

START-UP U ULOZI RAZVOJA GOSPODARSTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Brekalo, Lucija

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Polytechnic in Pozega / Veleučilište u Požegi**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:112:673140>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-20**



VELEUČILIŠTE U POŽEGI
STUDIA SUPERIORA POSEGANA

Repository / Repozitorij:

[Repository of Polytechnic in Pozega - Polytechnic in Pozega Graduate Thesis Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJ

VELEUČILIŠTE U POŽEGI



LUCIJA BREKALO, 0253051017

START – UP U ULOZI RAZVOJA GOSPODARSTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ

ZAVRŠNI RAD

Požega, 2022. godine.

VELEUČILIŠTE U POŽEGI

DRUŠTVENI ODJEL

PREDDIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ TRGOVINA

**START – UP U ULOZI RAZVOJA GOSPODARSTVA U
REPUBLICI HRVATSKOJ**

ZAVRŠNI RAD

IZ KOLEGIJA: EKONOMIKA PODUZETNIŠTVA II

MENTOR: Ivana Mikić, mag. oec., pred.

STUDENT: Lucija Brekalo

JMBAG studenta: 0253051017

Požega, 2022. godine

SAŽETAK

U ovom radu će se govoriti o startup poduzećima i njihovom utjecaju na razvoj gospodarstva u Republici Hrvatskoj s naglaskom na obilježja i prednosti koje pruža pokretanja startupa ali i na izazove s kojima se suočavaju poduzetnici prilikom osnivanja startup poduzeća. Kako bi startup bio uspješan bitna je uloga institucionalne podrške kojoj je svrha putem poduzetničkih i financijskih institucija stvoriti uvjete koji će poduzetnicima omogućiti poslovanje u poticajnom okruženju. Analizom 10 startupova u Republici Hrvatskoj pružit će se pregled njihovih prihoda, rasta i broja zaposlenih.

KLJUČNE RIJEČI: *startup, gospodarstvo, institucionalna podrška, financiranje*

SUMMARY

This paper will discuss startup companies and their impact on the development of the economy in the Republic of Croatia, emphasizing the characteristics and benefits of starting a startup, but also the challenges faced by entrepreneurs when starting a startup. In order for a startup to be successful, the role of institutional support is important, the purpose of which is to create conditions through entrepreneurial and financial institutions that will enable entrepreneurs to operate in a stimulating environment. An analysis of 10 startups in the Republic of Croatia will provide an overview of their revenues, growth and number of employees.

KEYWORDS: *startup, economy, institutional support, financing*

SADRŽAJ

| | |
|--|----|
| 1. UVOD | 1 |
| 2. POJAM STARTUPA | 2 |
| 2.1. Startup ekosustavi | 6 |
| 2.2. Startup kultura..... | 6 |
| 2.3. Deklaracija o startupovima | 7 |
| 2.4. Pravni oblici poduzetničkog pothvata..... | 8 |
| 3. FAZE RAZVOJA STARTUPA | 10 |
| 3.1. Ideja..... | 10 |
| 3.2. Razvoj | 10 |
| 3.3. Ostvarivanje prihoda..... | 11 |
| 3.4. Točka pokrića..... | 12 |
| 3.5. Izlaz..... | 12 |
| 4. INSTITUCIONALNA PODRŠKA RAZVOJU STARTUPA U RH | 13 |
| 4.1. Poduzetnički potporne institucije..... | 13 |
| 4.1.1. Poduzetnički potporne javne institucije..... | 13 |
| 4.2. Financijski potporne institucije..... | 16 |
| 4.2.1. Financijski potporne javne institucije..... | 16 |
| 4.2.2. Financijski potporne privatne institucije i subjekti..... | 17 |
| 5. ULOGA STARUP PODUZEĆA NA RAZVOJ GOSPODARSTVA RH..... | 18 |
| 5.1. Važnost IT industrije u RH | 20 |
| 6. STARTUP PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ | 23 |
| 7. ZAKLJUČAK | 27 |
| LITERATURA..... | 28 |
| POPIS SLIKA | 30 |
| POPIS TABLICA..... | 30 |

1. UVOD

Zbog nepovoljnih radnih uvjeta i izazovnog gospodarstva ne samo u Hrvatskoj, nego i na globalnoj razini, mladi ljude se odlučuju za pokretanje vlastitog pothvata na temelju svoje poduzetničke ideje. Ostvarenju poduzetničkih ideja i razvoju inovativnosti im pomažu razne državne, potpore i potpore u vidu projekata EU fondova. Startup poduzeće od mladih poduzetnika zahtjeva da uz stalne inovacije razviju proizvod ili uslugu koja će zadovoljiti potrebe tržišta, a ujedno biti barem djelomično različiti od onih proizvoda ili usluga koje se već nude na tržištu što im tako daje mogućnost daljnjeg razvoja i veće konkurencije na tržištu. Mala poduzeća imaju pozitivan utjecaj na gospodarstvo jer smanjuju nezaposlenost, utječu na stabilnost cijena i povećavaju konkurenciju. Zbog smanjenog opsega znanja i iskustva u poslovanju potreba im je institucionalna podrška koja svojim savjetima, edukacijom, pomoći pri financiranju i posredovanjem u stvaranju novih poslovnih kontakata utječe na stvaranje poticajnog poduzetničkog okruženja.

Nakon uvoda, u drugom poglavlju rada ukratko će se opisati povijest poduzetništva te će se definirati pojam startupa. Također će biti prikazani i podatci o Europskim startupovima. Pojasniti će se pojam startup ekosustav i kultura startupa. Startupovi nemaju jasno definirane zakonske kriterije stoga će se navesti prednosti potpisivanja Deklaracije o startupovima. Navesti će se pravni oblici poduzetničkog pothvata.

Treće poglavlje prikazat će se i ukratko opisati pet faza razvoja startupa, što su: ideja, razvoj, ostvarivanje prihoda, točka pokrića i izlaz.

Kako je poduzetnicima potrebna potpora institucija u četvrtom poglavlju opisati će se sve poduzetnički potporne institucije, a zatim i financijski potporne javne i privatne institucije i subjekti.

U petom poglavlju bit će prikazana uloga startupa na razvoj gospodarstva Republike Hrvatske s naglaskom na važnosti IT industrije i njene uloge u razvoju gospodarstva Republike Hrvatske.

Šesto poglavlje prikazat će kratak opis 10 najvažnijih startup poduzeća u Republici Hrvatskoj koje su se pratile tijekom 2021. godine te podaci o njihovim prihodima, rastu i zaposlenicima.

Na kraju rada bit će napisana zaključna razmatranja.

2. POJAM STARTUPA

Poduzetništvo seže daleko u prošlost. Prvi zapisi dokazuju da poduzetništvo postoji otkad postoji i čovjek. Ljudi su oduvijek trgovali i mijenjali dobra za novac koji im je pružao financijsku sigurnost. Pojam poduzetništvo svoj pravi smisao dobio je u kasnom srednjem vijeku kada su poduzeća postala samostalni gospodarski subjekt koji su poslovali pod svojim imenom.

U 17. stoljeću dolazi do masovne pojave poduzetništva, stoga obrti i trgovačka poduzeća doživljavaju procvat. Početkom masovne proizvodnje 50. – ih godina 20. stoljeća dolazi do velikog opadanja uloge poduzetništva, prevladavaju velika poduzeća te vlada mišljenje da je budućnost samo u velikim gospodarskim jedinicama. Zanimaju se uloga privatnog i malog poduzetništva jer država upravlja bez posredovanja tržišta.

Sedamdesetih godina 20. stoljeća obilježila je naftna kriza koja je uzrokovala posljedice za velike gospodarske subjekte, porasla je nezaposlenosti i nezadovoljstvo radnika koje je sve više težilo samozapošljavanju.

U SAD-u krajem 70-ih godina zabilježen je velik razvoj poduzetništva i to u glazbenoj industriji, franšizingu te kompjutorskoj industriji.

Dvadesetih godina prošlog stoljeća dolazi do razvoja poduzetništva. Osniva se velik broj novih poduzeća u svim krajevima svijeta te se formiraju poduzetničke grupe za svaku gospodarsku djelatnost (klasteri). Informatika i informacijska tehnologija su pojmovi koji se sve više razvijaju te na taj način potiču nastanak novih poduzeća.

Kako bi se razumio pojam startup poduzetništvo, definirati će se pojam poduzetništvo. Poduzetništvo je temelj svakog ekonomskog razvoja. Ono je gospodarska aktivnost koju provodi pojedinac ili skupina ljudi ulaganjem kapitala te preuzimanjem rizika koji je moguć zbog neizvjesnosti u poslovnom pothvatu s ciljem ostvarivanja profita.

