

# Pokretanje poslovanja kroz mjeru samozapošljavanja

---

Đikić, Nikolina

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Tourism and Rural Development in Požega / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Fakultet turizma i ruralnog razvoja u Požegi**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:277:177698>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-02**



Repository / Repozitorij:

[FTRR Repository - Repository of Faculty Tourism and Rural Development Požega](#)



**FAKULTET TURIZMA I RURALNOG  
RAZVOJA U POŽEGI**



**NIKOLINA ĐIKIĆ, 0253051727**

**POKRETANJE POSLOVANJA KROZ MJERU  
SAMOZAPOŠLJAVANJA**

***ZAVRŠNI RAD***

Požega, 2023. godine

FAKULTET TURIZMA I RURALNOG  
RAZVOJA U POŽEGI  
PREDDIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ RAČUNOVODSTVO

**POKRETANJE POSLOVANJA KROZ MJERU  
SAMOZAPOŠLJAVANJA**

***ZAVRŠNI RAD***

IZ KOLEGIJA PODUZETNIŠTVO I INOVACIJSKI PROJEKTI

MENTOR: doc.dr.sc. Katarina Štavlić

STUDENT: Nikolina Đikić

JMBAG: 0253051727

Požega, 2023. godine

## **SAŽETAK**

Samozapošljavanje je u današnje vrijeme česta pojava koja se događa među ljudima koji se odluče na pokretanje vlastitog posla. Uz pokretanje poslovanja potrebno je napisati poslovni plan u kojem se opisuje i analizira ideja poslovnog pothvata, poduzetnički tim, lokacija i strukturu potrebnih financijskih i drugih resursa. Cilj ovog završnog rada je pobliže teorijski objasniti uvjete za pokretanje poslovnog pothvata, mogućnosti pokretanja poslovnog pothvata kroz mjere aktivne politike zapošljavanja u Republici Hrvatskoj, s naglaskom na mjeru samozapošljavanja, te prikazati statističke podatke o samozapošljavanju u Republici Hrvatskoj. Na praktičnom primjeru se prikazuje način pisanja i struktura poslovnog plana prema metodologiji Hrvatskog zavoda za zapošljavanje.

**Ključne riječi:** poslovni pothvat, samozapošljavanje, poslovni plan

## **SUMMARY**

Nowadays, self-employment is a common phenomenon that occurs among people who decide to start their own business. In addition to starting a business, it is necessary to write a business plan in which the idea of the business venture, the entrepreneurial team, the location and the structure of the necessary financial and other resources are described and analyzed. The aim of this final paper is to theoretically explain in more detail the conditions for starting a business venture, the possibilities of starting a business venture through measures of active employment policy in the Republic of Croatia, with an emphasis on the measure of self-employment, and to present statistical data on self-employment in the Republic of Croatia. A practical example shows the way of writing and the structure of a business plan according to the methodology of the Croatian Employment Service.

**Keywords:** business venture, self-employment, business plan

# SADRŽAJ

SAŽETAK.....	3
1. UVOD .....	1
2. POKRETANJE POSLOVNOG POTHVATA.....	2
2.1. Uvjeti otvaranja poslovnog subjekta .....	3
2.2. Pravni oblici poslovnih subjekata .....	3
2.2.1. Paušalni obrt.....	4
2.2.2. Obrt.....	4
2.3. Izrada poslovnog plana i procjena tržišne opravdanosti .....	6
2.4. Networking.....	9
3. POKRETANJE POSLOVANJA SAMOZAPOŠLJAVANJEM .....	10
3.1. Mjere aktivne politike zapošljavanja u Republici Hrvatskoj .....	10
3.2. Statistički podaci o zapošljavanju u Republici Hrvatskoj.....	11
4. PRAKTIČNI PRIMJER POSLOVNOG PLANA ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE PUTEM MJERA HZZ -A.....	15
4.1. Sadržaj poslovnog plana.....	15
4.2. Praktični primjer poslovnog plana .....	16
5. ZAKLJUČAK .....	26
6. LITERATURA.....	27

## 1. UVOD

U današnje vrijeme sve više ljudi odlučuje se na korak u kojem oni sami postaju poduzetnici te imaju jasne vizije i poslovne ideje o poslu kojim bi se htjeli baviti, a dosada nisu imali slobodu to izraziti ili provesti u djelo. Upravo zbog toga se odlučuju na korak samozapošljavanja gdje imaju mogućnost stvoriti financijsku sigurnost i temeljni kapital koji dobivaju raznim potporama za samozapošljavanje.

U drugoj cjelini će biti opisano pokretanje poslovnog pothvata te koja je njegova važnost. Nadalje opisani su uvjeti otvaranja poslovnog subjekta koji su propisani od strane Hrvatskog zavoda za zapošljavanje, a jedan od njih je izrada poslovnog plana iz kojeg je vidljivo da je poslovna ideja dugoročna i održiva. Također, nabrojani su i opisani pravni oblici poslovnih subjekata koji se biraju pri otvaranju subjekta i ovisi o jednostavnosti poslovnog pothvata. U nastavku je opisan poslovni plan i od čega se sastoji, te procjena tržišne opravdanosti i koji čimbenici mogu utjecati na poslovni pothvat. Na kraju cjeline razrađen je pojam „Networking“ i kako se on može ostvariti, te kako ga održavati.

U trećoj cjelini će biti opisan pojam samozapošljavanja, koje su mjere aktivne politike zapošljavanja u Republici Hrvatskoj (dalje u tekstu RH) te statistički podaci o samozapošljavanju u RH. Nadalje, u ovoj cjelini su nabrojane i objašnjene mjere aktivne politike koje se provode u RH, jedna od njih je i potpora za samozapošljavanje. U nastavku cjeline su prikazani statistički podaci o zapošljavanju u RH, te koliko je sredstava isplaćeno u razdoblju od 2016. – 2021. i pet najpopularnijih županija u kojima se koristila potpora za samozapošljavanje. U zadnjem dijelu prikazani su podaci o broju korisnika potpora za samozapošljavanje od 2016. – 2020.

U posljednjoj cjelini prikazan je praktični primjer poslovnog plana za samozapošljavanje putem mjera HZZ-a za otvaranje knjigovodstvenog servisa, podaci koje plan mora sadržavati te prikaz i opis tablica koje se nalaze u poslovnom planu. Vidljivi su opći podaci koje plan mora sadržavati, kako je nastala poslovna ideja, struktura ulaganja u poslovanje, procjena konkurencije na tržištu, procjena prihoda i troškova u prvoj godini poslovanja, kolika je očekivana dobit u toj godini te prikaz troškovnika i što je sve bilo potrebno nabaviti i uložiti kako bi se pokrenulo poslovanje.

## 2. POKRETANJE POSLOVNOG POTHVATA

Kako bi se pokrenuo poslovni pothvat potrebno je imati jasnu viziju i cilj koji želimo postići. Prije samog pokretanja pothvata treba planirati i detaljno istražiti tržište, te vidjeti koje nam se mogućnosti pružaju na istom.

Važnost pokretanja vlastitog poslovanja leži u financijskoj neovisnosti, slobodi odlučivanja i ostvarivanja profita.

