

DESET GODINA POSLIJE: ZAŠTO JE PRAVNO-EKONOMSKA KLINIKA JOŠ UVIJEK SAMO PROJEKT?

Anamarija DELIĆ

Ekonomski fakultet u Osijeku, Trg Ljudevita Gaja 7, Osijek, Hrvatska

anamarija.delic@efos.hr

<https://dx.doi.org/10.21857/ydkx2cv0p9>

Sažetak

Pravne klinike za mala i srednja poduzeća pružaju pravne savjete malim i srednjim poduzećima na pro bono osnovi, istovremeno služeći kao platforma za praktično učenje, povezujući studente, mentore i mala i srednja poduzeća, ali i prenoseći znanje sa sveučilišta u zajednicu. Obično su organizirane unutar pravnih fakulteta i studentima pružaju praktično znanje i iskustvo. Iako su široko rasprostranjene, nisu sve uspjele osigurati mjesto na karti organizacija za potporu poslovanju koje vlasnici malih i srednjih poduzeća prepoznaju i cijene. Pravno-ekonomska klinika u Osijeku projekt je koji su osnovale i vode dva fakulteta, Pravni i Ekonomski, s ciljem pružanja savjeta koji pokrivaju i poslovna i pravna pitanja. Pravno-ekonomska klinika u Osijeku već deset godina pruža pravne i ekonomske savjete, pomaže poduzetnicima u izradi poslovnih i marketinških planova, analizira njihove ugovore i pruža potrebne informacije i podatke o različitim pravnim i ekonomskim pitanjima. Nažalost, status Pravno-ekonomske klinike još uvijek nije na razini ostalih poslovnih potpornih institucija u Slavoniji i Baranji. Svrha je rada analizirati najbolje modele pravnih klinika za mala poduzeća diljem svijeta, ispitati tržište institucija za poslovnu potporu u Slavoniji i Baranji te prikupiti razmišljanja dionika - studenata, mentora, malih i srednjih poduzeća i drugih institucija za poslovnu potporu - o rada i rezultatima Klinike. Podaci će se prikupiti kroz intervju sa dionicima, ali i putem internih dokumenata i statističkih podataka (sekundarni izvori). Cilj je rada predložiti poslovni model koji će omogućiti da Pravno-ekonomska klinika postane vidljivija i važan igrač na poduzetničkoj sceni Slavonije i Baranje, ali i da njezin rad bude prepoznat kao važan element u društveno-ekonomskom razvoju istočnog dijela Hrvatske.

Ključne riječi: pravne klinike, za mala i srednja poduzeća, poduzetničke potporne institucije, pravni i ekonomski savjeti

Ključna poruka rada: Uspješne poslovne modele nije moguće doslovno preslikati, no primjenjujući rezultate najbolje prakse poslovni subjekti mogu popraviti svoj konkurentski položaj i zauzeti značajnu poziciju na tržištu poslovnih usluga.

1. Uvod

Kliničko obrazovanje se najčešće definira i poima kao način stjecanja praktičnih znanja i vještina u različitim znanstvenim područjima. Ovaj oblik obrazovanja se usko vezuje i uz eksperimentalno učenje, koje osim stjecanja praktičnih znanja i vještina, uključuje i promišljanje o mogućnostima primjene stečenih znanja i vještina. Wilson (2009) povijest kliničkog obrazovanja vezuje uz pravne fakultete u Sjedinjenim Američkim Državama i studente koji su se tijekom 60. - tih godina prošlog stoljeća zalagali za više praktičnih znanja, po uzoru na vježbe koje su provodile na medicinskim fakultetima. Danas su pravne klinike, uz druge metode stjecanja praktičnih znanja i vještina, neizostavan dio svih pravnih fakulteta diljem svijeta (Jelinić, 2014).

Kliničko obrazovanje se jače involvira u *curriculum* pravnih fakulteta u Europi nakon pada komunističkih režima u zemljama istočne i srednje Europe kasnih 80. - tih godina prošlog stoljeća, uz financijsku pomoć različitih stranih donatora. Cilj kliničkog obrazovanja je uvijek dvojak; s jedne strane omogućiti studentima stjecanje praktičnih znanja i vještina, a s druge omogućiti pravnu pomoć ranjivim društvenim skupinama (osobama slabijeg imovinskog statusa, poduzetnicima početnicima, migrantima i dr.) ovisno o samoj orijentaciji Klinike. Klinike djeluju na *pro bono* (bez naplate) osnovi, a njihovo je djelovanje, kao i obujam aktivnosti koje su studentima dopuštene, definirano zakonskom regulativom. Prema Bleasdale (2020) pravno kliničko obrazovanje se danas može definirati kao pružanje pravnih savjeta stvarnim ili simuliranim klijentima u koje su uključeni studenti pravnih fakulteta, uz potporu studenata drugih znanosti, pod nadzorom mentora ili supervizora (kada je to potrebno).

Pravne klinike danas djeluju kroz različite poslovne modele i fokusirane su na različite ciljne skupine. Ovisno o vrsti savjeta i području prava koju pokrivaju, pravne klinike možemo podijeliti na “žive klinike” u kojima se studenti susreću sa stvarnim (živim) klijentima i njihovim problemima i potrebama, “klinike na ulici” u kojima studenti odlaze k klijentima i nude svoja stečena znanja s ciljem rješavanja njihovih pravnih problema (posebice ranjivih društvenih skupina), istraživačke ili projektne klinike koje rješenja traže kroz analizu sekundarnih izvora informacija, te “kliničku praksu” koja se provodi pod nadzorom agencija ili drugih regulatornih ustanova (Bleasdale, 2020).

Pravno-ekonomska klinika Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, nastala je 2013. godine s ciljem savjetovanja i prevladavanja pravnih i poslovnih izazova poduzetnika početnika u Osječko-baranjskoj županiji. Suradnja dvaju susjednih fakulteta, Pravnog i Ekonomskog, rezultirala je pokretanjem Pravno-ekonomske klinike kojoj je cilj, uz suradnju s potpornim institucijama Centar za poduzetništvo Osijek i Poduzetnički inkubator BIOS d.o.o., pružiti cjeloviti savjet, i pravni i poslovni, svim poduzetnicima početnicima. Premda Klinika djeluje već deset godina, njen položaj među potpornim institucijama poduzetničke podrške kao i prepoznatljivost među ciljnom skupinom još uvijek nije na zadovoljavajućoj razini.



U radu će se kroz analizu internih podataka Klinike (izvještaji o provedenim aktivnostima, broju uključenih studenata i mentora, vrsti upita i klijenta), te kroz dubinske intervju s ključnim dionicima i mentorima dati odgovor na pitanje zašto poduzetnici Kliniku još uvijek ne smatraju važnom institucijom poduzetničke podrške.

Rad je sastavljen od šest poglavlja, kroz koje se obrađuje uloga klinika u obrazovanju, razlozi nastanka Pravno-ekonomske klinike, usluge koje Klinika pruža, te tržište savjetodavnih usluga na kojemu Klinika posluje. U radu su analizirani sekundarni izvori podataka, kao i rezultati prikupljeni dubinskim intervjuima, te su doneseni zaključci i dane preporuke za buduća istraživanja.

2. Uloga i kriteriji uspješnosti pravnih klinika

Premda se u literaturi najčešće analizira značaj pravnih klinika za obrazovanje pravnika, značaj kliničkog obrazovanja se može primijetiti i u obrazovanju za druge znanosti. Svi klinički programi podučavaju vještine intervjuiranja i savjetovanja (Jones, 2004), koje su primjenjive u svim zanimanjima. Bleasdale - Hill i Wragg (2013), uz stjecanje transverzalnih vještina poput komunikacijskih i organizacijskih sposobnosti, vještina timskog rada i vođenja, te vještina pregovaranja, ističu stjecanje znanja o etici i etičnom postupanju u poslovanju. Kliničko obrazovanje, kako to naglašava Wilson (2009) uključuje učenje kroz djelovanje (engl. *learning by doing*) čime se studente bolje priprema za buduća radna mjesta i povećava mogućnost njihova zapošljavanja.

