju jednake vrijednosti i poglede koji mogu kvalitetno razviti poslovnu ideju. Jednake vrijednosti mogu uvelike pomoći pri izgradnji međusobnog timskog povjerenja. Pokretanje poslovanja sa sobom nosi nepredvidive situacije, time je važna i izgradnja čvrstog i stabilnog tima, kako bi se sve potencijalne prepreke lakše prebrodile.

4. Nestrpljenje

Većina poduzetnika u startu očekuje veliki uspjeh vlastitog pothvata u kratkom vremenskom periodu. Važno je da je poduzetnik svjestan svih mogućih prednosti i nedostataka poslovnog plana koji mogu utjecati na samu uspješnost realiziranja ideje. Potrebno je imati puno strpljenja i ustrajati u svojim idejama i njihovoj realizaciji kako bi pothvat doživio maksimalni uspjeh.

5. Nerealno analiziranje troškova

Za dobro upravljanje poslom potrebno je dobro razumjeti nadolazeće troškove. Visina troškova određuje cijenu usluge ili proizvoda, a oni određuju ukupni planirani prihod koji se želi ostvariti. Time je važno dobro procijeniti troškove kako bi se smanjila mogućnost neuspjeha.

(Delić Oberman i Perić, 2014, str. 17)

No usprkos trudu, sasvim je prirodno i vjerojatno da će do nekakve pogreške neminovno doći. To je neizbježno prilikom ulaženja u poduzetnički pothvat, i to pogotovo ako se radi o mlađim neiskusnim poduzetnicima kojima je to prvi pothvat te prevladava nedovoljna

informiranost. Međutim, ako postoji dobra volja i istinska želja za uspjehom u poslovanju, kao i za učenjem i osobnim razvojem, pogreške se uglavnom mogu ispraviti i tako pretvoriti u korisnu lekciju i iskustvo. Unatoč pogreškama, moguće je doći do pozitivnih rezultata.

2.2. Poduzetnički proces

U poduzetničkom procesu sudjeluju sljedeći čimbenici: poduzetnik, poslovna prilika i neophodna sredstva. „Prema Zimmeru, osnovne su karakteristike poduzetnika: želja za odgovornošću, spremnost na umjereni rizik, povjerenje u svoje sposobnosti, želja za brzom reakcijom, visoka razina energije, orijentacija k budućnosti.“ (Zimmer i Scarborough, 2005). Navedeni su čimbenici vrlo važni za proces osnivanja i pokretanja poduzetničkog pothvata. U poduzetničkom procesu upravo poduzetnik riskira novac, vrijeme i vlastiti ugled. Ako želi biti uspješan u poslovanju i zaslužno se zvati poduzetnikom, treba imati viziju, mora biti sposoban u određivanju poslovnih ciljeva, utvrđivanju poslovne strategije, i naravno, treba znati korake potrebne za sastavljanje poslovnog plana. Poduzetničke prilike čine određene promjene na tržištu, kad poduzetnici imaju informacije koje im pružaju mogućnost plasiranja nekoga novog proizvoda ili usluge, bolji pristup izvoru kvalitetnijih ili povoljnijih sirovina i sl. (Kolaković, 2006.)

“Poduzetnički je proces put od ideje do pokretanja i razvoja poduzetničkog pothvata.” Poduzetnički proces, poput bilo kakvog procesa, ima nekoliko važnih koraka tj. faza. Faze poduzetničkog procesa su:

1. faza – Odluka da postanemo poduzetnik
2. faza – Razvoj planiranih ideja
3. faza – Realizacija ideje
4. faza - Upravljanje i razvoj poslovnog pothvata.

(Barringer, 2010)

Postavljeni cilj poduzetnika inspirira i navodi da krene u određeni posao. Stoga je važno da poduzetnik jasno i realno definira svoje želje i ciljeve. Postavljeni ciljevi ne bi trebali biti preambiciozni i nerealno postavljeni zbog potencijalne mogućnosti neostvarenja istih. Nakon što poduzetnik jasno definira što želi postići svojim poslovanjem treba se priupitati:

1. Kakva je vrsta poduzeća meni potrebna?
2. Kakve rizike i koliko žrtvovanja željeno poduzeće i poslovanje zahtjeva?
3. Jesam li spreman prihvatiti sve nadolazeće rizike i žrtvovati se radi postizanja zadanog cilja?

(Škrtić, 2006, str. 76)

3. POTPORE ZA POKRETANJE POSLOVANJA

Na službenoj stranici Hrvatskog zavoda za zapošljavanje mogu se pronaći različite informacije potrebne za pokretanje vlastitog poslovanja. Na spomenutoj stranici predstavljen je popis mjera, poput onih potrebnih za samozapošljavanje, pokretanje poslovanja, zapošljavanje, potpore za usavršavanje i sl. Potpore za samozapošljavanje dodjeljuju se kako bi se pokrili osnovni i početni troškovi poslovanja. One se mogu koristiti u slučaju udruživa-

nja u nove poslovne subjekte, kao i za preuzimanje već onih postojećih. Cilj mjera je osigurati financijsku podršku nezaposlenim osobama koje žele pokrenuti svoje poslovanje.