Proces planiranja i važnost poslovnog plana pojašnjavaju i definiraju autori Hisrich i dr. (2008: 198) navode da je „planiranje proces koji u poslovanju nikad ne prestaje i iznimno je važno u ranim stadijima svakog novog pothvata, kada poduzetnik treba pripremiti preliminarni poslovni plan. Plan će biti finaliziran kada poduzetnik dobije bolji osjećaj za tržište, proizvod ili usluge koje treba izvesti na tržište, za menadžmentski tim i financijske potrebe pothvata.“

Nadalje, isti autori pojašnjavaju važnost i vrste planova. Za svaku je organizaciju moguće napraviti financijske planove, marketinške planove, planove o ljudskim potencijalima, proizvodne planove i prodajne planove, da spomenemo samo neke od njih. Planovi mogu biti dugoročni i kratkoročni, mogu biti strateški ili operativni. Planovi će se također razlikovati u razmjeru, ovisno o vrsti poslovanja te predviđenoj veličini start-up aktivnosti. Premda mogu služiti različitim funkcijama, svi ovi planovi imaju zajedničku važnu svrhu: omogućiti upute i strukture menadžmentu za postupanje u brzo promjenjivom tržišnom okruženju.“ (Hisrich, Peters i Shepherd 2008:198)

## 2.1. Uvjeti otvaranja poslovnog subjekta

Uvjete za otvaranje poslovnog subjekta propisuje Ured za gospodarstvo pri svakoj županiji te svaka djelatnost mora imati dodijeljenu šifru djelatnosti prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti (NKD). Prilikom pokretanja poslovanja putem mjera samozapošljavanja postoje propisani uvjeti od strane Hrvatskog zavoda za zapošljavanje, a to su:

- podnositelj zahtjeva mora izraditi poslovni plan iz kojeg je vidljivo da je poslovna ideja dugoročna i održiva
- dodijeljena potpora se isplaćuje u varijabilnom i fiksnom iznosu, varijabilni iznos se pravda troškovnikom koji se dostavlja uz izrađeni poslovni plan, a koji je njegov sastavni dio, a koja se potpora isplaćuje na račun poslovnog subjekta
- troškovi se mogu navoditi sa uključenim porezom na dodanu vrijednost samo ako se ne može tražiti njegov povrat sukladno propisima
- podnositelj zahtjeva koji je imao registriran poslovni subjekt prije više od 12 mjeseci može koristiti mjeru samo ako je ispunio sve svoje obveze što se tiče javnih davanja (porezi, prirezi, doprinosi)
- potpora za preuzimanje već postojećeg poslovnog subjekta može se odobriti samo ako je riječ o preuzimanju poslovnog subjekta u cijelosti. (HZZ, <https://mjere.hr/mjere/potpورا-za-samozaposlјavanje/>)

## 2.2. Pravni oblici poslovnih subjekata

Odabir pravnog oblika ovisi o jednostavnosti poslovnog pothvata. Ako se radi o manjem poslovnom pothvatu budući poduzetnik može se odlučiti za obrt koji je jeftiniji i vode se knjige jednostavnog knjigovodstva. Ako je poslovni pothvat veći i radi se o većim ulaganjima ili rad sa inozemstvom, osniva se poduzeće (trgovačko društvo) koje je veće i složenije, te se poslovanje vodi po pravilu dvojnog knjigovodstva odnosno po Zakonu o računovodstvu.

Hisrich et al. (2008) smatraju kako je od velike važnosti da poduzetnik na samom početku, prije predaje poslovnog plana, pažljivo procijeni za i protiv strane različitih poslovnih oblika.



Pravni subjekt u pravilu može slobodno odlučivati kojom će se djelatnosti baviti i u kojem pravnom obliku. No postoje i iznimke kada se silom propisa određuje pravni oblik subjekta, ali ima i slučajeva gdje se pravni oblik može slobodno birati. (Petrović, 2006, url)

Poduzetnicima na raspolaganju imaju sljedeće pravne oblike: obrt, trgovačko društvo i samostalna djelatnost koji će biti detaljnije opisani u nastavku teksta.

### **2.2.1. Paušalni obrt**

Paušalni obrt je jedan od najzastupljenijih pravnih oblika i načina za početak bavljenja poduzetništvom. Za razliku od običnog obrta, paušalni obrt nema obvezu vođenja poslovnih knjiga, osim knjige prometa. Ne postoji ni mogućnost godišnje porezne prijave za ostvareni dohodak.

U paušalni obrt se ubrajaju poduzetnici koji ne premašuju godišnji promet od 39.816,84 EUR. Ako se ostvari promet preko dozvoljenog praga tada Porezna uprava ukida rješenje u plaćanju poreza na dohodak u paušalnom iznosu. Uz to, donijet će rješenje o plaćanju dohotka prema poslovnim knjigama. Rješenje se izdaje najkasnije do kraja mjeseca koji slijedi nakon mjeseca u kojem su prestali uvjeti za utvrđivanje paušalnog dohotka.

Godišnji paušalni porez na dohodak utvrđuje se rješenjem Porezne uprave te se primjenjuje stopa od 10% na godišnji paušalni dohodak. (<https://brojevi.hr/pausalni-obrt-prednosti-i-nedostaci/>)

### **2.2.2. Obrt**

Obrt je samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti na tržištu koje se mogu obavljati kao proizvodnja, promet ili usluge. U pravilu ga obavljaju fizičke osobe, ali i iznimno i pravne osobe koje provode naukovanje za vezane obrte.

Kada se govori o samostalnosti u obavljanju obrta misli se na samostalno donošenje odluka u okvirima koji su dozvoljeni zakonom i neovisnost u poslovanju u odlukama drugih gospodarskih subjekata.

Trajnost je vezana za namjeru obrtnika da se djelatnošću u obrtu bavi kontinuirano, a ne samo za jedan poslovni pothvat te na svojstvo trajnosti nemaju utjecaja ni sezonsko obavljanje djelatnosti niti privremene obustave poslovanje.

### **Obrti mogu biti:**

- **slobodni** – oni obrti za čije je obavljanje potrebno ispuniti samo opće uvjete za otvaranje obrta odnosno ne traži se propisana stručna sprema
- **vezani** – obrti za čije se obavljanje, osim općih uvjeta, traži ispit o stručnoj osposobljenosti odnosno odgovarajuća stručna sprema ili majstorski ispit
- **povlašteni** – obrti čije je obavljanje moguće isključivo na temelju povlastice, koju izdaje nadležno ministarstvo ili drugo nadležno tijelo ovisno o djelatnosti.  
(<https://www.hok.hr/gospodarstvo-i-savjetovanje/registracija-obrta/obrt-i-oblici-obrta>)

### **2.2.3. Trgovačko društvo**

Trgovačka društva posluju prema Zakonu o trgovačkim društvima. To su samostalne gospodarske, tehničke i društvene cjeline u vlasništvu određenih subjekata, koje proizvode dobra ili usluge za potrebe tržišta, koristeći se odgovarajućim resursima i snoseći poslovni rizik radi ostvarivanja dobiti i drugih ekonomskih i društvenih ciljeva.

Mogu se podijeliti prema oblicima vlasništva, stupnju odgovornosti prema vjerovnicima, predmetu poslovanja i veličini.

Osnivači mogu biti pravne ili fizičke osobe, a s obzirom na vlasništvo, poduzeće može biti privatno, javno ili mješovito vlasništvo.

Kako bi poduzeće poslovalo i bilo uspješno potrebno je postojanje poduzetničke inicijative te odgovarajući gospodarski i društveni uvjeti. (<https://savjeti.novac.net/blogovi/sto-je-poduzece/>).

#### 2.2.4. Samostalna djelatnost

Pod ovim djelatnostima „smatraju se profesionalne djelatnosti fizičkih osoba koje su po toj osnovi obavezno osigurane prema propisima što uređuju obvezna osiguranja, a kojima su to osnovne djelatnosti i koje su po toj osnovi upisane u registar obveznika poreza na dohodak.