Poduzetništvo je usmjereno prema inovaciji i stvaranju novog tržišta te stalnoj težnji za nečim novim, stoga poduzetnik treba biti kreativan, inovativan, realno postaviti ciljeve, imati sposobnosti preuzimanja rizika, biti odgovoran i imati jasnu i realnu viziju što, kako i za koga stvoriti proizvod ili uslugu.

Pojam startup potječe od engleske riječi koja u prijevodu znači pokrenuti ili pokretanje. Pojam je postao popularan krajem 1990- ih kada se pojavila masovna ekspanzija poduzeća koja su nudila internetske usluge. Startup je poduzeće u početnoj fazi poslovanja kojeg osniva jedna ili više osoba koji žele razviti jedinstven proizvod ili uslugu koji ne postoji na tržištu, ali postoji

velika potražnja. Uspješan startup temelji se na rješavanju problema kupaca i to na inovativan i visokotehnoški način. Problemi kupaca koji se žele riješiti trebaju biti česti kako bi kupac proizvod ili uslugu koristio više puta, tj. skup, odnosno stvaranjem velikih troškova koji se povećava kroz određeno vrijeme, neizbježan te hitan što znači da je problem potrebno riješiti u što kraćem vremenu. Prilikom stavljanja proizvoda ili usluge na tržište mora obaviti neke procese, a to su: istraživanje tržišta, ispitivanje proizvoda ili usluge, te traženje izvora financiranje. Sve to predstavlja rizik koji je veći od onoga u poslovanju klasičnih malih poduzeća.

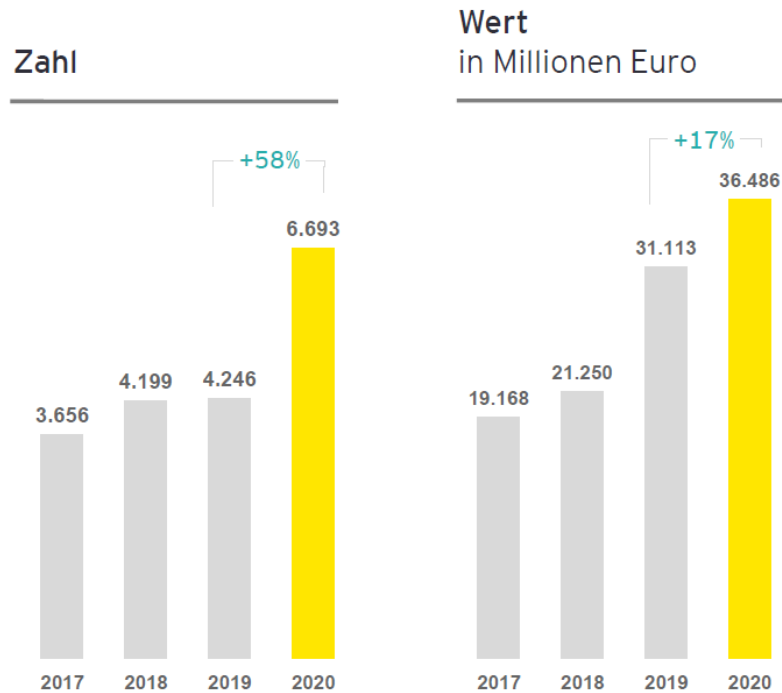
Klasična poduzeća svoje poslovanje temelje na modelu koji već postoji, dok startup poduzeća stvaraju novi model. Cilj mu je brz razvoj proizvoda ili usluge kako bi mogao zauzeti veći dio tržišta, postati dioničko društvo, kako bi svoje dionice mogao prodavati na burzi te bi na taj način bi poduzeće bilo izloženo javnom ulaganju.

Još jedna činjenica razlikuje klasično poduzeće od startupa, a to je da klasično poduzeće ne želi utjecati na tržište, već zauzeti određeni dio kako bi vlasnik ostvario dobit i nakon određenog vremena svoje poduzeće prenijeti na potomke ili prodati. Za razliku od toga, startup je u stalnoj potrazi za skalabilnosti. Skalabilnost je pojam koji označava sposobnost poduzetnika da izdrži pritisak koji nastaje zbog rasta, a da ga pritom ne ometaju vlastiti resursi. Poduzeće mijenja poslovni model više puta, dok ne pronađe model koji mu najviše odgovara. Nakon što pronađe odgovarajući model, svoje poslovanje usmjerava prema tom modelu i u tom trenutku prestaje biti startup poduzeće i postaje startup kompanija. Startup poduzeće težni ka globalnoj konkurenciji i ima globalni potencijal, što znači kako želi povećati vrijednost poduzeća na nekoliko milijuna ili milijardi dolara i svoje proizvod žele nuditi cijelom svijetu.

Startup poduzeća sa idejom mora pokrenuti svoje poslovanje i dokazati vrijednosti svog načina poslovanja te proizvoda ili usluge i ostvariti postojan rast kako bi na taj način privukao investitore jer se usmjeravaju na financiranje dioničkim kapitalom koji nema smisla za financiranje klasičnih malih poduzeća zato što oni nisu zainteresirani za prodaju svojih udjela.

Kako bi se prikazala važnost startupa u nastavku će se prikazati podaci istraživanja EY Startup-Barometar Europa iz 2021. godine koje je dostupno na Eurostatu. Slikom 1., prikazat će se broj financiranih startupova u Europi i njihova vrijednost u milijunima Eura.

Slika 1. Broj financiranih startupova i njihova vrijednost u milijunima EUR



Izvor: EY-Startup-Barometer Europa, April 2021 (EYG, url)

Prema slici 1. Europski startupi 2019. godine u odnosu na 2020. su prikupili više rizičnog kapitala nego bilo koje prethodne godine. Ostvaren je ukupan obujam financiranja od oko 36,5 milijardi eura, što je 17 % više. Također se povećao i broj financiranih startupova sa 4.246 u 2019. godini na 6.693 u 2020. godini što ukazuje na rastući trend startupova u Europi.

Na sljedećoj slici, slici br. 2 prikazat će se investiranje u Europske statupove po zemljama u milijunima eura u 2019. i 2020. godini. Podataka za Republiku Hrvatsku u dostupnom istraživanju nema.

U investiranju startupova prema podacima iz tablice 1. Velika Britanija prednjači sa 13.936 mil. EUR 2020. godine te 11.115 mil. EUR 2019. godine. U tome ju slijede Njemačka i Francuska kao vodeće zemlje unutar Europske unije. Iz podataka se vidi kako investiranje u 2020. godini bilježi rast od 3,44% kod Francuske, dok je kod Njemačke zabilježen pad od 15,35% 2020. godine u odnosu na 2019. godinu. Prema istraživanju su na začelju Estonija sa 323 mil. EUR investiranja u 2020. godini i Austrija sa 212 mil. EUR, ali obadvije zemlje bilježe rast u odnosu na prethodnu godinu. Najveći porast investiranja bilježe Ruska Federacija i Italija među zemljama obuhvaćenim istraživanjem.

Tablica 1. Financiranje startupova po zemljama u milijunima eura (2019. i 2020.)

| Zemlja | 2019. godina – investiranje u mil. EUR | 2020. godina – investiranje u mil. EUR | Verižni indeks % |
|------------------|--|--|------------------|
| Velika Britanija | 11.115 | 13.936 | 125,38 |
| Njemačka | 6.228 | 5.272 | 84,65 |
| Francuska | 5.030 | 5.203 | 103,44 |
| Švicarska | 1.544 | 1.816 | 117,62 |
| Švedska | 1.692 | 1.754 | 103,66 |
| Italija | 197 | 1.489 | 755,84 |
| Nizozemska | 826 | 1.147 | 138,86 |
| Finska | 561 | 1.017 | 181,28 |
| Rusija | 92 | 673 | 731,52 |
| Belgija | 495 | 640 | 129,29 |
| Španjolska | 996 | 611 | 61,35 |
| Irska | 304 | 579 | 190,46 |
| Norveška | 181 | 456 | 251,93 |
| Danska | 364 | 414 | 113,74 |
| Estonija | 87 | 329 | 378,16 |
| Austrija | 183 | 212 | 115,85 |

Izvor: Izrada autora prema EY-Startup-Barometer Europa, April 2021 (EYG, url)

Prema podacima iz tablice za 16 zemalja može se zaključiti kako sve one teže razvoju startupova koji zauzimaju veliku ulogu u razvoju gospodarstva te doprinose kreativnosti mladih ljudi i konkurenciji na globalnom tržištu.

