
Drago
ČENGIĆ

SOCIOLOŠKI ASPEKTI
RAZVOJA MALIH I
SREDNJIH PODUZEĆA
U MEĐIMURSKOJ
ŽUPANIJI

MALA I SREDNJA PODUZEĆA KAO PREDMET EKONOMSKIH I SOCIOLOŠKIH ANALIZA

Pojam malih i srednjih poduzeća (small and medium enterprises, SME) kao važnih pokretača ekonomskoga rasta prvi put se na našim prostorima češće spominje u drugoj polovici osamdesetih godina prošloga stoljeća. Tada su (mahom) slovenski ekonomisti, u studijama za saveznu vladu, ponovno istaknuli da je dobar dio problema sa socijalističkim ekonomskim rastom povezan s gigantizmom tadašnjega gospodarskog sustava. Naime, njime su dominirala velika, troma i neučinkovita poduzeća, a kapitalizam je upravo u to vrijeme (pod sloganom “*malo je lijepo*”!) nov uzlet temeljio na poticanju rasta malih i srednjih poduzeća. U socijalističkom sustavu malih i srednjih poduzeća jednostavno nije bilo (poznata “crna rupa” socijalizma; usp. i radove: T. Petrin, 1992., M. Tajnikar, 1992.)

Postsocijalistički razvoj nekadašnjih zemalja realnoga socijalizma nije pak moguć bez malih i srednjih poduzeća. Oni su postali sinonim novoga poduzetništva, kao i element legitimacije novih političkih i poduzetničkih elita. Paradoksalno, događa se to istodobno sa snažnim procesima dezindustrijalizacije u dobrom dijelu postsocijalističkih zemalja, a osobito u Hrvatskoj (usp. Županov, 2001.). Ipak, jedno je sigurno – sve postsocijalističke vlade ulažu određena sredstva u poticanje razvoja i preko malih i srednjih poduzeća. Njima se pridružila i naša vlada koja je 2000. godine čak osnovala i Ministarstvo za obrt, malo i srednje poduzetništvo. Napravljen je i određena analiza dosadašnjega razvoja obrta i maloga poduzetništva, a 2001. godine i program mjera za razvoj toga sektora gospodarstva u idućih nekoliko godina (usp. www.momsp.hr).

Dosad nemamo pouzdanih stručnih i znanstvenih analiza koji je učinak takvih mjera i nose li mala i srednja poduzeća doista nov razvoj (čitajmo: novo zapošljavanje!) u svojim okružjima. Ekonomska literatura, pa i ona sociološka, također ne daje sustavan odgovor na ta pitanja. Dijelom je razlog tomu vrlo jednostavna činjenica: dosadašnje ekonomske i so-

ciološke analize malih i srednjih poduzeća mahom su parcijalnoga i prigodnoga karaktera. Dok su se ekonomisti uglavnom usmjerili na probleme razvojnoga potencijala novonastajućih poduzeća, na identifikaciju zapreka rastu i poticajnu ulogu države, sociolozi su se donekle bavili istraživanjima društvenih izvorišta novih elita i upravljačkoga legitimiteta novonastale menadžerske i poduzetničke elite (usp. Bartlett, Franičević, 1999.; Bateman, 2000.; Sekulić, Šporer, 2000.; Bartlett, Bukvić, 2001.; Čengić, Rogić, 2001.).

Ipak, u svezi s dosadašnjim razvojem malih i srednjih poduzeća, njihovim temeljnim ekonomskim obilježjima te društvenim skupinama iz kojih se novače vlasnici takvih poduzeća, u raspoloživoj (ekonomskoj i sociološkoj) literaturi našli smo *nekoliko karakterističnih teza. Prema prvoj, izraženoj u radovima dijela ekonomskih stručnjaka (Bartlett, Franičević, 2001.; Kovačević, Obadić, 2001.), u Hrvatskoj već postoje županije/regije koje prednjače razvojem maloga i srednjeg poduzetništva.* “Uspjeh malih tvrtka u tim područjima, u uvjetima kada još nije bilo tržišnoga gospodarstva, temeljio se na tri odsječka proizvodnje: na plastici, elektronskoj industriji i na višim fazama proizvodnje metala” (Kovačević, Obadić, 2001., p. 2635).

U tim se analizama implicira i sljedeće: a) da mala i srednja poduzeća u pojedinim graničnim regijama (kao što su Međimurje, Varaždinska i Istarska županija) duguju umnogome svoj razvoj upravo blizini granice (u ovom slučaju sa Slovenijom, Austrijom, Mađarskom, Italijom), b) da se može očekivati da će u takva granična područja brže ulaziti i inozemni kapital i c) da su ipak, gledano iz dugoročnije perspektive, glavni razlozi dinamičnoga razvoja malih i srednjih poduzeća u tim dijelovima Hrvatske “ekonomska otvorenost, poduzetnička tradicija i okolina”.

Drugo, dio ekonomskih analitičara razvoja malih i srednjih poduzeća drži da postoje neka njihova obilježja, tipična za većinu postsocijalističkih zemalja. Tako Brezinski i Fritch (1996., usp. i Bartlett, Franičević, 1999.), na temelju nalaza iz ranih devedesetih, ističu sljedeće: a) da je od ukupnoga broja osnovanih malih i srednjih poduzeća stvarno poslujućih – relativno malo, b) da su to uistinu (brojem radnika i angažiranim kapitalom) vrlo mala poduzeća, c) da mahom djeluju u području trgovine “na malo” i u uslugama, a znatno manje u prerađivačkim djelatnostima, d) da su usko povezana sa “sivom ekonomijom” (unofficial economy) i e) da su izrazito podijeljena na ona koja jedva opstaju na tržištu i ona koja imaju određene potencijale rasta. Prema mišljenju Bartletta i Franičevića (1999., usp. i njihov rad iz 2001. godine), ta su obilježja malih i srednjih poduzeća prisutna i u Hrvatskoj.