3.1. Visina subvencije i prihvatljive djelatnosti

Iznos potpore male vrijednosti za samozapošljavanje određuje se prema budućoj djelatnosti poslovnog subjekta, a u skladu s Nacionalnom klasifikacijom djelatnosti (NKD, 2007). Pri određivanju potrebnih sredstava za pokretanje poslovanja vrlo je važno u poslovnom planu odrediti prioritete. Potpora za samozapošljavanje može se dodijeliti za četiri skupine korisnika (Hrvatski zavod za zapošljavanje).

1. Skupina – do 130.000,00 kn:

Dodjeljuje se za registraciju djelatnosti koje pripadaju u sljedeća područja razvrstana po NKD-u:

- Prerađivačka industrija

2. Skupina – do 100.000,00 kn:

Dodjeljuje se za registraciju djelatnosti koje pripadaju u sljedeća područja razvrstana po NKD-u:

- Rudarstvo i vađenje
- Opskrba električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija
- Opskrba vodom; uklanjanje otpadnih voda i gospodarenje otpadom te djelatnosti sanacije okoliša
- Građevinarstvo

3. Skupina – do 75.000,00 kn:

Dodjeljuje se za registraciju djelatnosti koje pripadaju u sljedeća područja razvrstana po NKD-u:

- Trgovina na veliko i na malo; popravak motornih vozila i motocikala
- Prijevoz i skladištenje
- Djelatnosti pružanja smještaja i pripreme i usluživanja hrane
- Informacije i komunikacije
- Djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi
- Umjetnost, zabava i rekreacija
- Stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti

4. Skupina – do 55.000,00 kn:

Dodjeljuje se za registraciju djelatnosti koje pripadaju u sljedeća područja razvrstana po NKD-u:

- Administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti
- Obrazovanje
- Ostale uslužne djelatnosti

Iz navedenog popisa može se pri dodjeli sredstava zaista voditi računa o potrebi ulaganja u moguću proizvodnju, te se za proizvodne djelatnosti izdvaja najviše sredstava. Ulaganja u proizvodne djelatnosti dalje vode do novih zapošljavanja tako da možemo smatrati da su to najkvalitetnije uložene potpore. Uslužne djelatnosti su, kao što se vidi iz ove evidencije, zastupljene s manjom količinom izdvojenih sredstava.

3.2. Neprihvatljive djelatnosti

Iako potpore za samozapošljavanje obuhvaćaju vrlo širok spektar djelatnosti, ipak postoje neka ograničenja, tako da za djelatnosti u nastavku nema potpora. Neke od tih djelatnosti koriste potpore svojih resornih ministarstva (Hrvatski zavod za zapošljavanje):

- Djelatnosti vezana za proizvodnju i preradu poljoprivrednih proizvoda te uzgoj životinja, eksploataciju šuma i sl., te djelatnosti vezane za ribarstvo
- Djelatnost trgovine (trgovina na veliko i na malo; popravak motornih vozila i sl., trgovina na malo izvan prodavaonica, štandova i tržnica. Ista ograničenja se odnose na zastupanje u prodaji raznovrsnih proizvoda (prodaje od vrata do vrata, provizijske prodaje, akviziterstva)
- Financijske djelatnosti (bankarske, mjenjačke i sl. djelatnosti te djelatnosti osiguravajućih kuća i posredovanja u osiguranju)
- Djelatnosti vezane za kupoprodaju i posredovanje u kupoprodaji nekretnina i sl.
- Djelatnosti vezane za stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti te pravne djelatnosti kao što su odvjetnici, nadzorni inženjeri, istraživači i sl.
- Administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti kao što su npr. iznajmljivači turističkih objekata, posredovanje u turizmu te uglavnom djelatnosti vezane za turizam
- Djelatnosti vezane za umjetnost (izložbeni saloni, muzeji), zabava i rekreacija (plesni studiji, teretane, diskoteke i sl. djelatnosti)
- Sve djelatnosti koje se ne mogu ili, radi drugih ograničenja, ne obavljaju tijekom cijele godine. Uglavnom su takve djelatnosti vezane za turizam

Podnositelji zahtjeva koji ne mogu ostvariti potporu su (Hrvatski zavod za zapošljavanje):

- Osobe koje se bave slobodnom profesijom i osobe koje su ovršene na svojim privatnim računima, a žele registrirati obrt
- Osobe koje su unatrag godine dana radile kod poslodavca čiji posao žele preuzeti
- Osobe koje su unatrag godinu dana obavljale samostalnu djelatnost (bili vlasnici ili suvlasnici), te čiji je prethodni poslovni subjekt zatvoren
- Osobe kojima je radni odnos kod prethodnog poslodavca završio vlastitom krivnjom ili vlastitim uvjetovanim otkazom, a poslodavac se bavio djelatnošću za koji se traži potpora (osim ako je nakon takvog događaja osoba dugotrajno nezaposlena što dokazuje potvrdom HZMO-a)
- Osobe koje su koristile navedenu potporu neovisno o vremenskom periodu završetka korištenja
- Osobe koje žele preuzeti već postojeći poslovni subjekt od osobe za koju su obiteljski vezane

3.3. Kriteriji

Kao što se u prethodnom poglavlju navelo, vrlo je važan individualni pristup svakoj pojedinoj osobi koja želi koristiti ove potpore. Osim stavki koje su službenim provedbenim planom navedene, važna je i osobna procjena kandidata od strane djelatnika HZZ-a. Postoje slučajevi u praksi kada je procijenjeno da je kandidat, unatoč uredno napisanom poslovnom planu, odbijen od strane HZZ-a. Pokazalo se da je bilo i slučajeva pokušaja prevare.