2.1. Startup ekosustavi

„Plodno tlo“ bitno je za uspjeh startupa. Poduzeća najbolje uspijevaju u okruženju koje im pruža podršku u svim segmentima poslovanja. Za poduzetnike je bitan startup ekosustav koji se sastoji od pojedinaca (poduzetnici, mentori, poslovni anđeli i ulagatelji rizičnog kapitala), institucija i organizacija (znanstveno – istraživačke ustanove, gospodarske komore, neprofitne organizacije za podršku poduzetnicima i vladini programi za poduzetnike), poslovni inkubatori i startup poduzeća.

2.2. Startup kultura

Startup poduzeća sa sobom su donijela novu kulturu rada koja je oprečna tradicionalnom načinu rada uz koji se veže osmosatni radni dan, uredski formalizam u poslovnom procesu i kruta hijerarhijska struktura poduzeća. Težnja osnivača startupa je stvoriti kreativan prostor koji potiče inovacije, nošenje neformalnu odjeću tijekom rada i poslovnih sastanaka, neki dopuštaju i boravak kućnih ljubimaca u radnom prostoru ili imaju prostore poput igraonica gdje se zaposlenici mogu opustiti i neformalno družiti te u takvom druženju im mogu pasti na pamet nekakve nove kreativne ideje. Takvim načinom rada se nastoji održati osobnost zaposlenika i razvijati ambicija članova tima. Svaki zaposlenik ima veću odgovornost i autonomiju te prema potrebi može vrlo lako doći do vlasnika ili direktora. Rezultat takvog rada je uklanjanje tradicionalnog „zapovjednog načina“ i bolja učinkovitost ne samo zaposlenika kao pojedinca, nego i poduzeća u cjelini, smanjenje ili potpuno uklanjanje stresa i postizanje zadovoljstva na radnom mjestu. Neki vlasnici svojim zaposlenicima pružaju mogućnost da otkupe dijelove vlasničkog udjela u cilju postizanja uspjeha poduzeća. „Takvo eksperimentiranje s novom organizacijom rada često daje vrlo dobre rezultate, ali primjenjivo je samo na male organizacije kao što su startup poduzeća.“ (Zoričić, 2022: 74)

„Startupovi su tvrtke temeljene na novim tehnologijama te su koncentrirane oko malih grupa ljudi koji su uvjereni da će riješiti problem na nekonvencionalan način te da će svojim pristupom pokoriti svijet.“ (Erste bank, url)

Prema Sanaderu (2017) European Startup Monitor, kraće ESM, institut za praćenje startupa u EU navodi 3 kriterija startupa:

- mlađa su od 10 godina,

- u svom radu koriste visokoinovativnu tehnologiju,
- teže značajnom rastu prihoda i rastu broja zaposlenih osoba.

Startup je svaki početnik, ali svaki početnik nije startup jer startup poslovanje zahtjeva prisutnost inovacija, novootvoreni frizerski salon je početnik, ali se ne smatra startupom jer tijekom svog rada obavljati iste aktivnosti bez mogućnosti uvođenja inovacija.

Startup poduzeća u Republici Hrvatskoj nemaju jasno definirane zakonske kriterije koji ih određuju, smatraju se kao novoformirana poduzeća koja su u fazi razvoja i traganja za tržištem.

2.3. Deklaracija o startupovima

Europska unija donijela je 19. ožujka 2021. godine deklaraciju pod nazivom EU Startup Nations Standard (SNS) koja ima za cilj navesti države članice na donošenje zakona u korist startupova.

„Europska komisija pozvala je sve zemlje članice Europske Unije na potpisivanje deklaracije „EU Startup Nations Standard“. Deklaraciju su potpisale 24 zemlje članice, a među njima nije Hrvatska, Mađarska i Bugarska.“ (Lider, 2021, url)

„Inicijativom se želi da članice Europske Unije donesu zakon koji pogoduje razvoju startupa. Navodi se potreba za uvođenjem „startup vize“ za strane radnike, ozakonjivanje dioničkih opcija kao oblike nagrade zaposlenicima pa sve do olakšanog sudjelovanja u javnim natjecanjima.“ (BUG, 2021, url)

Mislav Malenica osnivač i direktor AI startupa Mindsmits tvrdi kako su startupovi važni za razvoj društva i gospodarstva u EU kako ne bi zaostajala za drugim državama. Potrebno nam je više startupova koji, ako su uspješni brzo prerastu u mala i srednja poduzeća te se zatim transformiraju u velike uspješne korporacije koje zapošljavaju tisuće ljudi. Startupovi trebaju povoljne i poštene uvjete za rast u svakoj fazi svog životnog ciklusa. Bude li se inicijativa aktivno primjenjivala olakšati će pokretanje biznisa i širenje preko granica te će poslodavcima olakšati izdavanje dionica zaposlenicima. (Večernji list, 2021, url)

2.4. Pravni oblici poduzetničkog pothvata

Poduzetnik je dužan prije odabira pravnog oblika prikupiti sve informacije o poslu kojim se želi baviti, ali i o karakteristikama pojedinog pravnog oblika jer svaki oblik ima svoje prednosti i nedostatke.

Vrste pravnih oblika:

1. *Trgovac* je pravna ili fizička osoba koja samostalno i trajno obavlja gospodarsku djelatnost radi ostvarenja dobiti proizvodnjom, prometom robe ili pružanjem usluga. Sve gospodarske djelatnosti koje poduzetnik može obavljati propisane su u Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti.

2. *Trgovac pojedinac* je fizička osoba koja samostalno i trajno obavlja gospodarsku djelatnost radi ostvarenja dobiti proizvodnjom, prometom robe ili pružanjem usluga na tržištu. Obavlja djelatnost u skladu s propisima o obrtu i upisana je u trgovački registar kao trgovac pojedinac.

3. *Obrt/obrtnik* je fizička osoba koja samostalno i trajno obavlja jednu ili više djelatnosti radi postizanja dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom robe ili pružanjem usluga. Obrt može biti slobodan, vezan i povlašten. Obrtnikom se postaje upisom u obrtni registar koji vodi županijski ured.

Prednosti obrta: sloboda u poslovanju, jednostavnost u osnivanju i česte porezne olakšice

Nedostatci obrta: neograničena odgovornosti prema trećim osobama (odgovaraju i osobnom imovinom) i teškoće pri dobivanju kredita

4. *Trgovačko društvo* je pravna osoba koja samostalno i trajno obavlja gospodarsku djelatnost radi ostvarivanja dobiti proizvodnjom, prometom robe i pružanjem usluga na tržištu. Sva trgovačka društva su pravne osobe, pravu osobnosti društvo stječe upisom u sudski registar.

Prednosti trgovačkog društva: ograničena odgovornost za obveze društva, lakši pristup vanjskim izvorima financiranja, potencijal za ekspanziju poslovanja.

„Nedostatci trgovačkog društva: gubitak osobnosti, javna dostupnost podataka i vanjsko izvještavanje, složenija forma organiziranja i prestanka poslovanja.“ (Andrić et al, 2014: 13, 14)

Ako se poduzetnik odluči za osnivanje trgovačkog društva, postoje dvije opcije:

1. *Društvo kapitala* može osnovati pravna ili fizička osoba. Propisivanjem minimalnog kapitala koji je potreban za osnivanje društva pruža se neposredna zaštita vjerovnicima društva, jer

članovi ne odgovaraju za obveze društva. Članovi mogu izgubiti samo ono što su uložili u društvo.

Oblici društva kapitala su:

- društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.),
- jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću (j, d. o. o.),
- dioničko društvo (d.d.).

2. *Društvo osoba* temelji se na osobama koje ih čine. Članovi za obveze društva odgovaraju svojom imovinom. Međusobne odnose i unutarnji ustroj društva uređuju ugovorom. Društvo osoba nema temeljni kapital te nije propisano s kojim se minimalnim kapitalom mogu osnovati.

„Oblici društva osoba su:

- javno trgovačko društvo,
- komanditno društvo,
- gospodarsko interesno udruženje.“ (Ceronja i Petrović, 2013: 7,8,9)

3. FAZE RAZVOJA STARTUPA

Startupovi su tvrtke koje su u fazi traganja za tržištem i načinom kako prodati svoj proizvod/uslugu. Tvrtke najčešće imaju razrađenu poduzetničku ideju, prototip nekog proizvoda ili već gotov proizvod, a ono što im nedostaje su znanja, iskustva i financijska sredstva. Kako bi im se olakšalo i ubrzalo poslovanje postoje različite poduzetničke potporne institucije.

Faze razvoja startupa:

1. ideja,
2. razvoj,
3. ostvarivanje prihoda,
4. točka pokrića,
5. izlaz.