Kliničko obrazovanje se uvelike oslanja na eksperimentalno učenje, a kao takovo omogućava studentima usvajanje praktičnih znanja uz istovremeno razvijanje transverzalnih vještina. U širem smislu, kliničko pravno obrazovanje obuhvaća i formalne i neformalne obrazovne programe koji su praktično orijentirani, usmjereni na problem i oblikovani prema potrebama studenata (Wilson, 2009). Kliničko obrazovanje, kako naglašava Hovannisian (2004), omogućava poučavanje vještina kao što su pravna analiza i zaključivanje, pravno istraživanje, ispitivanje činjenica, komunikacija, savjetovanje, pregovaranje, parničenje i postupci alternativnog rješavanja sporova, organizacija i upravljanje pravnim radom te prepoznavanje i rješavanje etičkih dilema. Stjecanje navedenih vještina potrebno je i primjenjivo u svim zanimanjima. U isto vrijeme, klinike omogućavaju sveučilištima povezivanje s lokalnom zajednicom, pružanje savjetodavne pomoći različitim skupinama i pojedincima koji ne mogu financirati pravne savjete (osobe slabijeg imovinskog statusa), te omogućavaju studentima bolje razumijevanje izazova s kojima se susreću pojedinci i skupine u njihovom okruženju (Bleasdale - Hill i Wragg, 2013).

Uloga kliničkog načina podučavanja i obrazovanja je dokazana brojnim istraživanjima. Studenti koji su tijekom obrazovanja sudjelovali u radu klinika lakše su pronašli radna mjesta i bili su uspješniji kao odvjetnici (Sylvester, 2003). Unatoč svemu navedenom, važnost klinika i njihova učinkovitost u suvremenom društvu još uvijek nije dovoljno

istražena. Na pitanja o njihovoj važnosti u društvu i kako mjeriti rezultate i učinkovitost rada klinika, prethodna istraživanja nisu ponudila zadovoljavajuće empirijske rezultate i zaključke (Shanahan i sur., 2018). Jedna od najčešće identificiranih svrha klinike jest povezivanje studenata sa zajednicom, te pružanje pomoći različitim skupinama koje inače ne bi imale pristup pravnoj pomoći i savjetima. Istodobno, studenti stječu dublji uvid u društvene i osobne izazove pojedinaca i skupina u svojoj zajednici i okruženju (Bleasdale - Hill i Wragg, 2013). Premda klinike djeluju na *pro bono* osnovi, ne postoje dokazi u prilog intrinzičnim razlozima uključivanja studenata u njihov rad (Lipshaw, 2008).

Obzirom na vrstu savjeta i klijenata na koje se fokusiraju, postoje i različite vrste pravnih klinika. Od kasnih 90-tih godina prošlog stoljeća, potaknuti sve većim izazovima u zajednici vezanim uz pitanja borbe protiv siromaštva i stambenih pitanja, pojavljuju se i poduzetničke klinike (engl. *small business clinics*). Ova vrsta klinika predstavlja, kako tvrde Barry i suradnici (2000), revolucionarni korak u kliničkom obrazovanju. Osim pružanja pravnih savjeta, Luppino (2008) naglašava kako dobar savjetnik u poduzetničkoj klinici mora pružiti učinkovit i pravni savjet koji poduzetniku rješava problem. Davies i Pilay (2000) su sumirali sve koristi koje društvu pružaju poduzetničke klinike. Oni navode kako poduzetnici, posebice oni u skupini početnika, kroz klinike imaju pristup ekspertizi uz minimalne troškove ili u potpunosti besplatno, te na taj način pomažu u širenju i kreiranju poslovnih mogućnosti. Nadalje, poduzetnici u klinikama mogu dobiti savjete koji će ih voditi ka boljim poslovnim odlukama čime se osigurava kreiranje i izgradnja boljih poslovnih pothvata i radnih mjesta. Poduzetničke klinike integriraju trening i primjere s tržišta rada čime se omogućava stjecanje znanja i iskustva i ranjivim društvenim skupinama (manjine, mladi, stariji, žene i dr.). U konačnici, kroz obrađene slučajeve i upite u klinici stvara se vrijedna baza podataka, koja može poslužiti u edukativne svrhe, ali i trening svih onih koji imaju namjeru pokrenuti vlastiti poslovni pothvat.

Sve klinike, bez obzira na svoj fokus, kroz svoj *pro bono* rad, mijenjaju oblik pruženih savjeta a što može utjecati na profesionalni identitet odvjetnika, promjene u životu klijenata, ukupnu distribuciju pravnih usluga, kao i realizaciju društvenih ciljeva (Cummings i Sandefur, 2013). Premda ne postoji kriteriji po kojima možemo mjeriti uspješnog rada klinika, pa tako ni poduzetničkih klinika, Cummings i Sandefur (2013), navode kako sve klinike moraju pratiti svoje rezultate kroz šest kriterija, kako je prikazano u tablici 1.

Tablica 1. Kriteriji i mjere uspješnosti rada pravnih klinika

Kriterij	Način mjerenja
Ukupna količina	Koliko je ukupno pruženo pro bono savjeta? Kolika je neto vrijednost pro bono savjeta?
Distribucijski efekt	U usporedbi s drugim institucijama koje pružaju savjetodavnu pomoć, koja vrsta klijenata, slučajeva ili upita i rješenja prevladava u klinici? Koliko je novih slučajeva ili klijenata dobilo preporuku starih klijenata? Kako klijenti dolaze do informacija o klinici?
Kvaliteta	Koliko su, prema mišljenju klijenata i dionika, kvalitetni savjeti koji se pružaju u klinici? Koliko si klijenti zadovoljni savjetima i radom klinike?
Efikasnost	U usporedbi s drugim institucijama, u kojima klijenti mogu potražiti savjete, koliko je klinika troškovno učinkovita? Koliki su troškovi klinike?
Društveni utjecaj	Koji su specifični ciljevi klinike i u kojoj su mjeri zadovoljeni?
Utjecaj na buduće pravnike / odvjetnike / savjetnike	Kako rad u klinici utječe na studente i njihov odabir radnih mjesta? Koja su najvrjednija iskustva i vještine stečene radom u klinici?

Izvor: prilagođeno prema Cummings, S.L. i Sandefur, R.L. (2013). *Beyond the Numbers: What We Know - and Should Know - About American Pro Bono*, Harvard Law & Policy Review, 7, str. 90.

Za uspješan rad klinike nužno je, prema Lipshaw (2008), pratiti tri dimenzije, odnosno tri perspektive: klijenata, savjetnika ili mentora i dionika koji kliniku vide kao dio svog ekosustava. U konačnici, osnovni cilj i kriterij uspješnosti svake klinike leži upravo u njenom doprinosu rješavanju društvenih problema zajednice u kojoj djeluju i broju osoba kojima su svojim savjetima pomogle u rješavanju najvećih izazova.

Djelovanje pravnih klinika uređeno je zakonskom regulativom o besplatnoj pravnoj pomoći, a nadzor nad aktivnostima klinike u nadležnosti je Ministarstva pravosuđa.

3. Zakonska podloga kao osnova za rad Pravno-ekonomske klinike među poduzetničkim potpornim institucijama

Mogućnost djelovanja pravnih klinika u Hrvatskoj, kao i obuhvat njihova djelovanja regulirani su Zakonom o besplatnoj pravnoj pomoći (NN143/13 i 98/19). Zakonom o besplatnoj pravnoj pomoći uređeni su svrha, korisnici, kao i vrste pravne pomoći koje klinike mogu pružiti svojim korisnicima. Zakon uređuje i pitanja financiranja i nadzora nad njegovom provedbom.

Korisnici pravne pomoći, kako je regulirano Zakonom o besplatnoj pravnoj pomoći, su svi hrvatski državljani, stranci, pa čak i tražitelji azila u Hrvatskoj s ciljem djelotvornog ostvarenja pravne zaštite pod jednakim uvjetima. Na ovaj se način osigurava pravna zaštita i pravni savjet i osobama slabijeg imovinskog statusa, odnosno osobama koje si ne mogu osigurati primarnu pravnu pomoć.

Pravne klinike su Zakonom o pružanju besplatne pomoći definirane kao pružatelji primarne pravne pomoći, koja obuhvaća opću pravnu informaciju i pravni savjet.

Primarna pravna pomoć se može pružiti u svakoj situaciji, korisnicima pravne pomoći, kada korisnik ne raspolaže dovoljnim znanjem i sposobnošću za ostvarivanje svojih prava te ukoliko korisnik ima slabiji imovinski status, odnosno nije u mogućnosti platiti stručni savjet, odnosno primarnu pravnu pomoć odvjetnika ili drugog pravnog stručnjaka.

Sve pravne klinike se upisuju u Registar pružatelja primarne pravne pomoći kojim upravlja Ministarstvo pravosuđa. Uvjeti za upis u Registar propisuju podnošenje akta o osnivanju pravne klinike, a sredstva za financiranje rada klinika se dodjeljuju temeljem dostavljenog projekta u kojemu su detaljno pojašnjene aktivnosti i troškovi provođenja planiranih aktivnosti.

