TASK4ISI

LOKALNI AKCIJSKI PLAN

Splitsko-dalmatinska županija

Verzija 1

Rujan 2026.



LOKALNI AKCIJSKI PLAN

Splitsko-dalmatinska županija · TASK4ISI

Regija	Splitsko-dalmatinska županija, Hrvatska
Izradila	JU RERA S.D.
Razdoblje LAPP-a	listopad 2026. – listopad 2031. (pet godina, uz godišnju reviziju)

Svrha, polazišta i obuhvat dokumenta

TASK4ISI okuplja pet europskih regija — Emiliju-Romagnu (Italija), Splitsko-dalmatinsku županiju (Hrvatska), Tiringiju (Njemačka), Malopoljsku (Poljska) i Središnju Mađarsku — koje povezuje zajednički izazov: velik broj ljudi s potencijalom za pokretanje vlastitog poslovanja nikada se ne odluči na taj korak. Žene, mladi, osobe s invaliditetom i stanovnici perifernih područja i dalje su nedovoljno zastupljeni među poduzetnicima, ne zbog nedostatka dostupnih oblika potpore, već zato što postojeći sustav potpore do njih ne dopire uvijek na odgovarajući način. Projekt TASK4ISI te skupine prepoznaje kao „poduzetnike koji nedostaju" (*missing entrepreneurs*). Svaka od uključenih regija provela je pilot-programe usmjerene na navedene skupine, a iskustva i spoznaje stečeni njihovom provedbom objedinjeni su u Zajedničkoj strateškoj agendi (*Joint Strategy Agenda – JSA*), koja definira jedan strateški cilj i četiri prioriteta (okvir u nastavku).

Ovaj Lokalni akcijski plan (LAPP) prenosi strateška usmjerenja JSA-a u konkretne aktivnosti za Splitsko-dalmatinsku županiju u razdoblju od listopada 2026. do listopada 2031., uz predviđenu godišnju reviziju. Plan se temelji na tri ključna izvora: JSA-u, iskustvima i rezultatima dvaju pilot-programa provedenih u Županiji tijekom 2025. i 2026. godine — Programa poslovnih vještina te Programa poslovnog povezivanja i umrežavanja — te zaključcima regionalne radionice s dionicima održane tijekom pripreme LAPP-a. Aktivnosti predstavljene u nastavku oblikovane su na temelju nalaza i zaključaka proizašlih iz sva tri izvora.

Plan polazi od jasno definirane logike intervencije. Splitsko-dalmatinska županija raspolaže širokim rasponom oblika potpore poduzetništvu, ali potencijalnim korisnicima nedostaje jasno prepoznatljivo mjesto na kojem mogu ostvariti prvi kontakt sa sustavom potpore. Polazeći od tog izazova, LAPP predviđa četiri međusobno povezana smjera djelovanja:

- uspostavu jedinstvene početne točke za pristup sustavu potpore — ISIHUB-a kao jedinstvenog mjesta prvog kontakta (*one-stop shop*) (A3);
- nastavak provedbe dvaju obrazovnih programa uspješno testiranih tijekom projekta TASK4ISI — Programa poslovnih vještina (A1) te Programa poslovnog povezivanja i umrežavanja (A2);
- jačanje komunikacije kako bi informacije o dostupnim oblicima potpore bile vidljivije i dostupnije potencijalnim korisnicima (A4).

Četiri linije djelovanja nisu zamišljene kao zasebne petogodišnje intervencije, već kao međusobno povezane aktivnosti s različitom dinamikom provedbe. A1 i A2 provode se u godišnjim ciklusima koji se kontinuirano unaprjeđuju na temelju iskustava iz prethodnih ciklusa. A3 podrazumijeva početnu uspostavu ISIHUB-a, nakon čega se njegove aktivnosti kontinuirano provode tijekom cijelog razdoblja. A4 također se provodi kontinuirano, uz godišnje planiranje medijskih aktivnosti i trajno interno zagovaranje. Detaljan vremenski okvir provedbe prikazan je u odjeljku 1.4.

Razvojna agencija Split – RaST u ovom se planu predlaže kao buduća institucija domaćin ISIHUB-a. Riječ je o predloženom, a ne konačno dogovorenom institucionalnom rješenju. RaST je tijekom radionice s

dionicima prepoznat kao odgovarajuća opcija za preuzimanje te uloge, dok su razgovori o konačnom aranžmanu još u tijeku.

Strateški okvir JSA-a na kojem se temelji ovaj LAPP sažeto je prikazan u nastavku. Četiri utvrđena prioriteta odgovaraju na ključne prepreke prepoznate u svih pet uključenih regija: financijska i administrativna opterećenja, nedostatak potrebnih vještina, fragmentiranost sustava potpore te nejednaka teritorijalna dostupnost. Svaka od linija djelovanja predviđenih LAPP-om povezana je s jednim ili više navedenih prioriteta.

Strateški cilj JSA-a: povećati sudjelovanje nedovoljno zastupljenih skupina u poduzetništvu kako bi „poduzetnici koji nedostaju" postali prepoznat izvor inovacija, gospodarske diversifikacije i teritorijalne otpornosti u okviru S3/S4+.

P1 Smanjiti financijske i administrativne prepreke za ulazak u poduzetništvo
P2 Razvijati vještine i sposobnosti kroz pristupačne oblike učenja
P3 Pojednostavniti pristup sustavu potpore uz posredničku ulogu ISIHUB-a
P4 Osigurati dostupnost potpore na cijelom području kroz hibridne modele provedbe

Ovaj LAPP prvenstveno je usmjeren na prioritete **P3 i P2** (odjeljak 1.2).

1 Strateško usmjerenje

1.1 Regionalni kontekst i razvojno polazište

Splitsko-dalmatinska županija ima izrazito sezonsko gospodarstvo ovisno o turizmu i jasnu podjelu između Splita s jedne te zaleđa i otoka s druge strane. Većina potpore poduzetništvu koncentrirana je u Splitu, dok se ljudi drugdje suočavaju s manje usluga i višim troškovima sudjelovanja. Županija dosljedno ima najveći apsolutni broj registriranih nezaposlenih u Hrvatskoj, pri čemu žene čine najveću skupinu. Edukacija, inkubacija, financiranje i savjetodavna potpora dostupni su, no sustav je nepovezan i osoba koja prvi put pokreće posao nema očito mjesto od kojeg bi krenula. LAPP se zato usredotočuje na bolju koordinaciju umjesto na stvaranje novih usluga, pri čemu se pristup izvan splitskog urbanog područja od samog početka ugrađuje u provedbu.

1.2 Prioritetno usmjerenje na P3 i P2

LAPP je usmjeren na **dva od četiri prioriteta JSA-a**, koji su prepoznati kao najvažniji za odgovor na potrebe Splitsko-dalmatinske županije.

P3 — pojednostavniti pristup sustavu potpore (primarni prioritet). Ključni izazov nije nedostatak dostupnih oblika potpore, već njihova fragmentiranost i otežano snalaženje u sustavu. Taj je problem posebno izražen među osobama iz nedovoljno zastupljenih skupina koje se prvi put susreću sa sustavom potpore pri pokretanju poslovanja. Iskustva iz oba pilot-programa potvrdila su važnost pouzdanih posrednika: sudionici su se uspješno uključivali u programe upravo zato što su se aktivnosti provodile kroz institucije koje već poznaju i kojima vjeruju. LAPP stoga predviđa trajno uspostavljanje takve posredničke funkcije.

P2 — razvijati vještine i sposobnosti (drugi prioritet). Nedostatak odgovarajućih vještina i dalje predstavlja važnu prepreku za žene i mlade, dok je provedba Programa poslovnih vještina pokazala da nedostatak samopouzdanja predstavlja dodatnu, zasebnu prepreku ulasku u poduzetništvo. Program zato objedinjuje tri komplementarna područja: razvoj poslovnih znanja (A1.1), jačanje samopouzdanja (A1.2) i praktično razumijevanje inovacija (A1.3), odnosno sposobnost unaprjeđenja proizvoda, usluge ili procesa

neovisno o vrsti poslovanja. Prioritetu P2 izravno doprinose A1 (Program poslovnih vještina) i A2 (Poslovno povezivanje i umrežavanje).

Preostala dva prioriteta, **P4 i P1, integrirana su u način provedbe aktivnosti**, umjesto da se za njih uspostavljaju zasebne linije djelovanja. Teritorijalna dostupnost (P4) ugrađena je u sve četiri linije djelovanja. Cilj je da najmanje 30 % sudionika dolazi izvan urbanog područja Splita, dok će se jedan ciklus Programa poslovnih vještina godišnje provoditi izvan splitskog urbanog područja ili u hibridnom obliku (A1.5). Najmanje jedan događaj poslovnog povezivanja i umrežavanja godišnje organizirat će se u zaleđu ili na otocima (A2.4), dok će ISIHUB kao jedinstveno mjesto prvog kontakta svoju dostupnost izvan Splita osiguravati kroz periodične informativne dane i terenske posjete jedinicama lokalne samouprave prema rotirajućem rasporedu (A3.3).

Smanjenje financijskih i administrativnih prepreka (P1) prvenstveno se ostvaruje povezivanjem korisnika s odgovarajućim instrumentima potpore HAMAG-BICRO-a, HZZ-a i drugih partnerskih organizacija.