Djelatnostima slobodnih zanimanja osobito se smatraju:

- samostalna djelatnost zdravstvenih djelatnika, veterinarara, odvjetnika, javnih bilježnika, revizora, inženjera, arhitekata, poreznih savjetnika, stečajnih upravitelja, tumača i sl.
- samostalna djelatnost znanstvenika, književnika, izumitelja
- samostalna predavačka djelatnost, odgojna djelatnost
- samostalna djelatnost novinara, umjetnika i sportaša.“ (<https://www.porezna-uprava.hr/obrtnici/Stranice/Slobodna-zanimanja.aspx>)

### 2.3. Izrada poslovnog plana i procjena tržišne opravdanosti

Hisrich et al. (2008) poslovni plan opisuju kao dokument koji priprema poduzetnik i koji opisuje sve važne vanjske i unutarnje elemente koji su uključeni u stvaranje novog poslovnog pothvata. Poslovni plan bi trebao pisati poduzetnik, međutim tijekom pisanja plana slobodan je konzultirati se i sa drugim izvorima kao što su računovođe, odvjetnici i sl.

Kuvačić (2005) poduzetničku ideju smatra kao prvotnu zamisao o tome što netko želi raditi ili proizvoditi s ciljem vlastite zarade.

Kuvačić se pozivao na definiciju poslovne ideje prema autoru Šošiću „da je poduzetnička ideja duhovni proizvod, ona nastaje u procesima misaonih djelovanja, čiji su tijekovi za nas još tajnoviti. Na putu do svoje realizacije i tržišne verifikacije, poduzetnička ideja mora proći proces raščlambe njezinih tržišnih, pravnih, tehničko-tehnoloških, financijskih i kadrovskih aspekata te inih relevantnih ograničavajućih i poticajnih, unutarnjih i vanjskih čimbenika utjecaja pokaže dostatan stupanj oportuniteta njezine realizacije.“ (Kuvačić, 2005: 59)

Hisrich et al. (2008) navode kako je bitno novi poslovni pothvat staviti u prikladan konteksti zato se najprije provodi analiza okruženja. Analiza okruženja predstavlja procjenu vanjskih čimbenika koje mi osobno ne možemo kontrolirati ali mogu utjecati na naš poslovni plan.

Čimbenici koji mogu utjecati na poslovni pothvat:

- Gospodarstvo – poduzetnik prije početka pisanja plana mora posebno razmotriti trend BDP – a, nezaposlenost prema geografskom području, raspoloživ dohodak i sl.
- Kultura – ovaj čimbenik može se odnositi na promjene u demografiji. Npr. Utjecaj baby boomera na rastuće starije stanovništvo. Ovdje ulaze i stavovi, promjene stavova
- Tehnologija – tehnologija se neprestano razvija i napreduje stoga poduzetnik bi trebao razmotriti potencijalne tehnološke razvoje iz resursa kojima raspolaže. Tržište na kojem se poduzetnik nalazi ubrzano se mijenja pod utjecajem tehnologije te od poduzetnika zahtijeva pažljivo donošenje odluka. Mora imati spremne rezervne planove jer svaki tehnološki napredak može imati veliki utjecaj na njegov proizvod ili uslugu
- Pravni značaj – poduzetnik kao i kod tehnologije mora biti spreman na zakonodavne promjene koje mogu utjecati na njegov proizvod ili uslugu. U to spada deregulacija cijena, ograničenje medijskog oglašavanja (npr. zabrana reklama o cigaretama) ili sigurnosni propisi koji utječu na proizvod ili pakiranje.

Hisrich et al. (2008) smatraju kako će se svaki novi poduzetnik suočiti sa potencijalnim opasnostima na tržištu prilikom pokretanja novog poslovnog pothvata s obzirom na konkurentsko okruženje u kojemu se nalazi, stoga je važno napraviti procjenu rizika. Prvo se treba naznačiti potencijalne rizike koji bi se mogli dogoditi, zatim treba imati uvid što bi se dogodilo kad bi se navedeni rizici ostvarili. U konačnici poduzetnik mora osmisliti i predstaviti strategiju kojom bi namjeravao spriječiti ili umanjiti rizike koji bi se mogli dogoditi.

Glavni rizici u novom pothvatu mogu biti reakcija konkurencije, odnosno hoće li konkurencija poduzeti nešto po pitanju svog poslovanja kako bi bili bolji i inovativniji od nas, rizik također može biti i u slabom marketingu i oglašavanju putem različitih platformi kako bi ljudi mogli doći do nas. Tehnologija je također jedan od bitnijih rizika jer naš proizvod može učiniti zastarjelim.

Struktura poslovnog plana razlikuje se ovisno o namjeni poslovnog plana i primatelju poslovnog plana.

Struktura poslovnog plana se najčešće sastoji od sljedećih područja:

1. Podaci o poduzetniku
2. Poslovno polazište
3. Predmet poslovanja
4. Lokacija
5. Tehnološko – tehnički elementi pothvata
6. Tržišna opravdanost
7. Financijski elementi pothvata
8. Zaključna ocjena projekta. (<https://plaviured.hr/koja-je-struktura-poslovnog-plana/>)

## 2.4. Networking

Networking je izraz koji predstavlja razmjenu ideja i informacija između ljudi koji imaju zajedničke ili slične profesije. Ovim pojmom se opisuju ljudi koji stupaju u kontakt, upoznaju se i nastoje taj kontakt zadržati jer će im se to prije ili kasnije „isplatiti“.

To može biti ili ponuda za novi posao ili vrijedna informacija, ali i nova osoba koju inače netko ne bi upoznao, a može mu pomoći. (<https://poslovi.infostud.com/saveti/Sta-je-umrezavanje-NETWORKING/147>).

Dva razloga zašto je networking važan:

1. Presudan je za naš uspjeh u životu, ali i poslu
2. Prema istraživanjima socijalna podrška je izvor sreće, dok je raditi posao koji volimo na drugom mjestu.

Pet načina kako se umrežiti s drugima:

1. Upoznati osobu – čime se osoba točno bavi, kako dodaje vrijednost svojim kupcima na tržištu
2. Povjerenje – steći povjerenje u tu osobu i u ono čime se bavi
3. Aktivno preporučivanje osobe i njezinog rada
4. Međusobno pomaganje
5. Autentičnost. (<https://kristinaercegovic.com/2-razloga-zasto-je-networking-kljucan-za-poslovni-uspjeh-5-nacina-kako-se-umreziti-s-drugima/>)

Zahvaljujući društvenim mrežama, mogu se ostvariti brojni novi poslovni kontakti, te kako razvijati uspješnu poslovnu karijeru. Društvene mreže se mogu koristiti i za održavanje poslovne suradnje sa postojećim kontaktima.

Ukoliko se koristi ovakav način poslovnog povezivanja potrebno je redovito komunicirati sa svojim kontaktima primjenom društvenih mreža. Ono što može biti nedostatak ovakvog načina komunikacije je da može biti zahtjevno kreiranje društvene zajednice i angažman kontakata putem društvenih mreža. Korisnici neće uvijek imati vremena pročitati ili reagirati na ono što je objavljeno, ali to ne znači da informacija do njih nije došla.

(<https://www.linkedin.com/pulse/dru%C5%A1tvene-mre%C5%BEe-i-networking-lejla-softi%C4%87>)

### **3. POKRETANJE POSLOVANJA SAMOZAPOŠLJAVANJEM**

U ovoj cjelini će biti opisan pojam samozapošljavanja, koje su mjere aktivne politike samozapošljavanja u RH te statistički podaci o samozapošljavanju u RH i Požeško-slavonskoj županiji.