U Registar udruga ovlaštenih za pružanje primarne pravne pomoći i pravne klinike, prema podacima iz siječnja 2024. godine¹, upisane su sljedeće udruge na području grada Osijeka:

1. Centar za mir, nenasilje i ljudska prava - Osijek
2. "Glas čovječnosti"- Udruga za potporu osoba s invalidnošću i hendikepom Osječko-baranjske županije
3. Pravna klinika Pravnog fakulteta Sveučilišta u Osijeku "Osijek pro bono"

Kako je Sporazumom o suradnji Pravnog i Ekonomskog fakulteta u Osijeku odlučeno da će Klinika pružati cjelovite savjete - pravne i ekonomske, nužno ju je promatrati i ustrojiti i sukladno Zakonu o unapređenju poduzetničke infrastrukture.

Zakon o unapređenju poduzetničke infrastrukture (NN 93/13) definira poduzetničku infrastrukturu u širem smislu kao sve oblike odvijanja različitih poduzetničkih aktivnosti koje su rezultat promišljenog i organiziranog koncepta. U užem smislu, poduzetnička infrastruktura predstavlja poduzetničke zone i sve poduzetničke potporne institucije na prostoru Hrvatske. U tom smislu, Kliniku možemo promatrati i kao poduzetničku potpornu instituciju.

Cilj navedenog Zakona je poticati gospodarski rast i brži rast poduzetništva, kroz različite institucije poduzetničke infrastrukture (poduzetničke zone i poduzetničke potporne institucije). Poduzetničke potporne institucije su svi poslovni subjekti koji provode aktivnosti usmjerene ka poticanju gospodarskog rasta i razvoja poduzetništva u svom okruženju. Mrežu poduzetničkih potpornih institucija u Hrvatskoj čine razvojne agencije (na županijskoj i lokalnoj razini), razvojne agencije određene djelatnosti, poduzetnički inkubatori, inkubatori za nove tehnologije, poduzetnički akceleratori, poslovni parkovi, znanstveno-tehnološki parkovi, poduzetnički centri i centri kompetencija. Sve poduzetničke potporne institucije su upisane u Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture kojom upravlja Ministarstvo gospodarstva. U tablici 2 napravljen je prikaz poduzetničkih potpornih institucija po vrsti, te su posebno istaknute one u Osječko-baranjskoj županiji.

¹ <https://mpudt.gov.hr/gradjani-21417/besplatna-pravna-pomoc/ovlastene-udruge-i-pravne-klinike-za-pruzanje-primarne-pravne-pomoci/6190>, pristupljeno: 20. 9. 2024.

Tablica 2. Poduzetničke potporne institucije upisane u Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture

Vrsta poduzetničke potporne institucije	Broj institucija upisanih u Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture	Broj institucija upisanih u Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture u Osječko-baranjskoj županiji
Županijska razvojna agencija	18	1
Lokalna razvojna agencija	54	3
Razvojna agencija određene djelatnosti	1	-
Poduzetnički inkubator	45	2
Inkubator za nove tehnologije	17	3
Poduzetnički akcelerator	17	2
Poslovni park	3	-
Znanstveno-tehnološki park	1	-
Poduzetnički centar	64	7
Centar kompetencija	7	2
Ukupno	227	20

Izvor: Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture; obrada autora

U Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture upisane su i 247 poduzetničke zone.

Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture je elektronička baza podataka u koju su upisane sve poduzetničke zone i sve institucije poduzetničke potpore. U Registru su sumirani sve poduzetničke potporne institucije koje su korisnici potpora, poticajnih mjera, darovnica ili drugih poticajnih mjera koje su odobrile institucije nadležne za odobravanje potpora (Republika Hrvatska, Europska unija, međunarodna tijela).

Sve institucije poduzetničke potpore oslanjaju se na potpore kojima se unapređuju njihove aktivnosti, a osnovna im je svrha: unaprijediti uvjete za privlačenje stranih investicija, razvijati tehnološka i na znanju utemeljena poduzeća, poticati konkurentnost poduzeća, poticati inovativno poduzetništvo i jačati gospodarski razvoj. Samo institucije poduzetničke potpore koje su upisane u Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture mogu biti primatelji potpora i darovnica s ciljem poticanja poduzetništva.

Županijske i lokalne razvojne agencije su osnovane s ciljem poticanja i provedbe projekata kojima se direktno utječe na gospodarski razvoj na županijskoj ili lokalnoj razini. Primarna zadaća razvojne agencije je povezivanje svih dionika gospodarskog razvoja na području njihova djelovanja. Razvojne agencije su nositelji planiranja razvoja, u suradnji s jedinicama područne, odnosno regionalne samouprave. Njihova aktivnost može biti vezana i uz poticanje određene djelatnosti - razvojne agencije određene djelatnosti.

Poslovni i poduzetnički inkubatori su institucije poduzetničke potpore kojima je osnovna zadaća pružanje stručne tehničke pomoći - besplatno savjetovanje, umrežavanje, promocija poduzetništva. Inkubatori pružaju i edukativnu pomoć poduzetnicima početnicima, kao i poslovni prostor bez ili uz vrlo nisku cijene najamnine.

Inkubatori za nove tehnologije su specijalizirani za poticanje i pomoć u pokretanju inovativnih poslovnih pothvata. Inovativni poslovni subjekti nude poslovni prostor, pristup laboratoriju i ostaloj istraživačkoj opremi, ali i profesionalne savjetodavne usluge.

Poduzetnički akceleratori pomažu poslovnim subjektima, u svim fazama njihova razvoja, u pronalasku investitora, odnosno povoljnih izvora vanjskog financiranja. Tijekom programa akceleracije poduzetnicima je osigurana i profesionalna savjetodavna pomoć.

Poslovni parkovi nude svojim korisnicima, osim poslovnog prostora i usluge profesionalnog mentoriranja, pomoć u pronalasku vanjskih izvora financiranja, ali i umrežavanje s poslovnim subjektima komplementarnih djelatnosti.

Znanstveno-tehnološki parkovi su osnovani s ciljem pomoći poduzetnicima u komercijalizaciji njihovih znanstvenih rezultata istraživanja, te u zaštiti intelektualnog vlasništva.

Poduzetnički centri provode mjere za poticanje razvoja poduzetništva na lokalnoj i/ili regionalnoj razini. Poduzetnički centri su centri stručne i edukativne pomoći namijenjene poduzetnicima u svim razvojnim fazama. Poduzetnički centri su zaduženi i za koordiniranje razvoja poduzetništva. Oni su najčešće i primarne informacijske točke svima kojima razmišljaju o ulasku u svijet poduzetništva.

Centri kompetencija su fokusirani na razvojna i primarna istraživanja, kao i na komercijalizaciji rezultata istraživanja. provode istraživačke projekte, te razvoj kompetencija kroz različite edukativne programe.

Sve poduzetničke potporne institucije, uključujući i Hrvatsku gospodarsku i obrtničku komoru, pa i Hrvatsku udrugu poslodavaca, pružaju svojim klijentima savjetodavne usluge. Poduzetnici, bez obzira na razvojnu fazu, savjet mogu potražiti u nekoj od potpornih institucija. Važno je naglasiti kako usluge profesionalnog savjetovanja financira resorno ministarstvo, odnosno sve aktivnosti savjetovanja moguće je financirati kroz programe i natječaje različitih donatora.

Tržište konzultantskih i savjetodavnih usluga u Hrvatskoj je prilično zasićeno. Osim 227 institucija poduzetničke podrške, savjetodavne i konzultanske usluge nude i privatna konzultantske kuće, odnosno poslovni savjetnici. Unatoč tome, prema istraživanju koje je proveo CEPOR 2014. godine, Studija konzultantskog tržišta u Hrvatskoj, vlasnici malih i srednjih poduzeća ističu kako se najčešće u poslovanju susreću s pravnim izazovima (Alpeza i sur., 2014). Čak 51% svih ispitanih vlasnika malih i srednjih poduzeća, naglašava probleme pravne naravi, zatim probleme vezane uz upravljanje financijama (43,9%), te



potom probleme u području prodaje i marketinga (43,6%). Ključni problemi su, prema rezultatima istog istraživanja vezani uz financije, ishodovanje kreditnih sredstava, prodaja i marketing, ishodovanje različitih dozvola, ali i širenje poslovanja i pronalazak novih poslovnih prilika.

Premda priznaju izazove s kojima se svakodnevno susreću, vlasnici malih i srednjih poduzeća nemaju previše povjerenja u savjete koje nude institucije poduzetničke podrške, jer čak 78% njih nije potražilo savjet konzultanta ili savjetnika. Ona poduzeća koja su koristila konzultantske i savjetodavne usluge uglavnom su tražila i konzumirala pravne savjete 19,4%, kao i savjete oko prijave i pripreme projekata za financiranje kroz fondove Europske unije (19,4%). Usluge poduzetničkih potpornih institucija, vlasnici malih i srednjih poduzeća su uglavnom koristili za pisanje prijava za donacije i subvencije državnih potpora (resorna ministarstva, HAMAG - BICRO, jedinice lokalne samouprave).