1.3 Pouke pilot-aktivnosti i dionika ugrađene u plan

Program poslovnih vještina proveden je od 20. studenoga 2025. do 17. siječnja 2026. u Tehnološkom parku Split, a edukacije je u večernjim terminima provodila CEDRA Split. Od ukupno 23 prijavljene osobe, u program je uključeno 20 žena i mladih. Program se sastojao od 20-satnog temeljnog modula posvećenog pokretanju poslovanja, 10-satnog programa prilagođenog specifičnim potrebama ciljnih skupina te cjelodnevnog praktičnog kampa. Jedan od ključnih nalaza provedbe bio je da nedostatak poslovnih znanja nije nužno glavna prepreka pokretanju poslovanja. Jednako važnima pokazali su se nedostatak samopouzdanja i strah od neuspjeha. Sudionici su upravo sadržaje usmjerene na jačanje samopouzdanja — uključujući suočavanje sa sumnjom u vlastite sposobnosti i sindromom uljeza, upravljanje stresom te prevenciju izgaranja — ocijenili najkorisnijim dijelom programa. Važnim se pokazao i večernji termin održavanja edukacija (18:00–21:00), koji je omogućio sudjelovanje zaposlenim osobama i studentima.

Program poslovnog povezivanja proveden je od 25. do 28. svibnja 2026. na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Splitu kao intenzivan program u ukupnom trajanju od 30 sati, nakon čega je 29. lipnja održan završni događaj povezan s industrijskom konferencijom DUMP DAYS. Sudionici su tijekom programa ostvarili kontakte s 23 tvrtke, od kojih je 16 bilo predstavljeno na izložbenim štandovima. Interes za sudjelovanje znatno je premašio prvotna očekivanja: umjesto planiranih 20, u programu je sudjelovalo 38 osoba, od kojih je 28 završilo svih 30 sati programa. Strukturirane i moderirane sesije te unaprijed pripremljene poslovne prezentacije rezultirale su konkretnim novim poslovnim kontaktima. Povezivanje završnog događaja s već etabliranom industrijskom konferencijom omogućilo je pristup znatno većem broju tvrtki nego što bi to vjerojatno bilo moguće organizacijom zasebnog događaja. Istodobno su među sudionicima utvrđene značajne razlike u razini poslovne spremnosti — od studenata do poduzetnika s već pokrenutim poslovanjem — što upućuje na potrebu da se budući sudionici usmjeravaju prema programima koji odgovaraju njihovoj fazi razvoja i razini spremnosti.

Nalazi dvaju pilot-programa dodatno su razmotreni i nadopunjeni na regionalnoj radionici s dionicima održanoj tijekom pripreme LAPP-a. Predstavnici gradova i općina, privatnog sektora, civilnog društva i organizacija za potporu poduzetništvu radili su u tri skupine, razmatrajući ključne prioritete, izvedive sljedeće korake, moguće institucionalno rješenje za budućeg domaćina ISIHUB-a te pretpostavke njegove dugoročne održivosti. Dvije od triju skupina izdvojile su P3 — lakše snalaženje u sustavu potpore — kao jedan od najvažnijih prioriteta za Splitsko-dalmatinsku županiju u sljedeće dvije godine. Prioritete P1, P2 i P4 odabrala je po jedna skupina, čime je dodatno potvrđena potreba da se bolja koordinacija sustava potpore poveže s dostupnim edukacijskim programima i većom teritorijalnom dostupnošću.

Kao ključne korake za razdoblje 2026.–2027. sudionici radionice predložili su uspostavu *one-stop shopa* u Splitu; daljnje unaprjeđenje i proširenje Programa poslovnih vještina kroz veći broj radionica, intenzivniju

promociju i razmjenu iskustava s drugim regionalnim razvojnim agencijama; te povećanje dostupnosti programa kroz hibridne oblike edukacije i povremene terenske aktivnosti u drugim jedinicama lokalne samouprave, kako bi se sustavom potpore bolje obuhvatili otoci i dalmatinsko zaleđe.

Sve tri skupine prepoznale su Razvojnu agenciju Split – RaST (Poduzetnički inkubator) kao mogućeg budućeg domaćina i koordinatora ISIHUB-a, uz suradnju s jedinicama lokalne samouprave, HZZ-om, HAMAG-BICRO-om, komorama (HGK i HOK), Ekonomskim fakultetom te organizacijama civilnog društva. U pogledu održivosti, sudionici su se složili da će nastavak aktivnosti nakon završetka projekta TASK4ISI zahtijevati stabilnu institucionalnu i financijsku potporu Županije i Grada Splita, dok su predstavnici privatnog sektora kao svoj mogući doprinos istaknuli povezivanje i umrežavanje novih poduzetnika. Zaključci radionice ugrađeni su u linije djelovanja A1, A2 i A4, model financiranja predstavljen u odjeljku 5.2 te predloženi institucionalni aranžman ISIHUB-a opisan u odjeljku 3.1.

Iz provedbe dvaju pilota proizlaze tri ključne lekcije.

- **Prvo, oslanjanje na postojeće i prepoznate institucije pokazalo se učinkovitijim od uspostave novih provedbenih struktura.**
- **Drugo, informiranje i uključivanje sudionika gotovo se u cijelosti oslanjalo na postojeće komunikacijske kanale partnera, dok ISIHUB još nema razvijene vlastite kanale.**
- **Treće, oba su pilota provedena isključivo u Splitu, što je ukazalo na potrebu za širenjem teritorijalnog dosega aktivnosti.**

Ove tri lekcije izravno su ugrađene u daljnje oblikovanje plana: u A3 kroz uspostavu ISIHUB-a kao jedinstvenog mjesta prvog kontakta, u A4 kroz jačanje komunikacije te kroz načela teritorijalne dostupnosti koja se primjenjuju na sve četiri linije djelovanja. Tablica 1 prikazuje kako su pojedine lekcije iz provedbe pilota pretočene u konkretna rješenja predviđena planom.

Tablica 1. Od lekcije iz pilota do promjene u oblikovanju programa

Što su pilot-aktivnosti pokazno	Što ovaj LAPP poduzima
Samopouzdanje, a ne znanje, ključno je ograničenje za žene te mlade	10-satni trak samopouzdanja financira se kao temeljni sadržaj, nikada kao neobvezni dodatak (A1.2)
Individualna pažnja daje rezultate — te zahtijeva najviše vremena osoblja	Mentorstvo se budžetira za svakog sudionika, a veličina ciklusa određuje se prema mentorskom kapacitetu (A1.4)
Miješana spremnost smanjuje vrijednost intenzivnog ciklusa	Ulazna provjera usmjerava prijavljene: oni koji pritom još nisu spremni idu u A1, spremni idu u A2 (A2.1)
Završni događaj povezan s postojećom konferencijom doseže mnoge tvrtke uz nizak trošak	poslovno povezivanje događaji povezuju se s etabliranim industrijskim događajima (A2.2)
Oba pilota koristila su pouzdane institucije domaćine; pritom ne nove strukture	ISIHUB koordinira postojeće organizacije te smješten je u pouzdanoj postojećoj organizaciji (RaST je predloženi domaćin) — nije nova institucija (A3)
Privlačenje sudionika se oslanjala na postojeće kanale partnera	ISIHUB dobiva mno skup namjenskih kanala, prilagođenih svakoj ciljnoj skupini (A4.1–A4.2)
Oba pilota provedena su samo u Splitu	Cilj od 30 % sudionika izvan urbanog područja; jedan neurbani ili hibridni ciklus A1 jednom godišnje; jedan događaj A2 izvan splitskog urbanog područja; terenski posjeti A3 (A1.5, A2.4, A3.3)
Sudionici pokreću konvencionalne poslove te inovacije još ne doživljavaju kao nešto što se odnosi na njih	Praktično praktično razumijevanje inovacija postaje dio temelja vještina: praktične inovacije proizvoda, usluga i procesa (A1.3, odjeljak 5.3)

1.4 Provedbena logika i vremenski raspored

Četiri linije djelovanja zajedno oblikuju povezan put korisnika kroz sustav poduzetničke potpore:

- A4 — Komunikacija čini ponudu potpore vidljivom te lako dostupnom;
- A3 — ISIHUB jedinstveno mjesto prvog kontakta prima ljude i usmjerava ih na pravu potporu;
- A1 — Program poslovnih vještina gradi vještine te samopouzdanje potrebne za pokretanje i vođenje poslovanja;
- A2 — Poslovno povezivanje te umrežavanje pretvara tu pripremu u partnerstva i prve kupce;
- A3 — ISIHUB jedinstveno mjesto prvog kontakta potom one koji su spremni upućuje na financiranje (HAMAG-BICRO, HZZ), inkubaciju i akceleraciju (Tehnološki park Split) ili gradske i županijske programe.

Zajedno, te aktivnosti pokrivaju cijeli put bez stvaranja usluga koje bi udvostručile postojeću županijsku potporu.

LAPP traje pet godina, no provedba je organizirana u godišnjim ciklusima:

- A1 — Program poslovnih vještina: ciklusi provedbe programa ponavljaju se na godišnjoj razini (do dva jednom godišnje);
- A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje: jedan strukturirani ciklus plus događaji umrežavanja na godišnjoj razini;
- A3 — ISIHUB jedinstveno mjesto prvog kontakta: uspostavlja se jednom — uspostava, obuhvaćajući namjensku proračunsku stavku, posao je prvih dviju godina — a zatim provodi se tijekom cijelog razdoblja;
- A4 — Komunikacija: tijekom cijelog razdoblja, uz jednom godišnje obnavljanje plana komunikacije s medijima.