Samozapošljavanje je jednostavan način rješavanja radnog statusa i realizacija poduzetničke ideje. Poduzetnicima koji su se odlučili na korak samozapošljavanja kroz razne mjere je omogućeno da se fokusiraju na svoj rad i razvoj, a da se pri tome ne moraju brinuti o početnom kapitalu i ulaganju. Do sada se aktivna politika samozapošljavanja i ulaganja u razvoj poduzetništva pokazala vrlo poželjnom i uspješnom te i dalje vodi k tome da se smanji nezaposlenost. (Sigurnjak et al. 2022: 1, url)

#### **3.1. Mjere aktivne politike zapošljavanja u Republici Hrvatskoj**

U Republici Hrvatskoj postoje razne mjere aktivne politike koje se primjenjuju s ciljem poticanja gospodarskog razvoja, zapošljavanja i očuvanja radnih mjesta, poticanja poduzetništva i razvoja konkurentnosti.

Neke od mjera aktivne politike u RH uključuju:

- 1.) Poticaje za samozapošljavanje – u sklopu mjera aktivne politike, država potiče zapošljavanje kroz subvencije za otvaranje novih radnih mjesta i zapošljavanje osoba s invaliditetom.
- 2.) Programe stručnog osposobljavanja i usavršavanja – država provodi programe stručnog osposobljavanja i usavršavanja radi povećanja kvalifikacija i konkurentnosti radne snage.
- 3.) Poticanje poduzetništva – država kroz različite programe potiče razvoj poduzetništva i malih i srednjih poduzeća, a posebno kroz subvencije za pokretanje novih poduzeća i razvoj postojećih.
- 4.) Poticaje za razvoj određenih industrija – država daje subvencije i olakšice za razvoj određenih industrija, kao što su turizam, poljoprivreda, energetika i IT sektor.
- 5.) Mjere aktivne politike zapošljavanja za dugotrajno nezaposlene osobe – država provodi programe namijenjene dugotrajno nezaposlenim osobama kako bi im se olakšao povratak na tržište rada.

- 6.) Potpore za samozapošljavanje – država nudi potpore i subvencije za samozapošljavanje radi poticanja novih poduzetnika i razvoja malih poduzeća.
- 7.) Poticaje za regionalni razvoj – država provodi programe za poticanje razvoja regija s manje razvijenom gospodarskom infrastrukturom kako bi se smanjile nejednakosti i osiguralo ravnomjerno korištenje resursa.
- 8.) Potpore za obrazovanje i razvoj ljudskih resursa – država nudi različite potpore za obrazovanje i razvoj ljudskih resursa kao što su subvencije za školovanje i stipendije za studente, kako bi se povećala kvalifikacija radne snage. (<https://mjere.hr/katalog-mjera/mjere-aktivnog-zaposljavanja/>)

Ove mjere aktivne politike su samo neke od primjera onoga što se provodi u Republici Hrvatskoj, a uvelike ovise o političkoj situaciji i prioritetima Vlade u određenom trenutku.

### 3.2. Statistički podaci o zapošljavanju u Republici Hrvatskoj

Mjere aktivne politike zapošljavanja kontinuirano se provode temeljem Smjernica za razvoj i provedbu aktivne politike zapošljavanja u RH, a koje su donesene prema prioritetima i ciljevima aktivne politike zapošljavanja definirane analizom stanja na tržištu rada te strateškim dokumentima RH i EU u području zapošljavanja. (HZZ, <https://mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/>)

U nastavku slika 1. prikazuje koliko je sredstava isplaćeno u razdoblju od 2016. – 2021. u Republici Hrvatskoj, iznos koji je isplaćen iz EU sredstava te koliko je korisnika bilo uključeno u mjere.

Slika 1. Mjere aktivne politike zapošljavanja 2016.-2021.

<b>6,8 MILIJARDI KUNA ISPLAĆENO 2016. – 2021.</b>	<b>3,9 MILIJARDI KUNA EU OPRAVDANA SREDSTVA</b>	<b>204.121 KORISNIKA NOVOUKLJUČENIH OSOBA U MJERE</b>
---	---	---

Izvor: izrada autorice prema HZZ, 2023, url



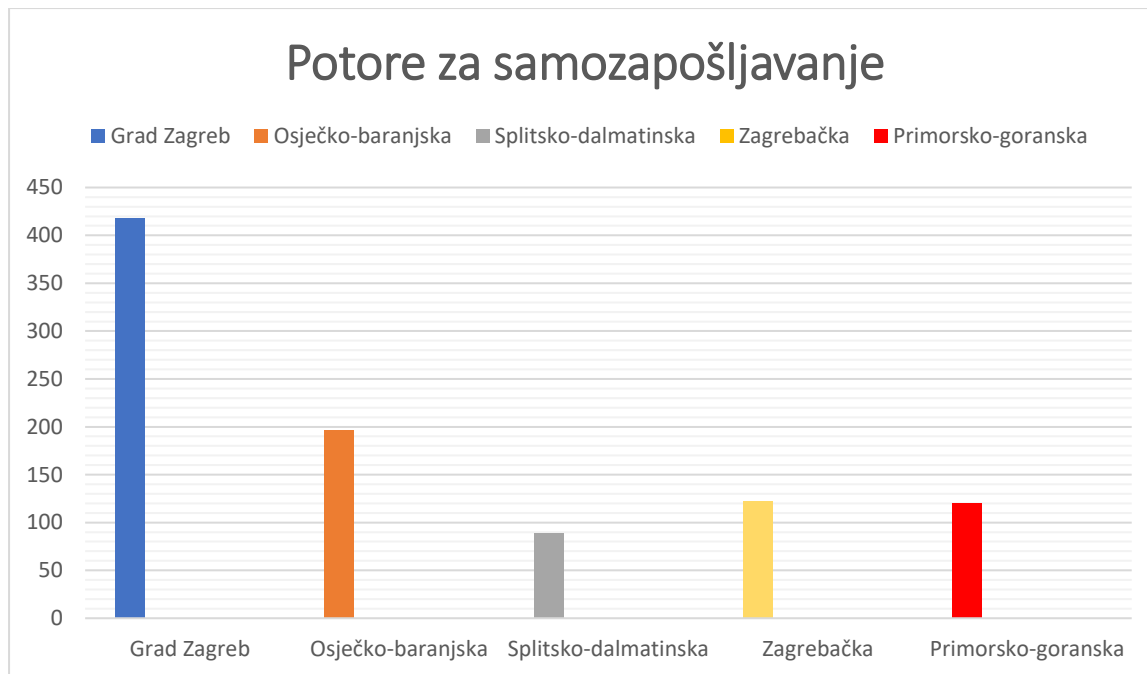
U razdoblju od 2016. – 2021. za mjere aktivne politike samozapošljavanja isplaćeno je 1.838.035.249,29 kn, što je udio 27,10% od ukupno isplaćenih mjera aktivnog zapošljavanja.

Pet najpopularnijih županija u kojima se koriste mjere samozapošljavanja u razdoblju od 2016. – 2021. su (<https://mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/>)

:

- Grad Zagreb – 418,12 mil. HRK
- Osječko-baranjska – 196,36 mil. HRK
- Splitsko-dalmatinska – 89,21 mil. HRK
- Zagrebačka – 122,44 mil. HRK
- Primorsko-goranska – 120,52 mil. HRK.

Grafikon 1.: Pet najpopularnijih županija u kojima se koriste potpore za samozapošljavanje



Izvor: izrada autorice prema HZZ, url

U ožujku 2020. godine pojavom pandemije COVID – 19, HZZ je aktivirao novu mjeru aktivne politike „Potpora za očuvanje radnih mjesta u djelatnostima pogođenim koronavirusom“.

Obzirom na koronavirus, od ožujka do srpnja 2020. godine privremeno su obustavljene mjere aktivne politike zapošljavanja, a to su: potpore za zapošljavanje, potpore za usavršavanje, potpore za samozapošljavanje, obrazovanje i osposobljavanje te javni radovi.