3.1. Ideja

Ideja za pokretanje poduzeća javlja se iz hobija, obiteljskog posla, partnerstva, obrazovanja ili tržišnih prilike te predstavlja osnovu za pokretanje startupa. Potrebno je da poduzetnik sastavi poslovni plan gdje će prikazati detaljan opis proizvoda i način poslovanja poduzeća. Kako bi se spriječio neuspjeh startupa, ovu fazu razvoja potrebno je provesti u nekom od poduzetničkih inkubatora koji će mladim poduzetnicima omogućiti razvitak ideje uz poticajno okruženje.

3.2. Razvoj

U drugoj fazi dolazi do realizacije ideje. Poduzetnik u ovoj fazi želi poslovanjem postići maksimalnu učinkovitost, privući publiku te stvoriti pozitivno mišljenje o svom poduzeću, stoga je ovu fazu također potrebno provesti u nekom od poduzetničkih inkubatora zbog pomoći oko izrade prototipa proizvoda. Ova faza od poduzetnika zahtjeva financijska sredstva, no kako mladi poduzetnici nemaju povijesti poslovanja i poslovne rezultate jako je teško doći do vanjskih izvora financiranja. Najčešće faze financiranja su *Bootstrapping* financiranje, FFF financiranje i Crowdfunding.

„*Bootstrapping financiranje* je financiranje iz vlastitih sredstava bez vanjskih investicija. Ovaj način financiranja moguć je u slučajevima manjeg inicijalnog ulaganja, raznim

strategijama privlačenja sponzora, donacijama, kompenziranjem i subvencijama nastoji se uštedjeti novac. Pojam *bootstrapping* potječe iz uzrečice koja u prijevodu znači uzdigli su se vlastitim naporima.“ (ZICERPLAVIURED, url)

„FFF financiranje (*friends, family, fools*) čija kratica označava prijatelje, obitelj i „budale“ koji su spremni pomoći u početnim faza startupa iako nisu sigurni da će pothvat uspjeti. Prednosti ovakvog načina financiranja je da ćete prijatelje i rodbinu najlakše nagovoriti da vam financijski pomognu a moguće je da će i netko od njih biti vaš prvi kupac. Negativna strana ovakvog financiranja je miješanje poslovnih i prijateljskih veza koje ukoliko pothvat ne uspije mogu završiti loše.“ (TILIO, url)

„Crowdfunding je proces prikupljanja financijskih sredstava putem specijaliziranih internetskih stranica i to na način da velik broj ljudi donira uglavnom mali iznos novca, na taj način mladi poduzetnici lakše predstavljaju svoju ideju i lakše dolaze do investitora.“ (Ofir, url)

3.3. Ostvarivanje prihoda

U ovoj fazi startupa karakteristično je da se ostvaruje prodaja proizvoda, stoga je potrebno utvrditi realne potrebe tržišta odnosno uskladiti potražnju i ponudu proizvoda. Ova faza zahtjeva veće financijske izdatke i angažman dodatke radne snage zbog proizvodnje veće količine proizvoda. Najčešći izvori financiranja u ovoj fazi su: fondovi rizičnog kapitala i poslovni anđeli.

„Fondovi rizičnog kapitala označava fond nekog društva koji upravlja kapitalom namijenjenim ulaganjem u srednjoročna i dugoročna investiranja u poduzeća koja imaju veliki potencijal i ne kotiraju na burzama. Prije odluke o investiranju fondovi rizičnog kapitala analiziraju sve aspekte poslovanja kako bi smanjili mogući vlastiti rizik.“ (Rogulj, 2016 navedeno u Sanader, 2017: 34,35)

Poslovni anđeli predstavljaju uspješne poduzetnike koji su svoj novac, znanja i vještine spremni uložiti u inovativni startup projekt za kojeg vjeruju da ima potencijala te ulaze jednim dijelom u vlasnički dio. Sa svojim iskustvom savjetuju mlade poduzetnike i tvrtke te im pomažu u budućem rastu i razvoju.

„Poslovni anđeli osim ulaganja i mentorstva pomažu kod izgradnje poslovnih procesa, stvaraju poduzetnički duh, testiraju vlastite ideje na tržištu te privlače dodatna financiranja. Ovaj način financiranja je pozitivan za startup poduzeća koja su prerasla fazu *bootstrappinga*

no još nisu zrela da bi privukli interes privatnog kapitala.“ (Rogulj, 2016 navedeno u Sanader, 2017: 33, 34)

3.4. Točka pokrića

Točka pokrića označava trenutak u kojem startup ostvaruje dobit, odnosno ostvaruje veće prihode u odnosu na rashode. Ova faza ostvaruje se najčešće u razdoblju od tri do pet godina od same ideje.

3.5. Izlaz

Izlaz je posljednja faza startupa i predstavlja kraj poduzetničkog pothvata. Vlasnik u fazi izlaza želi ostvariti što veću zaradu i to na način da svoj pothvat proda strateškom partneru ili ponudom dionica poduzeća na tržištu kapitala. Faza izlaza ostvaruje se u razdoblju od 10 do 12 godina nakon ideje.

4. INSTITUCIONALNA PODRŠKA RAZVOJU STARTUPA U RH

Uloga institucija za razvoj poduzetništva je da svojim savjetima, programima, stvaranjem kvalitetnog poduzetničkog okruženja te financijskim potporama pomognu mladim poduzetnicima u svladavanju problema s kojima se susreću prilikom pokretanja startupa.

4.1. Poduzetnički potporne institucije

Poduzetnički potporne institucije veoma su bitne jer svojim djelovanjem usmjeravaju poduzeće u pravom smjeru te na taj način doprinose cjelokupnom razvoju gospodarstva. Osnovni cilj poduzetnički potpornih institucija je osigurati potporu u obliku savjetovanja, pomoć pri ispunjavanju projektnih prijava te politike koja će doprinijeti rastu i razvoju startup poduzetništva. Institucijska podrška koja se pruža može se promatrati s više aspekata kao što je teritorijalna rasprostranjenost, profil institucija s obzirom kakve usluge nudi te oblik organizacija, radi li se o profitnoj ili neprofitnoj instituciji.

4.1.1. Poduzetnički potporne javne institucije

Poduzetnički potporne javne institucije su institucije koje su usmjerene na stvaranje poduzetničkog okruženja koje će mlade poduzetnike poticati da ostvare što bolje poslovne rezultate.

Glavne poduzetnički potporne javne institucije su:

- „MINISTARSTVO PODUZETNIŠTVA I OBRTA (MINPO) čije ja uloga usmjeravanje razvoja malog i srednjeg poduzetništva kreiranjem politike i stvaranjem pozitivnog okruženja. Zadatak MINPO-a je ostvarivanje međunarodne suradnje u području obrtništva, malog i srednjeg poduzetništva te provedbu programa za korištenje EU fondova koji su namijenjeni unaprjeđenu i ekonomskom razvoju. Naglasak je na konkurentnosti, inovaciji, novim tehnologijama te poticanju razvoja slobodnih i poduzetničkih zona.“ (Sanader, 2017, url)
- „HRVATSKA GOSPODARSKA KOMORA (HGK) je samostalna poslovna organizacija koja zastupa i usklađuje zajedničke interese svih članova te surađuje sa Vladom i Saborom Republike Hrvatske. Svojim članovima nudi besplatne pravne

informacije te sudjeluje u izgradnji gospodarskog sustava i određivanju tekuće i razvojne politike. Posjeduje veliku bazu poslovnih kontakata u zemlji i inozemstvu koja mladim poduzetnicima pomaže kod pronalaženja poslovnih partnera.“ (HGK url)