Svaka godina završava radionicom s dionicima koja ujedno služi kao godišnja revizija LAPP-a. Tablica 2 donosi pregled ritam provedbe.

Tablica 2. Vremenski okvir: što se događa kada (listopad 2026. - listopad 2031.)

Što su pokazale pilot-aktivnosti	Kako LAPP odgovara na utvrđene potrebe
Nedostatak samopouzdanja, a ne poslovnih znanja, pokazao se ključnom preprekom za žene i mlade.	Desetosatni modul usmjeren na jačanje samopouzdanja postaje sastavni dio programa, a ne dodatni izborni sadržaj (A1.2).
Individualizirani pristup daje dobre rezultate, ali istodobno zahtijeva značajan angažman mentora.	Mentorstvo se planira i financira za svakog sudionika, dok se broj sudionika pojedinog ciklusa određuje u skladu s raspoloživim mentorskim kapacitetima (A1.4).
Razlike u razini spremnosti sudionika umanjuju učinkovitost intenzivnog programa.	Početnom procjenom spremnosti prijavljeni se usmjeravaju prema programu koji odgovara njihovoj fazi razvoja: oni kojima je potrebna dodatna priprema uključuju se u A1, dok se spremniji sudionici usmjeravaju u A2 (A2.1).
Povezivanje završnog događaja s postojećom industrijskom konferencijom omogućuje kontakt s većim brojem tvrtki uz niže organizacijske troškove.	Događaji poslovnog povezivanja organiziraju se u okviru već etabliranih industrijskih događanja i konferencija (A2.2).

Što su pokazale pilot-aktivnosti	Kako LAPP odgovara na utvrđene potrebe
Uspješnoj provedbi oba pilota pridonijelo je oslanjanje na postojeće, prepoznate institucije umjesto uspostave novih provedbenih struktura.	ISIHUB se uspostavlja kao mehanizam koordinacije postojećih organizacija, unutar postojeće institucije kojoj korisnici već vjeruju. RaST se predlaže kao budući domaćin ISIHUB-a, a ne osniva se nova institucija (A3).
Informiranje i uključivanje sudionika gotovo se u cijelosti oslanjalo na postojeće komunikacijske kanale partnera.	Za ISIHUB se uspostavlja skup vlastitih komunikacijskih kanala prilagođenih pojedinim ciljnim skupinama (A4.1–A4.2).
Oba pilot-programa provedena su isključivo u Splitu, čime je ograničena dostupnost sudionicima iz drugih dijelova Županije.	Najmanje 30 % sudionika planira se uključiti izvan urbanog područja Splita; jedan ciklus A1 godišnje provodit će se izvan Splita ili u hibridnom obliku, najmanje jedan događaj A2 organizirat će se izvan splitskog urbanog područja, a A3 uključuje terenske posjete drugim dijelovima Županije (A1.5, A2.4, A3.3).
Sudionici se uglavnom usmjeravaju na pokretanje konvencionalnih poslovnih pothvata te inovacije još uvijek ne prepoznaju kao relevantne za vlastito poslovanje.	Praktično razumijevanje inovacija uključuje se u temeljni sadržaj programa, s naglaskom na mogućnosti unaprjeđenja proizvoda, usluga i poslovnih procesa u različitim vrstama poslovanja (A1.3, odjeljak 5.3).

Godišnja radionica s dionicima ujedno služi kao prilika za reviziju i, prema potrebi, ažuriranje LAPP-a.

2 Područja djelovanja

Svaka linija djelovanja povezana je s jednim ili više prioriteta JSA-a i razrađena prema jedinstvenoj strukturi. Ključni nalazi i iskustva na kojima se temelji oblikovanje pojedinih aktivnosti objedinjeni su u odjeljku 1.3 kako bi se izbjeglo njihovo ponavljanje u okviru svake linije djelovanja. Financiranje se temelji na dvoslojnom modelu opisanom u odjeljku 5.2: stabilnom osnovnom financiranju kojim se osigurava kontinuitet provedbe te dodatnim sredstvima iz EU i nacionalnih izvora za proširenje aktivnosti, ovisno o njihovoj dostupnosti.

2.1 Pregled

Oznaka	Linija djelovanja	Ciljna skupina	Prioritet JSA-a	Dinamika provedbe	Faza pripreme
A1	**Program poslovnih vještina — nastavak i proširenje programa**	Žene svih dobnih skupina; mladi od 18 do 30 godina; osobe s invaliditetom	P2 (također P4)	Godišnje — do dva ciklusa godišnje	U fazi usuglašavanja — pilot-program proveden 2025./2026.
A2	**Poslovno povezivanje i umrežavanje**	Poduzetnici u ranoj fazi razvoja poslovanja	P3 (također P2 i P1)	Godišnje — jedan programski ciklus uz dodatne događaje tijekom godine	U fazi usuglašavanja — pilot-program proveden 2026.
A3	**ISIHUB — jedinstveno mjesto prvog kontakta za poduzetničku potporu**	Svi postojeći i potencijalni poduzetnici, uz ciljano uključivanje nedovoljno zastupljenih skupina	P3 (također P1 i P4)	Početna uspostava, nakon čega slijedi kontinuirana provedba	U fazi usuglašavanja — predložen je budući domaćin; institucionalni aranžman još se razmatra, a proračun je potrebno definirati

Oznaka	Linija djelovanja	Ciljna skupina	Prioritet JSA-a	Dinamika provedbe	Faza pripreme
A4	**Komunikacija — institucionalno zagovaranje i jačanje vanjske vidljivosti**	Potencijalni poduzetnici koji trenutačno nisu uključeni u sustav potpore; nositelji javnih politika	P3 (također P2 i P4)	Kontinuirano	Prijedlog

2.2 Detaljan prikaz područja djelovanja

A1 — Program poslovnih vještina: nastavak i proširenje

Element	Opis
Naziv i povezanost s JSA-om	**Naziv:** Program poslovnih vještina — nastavak i proširenje. **Primarno doprinosi:** P2 — razvoju vještina i sposobnosti kroz pristupačne oblike učenja. **Dodatno doprinosi:** P4 — kroz provedbu jednog godišnjeg ciklusa izvan urbanog područja Splita ili u hibridnom obliku (A1.5).
Polazište i obrazloženje	Nedostatak odgovarajućih vještina predstavlja važnu prepreku u Županiji, no iskustva iz pilot-programa pokazala su da nedostatak znanja nije jedini izazov. Za mnoge žene i mlade značajne prepreke predstavljaju sumnja u vlastite sposobnosti i strah od neuspjeha. Pilot-program također je potvrdio važnost večernjih termina (18:00–21:00), koji omogućuju sudjelovanje zaposlenim osobama i studentima, kao i potrebu da se osobama koje prvi put pokreću poslovanje približe tržišne prilike i sektori u koje Županija već ulaže. **Zadržavaju se:** struktura programa koja objedinjuje temeljni poslovni modul za sve sudionike i sadržaje prilagođene pojedinim ciljnim skupinama, večernji termini te individualna mentorska podrška usmjerena na konkretne poslovne ideje sudionika. **Unaprjeđuje se:** modul jačanja samopouzdanja postaje sastavni i financirani dio programa (A1.2); uvodi se modul praktičnog razumijevanja inovacija (A1.3, odjeljak 5.3); jedan ciklus godišnje provodi se izvan urbanog područja Splita ili u hibridnom obliku (A1.5).
Ključne aktivnosti	**A1.1 — Temeljni poslovni modul u trajanju od 20 sati.** Program se provodi u večernjim terminima (18:00–21:00) i obuhvaća ključna pitanja povezana s pokretanjem poslovanja: procjenu poslovne ideje primjenom SWOT analize i Business Model Canvasa; odabir pravnog oblika i povezane porezne obveze i doprinose; pronalaženje prvih kupaca uz primjenu troškovno pristupačnog marketinga i digitalnih alata; mogućnosti financiranja kroz HAMAG-BICRO, potpore HZZ-a za samozapošljavanje te županijske, nacionalne i EU programe; kao i povezivanje poslovne ideje sa sektorima u koje ulažu Županija i nacionalna Strategija pametne specijalizacije. **A1.2 — Desetosatni modul jačanja samopouzdanja.** Provodi se zasebno za žene i mlade te predstavlja sastavni dio programa. Obuhvaća suočavanje sa sumnjom u vlastite sposobnosti i sindromom uljeza, upravljanje stresom i prevenciju izgaranja, predstavljanje sebe i poslovne ideje banci, klijentu ili javnom tijelu te susrete s iskusnim poduzetnicama. **A1.3 — Modul praktičnog razumijevanja inovacija.** Polaznicima približava inovacije kao mogućnost unaprjeđenja proizvoda, usluga ili procesa u svim vrstama poslovanja te ih upoznaje s relevantnim inovacijskim vaučerima i programima bespovratnih sredstava za novoosnovane MSP-ove. **A1.4 — Individualno mentorstvo.** Za svakog sudionika predviđa se određeni broj individualnih mentorskih sati usmjerenih na njegovu konkretnu poslovnu ideju, uz mogućnost nadoknade propuštenih sadržaja. **A1.5 — Teritorijalno proširenje programa.** Od druge godine najmanje jedan ciklus godišnje provodi se izvan urbanog područja Splita ili u hibridnom obliku, u suradnji s jedinicom lokalne samouprave domaćinom. **A1.6 — Razmjena iskustava s drugim regijama TASK4ISI-ja** kroz mrežu ISIHUB-a radi razmjene kurikuluma, iskustava i rješenja za izazove u provedbi.
Ciljne skupine i planirani obuhvat	Žene svih dobnih skupina; mladi od 18 do 30 godina; osobe s invaliditetom. Okvirno 40–50 sudionika godišnje kroz dva ciklusa od 20 do 25 sudionika. Najmanje 30 % sudionika trebalo bi dolaziti izvan urbanog područja Splita.