Studija konzultantskog tržišta u Hrvatskoj (Alpeza i sur., 2014) otkriva i kako se vlasnici hrvatskih malih i srednjih poduzeća za savjete najčešće obraćaju hrvatskim savjetnicima (tek 9% ispitanika je koristilo usluge stranih konzultantskih kuća ili savjetnika). U većini slučajeva, preciznije 71,6% slučajeva, odabir savjetnika je bio kroz usmenu preporuku drugih poduzetnika ili računovođe, dok se internet bio izvor informacija za njih 19,4%.

Posebice je zanimljiv podatak koji otkriva kako 75% vlasnika malih i srednjih poduzeća nikada ne bi koristilo usluge savjetovanja da iste nisu bile subvencionirane ili čak u potpunosti besplatne za korisnike, odnosno mala i srednja poduzeća. Zadovoljstvo dobivenim svajetima i profesionalnom podrškom, vlasnici malih i srednjih poduzeća su ocijenili ocjenom 3,6, a manje od polovice njih (samo 43%) planira ponovno zatražiti stručnu savjetodavnu pomoć.

Zakonska podloga kao i stavovi vlasnika malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj otkrivaju kako je ovo tržište prilično zasićeno institucijama i savjetodavnim uslugama. Ponuda poduzetničkih potpornih institucija je subvencionirana, što omogućava savjetnicima bolju pripremu i specijalizanost za određena pitanja i područja. Vlasnici malih i srednjih poduzeća se teško odlučuju za savjet bez preporuke drugih (najčešće osoba koje su konzumirale slične usluge i imaju pozitivna iskustva), a prethodna iskustva i dobivene savjete ocjenjuju prosječnim ocjenama.

U takovim uvjetima, posebice kada se Pravno-ekonomska klinika nalazi između institucija koje nude primarnu pravnu pomoć i savjetodavnu pomoć poput poduzetničkih potpornih institucija, teško je pronaći mjesto na tržištu i kupce kojima je potrebna specifična pomoć koju nudi Klinika, kada je ista ili slična usluga dostupna i u drugim institucijama poduzetničke potpore.

Premda kliničko obrazovanje ne možemo i ne smijemo smatrati volontiranjem, Holdsworth i Brewis (2014) povezuju pojam volontiranja na visokoškolskim institucijama s mogućnostima razvoja transverzalnih vještina i jačanja njihovih mogućnosti za

zapošljavanje, uz istovremeni doprinos općem dobru. Promatrajući volontiranje kroz navedene ciljeve, moguće je izvući zaključke za kreiranje programa koji će biti usmjereniji na potrebe studenata. Holdsworth i Brewis (2014) navode kako inzistiranje na uključivanju studenata u programe volontiranja rezultira promjenom u njihovoj motivaciji - od altruistične ka osobno interesnoj. Stoga je zaključak njihova istraživanja kako svaki program koji je volonterske prirode mora biti naslonjen na osobnu odgovornost studenata te jačanje njihove zapošljivosti.

Kroz prikaz slučaja Pravno-ekonomske klinike, stavove i razmišljanja ključnih dionika cilj je identificirati slabe točke u njenu djelovanju, te u konačnici dati preporuke za daljnji razvoj i njeno bolje pozicioniranje na tržištu.

4. Pravno-ekonomska klinika Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Pravno-ekonomska klinika Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku (u daljnjem tekstu: Klinika) zajednički je projekt Pravnog fakulteta i Ekonomski fakultet u Osijeku. Klinika je osnovana u studenom 2013. godine, potpisivanjem Sporazuma o suradnji između Pravnog fakulteta u Osijeku, Ekonomskog fakulteta u Osijeku, Poslovnog inkubatora BIOS d.o.o. (u daljnjem tekstu: BIOS) Osijek, te Centra za poduzetništvo Osijek. Sporazumom su definirani ciljevi i sredstva suradnje – aktivno i neposredno sudjelovanje u rješavanju konkretnih pravnih i gospodarskih slučajeva ili problema, kao i pružanje mogućnosti studentima da stečena teorijska znanja prodube u praksi, čemu također doprinosi sustavu pružanja besplatne pravne i ekonomske pomoći. Suradnja se ostvaruje kroz različite oblike, uključujući: rad studenata u rješavanju specifičnih problema, pružanje pravnog i ekonomskog savjetovanja klijentima i gospodarstvu, rad na zajedničkim (znanstvenim i gospodarskim) projektima i poslovnim rješenjima, te obavljanje drugih zadataka primjerenih znanju i vještinama studenata.

Pravno-ekonomska klinika Osijek osnovana je iz više razloga. Prvi i glavni razlog je dati studentima mogućnost iskustvenog učenja radeći u kliničkom okruženju s poduzetnicima (Robinson i Malach, 2007). Ovoje također i izvrsna prilika ne samo za primjenu stečenog znanja u praksi, već i za sagledavanje problema iz drugačijeg kuta, gledišta druge struke.

Uloga partnerskih institucija u radu Pravno-ekonomske klinike bila je od iznimne važnosti u samim počecima djelovanja, jer je BIOS bio mjesto susreta poduzetnika i studenata. Studenti su imali priliku vidjeti i osjetiti “stvarni svijet” kroz rad BIOS-ovih stanara. Ugovorom je predviđeno da oba partnera, BIOS i Centar za poduzetništvo Osijek, osim osiguravanja klijenata i prostora, aktivno sudjeluju i u mentorskom radu sa studentima.

U rad Klinike uključeni su studenti oba fakulteta koji rade u mješovitim timovima kako bi lokalnim poduzetnicima omogućili pristup pravnim i poslovnim savjetima.

Osobitost Klinike se ogleda u multidisciplinarnom pristupu svakom problemu/slučaju, što poduzetnicima omogućuje ne samo rješavanje problema, već dobiti i savjete o svom poslovanju. Ovaj pristup također studentima nudi puno više od klasičnog kliničkog prava – multidisciplinarni pristup im omogućava da uče jedni od drugih, rješavajući probleme korištenjem znanja druge profesije, čime se stječu vještine kao što su intervjuiranje, prikupljanje i analiza podataka, timski rad, umrežavanje, savjetovanje poduzetnika i pisanje izvješća o aktivnostima i slučajevima.

Pravno-ekonomska klinika Osijek osnovana je bez financiranja i ulaganja bilo kojeg od partnera. Svi uključeni u rad Klinike, mentori i studenti, kao i pridruženi partneri, djeluju na *pro bono* osnovi. Svake akademske godine u rad Klinike se uključi 50-tak studenata, nakon provedenog natječaja na oba fakulteta. U desetak godina poslovanja, oba su Fakulteta, prema internim podacima Pravno-ekonomske klinike, u sam rad i razvoj Klinike uložila su manje od 5.000 EUR.

Tijekom osnivanja Pravno-ekonomske klinike, profesori s oba fakulteta su se složili kako je u počecima dovoljno da Klinika ostane multidisciplinarni projekt, koji će se financirati internim sredstvima matičnih fakulteta. Klinika nije upisana niti u Registar pružatelja primarne pravne pomoći niti u Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture.

Postupak primanja i obrade slučajeva, odnosno upita je detaljno razrađen. Slučaj uvijek prima tim studenata, koji je sastavljen od studenata oba fakulteta. Svaki tim ima dva mentora, po jednog iz svakog područja. Mentori su profesori s oba fakulteta, osječki odvjetnici i članovi Hrvatske udruge poslodavaca (HUP) Osijek. Klinika radi s klijentima jednom tjedno kada se slučajevi/upiti zaprimaju i razgovara s klijentima. Nakon toga tim zajedno s mentorima analizira problem i zadatke. Ponekad su problemi više pravne, a manje ekonomske prirode, i obrnuto, ali studenti zajedno prolaze kroz sve faze rješavanja problema. Pritom se konzultiraju s mentorima. Nakon izrade prvog, rješenja, mentor daje svoje sugestije ili odobrava rješenje. Odobreno rješenje se šalje klijentima pisanim putem ili se za poduzetnika organizira prezentacija, na kojoj ima mogućnost postavljanja dodatnih pitanja i studentima i mentorima. Na ovaj način studenti unaprijed vježbaju pisanje izvješća, odgovora i rješenja, što je dio svakodnevnog rada i pravnika i ekonomista.