- „HRVATSKA OBRTNIČKA KOMORA (HOK) je poslovna organizacija, glavni joj je zadatak zastupanje interesa poduzetništva i obrta pred državnim tijelima, pružanje pomoći kod osnivanja i poslovanja obrta, vođenje knjiga obrtnika te davanje mišljenja državnim tijelima prilikom donošenja zakona u području obrtništva.“ (HOK url)
- „CENTAR ZA POLITIKU RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I PODUZETNIŠTVA (CEPOR) je neprofitna organizacija osnovana 2001. godine. Cilj joj je doprinijeti oblikovanju poduzetničke kulture te stimulativnog institucionalnog i regulatornog okvira za poduzetničko djelovanje, radi ostvarivanja ekonomskog rasta temeljenog na međunarodnog konkurentnosti. CEPOR je prvi *think – thank* tip neprofitne organizacije u RH koji se bavi određenom tematikom s ciljem budućeg utjecaja na javnu raspravu u procesu donošenja odluka.“ (CEPOR, 2011, url)
- „HRVATSKI ZAVOD ZA ZAPOSŁJAVANJE (HZZ) je ustrojen kao javna ustanova u vlasništvu RH. Osnovna zadaća je provoditi mjere aktivne politike zapošljavanja, rješavanje problema vezanih uz nezaposlenost uz osnovne zadaće cilj HZZ-a je povećati konkurentnost radne snage, razvijanje ljudskih potencijala te pružanje novih usluga na tržištu rada.“ (HZZ, url)
- **PODUZETNIČKI INKUBATORI** – definiraju se kao specijalizirane institucije koje su orijentirane na potrebe poduzetnika početnika. Zaduženi su za pomoć i podršku poduzetnicima u ranoj fazi poduzetničkih projekata te pružanje stručne, tehničke i edukativne pomoći za pokretanje poduzetničkog projekta te njihov brz i održiv razvoj. (e - građani, url)
„Usluge koje pružaju poduzetnički inkubatori su:
 - pomoć pri poslovnom planiranju,
 - marketinške usluge i promocija,
 - pružanje poslovnog i proizvodnog prostora u početnoj fazi startupa,
 - informatičke i telekomunikacijske usluge,
 - financijsko savjetovanje.“ (e-građani, url)

- „**PODUZETNIČKI CENTRI** zaduženi su za operativno provođenje mjera za razvoj i poticanje poduzetništva na lokalnom ili širem području (županije, regija) i predstavljaju središte stručne i edukativne pomoći poduzetnicima početnicima radi razvoja poduzetništva. Dio su poduzetnički potporne zajednice te rade na razvoju i provedbi projekata u suradnji sa lokalnom upravom. Mogu djelovati kao neovisne tvrtke ili kao dio županijskih ili gradskih uprava. Najčešće se financiraju sredstvima EU, lokalnim proračunima, donacijama međunarodnih organizacija.“ (e-građani url)
- „**RAZVOJNE AGENCIJE** su institucije kojima je cilj podupiranje gospodarskog razvoja u područjima u kojima su osnovane te koordinaciju planova i strategija regionalnih razvojnih politika.“ (e-građani url)
- „**PODUZETNIČKE ZONE** putem osiguranja olakšica potiču razvoj malih i srednjih poduzeća te potiču izgradnju poslovnih prostora. Glavni cilj je ostvarivanje ravnomjernog razvoja i povećanje zaposlenosti.“ (e-građani url)
- **POSLOVNI I TEHNOLOŠKI PARKOVI** imaju za cilj razvijati operativne i formalne saveze sa ustanovama visokog obrazovanja, sveučilištima i istraživačkim centrima u svrhu razvijanja i poticanja industrija koje se temelje na znanju. Tehnološki parkovi pogodni su za razvoj i napredak suvremenih industrija zbog svog djelovanja na ubrzavanje gospodarskog razvoja koji se temelji na znanju te povezivanju poduzetnika i stručnjaka radi ostvarivanja ciljeva pomoću novih tehnologija.
- **PODUZETNIČKI AKCELERATORI** su specijalizirane institucije čija je svrha pružanje podrške poduzetnicima u fazi razvoja te kod širenja poslovanja na domaće i strano tržište. Razlika između akceleratora i inkubatora je u klijentima, uslugama te drugačijem načinu financiranja. Akceleratori za razliku od inkubatora omogućuju poduzetnicima bolji uvid u kontakte poslovnih anđela te pružaju male iznose financiranja.

4.2. Financijski potporne institucije

Za osnivanje i razvijanje startupa potrebna su financijska sredstva. Malim i srednjim poduzećima želi se olakšati financiranje s time i omogućiti razvitak poslovnog i pravnog okruženja. Oblici financiranja startupa mogu biti vlastiti izvori kapitala i tuđi izvori kapitala. U početnoj fazi startupa poduzetnici se koriste vlastitim izvorima kapitala i tako izbjegavaju dugovanja te ne postoji obaveza vraćanja sredstava. Startup poduzeće rizično je za investitore jer ne posjeduju povijest poslovanja, nisu jasno definirani te nemaju predodžbu tržišta, stoga se poduzetnici u većini slučajeva odlučuju za izvore vlastitog kapitala.

Za poduzetnike čiji startup izlazi iz početne faze pogodno je financiranje iz tuđih izvora kapitala. Osnovni cilj institucija je da osiguravanjem povoljnih kredita pomognu pri financiranju startup poduzeća. Važno je da financijska sredstva budu dostupna svima bez obzira na lokaciju i položaj. Zadaća institucija je prepoznati potrebe mladih poduzetnika te im osigurati poticaje kako bi svojim rastom i razvojem doprinijeli gospodarstvu.

4.2.1. Financijski potporne javne institucije

- „HRVATSKA BANKA ZA OBNOVU I RAZVOJ (HBOR) je razvojna i izvozna banka te izvozno-kreditna agencija. Osnovana je 1992. pod nazivom Hrvatska kreditna banka, 1995 mijenja naziv u Hrvatska banka za obnovu i razvoj. Osim kreditiranja, HBOR potiče izvoz, potiče zaštitu okoliša, davanje potpora razvitku malog i srednjeg poduzetništva te osiguranje izvoza hrvatskih roba i usluge od netržišnih rizika. HBOR-ov program kreditiranja namijenjen je poduzetnicima koji prvi puta osnivaju obrt ili trgovačko društvo.“ (HBOR, url)

„Potrebno je ispuniti sljedeće uvjete:

- ne smiju biti vlasnici ili suvlasnici u drugom trgovačkom društvu ili obrtu čiji vlasnički udjel prelazi 30%,
- moraju biti stalno zaposleni u osnovanom trgovačkom društvu ili obrtu nakon realizacije ulaganja,
- najniži iznos kreditiranja je 80.000,00 kuna, najviši iznos 1.800.000,00 kuna uz kamatnu stopu od 2%.“ (Sanader, 2017, url)

- „HRVATSKA AGENCIJA ZA MALO GOSPODARSTVO (HAMAG BICRO) nastala je spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i Poslovno – inovacijske agencije RH 2014. godine. Djelatnost agencije je pružanje podrške poduzetnicima u svim fazama njihovog

poslovanja kroz ulaganje u malo gospodarstvo , financiranje poslovanja, kreditiranje, davanje jamstva subjektima malog gospodarstva za odobrene kredite, pružanje potpora za istraživanje te razvoj i primjenu suvremene tehnologije. Cilj je stvoriti stimulatívno okruženje u kojem će biti moguće realizirati kvalitetne investicijske projekte što bi dovelo do porasta stope zaposlenosti i konkurentnosti u izvozu.“ (Sanader, 2017, url)

4.2.2. Financijski potporne privatne institucije i subjekti

- POSLOVNE BANKE – za većinu startup poduzeća financiranje putem poslovnih banaka teško je ostvarivo.

„Neki od razloga zašto su poslovne banke oprezne prilikom davanja kredita malim poduzećima:

- visok stupanj neuspjeha startapa,
- banke vrlo teško mogu osigurati kredit zbog manjka kolaterala kod start up poduzeća,
- troškovi obrade manjih kredita za startup poduzeće jednaka je troškovima obrade, kredita za velika i ugledna poduzeća.“ (Sanader, 2017, url)

Kako bi došlo do bolje i uspješnije suradnje između poslovnih banaka i startup poduzeća potrebna edukacija kako bi banke stvorile povjerenje prema novim poduzećima te omogućila povoljne kredite i potpore. Startup bi s druge strane prema bankama trebao stvoriti povjerenje kao prema institucijama koje žele napredak mladih poduzetnika.

U financijske potporne privatne institucije ubrajaju se poslovni anđeli te fondovi rizičnog kapitala koji su objašnjeni na stranici broj 11.

6. ULOGA STARUP PODUZEĆA NA RAZVOJ GOSPODARSTVA RH

Mala i srednja poduzeća su predvodnici u kreiranju novih ideja, fleksibilnost im omogućuje prilagođavanje novim i rizičnim situacijama, gospodarski su efikasniji i više zapošljavaju.

„Osnivanje malih i srednjih poduzeća ima pozitivne utjecaje:

- povećana konkurencija i porast učinkovitosti gospodarstva,
- utječu na stabilnosti cijena,
- sredstva su tehnološkog razvoja,
- potiču zapošljavanje,
- povećava se socijalno i ekonomsko kretanje stanovništva.“ (Rogulj, 2016 navedeno u Sanader, 2017)

Prema *Izvešću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj* prikazani su podatci o broju zaposlenih, ukupnom prihodu te izvozu za mikro, mala, srednja i velika poduzeća u 2018. i 2019. godini. Mikro, mala i srednja poduzeća zapošljavaju tri četvrtine tj. 74,3 % zaposlenih u 2019. godini.