Element	Opis
Ključni dionici	**Nositelj/koordinator:** JU RERA S.D. — upravljanje programom (u fazi usuglašavanja). CEDRA Split — provedba edukacije. Razvojna agencija Split RaST / Tehnološki park Split — prostor i pristup sustavu potpore. Sveučilište u Splitu — uključivanje mladih. Lokalni poduzetnici i mentori — individualna mentorska podrška. HZZ, organizacije za potporu ženama, Udruga Zdravi grad i Centar Zlatna vrata — uključivanje nezaposlenih osoba, žena i osoba s invaliditetom.
Očekivani učinci i model financiranja	**Očekivani učinak:** unaprijeđene poslovne vještine, veće samopouzdanje i viša razina poduzetničke spremnosti žena, mladih i osoba s invaliditetom te uključivanje spremnih sudionika u A2. **Osnovno financiranje:** fiksna županijska proračunska stavka i doprinos partnera kroz postojeće resurse za godišnje cikluse, modul jačanja samopouzdanja i individualno mentorstvo. **Dodatno financiranje za proširenje:** EU i nacionalni izvori, uključujući ESF+ i nacionalne programe potpore poduzetništvu. **Daljnje usmjeravanje korisnika:** instrumenti HAMAG-BICRO-a i HZZ-a te bespovratna sredstva za inovacijske aktivnosti novoosnovanih MSP-ova.

A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje: razvoj partnerstava i pristupa tržištu

Element	Opis
Naziv i povezanost s JSA-om	**Primarno doprinosi:** P3 — kroz posredničku i koordinacijsku ulogu ISIHUB-a. **Dodatno doprinosi:** P2 — primjenom poslovnih vještina te P1 — povezivanjem s financijskim instrumentima.
Polazište i obrazloženje	Poduzetnici u Županiji, osobito žene, mladi i osobe izvan urbanog područja Splita, imaju ograničen pristup profesionalnim mrežama, potencijalnim partnerima i kupcima. Pilot-program pokazao je da strukturirano poslovno povezivanje može odgovoriti na taj izazov ako mu prethodi odgovarajuća priprema sudionika te ako se događaji organiziraju ondje gdje se tvrtke već okupljaju. **Zadržavaju se:** intenzivni jednotjedni format, završni događaj povezan s postojećom konferencijom i Fakultet kao domaćin. **Unaprjeđuje se:** uvodi se početna procjena spremnosti sudionika (A2.1), mentorstvo predstavnika privatnog sektora postaje stalni element programa (A2.5), a najmanje jedan događaj umrežavanja godišnje organizira se izvan urbanog područja Splita (A2.4).
Ključne aktivnosti	**A2.1 — Tridesetosatni ciklus poslovnog povezivanja uz početnu procjenu spremnosti.** Obuhvaća razvoj partnerstava, oblikovanje i predstavljanje ponude, praktičnu primjenu digitalnih alata, financijsko planiranje i strukturirano međusobno učenje. Sudionici kojima je potrebna dodatna priprema usmjeravaju se u A1. **A2.2 — Povezivanje završnih događaja s postojećim industrijskim događanjima**, poput DUMP DAYS-a. **A2.3 — Daljnje usmjeravanje sudionika** prema instrumentima HAMAG-BICRO-a te programima inkubacije i akceleracije Tehnološkog parka Split. **A2.4 — Najmanje jedan događaj umrežavanja godišnje izvan urbanog područja Splita. A2.5 — Mentorstvo predstavnika privatnog sektora**, uključujući povezivanje sudionika s poslovnim kontaktima mentora i povratnu informaciju o njihovoj ponudi iz perspektive potencijalnog kupca.
Ciljne skupine i planirani obuhvat	Poduzetnici i start-upovi u ranoj fazi razvoja, uz prednost za polaznike A1, žene i mlade; studenti i mladi potencijalni poduzetnici. Okvirno 25–30 sudionika godišnje u strukturiranom ciklusu, uz otvorene događaje umrežavanja namijenjene širem krugu sudionika.
Ključni dionici	**Nositelj/koordinator:** JU RERA S.D. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu — domaćinstvo i suprovedba. CEDRA Split — provedba. RaST / Tehnološki park Split — suprovedba i potencijalno domaćinstvo budućih ciklusa. Predstavnici privatnog sektora — mentorstvo i umrežavanje. HGK i HOK — uključivanje etabliranih poduzeća. HAMAG-BICRO — povezivanje s financijskim instrumentima.
Očekivani učinci i model financiranja	**Očekivani učinak:** razvoj novih poslovnih suradnji i partnerstava, bolji pristup tržištu te uspostava prepoznatljivog i redovitog mjesta poslovnog povezivanja u okviru ISIHUB-a. **Osnovno financiranje:** jedan ciklus godišnje, završni događaj povezan s konferencijom te godišnji događaj izvan urbanog područja Splita. **Dodatno financiranje za proširenje:** EFRR kroz Integrirani teritorijalni program 2021.–2027. i ESF+. **Daljnje usmjeravanje korisnika:** instrumenti HAMAG-BICRO-a i inkubacija u Tehnološkom parku Split.

A3 — ISIHUB: jedinstveno mjesto prvog kontakta za potporu poduzetništvu

Element	Opis
Naziv i povezanost s JSA-om	**Primarno doprinosi:** P3 — kroz koordinaciju i povezivanje sustava potpore. **Dodatno doprinosi:** P1 — povezivanjem korisnika s financijskim instrumentima te P4 — osiguravanjem dostupnosti potpore izvan urbanog područja Splita.
Polazište i obrazloženje	Županija raspolaže brojnim uslugama potpore poduzetništvu, ali one nisu dovoljno povezane, zbog čega se osobe koje prvi put ulaze u sustav teško snalaze među dostupnim mogućnostima. Nedostaje trajno i jasno prepoznatljivo mjesto na kojem korisnik može dobiti početnu informaciju i biti usmjeren prema odgovarajućoj potpori. ISIHUB se stoga uspostavlja kao mehanizam koordinacije i usmjeravanja koji povezuje postojeće organizacije, a ne kao nova institucija ili konkurentski pružatelj usluga. Kao mogući domaćin predlaže se RaST u Tehnološkom parku Split, uz mogući prijenos uloge regionalnog voditelja ISIHUB-a s JU RERA S.D. u prvoj polovici 2027., ovisno o ishodu pregovora. Ključni preduvjet ostaje osiguravanje županijske namjenske proračunske stavke uz sufinanciranje Grada Splita.
Ključne aktivnosti	**A3.1 — Uspostava jedinstvenog mjesta prvog kontakta.** Predviđa se fizička kontaktna točka unutar RaST-a u Tehnološkom parku Split te posebna mrežna podstranica putem kojih korisnici mogu dobiti informacije o registraciji poslovanja, pravnim oblicima, obvezama i dostupnim oblicima potpore. **A3.2 — Osnovno individualno savjetovanje**, uključujući pregled poslovnog plana i prijavne dokumentacije te podršku nakon odbijene prijave. **A3.3 — Teritorijalno proširenje dostupnosti ISIHUB-a** kroz tematske informativne dane i terenske posjete jedinicama lokalne samouprave. **A3.4 — Vođenje registra prvog kontakta** radi praćenja korisnika koji prvi put koriste organizirani sustav potpore poduzetništvu. **A3.5 — Komunikacija ponude kroz A4**, uključujući jedinstveni kalendar dostupnih programa i aktivnosti.
Ciljne skupine i korisnici	Svi postojeći i potencijalni poduzetnici u Splitsko-dalmatinskoj županiji, uz ciljane aktivnosti usmjerene na žene, mlade, osobe s invaliditetom te stanovnike zaleđa i otoka.
Ključni dionici	**Predloženi domaćin i regionalni voditelj ISIHUB-a:** Razvojna agencija Split RaST / Tehnološki park Split. JU RERA S.D. — prijelazni koordinator uspostave ISIHUB-a, a nakon prijenosa uloge operativni partner za komunikaciju i povezivanje sa županijskim razvojnim politikama. CEDRA Split — savjetodavna podrška. Splitsko-dalmatinska županija — financiranje kroz namjensku proračunsku stavku. Grad Split — sufinanciranje. Jedinice lokalne samouprave — domaćini terenskih aktivnosti.
Očekivani učinci i model financiranja	**Očekivani učinak:** uspostavljeno jedinstveno i prepoznatljivo mjesto prvog kontakta za poduzetničku potporu, bolja povezanost postojećih usluga te trajno institucionalno uporište za A1, A2 i A4 nakon završetka projekta. **Osnovna pretpostavka financiranja:** dogovor Grada Splita i Splitsko-dalmatinske županije o zajedničkom financiranju, uspostava namjenske proračunske stavke te osiguravanje potrebnog osoblja. **Dodatno financiranje za proširenje:** ESF+ i EFRR/ITP za dodatne informativne aktivnosti, digitalne alate i proširenje kapaciteta.