Metodologija rada temelji se na principima koje predlažu Robinson i Malach (2007). Prvi korak (*fokus*), nakon razgovora s klijentom, mentori prezentiraju zadatak i zadržavaju pozornost studenata na dobro definiranom problemu. Drugi korak (*akcija*), stavlja studente u nepoznatu i stresnu situaciju, posebno studente koji nemaju dovoljno znanja o području u kojemu treba tražiti rješenje. To je situacija u kojoj su prisiljeni stjecati nova znanja i tražiti nova rješenja. Treći korak (*podrška*) podrazumijeva konzultacije s mentorima, koji ocjenjuju ponuđeno rješenje problemu, te studentima daju svoja mišljenja i konkretne prijedloge za ispravke (što bi bio četvrti korak, koji nazivamo *povratnom spregom*). Peti korak (*debrief*) je korak u kojem se razmjenjuju informacije o problemu,

raspravlja se o svakom pojedinačnom koraku, kao i o emocionalnoj strani iskustva rada u interdisciplinarnom timu, što je ponekad izuzetno teško i zahtjevno. Studenti i mentori komuniciraju putem e-maila ili putem društvenih mreža.

Osnivanje Klinike, zbog svoje specifične interdisciplinarnosti, pratili su brojni mediji. Medijska pozornost pomogla je u povezivanju s krajnjim korisnicima Klinike – lokalnim poduzetnicima početnicima. No, vremenom je interes medija opao, a Klinika nije postala prepoznatljiva niti još uvijek (nakon deset godina postojanja) ima svoje jedinstveno web sjedište. Klinika nema razrađen marketing, odnosno plan promocije, premda je prisutna na društvenim mrežama (Meta i Instagram). Nitko u Klinici nije preuzeo obvezu redovitog upravljanja društvenim mrežama, već se svake godine ova uloga dodjeljuje novim studentima.

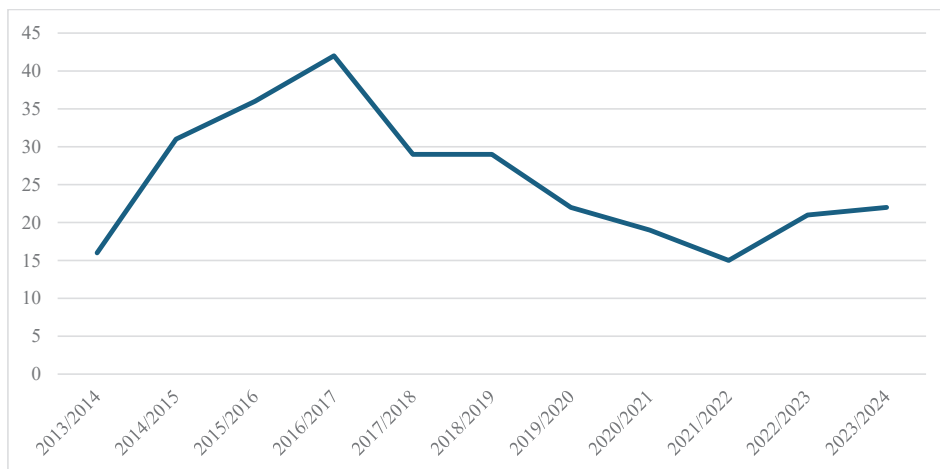
Vijest o pokretanju Klinike objavljena je u vijestima Osječke televizije, regionalnim dnevnicima Hrvatske radiotelevizije i RTL televizije, vijestima T-portala, dnevnim novinama Glas Slavonije, te u magazinu Lider. Kasnije su vijest i iskustva studenata i mentora pratili internet portali (Podzetništvo.org, Osijek031 i Pakrački list), te web sjedišta partnerskih institucija. Posljednja informacija i vijest o radu Klinike objavljena je 2017. godine. Zanimljivo kako ni mediji, ni matični fakulteti, a niti sami voditelji Klinike nisu objavili vijest o desetljeću njene prisutnosti i radu u području savjetovanja poduzetnika početnika.

Najčešći upiti upućeni Klinici su vezani uz pitanja odabira pravnog oblika poslovanja, osnivanja pravnog subjekta u inozemstvu, porezna pitanja, analize tržišta, pripreme poslovnog i marketinškog plana, kao i upravljanja prisutnošću na društvenim mrežama.

Područje djelovanja Klinike je čitava Hrvatska, premda najviše klijenata dolazi s područja Osječko-baranjske županije.

Od osnutka, u studenom 2013. godine, zaključno s akademskom godinom 2023./2024. u Klinici su obrađena 282 slučaja. Broj riješenih slučajeva po akademskoj godini prikazan je u Grafikonu 1.

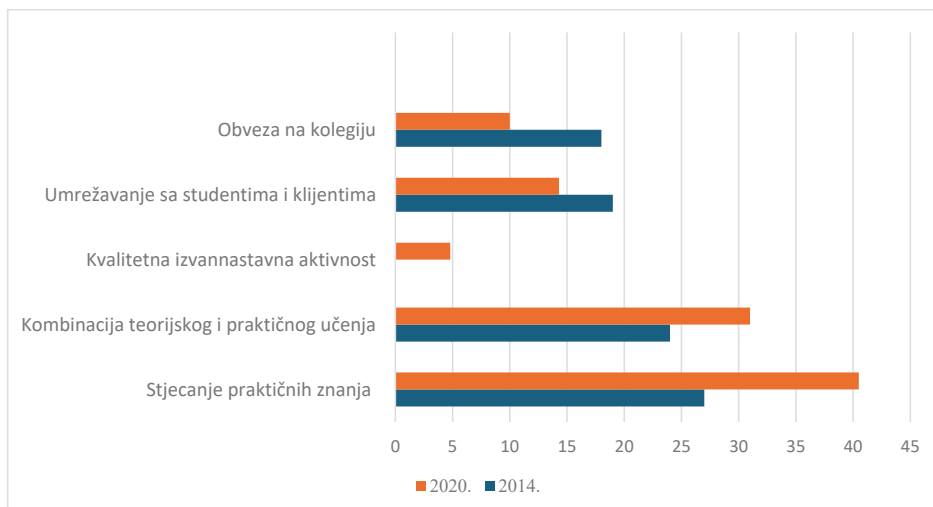
Grafikon 1. Broj riješenih slučajeva u Pravno-ekonomskoj klinici po akademskoj godini



Izvor: interni podaci Pravno-ekonomske klinike; obrada autora

Interna anketa o motivima studenata za rad u Klinici provedena je u dva navrata - u svibnju 2014. godine i u rujnu 2020. godine. U ispitivanju studenata i njihovih motiva za rad u Klinici 2014. godine sudjelovala su 33 studenta, dok su u rujnu 2020. u ispitivanju sudjelovalo 42 studenata.

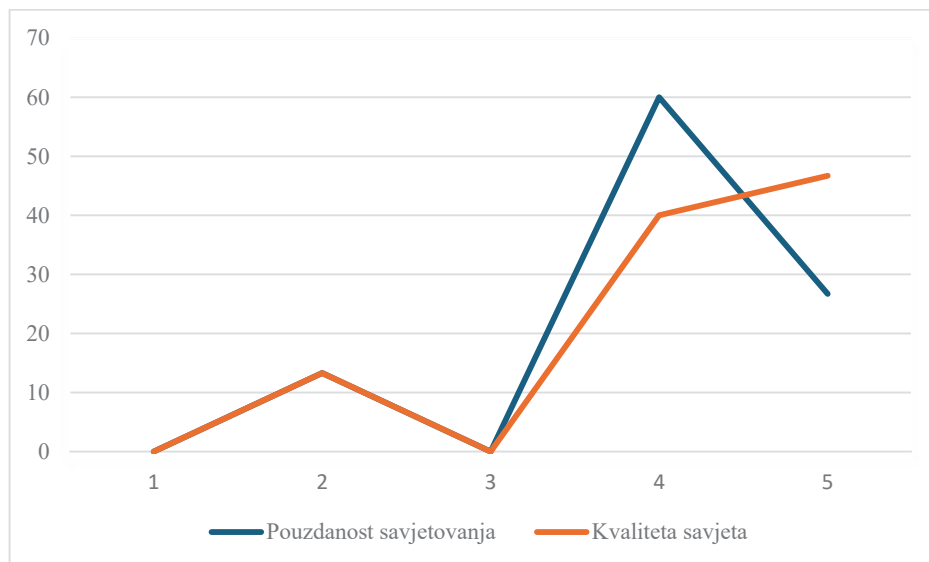
Grafikon 2. Razlozi za sudjelovanje u radu Klinike u 2014. i 2020. godini



Izvor: interni podaci Pravno-ekonomske klinike; obrada autora

U rujnu 2020. godine provedeno je i istraživanje među klijentima o njihovim iskustvima dobivenim savjetima u Klinici, kao i radom Klinike. Premda je istraživanju pristupilo tek 15 klijenata, njihovi stavovi ukazuju na prilike za poboljšanje i jačanje uloge Klinike u društvu.