Tablica 2. Zaposlenost, ukupni prihodi i izvoz u 2018. i 2019. godini

| Ekonomski kriterij valorizacije sektora | Veličina poduzeća | | | | | | | |
|---|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | Mikro | | Mala | | Srednja | | Velika | |
| | 2018. | 2019. | 2018. | 2019. | 2018. | 2019. | 2018. | 2019. |
| Broj zaposlenih | 255.819 | 286.603 | 238.392 | 249.826 | 184.278 | 183.189 | 261.465 | 250.158 |
| Zaposlenost (udio) | 27,2% | 29,6% | 25,4% | 25,8% | 19,6% | 18,9% | 27,8% | 25,8% |
| Ukupan prihod (mil. kn) | 102.094 | 126.003 | 172.766 | 189.187 | 161.166 | 165.172 | 315.134 | 315.765 |
| Ukupan prihod (udio) | 13,6% | 15,8% | 23% | 23,8% | 21,4% | 20,7% | 42% | 39,7% |
| Izvoz (mil. kn) | 10.432 | 12.379 | 29.671 | 31.064 | 37.874 | 36.739 | 69.205 | 71.273 |
| Izvoz (udio) | 7,1% | 8,2% | 20,2% | 20,5% | 25,7% | 24,3% | 47% | 47,1% |

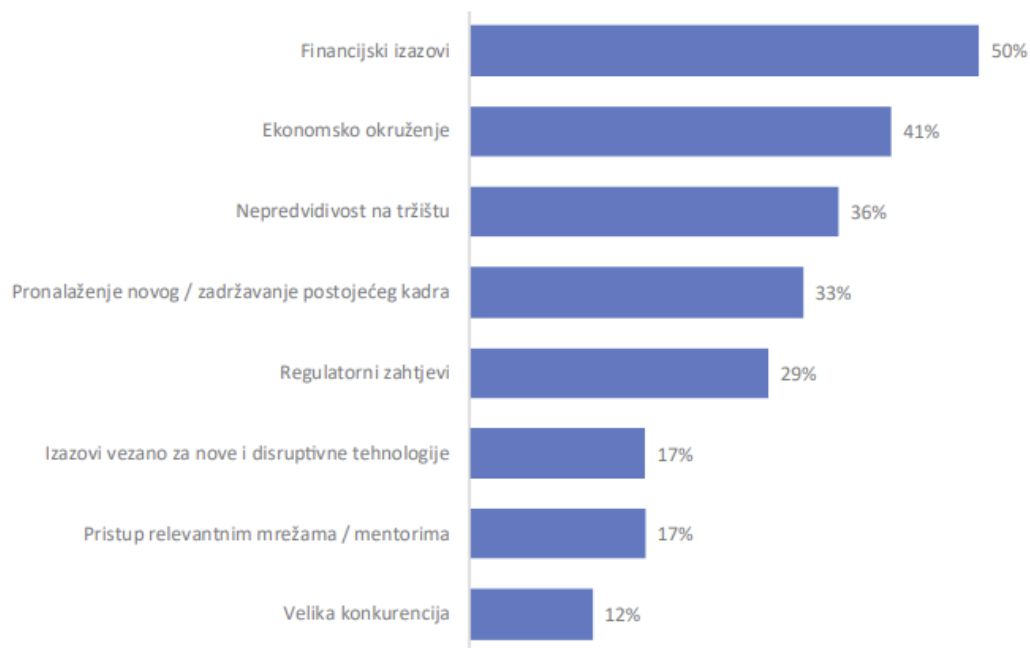
Izvor: Izrada autora prema CEPOR, *Izveštaj o mikro, malim i srednjim poduzećima u RH*, 2020. (CEPOR, url)

U tablici broj 2. prikazano je kako su mikro poduzeća postigla najvišu zaposlenost u 2019. godini u odnosu na 2018. godinu i to za 12%, ali mikro poduzeća ostvaruju najmanje udjele u ukupnim prihodima (15,8%) i ukupnom izvozu (8,2%) što predstavlja nižu razinu konkurentnosti i internacionalizacije u tom sektoru. Sektor mikro, malih i srednjih poduzeća u 2019. godini ostvario je 60,3% ukupnih prihoda.

Pokretanje poduzetničke aktivnost potaknuta je rješavanjem problema od životne važnosti osobe ili uočavanjem poslovne prilike, to je jedan od načina kojim se nastoji izaći iz nezaposlenosti.

Startup poduzeća predstavljaju poslovni model kojeg pokreću inovacije, svake godine kreativni i ambiciozni ljudi stvaraju nove proizvode i usluge. Startupu je potrebno i do 2 godine da postanu profitabilni. Kako bi startup bio uspješan mora privući pažnju investitora. Investitori, naime, nisu spremni riskirati, nego žele vidjeti da se startup razvija kako bi bili sigurni da se u njega isplati investirati. Tijekom poslovanja poduzetnici se susreću sa različitim izazovima. Slika 2. u nastavku prikazuje izazove startupa. Najveći izazovi startup poslovanja su financijski naravi i to 50%, ekonomsko okruženje zauzima 41%, a nepredvidljivost tržišta iznosi 36% izazova.

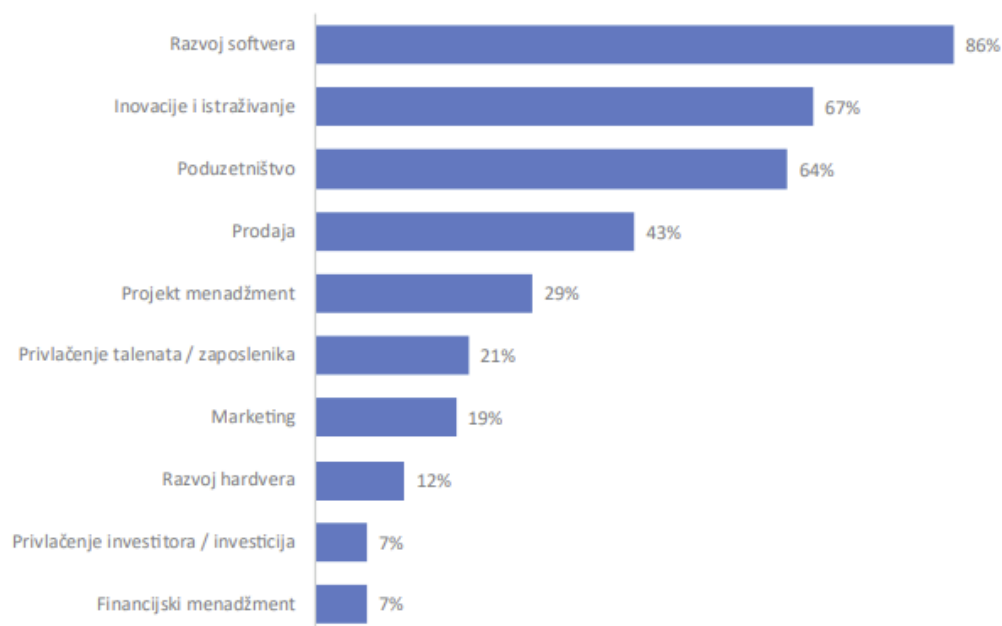
Slika 2. Izazovi startupa



Izvor: HGK, Analiza stanja hrvatske IT industrije, 2021 (HGK, url)

Slika 3. prikazuje rezultate ankete koju je u prosincu 2021. godine provela HGK u kojoj su sudjelovale IT tvrtke do sedam godina starosti. Ispunilo ju je 73 tvrtke, a njih 58 su startupovi. Kao najveće snage startupa naveli su razvoj softvera i to njih 86%, 67% smatra kako su inovacije i istraživanje snaga startupa, a za poduzetništvo se izjasnilo njih 64%. Najmanje, odnosno njih 7% smatra kako su snage starupa privlačenje investitora/investicija i financijski menadžment.

Slika 3. Snage startupa



Izvor: Izvor: HGK, Analiza stanja hrvatske IT industrije, 2021 (HGK, url)

6.1. Važnost IT industrije u RH

Prema pokazateljima koje je objavila Hrvatska gospodarska komora za 2020. godinu, vidljivo je koliko je IT industrija vrlo važna te doprinosi gospodarskim pokazateljima Republike Hrvatske.