Glavni cilj potpora za samozapošljavanje je pružanje financijske potpore nezaposlenim osobama za pokretanje vlastitog posla. Visina potpore određuje se prema području u kojemu osoba ima prebivalište i otvara poslovni subjekt. U 2020. godini subvencija je iznosila od 75.000,00 HRK do 100.000,00 HRK, uz mogućnost dodatnih 10.000,00 HRK, ako korisnik istovremeno koristi mjeru za osposobljavanje na radnom mjestu.

U sljedećoj tablici su prikazani korisnici potpora za samozapošljavanje od 2016. – 2020. U 2020. godini mjeru za samozapošljavanje koristilo je 3.778 novouključenih osoba, što u odnosu na prethodnu godinu predstavlja smanjenje od 57%. (CEPOR, 2021: 24, url)

Tablica 1. Korisnici potpora za samozapošljavanje Hrvatskog zavoda za zapošljavanje od 2016. do 2020. godine

Godina	Broj samozaposlenih osoba – novih korisnika potpore za samozapošljavanje	Broj samozaposlenih – koji su završili ugovore o korištenju potpora za samozapošljavanje HZZ – a	Ukupan broj korisnika potpora za samozapošljavanje HZZ -a u godini
2016.	2.333	2.739	4.980
2017.	3.583	2.273	5.824
2018.	6.485	3.690	10.036
2019.	8.723	6.540	15.069
2020.	3.778	8.555	12.307

Izvor: CEPOR, 2022, url

Prema mjesečnom statističkom biltenu HZZ-a u gradu Požegi je 340 novoprijavljenih osoba, nezaposlenih 2.008, a zaposlenih s evidencije na temelju radnog odnosa 155 osoba, te 269 traženih radnika prema mjestu zaprimanja prijave. (HZZ, 2021, url)

Provedba mjera aktivne politike zapošljavanja u 2021. godini temeljena je na Zakonu o tržištu rada, Zakonu o državnim potporama, Programu Vlade Republike Hrvatske za razdoblje 2021. – 2024. s ciljem očuvanja radnih mjesta i socijalnu sigurnost.

Mjere su usmjerene na poticanje zapošljavanja, poticanje samozapošljavanja, stjecanje prvog radnog iskustva, aktivaciju najteže zapošljivih skupina te očuvanje radnih mjesta i ostanak u zaposlenosti, a sve sa ciljem povećanja stope zaposlenosti. (HZZ, 2022., url)

## **4. PRAKTIČNI PRIMJER POSLOVNOG PLANA ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE PUTEM MJERA HZZ -A**

Poslovni plan je pisani dokument kojim se jasno definiraju ciljevi koji se žele postići i u kratkim crtama opisuju metode kako ih postići. Izrađuje se kako bi se predvidjela buduća događanja i način prilagodbe poslovanja uvjetima u okruženju. Šanse su veće da se postignu zacrtani ciljevi ako se uspješno predvide buduća događanja. (<https://www.erstebank.hr/hr/poslovniklijenti/financiranje/poduzetnicki-starter-program-za-poduzetnike-pocetnike/poduzetnicke-teme-za-uspjesno-poslovanje/poslovni-plan>)

U ovoj cjelini će biti prikazan primjer izrađenog poslovnog plana za pokretanje knjigovodstvenog servisa. U primjeru su detaljno prikazani svi čimbenici koje mora sadržavati poslovni plan prilikom pokretanja vlastitog poslovanja.

Konkretno su opisani podaci o vlasniku, o poslovnom subjektu, kako je nastala poslovna ideja i na koji način se ona piše, struktura ulaganja odnosno koji materijal je potreban za početak poslovanja, procjena konkurencije i po čemu je ovaj knjigovodstveni servis drugačiji od drugih. Nadalje, opisani su očekivani prihodi i rashodi u poslovanju, koja je očekivana dobit, te troškovnik u kojemu su napisane sve vrste troškove koji će se dogoditi tijekom poslovanja te njihovi iznosi.

Za potrebe izrade ovog dijela završnog rada koristila se metodologija i obrasci za izradu poslovnog plana prema uputama HZZ-a.

### **4.1. Sadržaj poslovnog plana**

Poslovni plan sadrži opće podatke o kandidatu i ostale podatke bitne za realizaciju poslovne ideje, a to su:

1. ime, prezime, OIB, adresa, kontakt, datum rođenja
2. obrazovanje, zanimanje, osposobljavanje i usavršavanje
3. prethodno poduzetničko iskustvo
4. opći podaci o poslovnom subjektu (vrsta poslovnog subjekta, struktura vlasništva)
5. nastanak poslovne ideje
6. struktura ulaganja
7. procjena tržišta i konkurencije
8. procjena prihoda

- 9. procjena troškova
- 10. očekivana dobit/dohodak
- 11. troškovnik.

#### 4.2. Praktični primjer poslovnog plana

### OPĆI PODACI O VLASNIKU

### SAŽETAK POSLOVNOG PLANA

Tablica 2. Opći podaci u poslovnom planu

<b>Ime i prezime</b>	X Y
<b>OIB</b>	12345678910
<b>Kratak opis osnovne djelatnosti</b>	Računovodstveni i knjigovodstveni poslovi
<b>Šifra i naziv djelatnosti prema NKD-u</b>	69.20.01 – Računovodstvene i knjigovodstvene djelatnosti
<b>Oblik registracije</b>	<input checked="" type="checkbox"/> obrt <input type="checkbox"/> trgovačko društvo <input type="checkbox"/> samostalna djelatnost <input type="checkbox"/> _____ ostalo
<b>Struktura vlasništva budućeg poslovnog subjekta</b>	<input checked="" type="checkbox"/> jedan vlasnik/ca <input type="checkbox"/> suvlasništvo: poslovni udjeli ( <i>u postotku</i> ) _____ <input type="checkbox"/> preuzimanje već postojeće tvrtke/obrta Naziv                      poslovnog                      subjekta                      koji                      preuzimate _____ Ime                      i                      prezime                      postojećeg/ih                      vlasnika _____ OIB                      poslovnog                      subjekta                      koji                      se                      preuzima _____
<b>Sjedište</b>	Mjesto/Grad Požega

Izvor: izrada autorice

## OBRAZOVANJE

Tablica 3. Podaci o obrazovanju

Ime i prezime X Y
OIB <u>12345678910</u> Datum rođenja xx-xx-xxxx
Telefon/mobitel xx E-mail xx
Osnovna škola ( <i>mjesto i godina završetka</i> ) <u>Požega, 2015. g.</u>
Srednja škola ( <i>naziv škole i godina završetka</i> ) <u>Ekonomska škola Požega, 2019. g.</u>
Fakultet, magisterij, doktorat ( <i>naziv obrazovne ustanove i godina stjecanja diplome</i> )
Stečeno zvanje: Ekonomistica
Osposobljavanje i usavršavanje ( <i>koje ste završili</i> )
Završene edukacije za vođenje poslovanja ( <i>kao što je npr. računovodstvo, marketing, prodaja, itd. ili neku drugu vrstu edukacije koju smatrate bitnim za poslovanje</i> ): stručni studij Računovodstvo
Hobiji i drugi interesi: volonterski rad u knjigovodstvenom servisu

Izvor: izrada autorice

## PRETHODNO PODUZETNIČKO ISKUSTVO

Tablica 4. Prethodno poduzetničko iskustvo

Period zaposlenja	Poslodavac	Zanimanje - opis poslova
2019. – 2021.	BIPA d.o.o. Požega	Student - blagajnik
2021. – 2023.	Lidl d.o.o.	Student - blagajnik
2020. – 2022.	A Vista obrt za knjigovodstvene usluge	Stručna praksa – poslovi knjigovodstva
2019. -	A Vista obrt za knjigovodstvene usluge	Poslovi pomoćnog knjigovođe