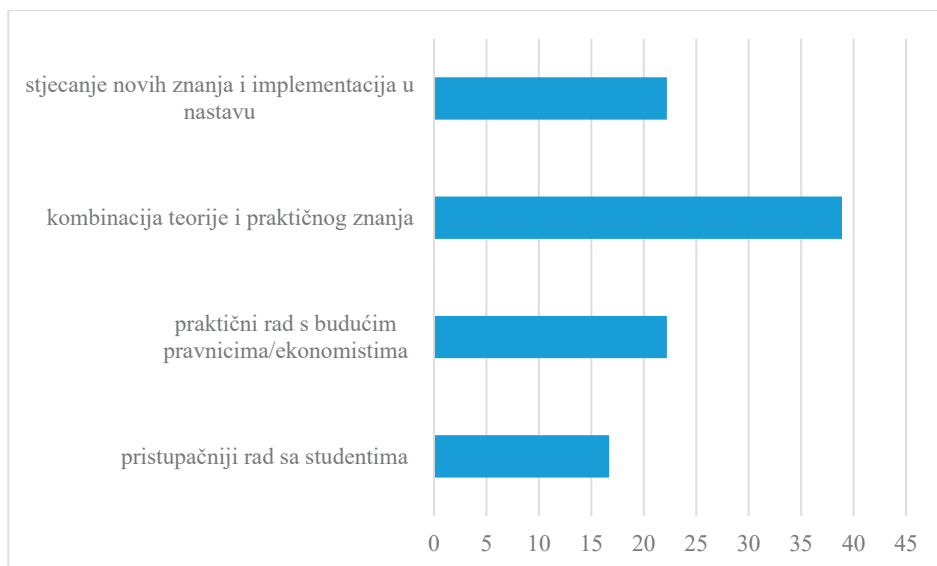
Grafikon 3. Stavovi klijenata o pouzdanosti i kvaliteti savjeta u Pravno-ekonomskoj klinici



Izvor: interni podaci Pravno-ekonomske klinike; obrada autora

U Klinici se vodi baza svih slučajeva, evidencija o studentima, ali se ne računa broj utrošenih sati, niti vrijeme koje su na rješavanje slučaja utrošili studenti i mentori.

U rujnu 2020. provedeno je istraživanje i među mentorima o razlozima njihova mentoriranja studenata koji su se priključili radu Klinike. Mentori su bili profesori s Pravnog fakulteta u Osijeku (55,6% mentora), Ekonomskog fakulteta u Osijeku (33,3%), osječki odvjetnici (5,6%), te iz institucija poduzetničke potpore (5,6%)

Grafikon 4. Razlozi preuzimanja mentorske uloge u Klinici

Izvor: interni podaci Pravno-ekonomske klinike; obrada autora

U prvih pet godina djelovanja Klinike njen rad kroz preuzimanje mentorskih uloga podržavale su poduzetničke potporne institucije, osječki odvjetnici, kao i sudci s Trgovačkog suda u Osijeku. Vremenom su među mentorima ostali profesori s oba Fakulteta i tek dva odvjetnika.

5. Metodologija

Cilj ovog istraživanja je dati odgovor na pitanje zašto je Klinika i nakon deset godina postojanja i dalje nedovoljno prepoznata među klijentima i dionicima. Za potrebe ovog istraživanja korišteni su sekundarni podaci, podaci provedenih primarnih istraživanja među studentima i klijentima Klinike, provedeni 2014. i 2020. godine, izvještaji o savjetodavnoj potpori poduzetnicima, te primarni podaci prikupljeni kroz intervju s ključnim dionicima Klinike. Pitanja za intervju su pripremljena sukladno rezultatima prethodnih istraživanja - kriterijima i mjerama uspješnosti klinika. Intervjui su provedeni tijekom srpnja 2024. godine s 5 ključnih dionika iz različitih skupina dionika Klinike. Svi su intervjui vođeni uživo.

Intervjui su vođeni metodom dubinskog intervjua, kojom se pokušalo dobiti dublji uvid u problem i istraživačko pitanje. U dubinskim kvalitativnim intervjuima cilj nije imati reprezentativan uzorak, već razumjeti kako pojedini sudionici doživljavaju, percipiraju ili daju značenje fenomenu koji se istražuje (Osborne i Grant-Smith, 2021).

Tablica 3. *Intervjuirani ključni dionici Klinike*

Ispitanik	Spol	Institucija	Broj godina iskustva u radu s poduzetnicima
I1	Ž	Odjel za gospodarstvo (jedinica lokalne samouprave)	25
I2	Ž	Odvjetnički ured	10
I3	M	Potporna institucija	15
I4	M	Potporna institucija	25
I5	Ž	Neprofitna udruga	0

Izvor: obrada autora

Odabrani ispitanici su upoznati s radom Klinike. Ispitanici I2, I3 i I4 su aktivno uključeni u rad Klinike kao mentori od početka njena djelovanja. Ispitanici I2 i I4 se svake godine uključuju u rad Klinike te aktivno promoviraju i rad Klinike.

Na području Osječko-baranjske županije djeluju 52 institucije poduzetničke podrške², koje pružaju savjetodavnu ili drugu pomoć poduzetnicima početnicima pri pokretanju poslovnih pothvata. Navedene institucije su disperzirane na području cijele Osječko-baranjske županije, što poduzetnicima olakšava pristup institucijama poduzetničke podrške. Većina institucija savjete poduzetnicima početnicima pruža bez naknade, odnosno uslugu savjetovanja poduzetnika financijski podržavaju jedinice lokalne samouprave. No, unatoč tome, prema rezultatima prethodnih istraživanja, poduzetnici, bez obzira na razvojnu fazu, najčešće traže pravne savjete, koje institucije poduzetničke potpore ne nude (Delić, 2020). Upravo takvu vrstu savjeta nudi Klinika, te se poduzetnici početnici najčešće i javljaju s pravnim upitima.

Hrvatska ima bogatu mrežu poduzetničkih potpornih institucija, a svake godine se pokrenu i nove potporne institucije³, s ciljem promocije i jačanja poduzetničkog okruženja. Unatoč tome, kako se navodi u Izvješću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj (Alpeza i sur., 2022.), poduzetnici nisu zadovoljni uslugama koje nude poduzetničke potporne institucije, te se stoga Klinika može pozicionirati kao mjesto gdje poduzetnici mogu dobiti kvalitetne pravne i poslovne savjete.

U provedenom istraživanju su ispitanici uspoređivali svoja iskustva u savjetovanju poduzetnika s metodama koje se koriste u Klinici, te analizirali svoja osobna iskustva u mentoriranju studenata i pripremi završnih mišljenja za klijente.

Nakon provedenih intervjuja, podaci su analizirani i sumirani sukladno metodologiji o kriterijima uspješnosti klinika prema Cummings i Sandefur (2013), a zaključci su doneseni temeljem rezultata primarnog istraživanja, sekundarnih podataka i rezultata prethodnih istraživanja.

² <http://reg.mingo.hr/pi/public/#>, pristupljeno: 20. 9. 2024.

³ Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj navodi kako je u 2020. godini bilo čak 23 institucije više u odnosu na 2019. godinu, str. 132

6. Rezultati istraživanja

Svi odabrani ispitanici su dobro upoznati s djelovanjem Klinike, te njen rad prate od samih početaka njena djelovanja. Ispitanici koji imaju više godina iskustva u radu s poduzetnicima i savjetovanjem poduzetnika u različitim fazama razvoja njihova poslovna pothvata Kliniku više percipiraju kao projekt koji se provodi radi stjecanja praktičnih znanja i vještina studenata. Njihov je stav kako će poduzetnici početnici uvijek radije savjet potražiti u nekoj od poduzetničkih potpornih institucija jer savjetnike u potpornim institucijama smatraju stručnijim za pružanje savjetodavne pomoći poduzetnicima početnicima, unatoč činjenici kako među savjetnicima u potpornim institucijama vrlo rijetko nalazimo pravnike.

Svi ispitanici su jedinstvena stava kako Klinika nije dovoljno prisutna u medijima, te kako je potrebna aktivnija promocija aktivnosti i rezultata Klinike, kao i rezultata u savjetovanju poduzetnika. Posljednja vijest o radu Klinike je objavljena prije sedam godina, što ukazuje na nedovoljnu vidljivost i medijsku prisutnost Klinike.

Ispitanici su Kliniku ocijenili po svakom kriteriju ocjenama od 1- nedovoljno, do 5 - izvrsno.