Da bi pojedinac mogao dobiti potporu za samozapošljavanje, potrebno je ispuniti određene kriterije, a to su (Hrvatski zavod za zapošljavanje):

- Izraditi poslovni plan iz kojeg se može vidjeti kolika je isplativost provedbe potpore
- Potpora HZZ-a uručuje se u fiksnom i varijabilnom (promjenjivom) iznosu za rashode rada poslovanja, te se promjenjivi iznos mora opravdati prikazom troškovnika koji se prilaže uz poslovni plan
- Troškovi se mogu navoditi s uključenim porezom na dodanu vrijednost jedino ako porez nije povrativ, sukladno važećim propisanim pravilima
- One osobe koje su prije više od 12 mjeseci imale registriran poslovni subjekt mogu koristiti mjeru, ali jedino ako su podmirene sve obveze
- Korištenje potpore za preuzimanje poslovnog subjekta koji već postoji može se odobriti isključivo u stopostotnom udjelu

Postoji i mogućnost da se više nezaposlenih osoba udruži u isti poslovni subjekt, ali u tom slučaju maksimalni iznos potpore (koji uključuje fiksne i varijabilne troškove) može biti dodijeljen samo jednoj osobi. Drugi sudionici, kao što su partner, suvlasnik ili suosnivač, mogu ostvariti potporu samo za varijabilne troškove, u propisanim iznosima koji ovise o skupini.

U slučaju osnivanja i zapošljavanja u trgovačkom društvu, paušalnom obrtu, dohodovnom obrtu ili samostalnoj djelatnosti, gornja granica iznosa potpore za samozapošljavanje za najviše dvije osobe iznosi za (Hrvatski zavod za zapošljavanje):

- 1. skupinu do 200.000 kn ($130.000 + 70.000 = 200.000$ kn)
- 2. skupinu do 150.000 kn ($100.000 + 50.000 = 150.000$ kn)
- 3. skupinu do 110.000 kn ($75.000 + 35.000 = 110.000$ kn)
- 4. skupinu do 80.000 kn ($55.000 + 25.000 = 80.000$ kn)

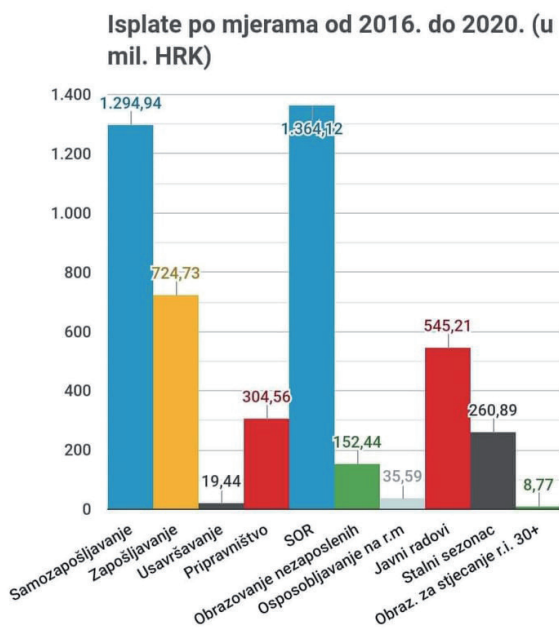
Uvjet korisnicima potpora, osnivači trgovačkog društva:

- 2, 3 ili 4 osnivača - korisnik sredstava mora imati udjel u vlasništvu 51%
- 3 osnivača - 2 korisnika sredstava čiji udjel u vlasništvu mora biti 51%
- Više od 4 osnivača - 1 korisnik sredstava s udjelom u vlasništvu 25%

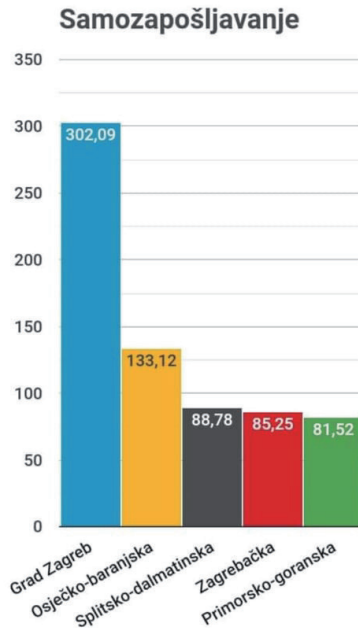
4. REZULTATI AKTIVNE POLITIKE SAMOZAPOŠLJAVANJA HZZ 2016. DO KONCA 2020. GODINE

Mjere aktivnog zapošljavanja u navedene četiri godine obuhvatilo je 149.580 korisnika i dodijeljeno je 4,7 mlrd. kuna potpora. Plan za 2021. je 38.000 korisnika i 1.3 mlrd. kuna poticaja. Mjerama aktivnog zapošljavanja putem HZZ-a razvija se poduzetništvo, te povećava zapošljavanje pomoću raznih potpora. Za 2021. godinu planiran je veći broj korisnika mjera i osiguran veći iznos sredstava. Zapravo, mjere aktivnog zapošljavanja jedan su od najefikasnijih alata za razvoj tržišta rada i poduzetništva. [8] Neke od najpopularnijih potpora prikazat ćemo u idućim slikama.