A4 — Komunikacija: institucionalno zagovaranje i vanjska vidljivost

Element	Opis
Naziv i povezanost s JSA-om	**Primarno doprinosi:** P3 — povećanjem vidljivosti i dostupnosti ISIHUB-a te njegovim uključivanjem u relevantne javne politike. **Dodatno doprinosi:** P2 — povećanjem korištenja programa razvoja vještina te P4 — boljim dosezanjem ciljnih skupina izvan urbanog područja Splita.
Polazište i obrazloženje	Pilot-programi sudionike su privlačili gotovo isključivo putem postojećih komunikacijskih kanala partnera. Najbolji odaziv ostvaren je ciljanim pozivima putem institucija i kanala kojima pojedine skupine već vjeruju. Istodobno ISIHUB još nema vlastite komunikacijske kanale. A4 zato objedinjuje dvije funkcije: **vanjsku komunikaciju**, usmjerenu na vidljivost programa i uključivanje novih korisnika, te **institucionalno zagovaranje**, usmjereno na osiguravanje uvjeta za dugoročnu održivost ISIHUB-a i uključivanje pristupa uključivom poduzetništvu u relevantne razvojne politike.

Element	Opis
Ključne aktivnosti	**A4.1 — Komunikacijski kanali prilagođeni pojedinim ciljnim skupinama.** Komunikacija se provodi putem organizacija i kanala kojima ciljane skupine već vjeruju. **A4.2 — Razvoj identiteta ISIHUB-a, vlastitih komunikacijskih kanala i jedinstvenog kalendara** edukacija, informativnih dana, rokova i događanja partnerskih organizacija. **A4.3 — Godišnje planiranje komunikacije s regionalnim medijima**, uz korištenje priča o uspjehu polaznika A1 i A2. **A4.4 — Zagovaranje prema Županiji i Gradu Splitu** radi osiguravanja namjenske proračunske stavke, uz godišnje predstavljanje ključnih rezultata. **A4.5 — Uključivanje nalaza LAPP-a u procese S3/S4+ i relevantne razvojne politike. A4.6 — Sustavna komunikacija s jedinicama lokalne samouprave** putem imenovanih kontaktnih osoba, periodičnog biltena i komunikacijskih aktivnosti povezanih s terenskim posjetima A3.
Ciljne skupine i korisnici	**Vanjske ciljne skupine:** potencijalni poduzetnici koji trenutačno nisu uključeni u sustav potpore te specifične skupine definirane u A4.1. **Institucionalne ciljne skupine:** donositelji odluka u Gradu Splitu i Splitsko-dalmatinskoj županiji, upravljačka tijela i tijela upravljanja S3-om te jedinice lokalne samouprave.
Ključni dionici	**Nositelj:** JU RERA S.D. — komunikacija i povezivanje sa županijskim razvojnim politikama. RaST — komunikacijski kanali ISIHUB-a ako preuzme ulogu domaćina. Centar za razvoj karijera Ekonomskog fakulteta — uključivanje studenata. CEDRA Split — komunikacija programa. Jedinice lokalne samouprave — komunikacija prema stanovnicima. Regionalni mediji. HZZ, organizacije za potporu ženama, Udruga Zdravi grad i Centar Zlatna vrata — komunikacija prema vlastitim korisnicima.
Očekivani učinci i model financiranja	**Očekivani učinak:** vidljivija i lakše dostupna ponuda potpore, veći udio osoba koje prvi put ulaze u sustav te osiguravanje institucionalnih i financijskih pretpostavki za dugoročan rad ISIHUB-a. **Osnovno financiranje:** održavanje komunikacijskih kanala, zajedničkog kalendara, biltena i godišnjeg sažetka rezultata kroz redovne aktivnosti domaćina i partnera. **Dodatno financiranje za proširenje:** troškovi komunikacijskih kampanja kao prateći troškovi aktivnosti financiranih iz ESF+-a, kada su odgovarajući pozivi dostupni.

3 Lokalni model koordinacije

3.1 Podjela uloga i odgovornosti među dionicima

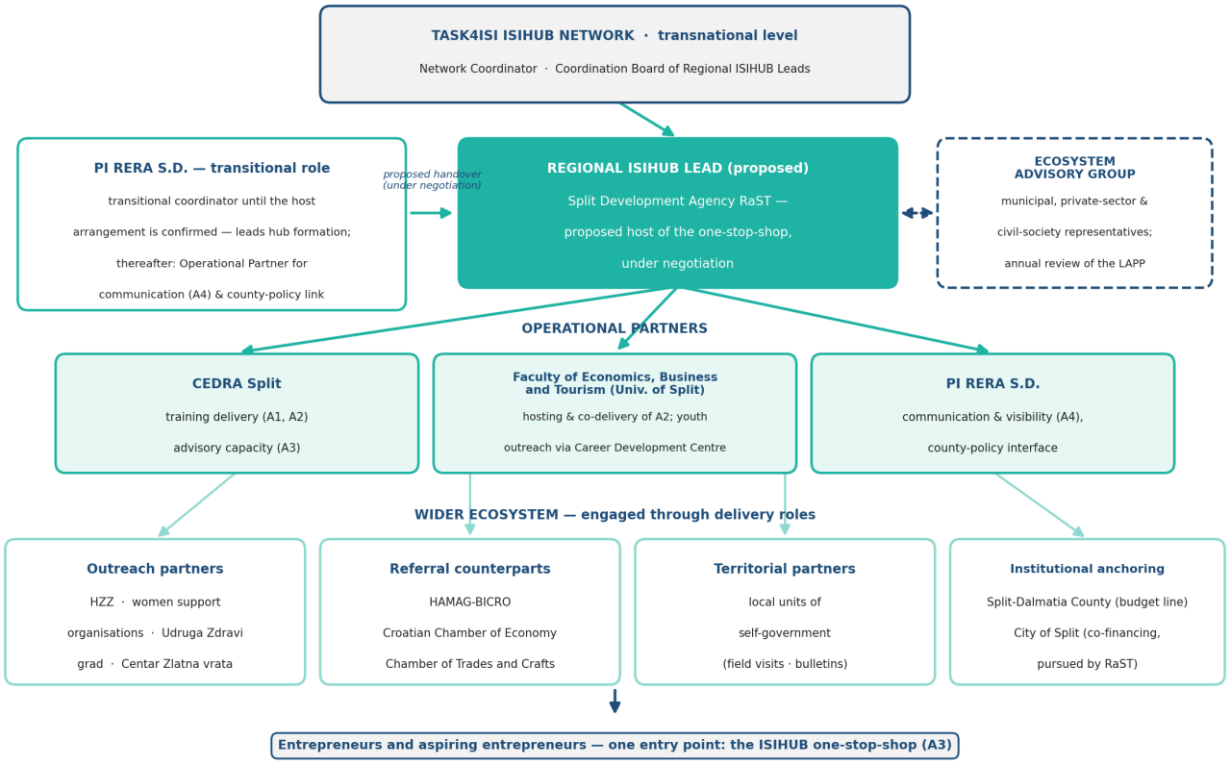
Model koordinacije temelji se na trima ulogama utvrđenima JSA-om: transnacionalnom koordinatoru mreže, regionalnom voditelju ISIHUB-a u svakoj uključenoj regiji te operativnim partnerima. U Splitsko-dalmatinskoj županiji predlaže se da ulogu regionalnog voditelja ISIHUB-a preuzme Razvojna agencija Split - RaST, ovisno o ishodu pregovora koji su u tijeku. Do konačnog dogovora o institucionalnom domaćinstvu JU RERA S.D. zadržava ulogu prijelaznog koordinatora.

Predložena podjela odgovornosti temelji se na postojećim mandatima, kapacitetima i operativnim ulogama uključenih organizacija. JU RERA S.D. ima širok razvojni i koordinacijski mandat, ali nije primarno usmjerena na izravno pružanje potpore poduzetnicima te je među njima manje prepoznatljiva. RaST je, s druge strane, kroz svoje redovne aktivnosti u neposrednom kontaktu s poduzetnicima. Upravlja Tehnološkim parkom Split, provodi programe inkubacije i akceleracije te je bio domaćin pilot-provedbe Programa poslovnih vještina. Zbog toga se, kao i činjenice da su ga dionici na regionalnoj radionici prepoznali kao mogućeg domaćina, RaST smatra odgovarajućom opcijom za dugoročno institucionalno pozicioniranje ISIHUB-a.

JU RERA S.D. istodobno raspolaže potrebnim kapacitetima za uspostavu ISIHUB-a. Može koordinirati postizanje sporazuma o domaćinstvu, pregovarati o osiguravanju namjenske stavke u županijskom proračunu te povezati regionalni ISIHUB s transnacionalnom mrežom. Njezin mandat, međutim, u manjoj je mjeri prilagođen dugoročnom upravljanju svakodnevnim radom jedinstvenog mjesta prvog kontakta. Provedba projekta TASK4ISI završava u rujnu 2026., a u slučaju uspješnog završetka pregovora uloga regionalnog voditelja ISIHUB-a mogla bi se prenijeti na RaST tijekom prve polovice 2027. godine.