Izvor: izrada autorice

## OPĆI PODACI O POSLOVNOM SUBJEKTU

Tablica 5. Opći podaci o poslovnom subjektu

<b>Navedite osnovnu djelatnost poslovnog subjekta koji ćete registrirati ili preuzeti</b>
<u>69.20.01 – Računovodstveni i knjigovodstveni poslovi</u>
Planirate registrirati/preuzeti:
<input type="checkbox"/> d.o.o <input checked="" type="checkbox"/> obrt <input type="checkbox"/> ustanovu <input type="checkbox"/> zadrugu
<input type="checkbox"/> j.d.o.o <input type="checkbox"/> samostalnu djelatnost <input type="checkbox"/> ostalo _____

Izvor: izrada autorice

## NASTANAK POSLOVNE IDEJE

Tablica 6. Nastanak poslovne ideje

<b>Opišite kako ste došli na ideju o pokretanju vlastitog posla. Navedite i zašto smatrate da Vi (i/ili Vaši poslovni partneri) imate znanje i sposobnost da predloženu poslovnu inicijativu učinite uspješnom.</b>
<u>O ideji pokretanja vlastitog posla razmišljam već duže vrijeme, jer je to posao kojim se želim baviti, ali zbog nedostatka financijskih sredstava nikad nisam bila u mogućnosti to i realizirati. Nakon srednje ekonomske škole i fakulteta na kojem studiram na studiju Računovodstvo htjela bih se baviti s tim poslom i u budućnosti te razvijati svoje znanje i vještine koje sam dosada stekla. Povremeno radim u knjigovodstvenom servisu i smatram da je to dobra podloga za daljnje učenje i mogućnost da budem samostalna u poslu koji radim. Odgovorno pristupam poslu, ažurna sam i profesionalna u radu što smatram vrlo bitnim u poslovanju, osobito u našoj struci koji podliježemo čestim poreznim kontrolama. Na prijašnjim poslovima gdje sam radila kao student u dvije veće firme, stekla sam odgovornost prema poslu koji radim, te kako se odnositi prema ljudima s kojima radim.</u>
<u>Tržište rada je danas takvo da radnici ne žele i ne mogu raditi za male plaće, te otvaraju obrte i mala poduzeća kako bi radili sami za sebe. Tu vidim svoju poslovnu priliku, jer svatko tko ima mali obrt ili malo poduzeće na zapošljava knjigovođu nego mu treba knjigovodstveni servis.</u>

Prema procjeni mogućnosti i količini posla planiram u prvoj godini poslovanja usluge obavljati za 10-15 klijenata za što mi nije potrebno zapošljavanje radnika te samim time i povećanje troškova. Trenutno imam pisma namjere sa 3 klijenta i u pregovorima sam sa još 6 poslovnih subjekata što mi daje sigurnost u uspješnosti poslovanja.

Izvor: izrada autorice

## STRUKTURA ULAGANJA

U prvoj godini poslovanja sredstva se planiraju uložiti u materijalnu i nematerijalnu imovinu. Pod materijalnu imovinu se podrazumijeva uredski namještaj, računalo i pripadajuća oprema, pišač i skener, stolni kalkulator, te uništavač dokumenata. Od nematerijalne imovine ulaže se u knjigovodstveni program synesis, Microsoft Office sa pripadajućim programima te antivirusna zaštita. Sva navedena sredstva financiraju se iz sredstava HZZ-a.

Tablica 7. Struktura ulaganja

Vrsta ulaganja	Izvori i iznos financiranja	
	Sredstva HZZ-a	Ostalo (druge potpore, vlastita sredstva, krediti)
1. Uredski namještaj	942,32	
2. Računalo, monitor, miš i tipkovnica	829,38	
3. Multifunkcijski pišač + scanner	870,83	
4. Stolni kalkulator	66,23	
5. Uništavač dokumenata	82,79	
6. Knjigovodstveni program Synesis	1.659,04	
7. Microsoft Office 2016 Home&Business Digitalna licenca	232,10	
8. Antivirusna zaštita + hard disk za snimanje podataka	92,77	
<b>UKUPNO</b>	<b>4.757,46</b>	

Izvor: izrada autorice



## PROCJENA TRŽIŠNE KONKURENCIJE

Tablica 8. Procjena tržišne konkurencije

<p><b>Navedite koje točno proizvode planirate proizvoditi i/ili prodavati, odnosno usluge koje planirate pružati. Ukoliko planirate više djelatnosti, molimo navedite pojedinosti za svaku djelatnost.</b></p>
<p><u>Usluge koje planiram pružati su računovodstveni i knjigovodstveni poslovi koji se većim dijelom sastoje od: knjigovodstvenih knjiženja i obračuna, obračun plaće, platni promet, obračun poreza i javnih davanja, izrada financijskih i statističkih izvještaja, praćenje natječaja EU fondova, prijava i odjava radnika, vođenje kadrovske evidencije. Isto tako svakodnevno praćenje poslovanja klijenata i usklađivanje s poreznim i državno administrativnim politikama.</u></p>
<p>Tko su Vaši potencijalni korisnici ili klijenti, te na koji dio tržišta/područja se planirate orijentirati?</p>
<p><u>Planiram se orijentirati na OPG-ove kojih je dosta na našem području, male obrtnike i manja poduzeća, jer je tu poduzetnicima koji nemaju zaposlenog knjigovođu potrebno praćenje cjelokupnog poslovanja. Od navedenih djelatnosti već imam pisma namjere, a u pregovorima sam s nekim klijentima koje ću preuzeti od 01.01.2023. g.</u></p>

<p><b>Tko je Vaša konkurencija? Navedite osnovne podatke o Vašim glavnim konkurentima, njihovim prednostima i slabostima u odnosu na Vas.</b></p>
<p><u>Glavni konkurenti mom obrtu su knjigovodstveni servisi koji pružaju knjigovodstvene usluge na području grada Požege s dugogodišnjim iskustvom rada i koji su već prepoznati po svom radu. Unatoč njihovom iskustvu smatram da mi je prednost u poslovanju što poznajem sve poslovne procese i organizaciju malog i velikog poduzeća. Isto tako bila sam u doticaju s poduzetnicima kojima su knjigovodstveni servisi vodili poslovanje s kojima nisu bili zadovoljni, te sam tu uvidjela da jako cijene ažurnost, pedantnost i dostupnost informacija kada im je to potrebno. Smatram da je bolje imati manje klijenata, a voditi kvalitetnije i taj će posao biti dobro odrađen i dobro naplaćen. Predana sam učenju i usvajanju novih znanja i tehnologija, što su mnogi moji budući klijenti prepoznali i ponudili mi poslovnu suradnju. Slabost konkurencije je njihov preveliki broj klijenata jer su na taj način preopterećeni, rade svakodnevno mnogo više od osmosatnog radnog vremena, tako da posao ne može biti kvalitetno odrađen.</u></p>

**Po čemu ćete biti drugačiji od svoje konkurencije? Navedite aktivnosti kojima ćete privući klijente (izbjegavati fraze “brži, bolji, jeftiniji”).**

Svoje buduće klijente planiram privući profesionalnim pristupom i jasnom komunikacijom, pomoći im u izgradnji i održavanju uspješnog i stabilnog poslovanja, te dostupnošću svih potrebnih informacija na vrijeme. U praksi dosadašnje nezadovoljstvo poduzetnika sa knjigovodstvenim servisima je u neažurnosti, nepravovremenom davanju informacija o financijskom stanju što im izaziva gubitke i oduzimanje vremena koje koriste za vođenje svog poslovanja. Isto tako, poduzetnici baš i nemaju vremena voditi brigu o naplati potraživanja, koja mogu biti ne samo plaćanja putem žiro računa nego i putem višestrukih kompenzacija, tako da bih ponudila i tu vrstu usluge, a koju knjigovodstveni servisi ne nude. Budući da se zakonska regulativa često mijenja, te je potrebno redovno praćenje promjena, svoje klijente ću pravovremeno o tome izvještavati i savjetovati kako to najučinkovitije primijeniti u poslovanju, što planiram provoditi i kroz edukacijske radionice.