Slika 1. Prikaz potpora HZZ



Iz slike 1. može se vidjeti da je iza mjere SOR (stručno osposobljavanje za rad) najviše sredstava dodijeljeno upravo za poticanje samozapošljavanja, što je i cilj aktivne politike mjera HZZ-a.

Slika 2. Slika mjere samozapošljavanja po županijama

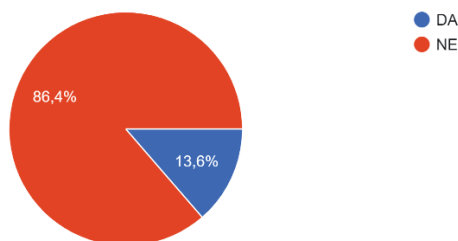
Slika 2. pokazuje korištenje potpora po županijama. Vidljivo je da je Grad Zagreb najviše iskoristio sredstva za poticanje samozapošljavanja. Obzirom na to da je Zagreb glavni i najveći grad Hrvatske, možemo zaključiti da je pokretanje bilo kojeg posla manje rizično i da korisnici, obzirom na veličinu tržišta, imaju više vjere i hrabrosti za pokretanje poslovanja.

5. HZZ POTPORA ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE

Istraživački dio rada odnosi se isključivo na primarno istraživanje, anketu koja je provedena na internetu, slučajnim odabirom ispitanika. Anketa sadrži deset pitanja, od kojih je šest pitanja isključivo usmjereno na mjere samozapošljavanja pomoću bespovratnih poticajnih sredstava. Broj ispitanih osoba u 2021. godini je: 88. Rezultati ankete prikazani su pomoću slika koje zorno i lako razumljivo prikazuju rezultate ankete. Ispitanici ove ankete nisu dijeljeni po godinama, po spolu, niti po radnom iskustvu. Anketa je uređena na način da svako pitanje nudi odgovore od kojih se mogu označiti svi ili samo jedan odgovor, ili se u potpunosti preskočiti ako se ispitanik ne nalazi u ponuđenim odgovorima.

Slika 3. Prikaz ispitanika o nezaposlenosti

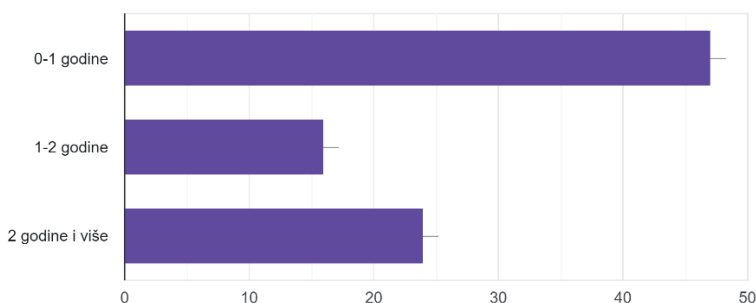
Vodite li se u evidenciji Hrv. Zavoda za zapošljavanje kao nezaposlena osoba?
88 odgovora



Iz slike 3. vidljivo je da se većina ispitanika ne vodi kao nezaposlena osoba u HZZ-u, odnosno da je veći broj zaposlenih u odnosu na broj nezaposlenih, točnije 86,4%, što je u ovom slučaju 76 ispitanika. Zaključak je da je 13,6% odnosno 12 ispitanika na evidenciji nezaposlenih osoba u zavodu za zapošljavanje. Ovim pitanjem želi se saznati stvarni broj nezaposlenih osoba koje su potencijalno zainteresirane za korištenje mjera.

Slika 4. Vremensko trajanje nezaposlenosti

Koliko ste ukupno bili u evidenciji HZZ kao nezaposlena osoba od završetka školovanja?
87 odgovora

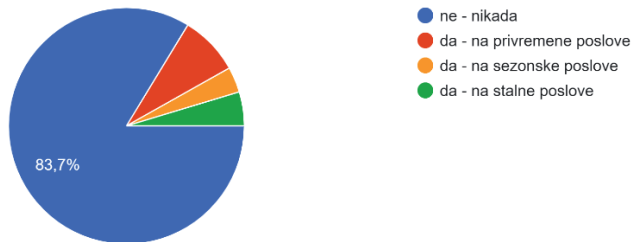


Iz slike 4. vidljivo je da je najveći broj ispitanika spadaju u skupinu ljudi koji se najkraće vode u evidenciji HZZ-a kao nezaposlene osobe od završetka školovanja. Što znači da je najviše onih koji su se najduže do jedne godine vodili u evidenciji kao nezaposleni – 54% ili 47 ispitanika. Zatim je najviše onih koji su se kao nezaposleni vodili dvije godine i više, a nešto manji broj je onih koji su se u evidenciji kao nezaposleni vodili jednu do dvije godine. Ovim pitanjem želi se ustanoviti koliko je zapravo učinkovit zavod za zapošljavanje i kolika je stvarna nezaposlenost u RH.