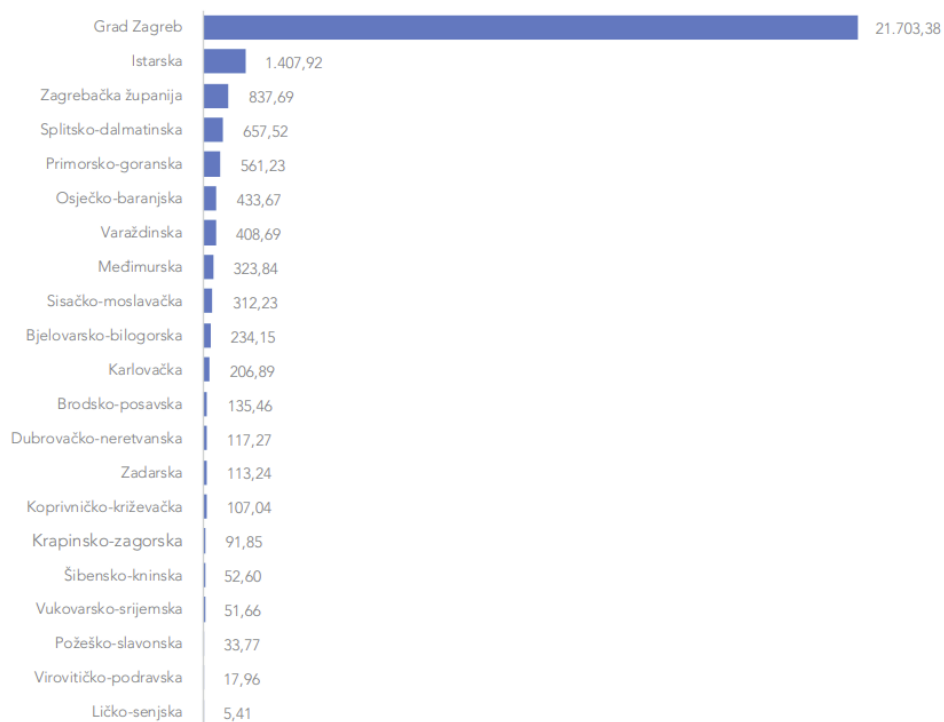
U 2020. godini ostvarila je sljedeće:

- ukupni prihod iznosio je 27,81 milijardi kuna (3,7% ukupnog prihoda)
- broj zaposlenih bio je 35.000 (3,5% ukupnog broja zaposlenih)
- broj IT poduzeća iznosio je 5.707
- izvoz je premašio devet milijardi kuna (6,4% ukupnog izvoza u RH)

Grad Zagreb ostvaruje 21,70 milijardi kuna ili 78% ukupnog prihoda IT industrije u RH. Posljednja tri mjesta zauzimaju: Požeško – slavonska županija sa 33,77% ukupnog prihoda IT

industrije, Virovitičko – podravska 17,96% te 5,41% Ličko – senjska županija što je vidljivo na Slici broj 4.

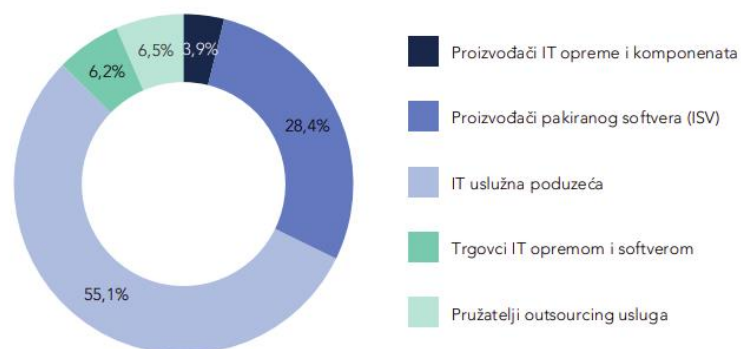
Slika 4. Ukupni prihodi IT industrije po županijama



Izvor: HGK, Analiza stanja hrvatske IT industrije, 2021 (HGK, url)

Slika 5. prikazat će strukturu zaposlenih prema kategorijama u IT industriji.

Slika 5. Struktura zaposlenih prema kategorijama u IT industriji



Izvor: HGK, Analiza stanja hrvatske IT industrije, 2021 (HGK, url)

Kako je vidljivo na slici 5., najveći udio, tj. 55,1% zauzimaju zaposleni u IT uslužnim poduzećima. U znatno manjem postotku (28,4%) slijede ih zaposleni kod proizvođača pakiranog softvera (ISV), dok je najmanje zaposlenih u proizvođačima IT opreme i komponenata.

6. STARTUP PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Startupovi su postala važna tema u Hrvatskoj, te su se njihovi rezultati poslovanja počeli uspoređivati sa kompanijama iz tradicionalnih industrija. Popis deset startupova koji su se pratili tijekom 2021. godine prikazuju deset mladih, inovativnih i tehnoloških tvrtki čiji su osnivači svjesni da je rast moguć uz inovacije te da će njihov uspjeh Hrvatsku prikazati kao poželjnu lokaciju za pokretanje startupa.

Deset hrvatskih startupova koji su se pratili u 2021. godini su:

1. AdScanner

Osnivači: Marin Ćurković i Kristian Uwe Ćurković koji su razvili vodeće rješenje za data-drive mjerenje TV gledanosti i praćenje TV reklama, koje je potpuno usklađeno sa GDPR-om

Prihod (2019.): 1,7 milijuna kuna

Rast (2019. /2018.): 164%

Broj zaposlenih: 21

Sjedište: Graz (Austrija)

2. Agrivi

Osnivači: Matija Žulj koji je razvio vodeće rješenje za upravljanje poljoprivrednom proizvodnjom u cloudu

Prihoda (2019.): 11,7 milijuna kuna

Rast (2019. /2018.): 142%

Broj zaposlenih: 24

Sjedište: London (Velika Britanija)

3. Amodo

Osnivači: Vladimir Končar i Gorjan Agačević osnovali su jedan od najboljih insurtech startupa na svijetu i prvi koji je dobio licenciju za data brokera.

Prihod (2019.): 9,4 milijuna kuna

Rast (2019. /2018.): 4%

Broj zaposlenih: 22

Sjedište: Wilmington (SAD)

4. Ascalia

Osnivači: Marin Bek i Dejan Strbad razvili su IoT rješenje za brzu digitalnu transformaciju tehnološki zastarjelih pogona u one koje podržavaju Industriju 4.0

prihod (2019.): 445.000 kuna

rast (2019. /2018.): 1715%

broj zaposlenih (2019.): 2

sjedište: London (Velika Britanija)

5. Cognism

Osnivači: Stjepan Buljat i James Isilay razvili su cloud sustav koji tvrtkama omogućuje da preko interneta poboljšaju prodaju i marketing

Prihod (2019.): 700.400 kuna

Rast (2019. /2018.): -

Broj zaposlenih (2019.): 8

Sjedište: London (Velika Britanija)

6. Infobip

Osnivači: Silvio Kutić, Roberto Kutić i Izabel Jelenić razvili su komunikacijsku platformu za omnichannel komunikaciju koju koriste Facebook, Viber i Uber, to je prvi hrvatski jednorog

Prihod (2019.): 267, 4 milijuna kuna

Rast (2019. /2018.): 49%

Broj zaposlenih (2019.): 738

Sjedište: London (Velika Britanija)

7. OptimoRoute

Osnivači: Marin Šarić, Frane Šarić i Goran Kukolj razvili su softver koji tvrtkama omogućuje bolje planiranje ruta za prijevoz i dostavu

Prihod (2019.): 4,6 milijuna kuna

Rast (2019. /2018.): 354%

Broj zaposlenih (2019.): 12

Sjedište: Dover (SAD)

8. Oradian

Osnivači: Onyeka Adibeli, Andrew Mainhart, Antonio Šeparović i Julian Oehrlein razvili su cloud softver za male i srednje banke u zemljama u razvoju

Prihod (2019.): 13,4 milijuna kuna

Rast (2019. /2018.): 109%

Broj zaposlenih (2019.): 33

Sjedište: Gibraltar (Velika Britanija)

9. ReversingLabs

Osnivači: Tomislav Peričin i Mario Vuksan razvili su platformu za kibernetičku sigurnost za korporacije

Prihod (2019.): 63,3 milijuna kuna

Rast (2019. /2018.): 30%

Broj zaposlenih (2019.): 100

Sjedište: Zurich (Švicarska)

10. Rimac Automobili

Osnivač: Mate Rimac

Prihod (2019.): 183,1 milijuna kuna

Rast (2019. /2018.): 152%

Broj zaposlenih (2019.): 475

Sjedište: Sv. Nedjelja (Hrvatska)

Mate Rimac jedini je osnivač koji je svoj startup u cijelosti izgradio i nastavio graditi u Hrvatskoj. U budućnosti se očekuje da će se širiti izvan Hrvatske, nastaviti će s inovacijama, razvijati nove hiperautomobile i razvijati sustave i tehnologije za svjetske proizvođače automobilske opreme. Primio je investicije Hyundai, Kia, Porschea te je na korak da mu tvrtka postane jednorog. Dosad je primio više od 100 milijuna dolara investicija. (Jutarnji list, 2020, url), (Lider, 2020, url) U lipnju 2021. godine započeo je i novi projekt sa Bugattijem.