Nakon prijenosa uloge JU RERA S.D. nastavila bi sudjelovati kao operativni partner, prvenstveno zadužen za komunikaciju (A4) i povezivanje aktivnosti ISIHUB-a sa županijskim razvojnim politikama. To bi uključivalo predstavljanje godišnjeg sažetka rezultata Splitsko-dalmatinskoj županiji (A4.4), pružanje podrške u osiguravanju namjenske županijske proračunske stavke za rad jedinstvenog mjesta prvog kontakta te uključivanje nalaza i dokaza iz LAPP-a u reviziju županijske razvojne strategije i programiranje S3 za razdoblje nakon 2028. godine (A4.5).

Kao razvojna agencija Grada Splita, RaST bi bio zadužen i za nastojanja usmjerena na osiguravanje sufinanciranja Grada Splita. **Predloženi model upravljanja i podjela odgovornosti među ključnim dionicima prikazani su na Slici 1.**



Slika 1. Organigram aktera ISIHUB-a u Splitsko-dalmatinskoj županiji: predložena struktura s tranzicijom RERA→RaST (aranžman domaćinstva u pregovorima)

Uloga	Organizacija	Doprinos	Faza pripreme
Regionalni voditelj ISIHUB-a (predloženo)	Razvojna agencija Split - RaST (Tehnološki park Split)	Institucionalno domaćinstvo i vođenje jedinstvenog mjesta prvog kontakta (A3); pružanje usluga inkubacije i akceleracije te povezivanje korisnika sa sustavom potpore; aktivnosti usmjerene na osiguravanje sufinanciranja Grada Splita. Moguće preuzimanje uloge regionalnog voditelja u prvoj polovici 2027., ovisno o ishodu pregovora.	U fazi usuglašavanja — sklapanje sporazuma o domaćinstvu planirano je za jesen 2026.

Uloga	Organizacija	Doprinos	Faza pripreme
Prijelazni koordinator → operativni partner	JU RERA S.D.	Do prijenosa uloge koordinira uspostavu ISIHUB-a i pregovore o osiguravanju namjenske stavke u županijskom proračunu. Nakon prijenosa uloge nastavlja sudjelovati kao operativni partner zadužen za komunikaciju (A4) i povezivanje s razvojnim politikama Županije, uključujući predstavljanje godišnjeg sažetka rezultata Županiji te doprinos reviziji županijske razvojne strategije i programiranju S3 za razdoblje nakon 2028.	U fazi usuglašavanja
Operativni partner	CEDRA Split	Provedba edukacijskih aktivnosti u okviru Programa poslovnih vještina (A1) te Programa poslovnog povezivanja i umrežavanja (A2); savjetodavna podrška u okviru jedinstvenog mjesta prvog kontakta (A3).	U fazi usuglašavanja
Operativni partner	Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu	Domaćinstvo i suprovedba aktivnosti A2 te informiranje i uključivanje studenata putem Centra za razvoj karijera.	U fazi usuglašavanja
Partneri za uključivanje ciljnih skupina	HZZ; Udruga Domine; Udruga Zdravi grad; Centar Zlatna vrata	Informiranje i uključivanje nezaposlenih osoba, žena i osoba s invaliditetom te usmjeravanje korisnika prema potporama za samozapošljavanje.	U fazi usuglašavanja
Partneri za daljnje usmjeravanje korisnika	HAMAG-BICRO; Hrvatska gospodarska komora; Hrvatska obrtnička komora	Povezivanje korisnika s odgovarajućim financijskim instrumentima te uključivanje etabliranih poduzeća i potencijalnih mentora u aktivnosti ISIHUB-a.	Potencijalno uključivanje
Teritorijalni partneri	Jedinice lokalne samouprave na području Splitsko-dalmatinske županije	Domaćinstvo terenskih aktivnosti ISIHUB-a (A3) te zajednička komunikacija i informiranje stanovnika o dostupnim oblicima potpore (A4).	U fazi usuglašavanja
Institucionalna podrška	Splitsko-dalmatinska županija; Grad Split	Splitsko-dalmatinska županija osigurava namjensku proračunsku stavku za funkcioniranje jedinstvenog mjesta prvog kontakta, što predstavlja jedan od ključnih preduvjeta održivosti (odjeljak 5.2). Za Grad Split predviđa se model sufinanciranja čije će osiguravanje nastojati koordinirati RaST.	U fazi usuglašavanja
Savjetodavna skupina sustava potpore	Predstavnici gradova i općina, privatnog sektora i civilnog društva	Pružanje strateških povratnih informacija o funkcioniranju sustava te sudjelovanje u godišnjoj radionici s dionicima u okviru koje se provodi revizija i, prema potrebi, ažuriranje LAPP-a.	Potencijalno uključivanje

3.2 Razlozi i koristi uključivanja privatnog sektora

Iskustva stečena na razini cijelog partnerstva pokazuju da je koordinacijske strukture nakon završetka projektnog financiranja teško dugoročno održati ako svaki uključeni dionik nema jasno definiranu korist od nastavka suradnje. Za javne aktere ta se korist očituje u uspostavi funkcionalnog mjesta prvog kontakta za poduzetnike te prikupljanju podataka i iskustava koji mogu poslužiti kao podloga za oblikovanje budućih politika. Jednako jasnu vrijednost potrebno je osigurati i privatnom sektoru. LAPP stoga predviđa **tri konkretna oblika uključivanja i doprinosa privatnog sektora:**

Doprinos tvrtke	Korist za tvrtku
Mentorska podrška sudionicima programa A1 i A2 kroz ograničen broj mentorskih sati (A1.4, A2.5)	Rani kontakt s motiviranim i educiranim potencijalnim zaposlenicima, suradnicima i dobavljačima te dodatna vidljivost mentora kroz komunikacijske kanale ISIHUB-a.
Sudjelovanje na događajima poslovnog povezivanja organiziranima u okviru relevantnih industrijskih konferencija (A2.2)	Izravan kontakt s prethodno pripremljenim potencijalnim partnerima i dobavljačima te veća vidljivost tvrtke među studentima i drugim potencijalnim zaposlenicima.
Povratna informacija o poslovnim ponudama sudionika iz perspektive potencijalnog kupca (A2.5)	Rani uvid u nove proizvode i usluge te mogućnost izravnog doprinosa razvoju kvalitetnijih budućih partnera i dobavljača.

Ti su oblici suradnje integrirani u provedbu A2, umjesto da se izdvajaju kao zasebne aktivnosti društveno odgovornog poslovanja. Njihov doprinos i ostvareni rezultati prate se kroz godišnji sažetak rezultata (A4.4), čime se uključenim tvrtkama omogućuje jasan uvid u vlastiti doprinos i učinke koje su svojim angažmanom pomogle ostvariti.

3.3 Mehanizmi uključivanja dionika

Uključivanje partnera odvija se kroz samu provedbu LAPP-a, bez uspostave zasebne konzultacijske strukture. Kontinuitet njihova angažmana osigurava se kroz četiri mehanizma:

- **Tromjesečne koordinacijske sastanke** voditelja ISIHUB-a, domaćina i operativnih partnera, usmjerene na praćenje provedbe, pravodobno rješavanje operativnih pitanja i dogovaranje potrebnih korektivnih mjera.
- **Godišnju radionicu s dionicima**, koja okuplja predstavnike gradova i općina, privatnog sektora i civilnog društva radi zajedničkog razmatranja prioriteta, provedbe pojedinih linija djelovanja i daljnjeg razvoja ISIHUB-a. Radionica ujedno predstavlja ključnu godišnju točku za reviziju i, prema potrebi, ažuriranje LAPP-a.
- **Redovitu bilateralnu komunikaciju s jedinicama lokalne samouprave** putem kontaktnih osoba imenovanih u okviru A4.6, najmanje dva puta godišnje te dodatno uoči i nakon svakog terenskog posjeta.
- **Sustavno prikupljanje povratnih informacija sudionika** putem anketa nakon pojedinih modula, završne evaluacijske rasprave nakon svakog ciklusa te naknadnih intervjua s odabranim uzorkom sudionika 6–12 mjeseci nakon završetka programa.