Slika 5. Prikaz ispitanika o zapošljavanju preko HZZ-a

Jeste li se ikada zaposlili posredovanjem HZZ?

86 odgovora

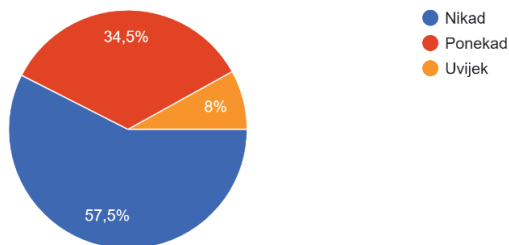


Slika 5. prikazuje kako velika većina ispitanika pripada onima koji se nikada nisu zaposlili posredstvom HZZ-a, a to je 83,7% ili 72 osobe. To znači da su se osobe zapošljavale vlastitim zalaganjem, pomoću osobnih poznanstava i sl. Slika zatim pokazuje da je onih koji su se posredstvom HZZ-a zaposlili na privremenim poslovima – 8,1% ili 7 osoba. Zatim je otprilike podjednak broj onih koji su se zaposlili ili na sezonskim poslovima (3,5% ili 3 ispitanika) ili koji su dobili stalno zaposlenje (4,7% ili 4 ispitanika). Ovim pitanjem želi se uvidjeti koliko je zavod zapravo mjesto na kojemu se oglašavaju kako poslodavci, tako i zaposlenici, i vjeruju li ispitanici u posredovanje Zavoda pri zapošljavanju.

Slika 6. Prikaz ispitanika o korištenju HZZ stranice

Koristite li često službene stranice HZZ za traženje posla?

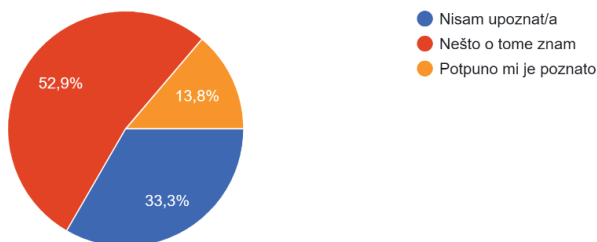
87 odgovora



U anketi se želi saznati koliko često se koristi internetska stranica HZZ-a. Rezultati su pokazali da 57,5% ili 50 osoba nikada ne koriste službene HZZ stranice u svrhu traženja posla. Ovaj je postotak očekivan s obzirom na to da je većina ispitanika u radnom odnosu. Zatim je najveći postotak onih koji ponekad koriste HZZ web stranicu za cilj traženja posla, a to je 34,5% ili 30 ispitanika. Najmanji je broj onih koji uvijek traže posao na stranicama HZZ-a, što je u postotcima 8% ili 7 ispitanika. Saznanja dobivena ovim pitanjem razočaravajuća su obzirom na zaista odličnu web stranicu Zavoda, kao i na činjenicu da svatko od ispitanika ima u svom okruženju neku nezaposlenu osobu, kojoj bi bilo korisno ukazati na neko otvoreno radno mjesto.

Slika 7. Prikaz ispitanika o upoznatosti s mjerom zapošljavanja

Koliko ste upoznati s aktivnom politikom i mjerama samozapošljavanja?
87 odgovora

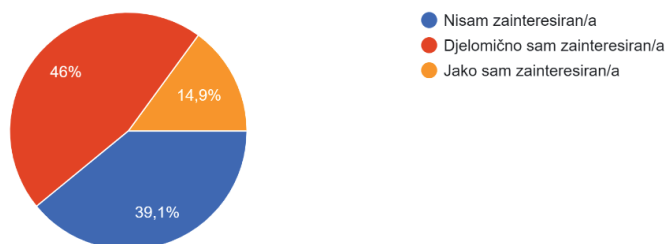


Ovaj dio ankete usmjeren je konkretno na politiku mjera samozapošljavanja, kako bi se dobio jasniji uvid u to koliko su ispitanici upoznati s ovim segmentom cjelokupne politike HZZ-ovih mjera za zapošljavanje i samozapošljavanje. Rezultati su pokazali sljedeće: najviše je onih koji su se izjasnili da znaju nešto o aktivnoj politici i mjerama samozapošljavanja – 52,9% odnosno 46 ispitanika. Zatim slijedi skupina ispitanika koji su se izjasnili kako nisu upoznati s mjerama samozapošljavanja – 33,3% ili 29 ispitanika. Najmanji je broj onih koji su rekli kako su potpuno upoznati s aktivnom politikom mjera samozapošljavanja – 13,8% ili 12 ispitanika.