Izvor: izrada autorice

## PROCJENA PRIHODA

U tablici 9. su prikazani osnovne usluge koje se planiraju pružati, te njihove okvirne cijene kako bi se mogao izračunati očekivani prihod u prvoj godini poslovanja. Neke od tih usluga su knjigovodstvene usluge za paušalne obrtnike, OPG, poljoprivredne obrtnike, djelatnosti cestovnog prijevoza, te za ugostiteljstvo. Za svaki od njih određene su cijene usluge ovisno o tome imaju li zaposlene radnike ili nemaju. Isto tako važna je i procjena prodane količine usluga u jednom mjesecu (stupac 2) i možete ju odrediti na principu prosjeka: (najbolji mjesec + najlošiji mjesec)/2. Na taj način se može izračunati očekivani prihod u prvoj godini poslovanja.

Tablica 9. Procjena prihoda

1	2	3	4	5
Naziv proizvoda/usluge	Cijena pojedinog proizvoda/usluge	Broj očekivanih prodaja u jednom mjesecu	Očekivani mjesečni prihod od prodaje (pomnožiti stupac 2 i 3)	Očekivani godišnji prihod od prodaje (pomnožiti stupac 4 s 12)
Knjigovodstvene usluge za paušalne obrtnike	66,36	3	199,08	2.389,01
Knjigovodstvene usluge za OPG (sa zaposlenim radnicima)	92,90	2	185,81	2.229,74
Knjigovodstvene usluge za poljoprivredne obrtnike (bez zaposlenih radnika)	92,90	3	278,72	3.344,61
Knjigovodstvene usluge za djelatnost cestovnog prijevoza robe (manji)	132,72	2	265,45	3.185,35
Knjigovodstvene usluge za ugostiteljstvo (sa zaposlenim radnicima)	132,72	2	265,45	3.185,35
Knjigovodstvene usluge za stomatologa	66,36	1	66,36	1.592,67
<b>Ukupno</b>	<b>650,34</b>	<b>13</b>	<b>1.260,87</b>	<b>15.926,74</b>

Izvor: izrada autorice

## PROCJENA TROŠKOVA

U ovom primjeru knjigovodstvenog servisa planira se otvoriti paušalni obrt. U tablici je navedena bruto plaća ili doprinosi za obrtnike na mjesečnoj i na godišnjoj bazi. Ako se otvara obrt, navedeni iznos mjesečnih doprinosa se množi sa 12.

Tablica 10. Procjena troškova

Trošak rada	Mjesečni iznos (EUR)	Godišnji iznos (EUR)
Bruto plaća ili doprinosi za obrtnike / RPO	163,70	1.800,72
Bruto plaća za zaposlenike		
Sveukupni troškovi rada	163,70	1.800,72

Izvor: izrada autorice

U tablici 11. navedeni su ostali troškovi koji će nastati tijekom poslovanja u prvoj godini. A to je potrošni materijal koji je svakodnevno potreban, režijski troškovi koji će nastati tokom poslovanja, davanja kao što su porez i prirez, te najam poslovnog prostora u kojem se nalazi vlasnik. Očekivani iznosi su napisani na mjesečnoj i na godišnjoj bazi.

Tablica 11. Ostali troškovi poslovanja

Ostali troškovi	Iznos mjesečni (EUR)	Iznos godišnji (EUR)
Potrošni materijal	39,82	477,80
Režijski troškovi	86,30	1.035,24
Porez i prirez	18,28	219,31
Ostala davanja	13,27	159,27
Najam poslovnog prostora	66,36	796,34
<b>Ukupno</b>	<b>224,00</b>	<b>2.687,96</b>

Izvor: izrada autorice

## OČEKIVANA DOBIT/DOHODAK

U tablici broj 12 prikazuje se očekivana dobit/dohodak. Kako bi se izračunala dobit u prvoj godini poslovanja unose se podaci iz tablice očekivanih prihoda, te podaci iz tablica koje prikazuju očekivane godišnje troškove. Naša zarada je neto dobit koja ostaje nakon što su odbijeni svi troškovi i nakon što je plaćen porez na dobit/dohodak (u svrhu izračuna koristi se porezna stopa od 20% i ne predstavlja nužno jednu od trenutno važećih zakonskih poreznih stopa).

Tablica 12. Očekivana dobit/dohodak

R.br	Financijski podaci	Iznos u eurima
1.	Godišnji prihodi od prodaje (tablica 3)	15.926,74
2.	Ukupni godišnji troškovi (tablica 4 + 5)	4.488,67
3.	Očekivana dobit prije oporezivanja (redak 1.-2.)	11.438,06
4.	Porez na dobit (redak 3. x 0,20)	2.287,61
5.	Očekivana neto dobit (redak 3.-4.)	9.150,45

Izvor: izrada autorice

## TROŠKOVNIK

U prikazu tablice 13. se nalazi troškovnik sa svim prihvatljivim troškovima koji su potrebni za početak poslovanja. Zbroj svih troškova u troškovniku ne smije biti manji od iznosa tražene potpore te se u njemu ne smiju nalaziti troškovi koje će podnositelji zahtjeva sami financirati. Ukoliko poslovni subjekt nije u sustavu PDV-a svi troškovi se navode sa uključenim porezom na dodanu vrijednost. U troškovniku se nalaze vrste troškova kao što su doprinosi, uredski materijal i namještaj te knjigovodstveni programi i licence poput Microsofta.

Tablica 13. Troškovnik

RED. BR.	VRSTA TROŠKA	IZNOS BEZ PDV - a	IZNOS S PDV – om	TRAŽENI IZNOS od HZZ-a
1.	Doprinosi za 11 mjeseci	1.800,72	1.800,72	1.800,72
2.	Knjigovodstveni program Synesis	1.327,23	1.659,04	1.659,04
3.	Računalo	424,71	530,89	530,89
4.	Tipkovnica + miš	26,54	33,18	33,18
5.	Monitor	212,25	265,31	265,31
6.	Microsoft Office (digitalna licenca)	185,68	232,10	232,10
7.	Antivirusni program	31,85	39,80	39,80
8.	Hard disk za spremanje podataka	42,37	52,96	52,96
9.	Rezalica – uništavač dokumenata	66,23	82,79	82,79
10.	Stolni kalkulator	52,98	66,23	66,23
11.	Multifunkcionalni pisac + scanner	696,66	870,83	870,83
12.	Uredska stolica crna	106,18	132,72	132,72
13.	Konferencijska stolica crna	21,23	26,54	26,54
14.	Polica za registratore Avril bijela 120x31x170	74,32	92,90	92,90
15.	Polica disegno bijela (2 vrata + 2 ladice) 75x1,8x105 2 komada	106,18	132,72	132,72
16.	Ladičar bijeli (3 ladice s ključem) 49x45x63	84,94	106,18	106,18
17.	Polica s 3 otvora bijela 82x36x112	74,32	92,90	92,90
18.	Polica s 6 otvora bijela 82x36x217	127,41	159,27	159,27
19.	Radni stol Stampa bijeli 100x60x72 bijeli	106,18	132,72	132,72
20.	Produžetak radnog stola Stampa 100x60x72	53,08	66,36	66,36
21.	Zakupnina poslovnog prostora za 11 mjeseci	729,98	729,98	729,98
	UKUPNO	6.351,05	7.306,15	7.306,15

Izvor: izrada autorice

## 5. ZAKLJUČAK

U posljednje vrijeme, sve više se ljudi okreće samozapošljavanju kao alternativni tradicionalnom zapošljavanju. Samozapošljavanje ima mnoge prednosti kao što je veća kontrola nad poslovnim životom, kreiranje vlastitog rasporeda rada, mogućnost za veće financijske dobitke i fleksibilnost. Međutim, samozapošljavanje nosi i neke izazove, kao što je rizik poslovnog neuspjeha, nedostatak sigurnosti radnog mjesta, te povećanu odgovornost i potrebu za razvijanjem širokog spektra vještina.