Tablica 4. *Iskustva i stavovi ispitanika o ključnim kriterijima uspješnosti Klinike*

Kriterij/ ispitanik	I1	I2	I3	I4	I5
Ukupna količina obrađenih slučajeva	1	5	2	3	1
Distribucijski efekt	2	4	2	2	2
Kvaliteta	1	4	3	3	4
Efikasnost	5	5	3	5	4
Društveni utjecaj	2	3	2	3	4
Utjecaj na buduće pravnike / savjetnike	5	5	5	5	5

Izvor: obrada autora

Rezultati istraživanja ukazuju na nedovoljnu upoznatost ispitanika s brojem klijenata i slučajeva, kao i vrstom savjeta i pomoći koje Klinika nudi poduzetnicima početnicima. Ispitanici su upoznati s podatkom kako Klinika ne naplaćuje svoje usluge, te kako klijenti nerijetko studente i zaposle u svojim poslovnim pothvatima nakon uspješno odrađenog slučaja. Svi su ispitanici složni oko stava kako Klinika nužno mora više promovirati

svoje usluge i biti prisutnija u medijskom prostoru koji prate poduzetnici. Veća medijska prisutnost, kao i promoviranje pozitivnih iskustava klijenata mogu doprinijeti i većem društvenom utjecaju i doseg u same Klinike.

Ispitanici I1 i I3 ne vide razliku između usluga i savjeta koji se nude u poduzetničkim potpornim institucijama i savjetima i uslugama koje nudi Klinika. Oni su stava kako je Klinika sa svojim aktivnostima konkurencija poduzetničkim potpornim institucijama, te ističu kako je to i osnovni razlog zašto nisu više angažirani kao mentori studentima. Ispitanik I3 posebno je naglasio kako njihov iznos subvencije ovisi o broju pruženih savjeta, te u tom smislu Klinika i predstavlja konkurenciju. Ispitanica I1 ističe kako se nerijetko susreće s poduzetnicima koji nisu u Klinici dobili potpuni savjet te da je potrebno studente uputiti na redovitije praćenje čestih izmjena zakona i regulativa u poslovanju. Ispitanik I4 ističe kako se u mentorskom procesu sve češće susreće sa studentima koji nisu dovoljno motivirani za istraživanje i prikupljanje podataka s ciljem kreiranja optimalnog rješenja za klijente. Nadalje oba aktivna mentora, ispitanica I2 i ispitanik I4, ističu kako je mali broj mentora koji i dalje podupiru rad Klinike opterećen velikim brojem slučajeva koje treba pregledati i na vrijeme poslati klijentima. Postavljaju pitanje koristi savjeta koji do klijenta stigne nakon mjesec dana.

Svi su ispitanici upoznati s *pro bono* načinom principom djelovanja Klinike, te stoga u odnosu na uložena financijska sredstva, Kliniku ocjenjuju efikasnom. Ispitanici nisu, osim ispitanice I2, bili upoznati s brojem radnih sati koje su mentori uložili u rad sa studentima, kao i broj sati koje su studenti uložili u prikupljanje podataka i istraživanje. Stoga se procjena ispitanika o efikasnosti djelovanja Klinike temelji isključivo na uložnim financijskim sredstvima. Klinika još uvijek djeluje kao multidisciplinarni projekt te nikada nije tražila financijska sredstva za svoje djelovanje. No, kako ističe ispitanica I2, vremenom su se mentori koji su bili aktivni u počecima djelovanja okrenuli drugim projektima. Ističe kako je krajnje vrijeme da se mentori koji rade sa studentima nagrade za svoj rad, bilo financijski ili kao javno priznanje i zahvala.

Kako Klinika nije formalno registrirana, već djeluje kao projekt između dva fakulteta, nije upisana niti kao institucija za pružanje primarne pravne pomoći, niti kao poduzetnička potporna institucija. Stoga Klinika nije u mogućnosti prijavljivati projekte, ili se javljati na natječaje koje raspisuje jedinice lokalne samouprave. Klinika nikada nije primila donaciju, niti je ikada rad bilo kojeg mentora u Klinici honoriran. Savjetnici kao i institucije poduzetničke podrške za svoj rad primaju donacije i subvencije resornog ministarstva, dok Klinika u deset godina poslovanja nikada nije bila korisnik potpore, donacije ili subvencije za provođenje aktivnosti ili promociju.

Svi ispitanici ističu korisnost projekta, no ponajviše za studente i akademsku zajednicu. Na pitanje o koristi za širu društvenu zajednicu jedino ispitanica I5, zaposlenica jedne neprofitne organizacije (udruge) smatra kako je svaka aktivnost akademske zajednice koja uključuje druge dionike nedvojbeno korisna i za širu društvenu zajednicu, posebice kada

se pravni savjet osigurava ranjivim skupinama i pojedincima. Ispitanice I2 i I3 koje kao mentorice imaju direktan kontakt sa studentima, ističu kako je njihova motivacija za rad u Klinici uglavnom vezana uz umrežavanje s mogućim poslodavcima, a manje na doprinos koji mogu ostvariti u svojoj zajednici. U tom smislu, smatraju kako je nužno jačati svijest u doprinosu koji Klinika ima za širu društvenu zajednicu.

Na iznimno zasićenom tržištu savjetodavnih usluga, kako ističe ispitanica I1, Klinika mora raditi na kvaliteti procesa i usluga i osigurati veću vidljivost i ponudu vrijednosti kako bi se pozicionirala kao važna institucija poduzetnicima početnicima.

7. Zaključak

Pravno-ekonomska klinika kao multidisciplinarni projekt Pravnog i Ekonomskog fakulteta u Osijeku predstavlja vrijednu inicijativu kojom se stečena znanja i rezultati istraživanja stavljaju u službu poduzetnika početnika, čime se želi ojačati poduzetničko ozračje u Osječko-baranjskoj županiji. Istovremeno, Klinika predstavlja i mjesto stjecanja praktičnih ali i transverzalnih znanja, koja imaju za cilj povećati vjerojatnost zapošljavanja ili samozapošljavanja studenata po završetku fakulteta. U posljednjih deset godina u radu Klinike je sudjelovalo 500-tinjak studenata i 30-tak mentora, koji su svojim *pro bono* radom pomogli poduzetnicima početnicima s brojnim izazovima: odabir pravnog oblika poslovanja, obračun poreznih obveza, izrada poslovnog i marketinškog plana, analiza ili priprema ugovora, analiza tržišta, promocija na društvenim mrežama, te pitanja vezana uz nagrađivanje zaposlenika.

No, unatoč rezultatima, Klinika je još uvijek isključivo projekt usmjeren na stjecanje praktičnih znanja studenata, kako ju vidi većina dionika, te još uvijek nema zaslužno mjesto među poduzetničkim potpornim institucijama ili pravnim klinikama. Rezultati provedenog istraživanja, dubinskih intervju s dionicima, ukazuju na nužnost kvalitetnijeg praćenja i upravljanja procesima savjetovanja u Klinici, uvođenja većeg broja mentora te redovitog educiranja studenata i praćenja zakonodavnih i regulatornih promjena. Rezultati istraživanja ukazuju i na nužnost veće vidljivosti i promocije Klinike s ciljem izgradnje rejtinga među ciljnom skupinom - poduzetnicima početnicima. U Kliniku je nužno uvesti i sustav provjere kvalitete ponuđenih rješenja klijentima. Klijentima su nužna optimalna rješenja u kraćem vremenskom roku od minimalnih dva tjedna, koliko je prosječno potrebno studentima za izradu završnog mišljenja. Prijavom projektnih aktivnostima, u koje bi se uz Kliniku uključili i drugi dionici usmjereni k promicanju poduzetništva, doseg Klinike bi se povećao, kao i njena vidljivost i društvena korist.

Klinika treba osigurati i financijska sredstva koja bi se koristila za edukaciju studenata i mentora i promotivne aktivnosti. Klinika mora definirati svoj pravni oblik, odnosno registrirati se kao udruga, te se prijaviti u Registar pravnih klinika za pružanje primarne pravne pomoći i Jedinstveni registar poduzetničkih potpornih institucija. To će Klinici

otvoriti pristup donacijama, subvencijama i potporama koje nude resorna ministarstva, ali i druge institucije koje podržavaju promociju i razvoj poduzetništva.

Uključivanjem dionika u rad Klinike, posebice poduzetničkih potpornih institucija, osigurao bi se sinergijski efekt i povećao značaj i korist znanja koja se stječu u akademskoj zajednici.