Ovakvi rezultati nisu iznenađenje, osvrnemo li se na prethodno pitanje ankete o tome koliko se često koriste službene stranice HZZ-a. Pokazalo se da velikom većinom prevladava postotak ili broj onih koji nikada ne koriste službene stranice HZZ-a za traženje posla. Dakle, navedeni ispitanici nikada niti ne koriste web stranice HZZ-a.

Slika 8. Prikaz ispitanika o zainteresiranosti za korištenje mjera samozapošljavanja

Koliko ste zainteresirani za korištenje mjera HZZ za samozapošljavanje?
87 odgovora

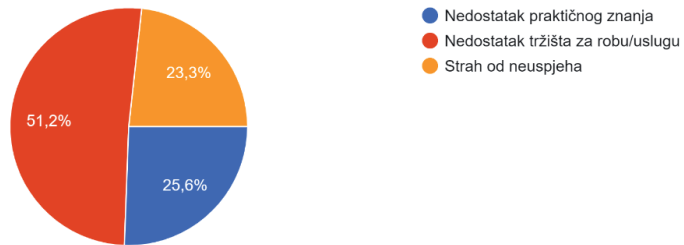


Po pitanju zainteresiranosti za korištenje mjere HZZ za samozapošljavanje, dobiveni su sljedeći rezultati: najviše je onih koji su se izjasnili kao djelomično zainteresirani, 46% ili 40 ispitanika. Zatim slijedi postotak od 39,1% ili broj od 34 ispitanika koji su se izjasnili kao potpuno nezainteresirani. Najmanji je postotak onih koji su jako zainteresirani za korištenje mjera HZZ-a za samozapošljavanje, a to je 14,9% ili brojčano 13 ispitanika. Očekivala

se velika zainteresiranost za korištenje mjera i za mogućnost korištenja ove zaista odlične prilike koju nudi zavod za zapošljavanje, no prema rezultatima, vidljivo je da zainteresiranost nije zastupljena u velikoj mjeri.

Slika 9. Prikaz ispitanika o mogućim nedostacima korištenja mjera

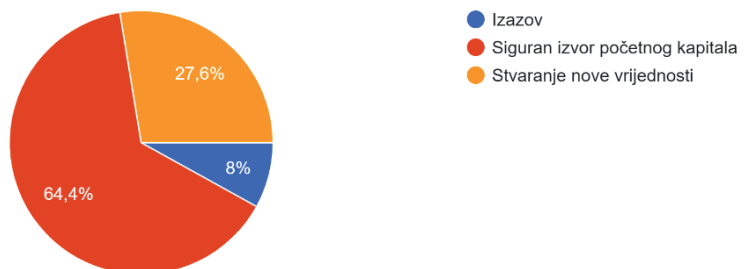
Što vas koči da koristite mjere HZZ?
86 odgovora



Kada se ispitanike pitalo što ih koči u korištenju mjera za samozapošljavanje, njihovi odgovori bili su sljedeći. Najveći broj njih navodi nedostatak tržišta za robu/uslugu, u postotcima to je 51,2% ili 44 ispitanika. Zatim smo došli do postotka od 25,6% ili broja od 22 ispitanika koji su naveli nedostatak praktičnog znanja onime što ih koči pri korištenju mjera samozapošljavanja, dok je 23,3% ili 20 ispitanika navelo strah od neuspjeha. Iz ovog pitanja može se zaključiti da su ispitanici uglavnom vezani za lokalno tržište, bilo to za robu ili uslugu.

Slika 10. Prikaz motivacije za korištenje mjera

Što bi vas potaknulo da koristite mjere HZZ?
87 odgovora



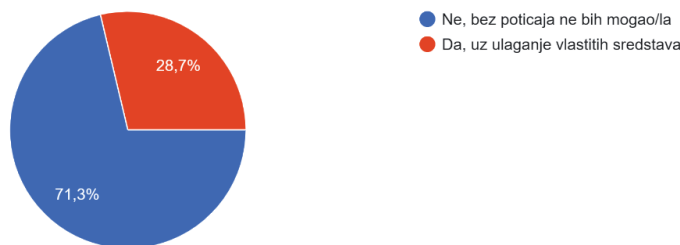
Na pitanje što bi ispitanike potaknulo na korištenje mjera HZZ-a za samozapošljavanje, najveći je dio, 64,4% ili 56 ispitanika, odgovorio da je to siguran izvor početnog kapitala. Zatim slijedi 27,6% ili 24 ispitanika koji su odgovorili da bi to bilo stvaranje novih vrijednosti. Najmanji je broj onih, 8% ili 7 ispitanika, koji su odgovorili da bi ih izazov potaknuo na korištenje mjera za samozapošljavanje. Ovaj odgovor ispitanika očekivan je jer je zapravo

početni kapital najvažniji za početak poslovanja. Ako se krene u posao bez nepotrebnog zaduživanja kod banaka ili na drugi način, može se opuštenije posvetiti samom radu i razvijanju posla.

Slika 11. Prikaz ispitanika o pokretanju vlastitog poslovanja

Biste li pokrenuli vlastiti posao bez korištenja mjera HZZ?