4 Praćenje provedbe i učenje

4.1 Zajednički okvir pokazatelja

Pokazatelj	Vrsta pokazatelja	Linija djelovanja	Izvor i način prikupljanja podataka
Broj sudionika uključenih u aktivnosti potpore poduzetništvu	Pokazatelj provedbe	A1 — Program poslovnih vještina; A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje	Popisi prisutnosti i programska evidencija

Pokazatelj	Vrsta pokazatelja	Linija djelovanja	Izvor i način prikupljanja podataka
Udio (%) sudionika iz nedovoljno zastupljenih skupina, prema skupinama: žene, mladi i osobe s invaliditetom	Pokazatelj provedbe	A1 — Program poslovnih vještina; A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje	Prijavni obrasci
Udio (%) sudionika koji prvi put koriste organizirani oblik potpore poduzetništvu	Pokazatelj rezultata	A1 — Program poslovnih vještina; A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje; A3 — ISIHUB	Prijavni obrasci i registar prvog kontakta ISIHUB-a (A3.4; mehanizam opisan u odjeljku 4.2)
Stopa završetka programa (%), odnosno udio uključenih sudionika koji su završili puni fond sati programa	Pokazatelj rezultata	A1 — Program poslovnih vještina; A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje	Evidencija prisutnosti. Polazne vrijednosti iz pilot-programa: 74 % (28 od 38 sudionika) završilo je Program poslovnog povezivanja i umrežavanja; u Program poslovnih vještina uključeno je 20 od 23 prijavljene osobe.
Udio (%) sudionika iz ruralnih područja, zaleđa i otoka — cilj ≥ 30 %	Pokazatelj provedbe	A1 — Program poslovnih vještina; A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje; A3 — ISIHUB	Prijavni obrasci
Broj razvijenih ili dodatno razrađenih poslovnih ideja uz podršku programa	Pokazatelj provedbe / rezultata	A1 — Program poslovnih vještina; A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje	Programska izvješća i naknadni intervjui
Broj sudionika koji su u roku od 12 mjeseci nakon završetka programa uveli poboljšanje proizvoda, usluge ili poslovnog procesa	Pokazatelj rezultata	A1 — Program poslovnih vještina; A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje	Naknadni intervjui sa sudionicima (poveznica s A1.3)
Broj ostvarenih sati individualnog mentorstva po sudioniku	Pokazatelj provedbe	A1 — Program poslovnih vještina	Evidencija rada mentora
Broj poduzetnika kojima je pružena podrška te broj korisnika usmjerenih prema odgovarajućim oblicima potpore putem ISIHUB-a	Pokazatelj provedbe	A3 — ISIHUB	Evidencija ISIHUB-a nakon početka njegova rada
Broj organizacija uključenih u provedbu ISIHUB-a i/ili LAPP-a	Pokazatelj provedbe	A3 — ISIHUB	Zapisnici koordinacijskih sastanaka
Broj zajedničkih komunikacijskih aktivnosti i aktivnosti usmjeravanja provedenih u suradnji s jedinicama lokalne samouprave	Pokazatelj provedbe	A3 — ISIHUB; A4 — Komunikacija	Evidencija komunikacijskih aktivnosti i terenskih posjeta

4.2 Način prikupljanja i uporabe podataka

Praćenje uključivanja novih korisnika.

Jedan od ciljeva LAPP-a jest proširiti doseg sustava poduzetničke potpore na osobe koje se njime dosad nisu koristile, umjesto da se aktivnosti kontinuirano usmjeravaju prema istom krugu korisnika. Stoga se u svim linijama djelovanja primjenjuje zajednički način praćenja novih korisnika. Prijavni obrasci za A1 i A2 te obrazac prvog kontakta u okviru A3 sadržavat će jedno obvezno pitanje: **„Jeste li prethodno sudjelovali u nekom programu potpore poslovanju (edukacija, mentorstvo, bespovratna sredstva, vaučer, inkubacija)?"**

ISIHUB vodi jedinstveni registar prvog kontakta koji sadržava samo ime i adresu e-pošte korisnika, čime se količina prikupljenih osobnih podataka svodi na minimum. Registar omogućuje da se svaka osoba, neovisno o broju aktivnosti u kojima naknadno sudjeluje, samo jednom evidentira kao novi korisnik sustava potpore. Kao polazna vrijednost koriste se podaci iz pilot-programa, čiji su sudionici uglavnom bili uključeni putem postojećih kanala partnera te su stoga već bili relativno bliski sustavu potpore. Očekuje se da će se širenjem komunikacijskog dosega kroz A4 iz godine u godinu povećavati udio osoba koje se prvi put uključuju u sustav.

Prikupljeni podaci koriste se kao podloga za tri ključne odluke u provedbi:

- je li broj sudionika pojedinog ciklusa usklađen s raspoloživim mentorskim kapacitetima (A1.4);
- ostvaruje li se cilj prema kojem najmanje 30 % sudionika dolazi izvan urbanog područja Splita te, ako se cilj ne ostvaruje, koje je komunikacijske kanale iz A4.1 potrebno prilagoditi;
- dopiru li ISIHUB kao jedinstveno mjesto prvog kontakta i komunikacijske aktivnosti do osoba koje prethodno nisu koristile sustav poduzetničke potpore.

Podaci se razmatraju na tromjesečnim koordinacijskim sastancima, a jednom godišnje objedinjuju i predstavljaju na radionici s dionicima. Nalazi praćenja pritom služe kao jedna od podloga za godišnju reviziju i, prema potrebi, ažuriranje LAPP-a.

Mehanizam	Što obuhvaća	Učestalost
Ankete o zadovoljstvu sudionika	Procjenu relevantnosti sadržaja, kvalitete provedbe i korisnosti aktivnosti za sudionike.	Nakon svake aktivnosti
Završne evaluacijske rasprave	Zajedničku procjenu uspješnih i manje uspješnih elemenata provedbe te prijedloge sudionika i trenera za unaprjeđenje budućih ciklusa.	Nakon svakog ciklusa
Koordinacijski sastanci	Praćenje provedbe, razmjenu relevantnih informacija iz sustava potpore te dogovaranje potrebnih prilagodbi i korektivnih mjera.	Tromjesečno
Naknadni intervjui sa sudionicima	Praćenje napretka sudionika nakon završetka aktivnosti, uključujući razvoj poslovne ideje, registraciju poslovanja, zapošljavanje te uvođenje prvog poboljšanja proizvoda, usluge ili poslovnog procesa.	6–12 mjeseci nakon završetka aktivnosti

5 Održivost i dugoročni nastavak provedbe

5.1 Logika dugoročnog nastavka

Pretpostavke dugoročne održivosti razlikuju se među četirima linijama djelovanja. LAPP stoga za svaku od njih utvrđuje ključne uvjete koje je potrebno osigurati kako bi se aktivnosti nastavile i nakon završetka projekta TASK4ISI.

A1 — Program poslovnih vještina i A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje. Oba su programa već uspješno testirana kroz pilot-provedbu, zbog čega za njihov nastavak nije potrebno ponovno razvijati

programski koncept, već prije svega osigurati stabilan izvor financiranja. Njihova je troškovna osnova pritom relativno ograničena: Fakultet osigurava prostor bez naknade, završni događaji povezuju se s postojećim konferencijama, a dio potrebnih resursa osigurava se kroz postojeće kapacitete partnera. Zbog toga je prioritet uspostaviti stabilno osnovno financiranje prema modelu opisanom u odjeljku 5.2. **Faza pripreme:** model nastavka provedbe trenutačno se dodatno usuglašava unutar županijskog partnerstva. Za eventualno proširenje programa razmotrit će se mogućnosti sufinanciranja s nacionalnim tijelom nadležnim za upravljanje programom ESF+ Učinkoviti ljudski potencijali 2021.–2027., koje određuje pozive putem kojih bi se aktivnosti A1 i A2 mogle dodatno proširiti.

A3 — ISIHUB kao jedinstveno mjesto prvog kontakta. Održivost ISIHUB-a predstavlja ključno pitanje dugoročnog nastavka aktivnosti jer je zamišljen kao trajno institucionalno uporište ostalih aktivnosti nakon završetka projekta TASK4ISI. Za njegov je nastavak potrebno ispuniti dva ključna preduvjeta: potvrditi institucionalni aranžman domaćinstva, pri čemu je RaST trenutačno predloženi domaćin, a pregovori su još u tijeku (odjeljak 3.1), te osigurati namjensku stavku u proračunu Splitsko-dalmatinske županije za funkcioniranje jedinstvenog mjesta prvog kontakta, uz sufinanciranje Grada Splita koje bi nastojao osigurati RaST. Osiguravanje namjenske proračunske stavke stoga se postavlja kao preduvjet za prvu godinu provedbe, a ne kao cilj koji bi se ostvarivao u kasnijoj fazi. **Faza pripreme:** model financiranja i institucionalnog domaćinstva dodatno se usuglašava sa Splitsko-dalmatinskom županijom i Gradom Splitom, uz aktivnosti institucionalnog zagovaranja predviđene u okviru A4.4.

A4 — Komunikacija. Za ovu liniju djelovanja nije potrebno uspostavljati zaseban model dugoročne održivosti. Nakon razvoja identiteta ISIHUB-a i uspostave njegovih komunikacijskih kanala, njihovo se održavanje može integrirati u redovne komunikacijske aktivnosti organizacije domaćina. Troškovi pojedinih kampanja mogu se uključivati u proračune financiranih aktivnosti, dok se za informiranje i uključivanje ciljnih skupina nastavljaju koristiti i postojeći komunikacijski kanali partnerskih organizacija. **Faza pripreme:** daljnji razvoj ove linije djelovanja neposredno je povezan s uspostavom A3.

5.2 Model financiranja: stabilna osnova, EU fondovi za proširenje

Model financiranja jasno razdvaja aktivnosti koje zahtijevaju stabilno i kontinuirano financiranje od onih koje se mogu dodatno razvijati i proširivati kada su dostupni vanjski izvori sredstava. Osnovno financiranje osigurava kontinuitet ključnih usluga neovisno o dostupnosti pojedinih EU ili nacionalnih poziva, dok se dodatna vanjska sredstva koriste za proširenje postojećih aktivnosti i testiranje novih pristupa. Tablica 3 prikazuje strukturu i namjenu obaju slojeva financiranja.