Unatoč činjenici kako nije ostvarila sve planirane ciljeve, Klinika ostaje vrijedan i jedinstven primjer multidisciplinarnog projekta, koji studenti i nadalje doživljavaju kao mjesto gdje se stječu korisna znanja i iskustva, ali i mogućnost boljeg povezivanja s poslovnom zajednicom. Za jačanje utjecaja Klinike, potrebno je ojačati bazu mentora, kreirati plan promocije, te osigurati financijska sredstva za daljnji razvoj Klinike.

U potrazi za odgovorom na postavljeno istraživačko pitanje provedeni su dubinski intervjui s pet dionika. Kvalitativna istraživanja nemaju za cilj pronaći reprezentativan uzorak, no ograničenje ovog istraživanja leži upravo u malom broju ispitanika.

Premda su za odgovor na istraživačko pitanje korišteni rezultati primarnih i sekundarnih izvora podataka, buduća istraživanja o radu Klinike trebaju biti fokusirana na kvantitativna istraživanja kojima bi se ispitalo potrebe i zadovoljstvo klijenata ponuđenim savjetima i rješenjima u Klinici.

Literatura

- Alpeza, M., Mikrut, M., Oberman Peterka, S. i Delić, A. (2014). Studija konzultanstkog tržišta u Hrvatskoj. Zagreb: CEPOR i Europska banka za obnovu i razvoj
- Alpeza, M., Basarac Sertić, M., Delić, A., Has, M., Koprivnjak Popović, T., Mezulić Juric, P., Novosel, M., Oberman, M., Oberman Peterka, S., Perić, J., Petričević, T., Šimić Banović, R., Vučković, V., Križanović, K. i Kuček, S. (2022). Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj - 2021. godina: "Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj u uvjetima pandemije virusa COVID-19". Zagreb: CEPOR
- Barry, M. M., Dubin, J. C. i Joy, P. A. (2000). Clinical education for this millennium: The third wave. *CLiniCAL L. rev.*, 7 (1), 1-76.
- Bleasdale - Hill, L. i Wragg, P. (2013). Model of Clinic and Their Value to Students, Universities and the Community in the post-2012 Fees Era. *International Journal of Clinial Legal Education*, 19, 257-270.
- Bleasdale, L., Rizzotto, B., Stalker, R., Yeatman, L., McFaul, H., Ryan, F., Johnson, N. i Linden, T. (2020). Law Clinics: What, why and how? In: Thomas, Linden and Johnson, Nick eds. *The Clinical Legal Education Handbook*, University of London Press, 7-56.
- Coates, N. i Cottam, E. (2019). The Digitally Enabled Business Clinic, Final Report, Northumbria University Newcastle, Newcastle Business School
- Cummings, S.L. i Sandefur, R.L. (2013). Beyond the Numbers: What We Know - and Should Know - About American Pro Bono. *Harvard Law & Policy Review*, 7, 83-111.
- Davies, T-A. i Pillay, D. (2000). Small medium and micro enterprise (SMME) partnerships: a tertiary initiative to create a unique co-operative education model in commerce (The Business Clinic). *Sajhe/Satho*, 14(3), 196-203.
- Delic, A. (2020). Market for Pro Bono Legal Services in Croatia – What is the Place of Small Business Clinics. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 413-420.
- Delić, A. i Oberman Peterka, S. (2014). How and Why to Teach Entrepreneurship Interdisciplinary? Case of Josip Juraj Strossmayer University Legal-Economic Clinic Osijek. u 3rd International M-Sphere Conference for Multidisciplinarity in Science and Business, 191-199
- Đanić Čeko, A., Jukić, I. i Guštin, M. (2020). Uloga i značaj kliničke nastave na pravnim fakultetima u Republici Hrvatskoj s posebnim osvrtom na Pravno-ekonomsku kliniku Pravnog fakulteta u Osijeku, Zbornik koautorskih radova nastavnika i studenata znanstvene konferencije «Unaprjeđenje kvalitete studiranja na pravnim fakultetima u Hrvatskoj», 183-210

- Gregory N, P. i Bussey, T. (2024). Can business clinics induce minority entrepreneurship? Treatment effect estimates from Atlanta and New Orleans. *Journal of Business Venturing Insights*, 21
- Holdsworth, C. i Brewis, G. (2014). Volunteering, choice and control: a case study of higher education student volunteering, *Journal of Youth Studies*, 14(2), 204-219
- Hovannisian, L. (2004), Clinical Legal Education and the Bologna Process, *PILI Papers* (2)
- Jelić, Z. (2014). Integrirano kliničko obrazovanje studenata prava i ekonomije - prikaz projekta Pravno-ekonomske klinike Pravnog i Ekonomskog fakulteta u Osijeku. *Pravni vjesnik*, 30(3-4), 285-292.
- Jones, S. (2004). Promoting Social and Economic Justice Through Interdisciplinary Work in Transactional Law, *Journal of Law & Policy*. 14, 249-313
- Lipshaw, J.M. (2008). Beetles, Frogs, and Lawyers: The Scientific Demarcation Problem in the Gilson Theory of Value Creation
- Luppino, A. J. (2008). Can Do: Training Lawyers to be Effective Counselors to Entrepreneurs. University of Missouri-Kansas City School of Law, preuzeto iz URL časopisa: https://irlaw.umkc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1781&context=faculty_works
- MacGuire, R., Shearer, G. i Field, R. (2014). Reconsidering pro bono: A comparative analysis of protocols in Australia, the United States, the United Kingdom and Singapore. *University of New South Wales Law Journal*, 37(3), 1164-1197.
- Osborne, N. i Grant-Smith, D. (2021). In-depth interviewing, u Baum, Scott (Ed.) *Methods in Urban Analysis*, Springer, Singapore, 105-125.
- Putra, M.U.M. i Aginta, W. (2019). Business Clinic Program Analysis on Increasing the Income of Small Entrepreneurs u Tebing Tinggi. *Proceedings from EBIC 2019 - Economics and Business International Conference*, 296-300.
- Robinson, P. i Malach, S. (2004). Multi-disciplinary entrepreneurship clinic: experiential education in theory and practice, u Hindle, K. (2007), *Teaching entrepreneurship at university: from the wrong building to the right philosophy* in Fayolle, A: *Handbook of Research in Entrepreneurship Education*, Volume 1, A Generic Perspective, Edward Elgar Publishing Limited, UK
- Shanahan, C.F., Selbin, J., Mark, A. i Carpenter, A.E. (2018). Measuring Law School Clinics. *Tulane Law Review*, 92, 547-586.
- Statchen, R. (2011). Clinicians, Practitioners, and Scribes: Drafting Client Work Product in a Small Business Clinic. *New York Law School Law Review*, 56(12), 233-279.



- Sylvester, C. (2003). Bridging the Gap? The Effect of Pro Bono Initiatives on Clinical Legal Education in the UK. *Journal of Clinical Legal Education*, 29-40.
- Wilson, R. J. (2009). Western Europe: Last holdout in the worldwide acceptance of clinical legal education. *German Law Journal*, 10(6-7), 823-846.

TEN YEARS LATER: WHY IS THE LEGAL-ECONOMIC CLINIC STILL JUST A PROJECT?

Anamarija DELIĆ

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics and Business, Trg Ljudevita Gaja 7, Osijek, Croatia
anamarija.delic@efos.hr

Abstract

Small business clinics provide legal advice to small and medium-sized enterprises (SME) on a pro bono basis while serving as a platform for hands-on learning by connecting students, mentors and SMEs, but also transferring knowledge from the university to the community. They are usually based at law schools and provide students with practical knowledge and experience. Although they are widespread, not all of them have managed to secure a place on the map of business support organizations that are recognized and appreciated by SMEs. The Legal - Economic Clinic in Osijek is a project founded by the two faculties of law and economics and is run with the aim of providing advice on business and legal issues. The Legal - Economic Clinic in Osijek has been providing legal and business advice for ten years, helping entrepreneurs to draw up business and marketing plans, analyze their contracts and provide the necessary information and data on various legal and business issues. Unfortunately, the status of the Legal - Economic Clinic in Osijek is still not at the level of other business support institutions in Slavonia and Baranja. The aim of the paper is to analyze the best models of small business clinics around the world, examine the market of business support institutions in Slavonia and Baranja and collect the opinions of stakeholders - students, mentors, SMEs and other business support institutions - about the work and results of the Clinic. Data will be collected through interviews with stakeholders, but also through internal documents and statistical data (secondary sources). The aim of the paper is to propose a business model that will enable the Legal - Economic Clinic in Osijek to become a more visible and important player in the business scene of Slavonia and Baranja, but also for its work to be recognized as an important element in the socio-economic development of the eastern part of Croatia.

Keywords: legal clinics, for small and medium enterprises, entrepreneurship support institutions, legal and business counseling

Key message of the work: Successful business models cannot be copied, but by applying best practice results, organisations can improve their competitive position and take a significant position in the business services market.