87 odgovora

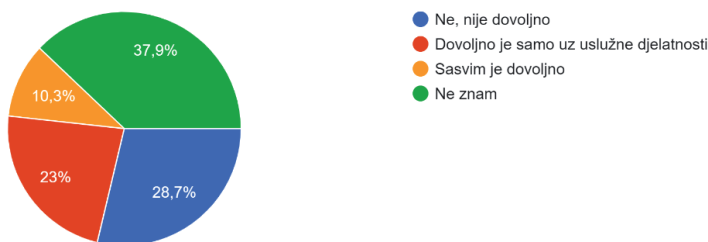


Pokušalo se doznati kako ispitanici gledaju na pokretanje vlastitog poduzetništva bez poticajnih mjera HZZ-a. Anketa je pokazala da je najveći postotak onih koji smatraju da nikako ne bi mogli pokrenuti vlastito poduzetništvo bez poticajnih sredstava. To je 71,3% ili izraženo brojačno, 62 ispitanika. Tek 28,7% njih ili 25 ispitanika izjasnilo se kako bi pokrenuli vlastiti posao bez korištenja poticajnih sredstava. Ovo pitanje jasno daje do znanja da su mjere koje nudi Hrvatski zavod za zapošljavanje upravo ono što je nedostajalo da bi se pokrenulo gospodarstvo.

Slika 12. Prikaz postotka o zadovoljstvu danog iznosa za pokretanje poslovanja

Smatrate li da su iznosi potpora za samozapošljavanje dovoljni za pokretanje poslovanja?

87 odgovora



Ovo anketno pitanjem ispituje zadovoljstvo ispitanika iznosom potpora za samozapošljavanje, odnosno smatraju li ih dovoljnim za pokretanje vlastitog poduzetništva. Anketa je dala sljedeće rezultate: Najviše ispitanika odnosno 37,9% ili 33 ispitanika odgovorilo je kako ne zna jesu li iznosi dovoljni za samozapošljavanje. Broj ispitanika koji smatraju da poticajna sredstva nisu dovoljna iznosi 28,7% ili 25 ispitanika, a broj ispitanika koji smatraju da su sredstva dovoljna samo za uslužne djelatnosti iznosi 23% ili 20 ispitanika. Naj-

manji je broj onih ispitanika koji su se izjasnili da su iznosi sasvim dovoljni za pokretanje vlastitog poduzetništva, 10,3% ili 9 ispitanika.

5.1. Osvrt na rezultate ankete

Kao što se navelo u opisu, ova anketa nije bila ograničena na ciljane skupine, već je obuhvatila nasumičnu populaciju, bez obzira na radni status, spol i mjesto stanovanja. Provođenjem ankete stekao se opći dojam o tome koliko je Hrvatski zavod za zapošljavanje svojim zalaganjem uspio obavijestiti sve građane o mogućnostima koje se nude s ciljem smanjenja nezaposlenosti i boljim ulaskom na tržište. Iako su same mjere poticanja samozapošljavanja jako dobro obrađene i zaista nude siguran početak poslovanja, ipak ima nedostataka. Prema odgovorima iz ankete, može se zaključiti da bi bilo poželjno da Zavod koristi javne medije za promoviranje mjera, te na taj način dopire do šireg broja korisnika. Osim toga, odgovori su pokazali da je mali broj ukupne populacije spreman na nove izazove. Zaposleni su uglavnom potpuno nezainteresirani za ulazak u poduzetništvo, dok se u ostalih može naslutiti prisutnost straha i nesigurnosti. Iako je iznos sredstava priličan, ispitanici i dalje smatraju da nije dovoljan za pokretanje poslovanja, što dovodi do zaključka da nisu zapravo ni upoznati sa podacima stvarne cijene pokretanja poslovanja.

6. ZAKLJUČAK

Sukladno iznesenim činjenicama može se zaključiti da se od ulaska Hrvatske u Europsku uniju zaista puno učinilo na području tržišta rada. Svojim članstvom Hrvatska je iskoristila značajna sredstva te ih, pridržavajući se naputaka EU, usmjerila tamo gdje su najpotrebnija, što se svakako odnosi na smanjenje nezaposlenosti. Aktivna politika zapošljavanja obuhvaća veliku lepezu mjera s čijim korištenjem zaista stvaraju mogućnosti za sve, a posebno za mlade. Mladi ljudi su hrabri, spremni i sposobni za usvajanje novih znanja, prilagodljivi su i energični. Mjere za poticanje samozapošljavanja izvrstan su temelj za pokretanje poslovanja i poticanje poduzetništva. Realno je za očekivati da će korisnici mjera i nakon obaveznog trajanja poslovanja od 24 mjeseca nastaviti s radom i stvarati nove vrijednosti te dalje zapošljavati radnike. Dvije godine su, u normalnim uvjetima poslovanja, dovoljne da se uhoda posao, razvije proizvod ili usluga, plasira na tržište te osigura stabilno poslovanje. Iako se može govoriti o uspjehu ovih mjera, ipak ima prostora za razvoj i bolju integriranost u populaciju nezaposlenih osoba. Što se još može učiniti? Može se uvesti edukacija i informiranje učenika na zadnjim godinama srednjih škola, posebno u strukovnim zanimanjima. Kako HZZ ima evidenciju o deficitarnim zanimanjima koja su rak-rana hrvatskog tržišta rada i sustavnom odljevu majstora gotovo svih struka u zemlje Europske unije, predstavljanje aktivnih mjera samozapošljavanja na kraju obrazovanja urodilo bi plodom i zadržalo barem dio ljudi u domovini. Nadalje, istim načinom trebalo bi predstaviti mjere i studentima, fizičkim dolaskom na fakultete. Tako bi se otvorila mogućnost direktnog saznavanja informacija o mjerama "iz prve ruke". Zatim, bilo bi dobro uvesti radionice na kojima bi se polaznici educirali o osnovnim obvezama, pravima poslovne etike i osnovnim zakonima u poduzetništvu. Prvenstveno se tu misli na to da većina novih poduzetnika ne poznaje osnove porezne politike, osnove računovodstva i knjigovodstva, kao i osnove poslovne komunikacije. U cijelom procesu stvaranja novog