Tablica 3. Dvoslojni model financiranja

Sloj financiranja	Što pokriva	Izvori financiranja	Načelo
Osnovno financiranje za kontinuitet provedbe	Godišnje cikluse A1 — Programa poslovnih vještina, uključujući ciklus izvan urbanog područja Splita ili u hibridnom obliku, modul jačanja samopouzdanja i individualno mentorstvo; godišnji ciklus A2 — Poslovnog povezivanja i umrežavanja, uključujući završni događaj i najmanje jedan događaj umrežavanja izvan urbanog područja Splita; rad A3 — ISIHUB-a, uključujući potrebno osoblje i terenske aktivnosti; osnovne komunikacijske aktivnosti u okviru A4.	Namjenska stavka u proračunu Splitsko-dalmatinske županije, čije je osiguravanje preduvjet provedbe plana; sufinanciranje Grada Splita; doprinosi partnera kroz postojeće resurse, uključujući prostor u Tehnološkom parku Split, domaćinstvo Fakulteta i postojeće komunikacijske kanale partnera.	Osnovne aktivnosti ne planiraju se ovisno o dostupnosti EU ili nacionalnih poziva. Kontinuitet ključnih usluga i njihova teritorijalna dostupnost čine temelj provedbe LAPP-a.
Dodatno financiranje za proširenje aktivnosti	Dodatne programske cikluse i događaje, razvoj i testiranje novih modula i formata te proširenje aktivnosti koje su se kroz provedbu pokazale uspješnima.	ESF+ — Program Učinkoviti ljudski potencijali 2021.-2027.; EFRR — Integrirani teritorijalni program 2021.-2027. (konkurentnost MSP-ova); nacionalni programi potpore poduzetništvu.	Dodatna sredstva koriste se ovisno o dostupnosti odgovarajućih poziva. Nedostupnost vanjskih izvora može odgoditi ili ograničiti proširenje aktivnosti, ali ne utječe na kontinuitet osnovnih usluga.

Prije utvrđivanja namjenske proračunske stavke potrebno je tijekom prve godine provesti dva pripremna koraka:

- **Analizirati postojeće aktivnosti i resurse RaST-a.** Potrebno je mapirati usluge i aktivnosti koje RaST i Tehnološki park Split već pružaju i financiraju u okviru redovnog poslovanja — uključujući inkubaciju, akceleraciju, savjetovanje i komunikaciju — te utvrditi u kojoj se mjeri preklapaju s aktivnostima A1–A4. Cilj je ISIHUB nadograditi na postojeće kapacitete i financirane aktivnosti, umjesto uspostavljanja paralelnih usluga i dupliciranja troškova.
- **Utvrditi neto dodatni trošak.** Na temelju provedene analize potrebno je procijeniti dodatna sredstva potrebna za osiguravanje osnovne razine provedbe LAPP-a. Namjenska proračunska stavka trebala bi obuhvatiti isključivo troškove koji nisu već pokriveni postojećim financiranjem, čime se osigurava realno i održivo planiranje potrebnih sredstava.

Model financiranja uzima u obzir i očekivano prijelazno razdoblje između dvaju financijskih razdoblja EU-a:

- Pozivi u okviru programa za razdoblje 2021.–2027. postupno završavaju tijekom 2026. i 2027. godine.
- U okviru sljedećeg financijskog razdoblja EU-a 2028.–2034., za koje je predložena provedba putem objedinjenih nacionalnih i regionalnih partnerskih planova, realno je očekivati da prvi relevantni pozivi neće biti dostupni prije 2029. godine.
- U razdobljima u kojima odgovarajući pozivi nisu dostupni, osnovno financiranje osigurava kontinuitet ključnih usluga, dok se aktivnosti proširenja privremeno odgađaju do dostupnosti dodatnih izvora sredstava.
- Pravodobno uključivanje teme uključivog poduzetništva u hrvatsko programiranje novog financijskog razdoblja EU-a, kako bi se omogućilo što ranije financiranje proširenja aktivnosti u novom razdoblju, sastavni je dio institucionalnog zagovaranja predviđenog u okviru A4.5.

5.3 Usidrenje u S3/S4+ — te što „inovacija" znači za ovu ciljnu skupinu

Nacionalna Strategija pametne specijalizacije (S3), koja obuhvaća razdoblje do 2029. godine, usmjerava javna ulaganja u istraživanje i inovacije prema sedam tematskih prioritetnih područja: personaliziranoj zdravstvenoj skrbi; pametnoj i čistoj energiji; pametnom i zelenom prometu; sigurnosti i dvojnoj namjeni; održivoj i kružnoj hrani; prilagođenim i integriranim proizvodima od drva te digitalnim proizvodima i platformama. Strategija istodobno utvrđuje horizontalne ciljeve primjenjive na sve sektore, među kojima je i unaprjeđenje inovacijske uspješnosti MSP-ova. Takav pristup obuhvaća i inovacije koje se ne temelje nužno na istraživanju i razvoju, već uključuju razvoj novih ili unaprjeđenje postojećih proizvoda, usluga i poslovnih procesa u različitim vrstama poduzeća.

U praksi je, međutim, velik dio hrvatskih programa bespovratnih sredstava za inovacije i dalje povezan s pripadnošću navedenim prioritetnim područjima. Ona se pritom često ne podudaraju s vrstama poslovanja koje u Splitsko-dalmatinskoj županiji najčešće pokreću osobe koje prvi put ulaze u poduzetništvo. Riječ je ponajprije o knjigovodstvenim, frizerskim, kozmetičkim, osobnim i turističkim uslugama, dok su, primjerice, IT projekti među njima zastupljeni tek povremeno. Takvu strukturu poslovnih ideja potvrdila su i iskustva iz pilot-programa.

LAPP tom ograničenju pristupa na tri načina. Prvo, inovacijske sposobnosti razvijaju se neovisno o sektoru u kojem sudionik namjerava poslovati (A1.3). Drugo, sudionici se prvenstveno usmjeravaju prema instrumentima potpore koji nisu uvjetovani usklađenošću sa S3 prioritetnim područjima, poput potpora za samozapošljavanje, mikrozajmova, jamstava i vaučera za digitalizaciju. Prema inovacijskim pozivima povezanim sa S3-om usmjeravaju se kada njihova poslovna ideja odgovara relevantnom prioritetnom području. Treće, kroz institucionalno zagovaranje (A4.5) promiče se potreba da budući instrumenti S3 za razdoblje nakon 2028. budu dostupni i inovacijama koje se ne temelje na istraživanju i razvoju, uključujući inovacije u tradicionalnim i uslužnim djelatnostima.

Polazište LAPP-a pritom su stvarne značajke i potrebe njegovih ciljnih skupina. Osobe iz nedovoljno zastupljenih skupina koje prvi put pokreću poslovanje najčešće se usmjeravaju prema konvencionalnim uslužnim djelatnostima, a inovacije često još ne prepoznaju kao mogućnost primjenjivu na vlastito poslovanje. Isključivo usmjeravanje prema sedam tematskih prioritetnih područja S3-a stoga bi samo manji dio tih korisnika povezalo s mogućnostima koje proizlaze iz Strategije.

LAPP se zato na S3 prvenstveno povezuje kroz njegov horizontalni cilj usmjeren na jačanje inovacijske uspješnosti MSP-ova. Naglasak je na razvoju sposobnosti poduzetnika da unaprijede proizvode, usluge

i poslovne procese neovisno o sektoru u kojem djeluju. Tablica 4 prikazuje kako je takav pristup ugrađen u pojedine dijelove LAPP-a.

Tablica 4. Kako se LAPP povezuje sa S3-om

Gdje u LAPP-u	Povezanost sa S3-om
A1 — Program poslovnih vještina: modul praktičnog razumijevanja inovacija (A1.3)	Inovacije se predstavljaju kao praktična poslovna vještina primjenjiva na razvoj i unaprjeđenje proizvoda, usluga i procesa u svakodnevnom poslovanju. Primjerice, mala turistička agencija može inovirati razvojem nove ponude, unaprjeđenjem procesa rezervacije ili širenjem mreže partnera. Temeljni poslovni modul (A1.1) istodobno upoznaje sudionike s prioritetnim područjima pametne specijalizacije relevantnima za Županiju.
A2 — Poslovno povezivanje i umrežavanje	Program uključuje praktičnu primjenu digitalnih alata u marketingu, upravljanju odnosima s kupcima i administrativnim procesima te omogućuje izravan kontakt s tvrtkama iz sektora relevantnih za S3 kroz događaje poslovnog povezivanja organizirane u okviru industrijskih konferencija.
A3 — ISIHUB kao jedinstveno mjesto prvog kontakta	Sudionici s razrađenom idejom za unaprjeđenje proizvoda, usluge ili procesa usmjeravaju se prema konkretnim instrumentima potpore koji odgovaraju njihovim potrebama i uvjetima prihvatljivosti. To uključuje potpore za samozapošljavanje i mikrofinanciranje, vaučere za digitalizaciju te, kada je poslovna ideja usklađena s relevantnim prioritetnim područjem S3-a, bespovratna sredstva za inovacijske aktivnosti novoosnovanih MSP-ova.
A4.5 — Integracija u razvojne politike i institucionalno zagovaranje	Uključivo poduzetništvo predlaže se kao horizontalna tema u okviru revizije županijske razvojne strategije tijekom 2027. i 2028. godine te kao tema koju je potrebno uključiti u proces programiranja S3 za razdoblje nakon 2028. Zagovaranje se pritom temelji na podacima i rezultatima praćenja provedbe LAPP-a.

U skladu s JSA-om, ovaj LAPP predstavlja **korak prema stvaranju preduvjeta za pristup S4+**, a ne potvrdu da je prijelaz sa S3 na S4+ već ostvaren.