U ovom radu opisan je pojam i postupak samozapošljavanja. Kako bi se netko uspješno samozaposlio, potrebno je detaljno planirati i pripremiti svaki korak. To uključuje izradu poslovnog plana u kojeg se prenosi razvoj poslovne ideje, analiza tržišta, ciljani kupci, planirani prihodi i troškovi za prvu godinu poslovanja, dobit, te troškovnik sa svim potrebnim sredstvima za početak poslovanja. Također, važno je proučiti i zakone koji svojim zahtjevima određuju pravni oblik subjekta koji se može otvoriti, te izgraditi odgovarajuće poslovne veze i mreže koje treba održavati.

U statističkim podacima prikazano je kako su potpore za samozapošljavanje najviše korištene u 5 županija, a to su: Grad Zagreb, Zagrebačka, Osječko-baranjska, Splitsko-dalmatinska i Primorsko-goranska. Od 2016. – 2020. U 2020. godini mjeru za samozapošljavanje koristilo je 3.778 novouključenih osoba, što u odnosu na prethodnu godinu predstavlja smanjenje od 57%.

Prema mjesečnom statističkom biltenu HZZ-a u gradu Požegi je 340 novoprijavljenih osoba, nezaposlenih 2.008, a zaposlenih s evidencije na temelju radnog odnosa 155 osoba, te 269 traženih radnika prema mjestu zaprimanja prijave

Samozapošljavanje predstavlja značajnu mogućnost za one koji su spremni preuzeti rizik koji donosi poslovni svijet i razviti vlastiti posao. Kako bi poduzetnici uspjeli, samozapošljavanje zahtijeva detaljno i strateško planiranje, upornost i sposobnost prilagodbe na izazove s kojima će se susresti u poslovanju i pokretanju vlastitog biznisa. U ovom radu opisan je i primjer poslovnog plana na praktičnom primjeru poslovne ideje otvaranja knjigovodstvenog servisa.

## 6. LITERATURA

### KNJIGE:

1. Hisrich, R., Peters, M., Shepherd, D. (2008) *Poduzetništvo*. Zagreb: MATE
2. Kuvačić, N. (2005) *Biznis – plan*. Split: BERETIN

### INTERNETSKE STRANICE:

1. Hrvatski zavod za zapošljavanje, URL: <https://mjere.hr/mjere/potporna-za-samozaposljavanje/> [pristup: 01.03.2023.]
2. Petrović, S. (2006) Pravni oblici pravnih osoba za obavljanje djelatnosti – pretpostavke i posljedice. Zbornik PFZ, 56, posebni broj, 87-127. URL: [04Petrovic.indd \(srce.hr\)](#) [pristup: 25.02.2023.]
3. Brojevi.hr, URL: <https://brojevi.hr/pausalni-obrt-prednosti-i-nedostaci/> [pristup: 28.02.2023.]
4. Hrvatska obrtnička komora, URL: <https://www.hok.hr/gospodarstvo-i-savjetovanje/registracija-obrta-obrt-i-oblici-obrta> [pristup: 28.02.2023.]
5. Savjeti.novac, URL: <https://savjeti.novac.net/blogovi/sto-je-poduzece/> [pristup: 28.02.2023.]
6. Porezna uprava, URL: <https://www.porezna-uprava.hr/obrtnici/Stranice/Slobodnanzanimanja.aspx> [pristup: 28.02.2023.]
7. Plavi ured, URL: <https://plaviured.hr/koja-je-struktura-poslovnog-plana/> [pristup: 23.02.2023.]
8. Poslovi.infostud, URL: <https://poslovi.infostud.com/saveti/Sta-je-umrezavanje-NETWORKING/147> [pristup: 28.02.2023.]
9. Kristina Ercegović, URL: <https://kristinaercegovic.com/2-razloga-zasto-je-networking-kljucan-za-poslovni-uspjeh-5-nacina-kako-se-umreziti-s-drugima/> [pristup: 05.03.2023.]
10. LinkedIn, URL: <https://www.linkedin.com/pulse/dru%C5%A1tvene-mre%C5%BEe-i-networking-lejla-softi%C4%87> [pristup: 06.03.2023.]
11. Sigurnjak L., Knežević S., Zubović I. (2022) Pokretanje poslovanja uz hzz potpore za samozapošljavanje, URL: <https://hrcak.srce.hr/file/419823> [pristup: 07.03.2023.]



12. Hrvatski zavod za zapošljavanje, URL: <https://mjere.hr/katalog-mjera/mjere-aktivnog-zaposljavanja/> [pristup: 02.03.2023.]
13. Hrvatski zavod za zapošljavanje, URL: <https://mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/> [pristup: 04.03.2023.]
14. CEPOR, URL: <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/CEPOR-Mala-i-srednja-poduze%C4%87a-u-HR-u-vrijeme-pandemije-COVID-19.pdf> [pristup: 06.03.2023.]
15. Erste Banka, URL: <https://www.erstebank.hr/hr/poslovni-klijenti/financiranje/poduzetnicki-starter-program-za-poduzetnike-pocetnike/poduzetnicke-teme-za-uspjesno-poslovanje/poslovni-plan> [pristup: 08.03.2023.]

POPIS SLIKA:

**Slika 1.** Mjere aktivne politike zapošljavanja 2016.-2021. (<https://mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/>)

POPIS GRAFIKONA:

**Grafikon 1.:** Pet najpopularnijih županija u kojima se koriste potpore za samozapošljavanje (<https://mjere.hr/mjere-aktivnog-zaposljavanja/>)

POPIS TABLICA:

**Tablica 1.** Korisnici potpora za samozapošljavanje Hrvatskog zavoda za zapošljavanje od 2016. do 2020. godine

**Tablica 2.** Opći podaci u poslovnom planu

**Tablica 3.** Podaci o obrazovanju

**Tablica 4.** Prethodno poduzetničko iskustvo

**Tablica 5.** Opći podaci o poslovnom subjektu

**Tablica 6.** Nastanak poslovne ideje

**Tablica 7.** Struktura ulaganja

**Tablica 8.** Procjena tržišne konkurencije

**Tablica 9.** Procjena prihoda

**Tablica 10.** Procjena troškova

**Tablica 11.** Ostali troškovi poslovanja

**Tablica 12.** Očekivana dobit/dohodak

**Tablica 13.** Troškovnik

## IZJAVA O AUTORSTVU RADA

Ja, **Nikolina Đikić**, pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor završnog/diplomskog rada pod naslovom **Pokretanje poslovanja kroz mjeru samozapošljavanja** te da u navedenom radu nisu na nedozvoljen način korišteni dijelovi tuđih radova.

U Požegi, 13.03.2023.

Nikolina Đikić

Handwritten signature of Nikolina Đikić in blue ink, written over a horizontal line.