Naziv startup „jednorogi“ osmislila je 2013. godine poznata investitorica Aliene Lee. Taj pojam označava statistički rijetke tvrtke, odnosno tvrtke čija je vrijednost veća od 1 milijardu američkih dolara ali se dionice tvrtke ne prodaju na burzi.

Tada je bilo 39 startup „jednoroga“, no danas ih ima više od 490 širom svijeta.

„Tvrtka može postati „jednorog“ na temelju prethodnog poslovanja, prilike za rast ili od ukupnog tržišnog potencijala, većina startupova vrijednost koja prelazi milijardu dolara ostvaruje prikupljanjem sredstava od investitora ili putem akvizicije.“ (Findessa, url)

7. ZAKLJUČAK

Prisutnost malih i srednjih poduzeća ima veliku ulogu u razvoju gospodarstva jer su oni predvodnici u kreiranju poduzetničkih ideja, utječu na stabilnost cijena, povećavaju konkurenciju te smanjuju nezaposlenost, ali zbog internacionalizacije imaju mali udio izvoza. Svijet je u današnje vrijeme usmjeren prema tehnologiji i inovaciji. Poduzetnici prilikom pokretanja startupa trebaju pratiti trendove i prilagođavati im se kako bi se pozicionirali na tržištu i izbjegli potencijalni neuspjeh. Poduzetnička ideja treba biti inovativna, mora nuditi proizvod ili uslugu koja će riješiti potrošačev problem ili nedostatak te mora privući investitore. U početku poslovanja, osnivač treba uložiti velik iznos sredstava za istraživanje tržišta i testiranje svojeg proizvoda ili usluge koju želi ponuditi. To predstavlja velik poslovni rizik, stoga traži izvore financiranja, a to su najčešće financijska sredstva posuđena od prijatelja ili obitelji što uzrokuje miješanje poslovnih i privatnih odnosa.

Startup poduzeća nemaju definirane zakonske kriterije, kada bi se donio zakonski kriterij moglo bi se efikasnije pratiti poslovanje i identificirati probleme s kojima se mladi poduzetnici susreću u svom poslovanju. Startup poduzećima je potrebna potpora institucija kako ne bi doživjela neuspjeh. Razvijanje poduzetničkih inkubatora predstavlja poticajno okruženje za osnivače, ali zakonodavstvo iz područja rada i trgovačkog prava usmjereno je samo prema klasičnom modelu poduzetništva. Država, na žalost, nije razvila dovoljan broj programa za novi startup oblik poduzetništva. Potporne institucije nalaze se samo u velikim gradovima, stoga je potrebna bolja rasprostranjenost institucija. Stvaranje poticajne poduzetničke klime koja će privući investitore pomoći će startup poduzećima prilikom financiranja. Javne i privatne institucije trebaju uložiti vrijeme u istraživanje te otkriti prave probleme mladih poduzetnika jer je područje startupa novo i neistraženo. Tema startup poduzetništva u Hrvatskoj je sve češća, a bilježi se i rast startupova na teritoriju cijele Europe, te je pogodna za daljnja istraživanja.

LITERATURA

1. Andrić et al. (2014) *Start – up priručnik za strateški razvoj poduzetništva*, Požega: Veleučilište u Požegi
2. Petrović S., Ceronja P. (2013.) *Osnove prava društva*, Zagreb: Pravni fakultet, Tiskara Zelina d.d.
3. Zorić, M. (2022.) Startup poduzeća. *Pravo i Porezi*, 2/22 (XXXI.), str. 71-75.

Internet izvori:

1. BUG. URL: <https://www.bug.hr/propisi/eu-donijela-deklaraciju-za-poticanje-startupa-hrvatska-jos-nije-medju-19644> [pristup 15. 1. 2022.]
2. CEPOR. URL: <https://www.cepor.hr/o-ceporu/sto-je-cepor/> [pristup 18. 1. 2022.]
3. CEPOR. URL: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2021/01/Izvjescje-2020-HR-web.pdf> [pristup: 21. 2. 2022.]
4. e – građani. URL: <https://gov.hr/hr/poduzetnicka-infrastruktura/1368> [pristup 17. 1. 2022.]
5. Ekobutik. URL: <https://hr.ekobutik.si/other/startup-sto-je-to-jednostavne-rijeci-ideje-tehnologija-i-razvojne-faze> [pristup 12. 1. 2022.]
6. Ernst & Young Global Limited (EYG), URL: https://www.ey.com/en_gl/search?q=reports [pristup 18. 2. 2022.]
7. Erste bank. URL: <https://www.erstebank.hr/hr/erste-novine/sto-je-to-startup> [pristup 12. 1. 2022.]
8. FINDESSA. URL: <https://findessa.live/blog/700/%C5%A0ta-u-svijetu-startupa>
9. HBOR. URL: <https://www.hbor.hr/> [pristup 18. 1. 2022.]
10. HGK. URL: <https://www.hgk.hr/> [pristup 18.1.2022.]
11. HGK. URL: <https://www.hgk.hr/documents/analiza-stanje-hr-it-industrije-2020-finale61af63d15c67c.pdf> [pristup 21. 2. 2022.]
12. HOK. URL: <https://www.hok.hr/> [pristup 18. 1. 2022.]
13. HZZ. URL: <https://www.hzz.hr/en/> [pristup 18.1.2022.]
14. Jutarnji list. URL: <https://novac.jutarnji.hr/novac/next/startupi-su-pokretaci-inovacija-ali-eu-tu-zaostaje-kako-to-promijeniti-15084792> [pristup 13. 1. 2022]
15. Jutarnji list. URL: <https://www.jutarnji.hr/vijesti/hrvatska/u-2021-pratite-ovih-10-domacih-startupa-u-prosjeku-im-prihodi-rastu-po-stopu-od-100-godisnje-15038855>[pristup 22. 1. 2022.]

16. Lider. URL: <https://lider.media/poslovna-scena/hrvatska/hrvatska-je-jedna-od-tri-clanice-eu-koje-nisu-potpisale-deklaraciju-o-startupima-135895> [pristup 15. 1. 2022.]
17. Lider. URL: <https://lider.media/poslovna-scena/hrvatska/top-10-hrvatskih-startupa-koje-morate-pratiti-u-2021-godini-134672> [pristup 19. 1. 2022.]
18. Minimax. URL: <https://www.minimax.hr/blog-startup-kako-krenuti/> [pristup 12. 1. 2022.]
19. Ofir. URL: <https://marketingiraj.me/crowdfunding/> [pristup 16. 1. 2022.]
20. Repozitorij Ekonomskog fakulteta u Splitu. URL: <https://repozitorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst%3A1633/datastream/PDF/view> [pristup 12. 1. 2022.]
21. Tilio. URL: <https://tilio.hr/izvori-financiranja-startup-projekta/> [pristup 16. 1. 2022.]
22. Večernji list. URL: <https://www.vecernji.hr/biznis/startupi-trebaju-povoljne-uvjete-za-rast-i-mogucnost-za-sirenje-preko-granica-1478753> [pristup 14. 1. 2022.]
23. ZICERPLAVIURED. URL: <https://plaviured.hr/73-start-up-akademija-sto-je-bootstrapping/> [pristup 16. 1. 2022.]

POPIS SLIKA

Slika 1. Broj financiranih startupova i njihova vrijednosti u milijunima EUR

Slika 2. Izazovi startupa

Slika 3. Snage startupa

Slika 4. Ukupni prihodi IT industrije po županijama

Slika 5. Struktura zaposlenih prema kategorijama u IT industriji

POPIS TABLICA

Tablica 1. Financiranje startupova po zemljama u milijunima EUR (2019. i 2020.)

Tablica 2. Zaposlenost, ukupni prihodi i izvoz u 2018. i 2019. godini

IZJAVA O AUTORSTVU RADA

Ja, **Lucija Brekalo**, pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor završnog/diplomskog rada pod naslovom **Start-up u ulozi razvoja gospodarstva u Republici Hrvatskoj**, te da u navedenom radu nisu na nedozvoljen način korišteni dijelovi tuđih radova.

U Požegi 11. 3. 2022.

Ime i prezime studenta

Lucija Brekalo