mladog poduzetnika možda je najvažnije stvoriti povjerenje u državne institucije koje će poduzetniku biti partner. Velika kočnica je zapravo strah od pogrešaka koje se plaćaju visokim novčanim kaznama, a koje su nastale iz neznanja, a ne iz loše namjere. Aktivna politika zapošljavanja bi i dalje trebala iznjedriti nove poduzetnike, nove vrijednosti, čime bi i Hrvatska mogla postati poželjna zemlja za sve svoje građane.

STARTING A BUSINESS WITH HZZ SUBSIDIES FOR SELF-EMPLOYMENT

Lena Sigurnjak, PhD

University of Slavonski Brod
Trg Ivane Brlić Mažuranić 2, 35000 Slavonski Brod, Croatia
E-mail: lena.sigurnjak@unisb.hr

Sanja Knežević, PhD

University of Slavonski Brod
Trg Ivane Brlić Mažuranić 2, 35000 Slavonski Brod, Croatia
E-mail: sanja.knezevic@unisb.hr

Inga Zubović, BSc

MKM knjigovodstvo j.d.o.o.
Matije Mesića 22, 35000 Slavonski Brod, Croatia
E-mail: ingazubovic16@gmail.com

ABSTRACT

Self employment is a very promising and effective way of solving the work status and realizing an entrepreneurial idea. Grant beneficiaries are enabled to focus on work, development and training, without having to worry about initial capital. The very entry into entrepreneurship without bank debt is a great opportunity to conquer the market and develop the entrepreneur himself. An active policy of self-employment and investment in the development of entrepreneurship has so far proven to be very desirable and continues to reduce unemployment. This paper will explain the ways in which an entrepreneurial business process can be started with the support offered by the Croatian Employment Service. In the introductory part, a theoretical overview of starting an entrepreneurial venture will be presented, followed by a detailed analysis of the steps required to obtain individual grants, and at the very end of the paper, a survey questionnaire that was used to collect the necessary data for the creation of this paper.

Keywords: *self employment; employment; entrepreneur; entrepreneurship; support; market*

LITERATURA

1. Anić, V. (2007). *Rječnik hrvatskoga jezika*. Zagreb: Novi Liber
2. Barringer, B. R. & Ireland, R. D. (2006). *Entrepreneurship*. New Jersey: Pearson Education. Str. 6
3. Brkić, M. (2000). *Vizija poduzetništva – kako postati uspješan poduzetnik*. Ljubuški: Btrade, poslovna škola „Benko Kotruljić“, Split: Croata man
4. Delić, A., Oberman Peterka, S. i Perić, J. (2014). *Želim postati poduzetnik*. Osijek: Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku. Str. 17 – 28
5. Deželjin, J., Deželjin, J., Dujanić, M., Tadin, H. i Vujić, V. (2002). *Poduzetnički menadžment*. Zagreb: M.E.P Consult. Str. 242 – 245
6. Hisirich, D. R., Peters, M. P. i Shepherd, D. A. (2011). *Poduzetništvo* (7. izd.). Zagreb: MATE
7. Hrvatski zavod za zapošljavanje. Preuzeto s <https://mjere.hr/katalog-mjera/potpore-za-samo-zaposljavanje/?fbclid=IwAR2VeG1rDRn7pGQAA0UopOOqEiRiG2wCaegzGF1TKMzcbhDv4f6hcivfHZO>
8. Kolaković, M. (2006). *Poduzetništvo u ekonomiji znanja*. Zagreb: Sinergija. Str. 38
9. Schumpeter, J. A. (1975). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper
10. Stevenson, H. H., & Jarillo-Mossi, J. C. (1986). Preserving Entrepreneurship as companies grow. *Journal of Business Strategy*, 7(1), str. 10 – 23
11. Škrčić, M. (2006). *Poduzetništvo*. Zagreb: Sinergija. Str. 76
12. Timmons, J. (2007). *New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21st century*. McGraw Hill
13. Zimmer, T. W. & Scarborough N. M. (2005). *Essentials of Entrepreneurship and small business management*. Prentice Hall. Str. 5.