Treće, ako se mala i srednja poduzeća oštro dijele i po mogućnostima rasta, *postavlja se pitanje koje društvene i institucionalne zapreke zapravo sprečavaju njihov brži rast u pojedinim postsocijalističkim zemljama*. Polazeći od činjenice da mala i srednja poduzeća u postsocijalističkim zemljama ne uspijevaju otvoriti dosta novih radnih mjesta te od teorija rasta malih i srednjih poduzeća (theories of SMEs growth), Bartlett i Bukvič (2001.) su moguće zapreke rastu klasificirali u pet tipova zapreka. To su institucionalne zapreke (institutional barriers), vanjske (tržišne) zapreke, financijske zapreke, zapreke unutarnje naravi (vezane uz obilježja tvrtke kao takve) i socijalne zapreke rastu. Kad je riječ o Hrvatskoj, dosad nemamo jasnoga odgovora na pitanje koji tip poduzeća u nas prevladava – gubitaši ili poduzeća rasta, iako postoje određena zapažanja o zaprekama rastu takvih poduzeća. Problem zapreka rastu povezan je najčešće s problemom uloge države u poticanju razvoja malih i srednjih poduzeća. Pitanje je, naime, kako bi država trebala poticati rast poduzeća i uklanjati postojeće zapreke rastu: samo uz pomoć makroekonomske regulacije (očuvanjem makroekonomske stabilnosti) i/ili, pak, i posebnim politikama razvoja poduzetništva na nacionalnoj i lokalnoj razini (industrijska politika, druge posebne politike, itd.). Ako se ustanovi da nam trebaju i određeni oblici posebnih propoduzetničkih politika na lokalnoj razini, postavlja se pitanje kakva je, u sadašnjim prilikama, “transformacijska/razvojna sposobnost” naših lokalnih političkih elita i administracije, toliko potrebna za definiranje i provedbu realnih politika razvoja poduzetništva (transformative capacity; usp. Bateman, Vehovec, 1999.).

Četvrto, kad je riječ o društvenim i socioprofesionalnim skupinama iz kojih se u postsocijalističkim zemljama, pa tako i u Hrvatskoj, formira nova poduzetničko-menadžerska elita, valja podsjetiti na tri teorije koje se bave tim problemom. Teorija “nomenklature buržoazije” tvrdi da se politički i menadžerski kapital stare socijalističke elite iskoristio i pretvorio u ekonomski kapital (usp. King, 1998.; Sekulić, Šporer, 2000.). Teorija I. Szelenyija naglašava važnost “kulturnoga kapitala obitelji” koji se aktivira kad se ukinu zakonska ograničenja i politički pritisci, tako da u postsocijalizmu poduzetnici nastavljaju razvojnim putem koji je socijalizam sputavao (usp. Szelenyi, Szelenyi, Kovach, 1995.; Sekulić, Šporer, 2000.). Teorija “korisnih resursa” naglašava da svi u socijalizmu stečeni resursi, kao što su naobrazba, veze i poznanstva (osobne mreže), poznavanje tržišta ali i nomenklatureni položaj, omogućuju lakši ulazak u privatno poduzetništvo.

Na temelju analize podataka iz istraživanja provedenih u Hrvatskoj 1989. i 1996. godine, Sekulić i Šporer su došli do zaključka da navedene teorije nisu međusobno isključive, već zahvaćaju različite procese pomoću kojih se formira poduzetnička elita u pojedinim zemljama. Dakle, prema njihovom mišljenju, nova kapitalistička klasa formira se u nas iz tri društvena izvorišta: a) od bivših obrtnika/privatnika koji sada nemaju ograničenja za ekspanziju i rast, b) od bivše političko-menadžerske elite koja je pretvorila politički i kulturni kapital u privatno vlasništvo te c) iz drugih raznih skupina koje su pretvorile prije stečene resurse (znanje, mreže poznanstva) u sadašnji status u post-socijalističkom sustavu. Postavlja se pitanje: vrijede li ovi nalazi doista za cijelu zemlju, ili neki naši krajevi svjedoče i o drugim izvorima novonastajuće poduzetničke elite?

SVRHA I CILJEVI RADA

Imajući u vidu temeljne nalaze prethodnih analiza i (nešto rjeđe) istraživanja, u ovomu ćemo radu napraviti jedan mali (istraživački) eksperiment. Prethodne teze uzet ćemo kao “teze zdravoga razuma” i pokušat ćemo ih provjeriti na primjeru Međimurja, hrvatske županije koja se, ne samo u spomenutoj literaturi već i u široj javnosti, često ističe kao kraj koji se razvio upravo na obrtu, malim i srednjim poduzećima.¹

Zato je temeljna svrha ovoga rada da - na primjeru Međimurja kao jedne od hrvatskih administrativnih regija/županija - identificira ključne sociokulturne, vrijednosne i ekonomske aspekte dosadašnjega razvoja poduzetništva i glavne čimbenike budućega razvoja malih i srednjih poduzeća u tom dijelu Hrvatske.

Tijekom našega izlaganja pokušat ćemo dobiti odgovore na neke od prijašnjih tvrdnja, a posebno na ova pitanja:

- a) u kojoj je mjeri dosadašnji razvoj poduzetništva u Međimurju, kao županiji koja graniči s drugim, Hrvatskoj susjednim, zemljama, induciran iznutra - iz same zemlje, a u kojoj je mjeri potaknut i održavan povoljnim tržišnim prilikama iz inozemstva?;
- b) jesu li i u kojoj mjeri neka od “tipičnih obilježja post-socijalističkih malih i srednjih poduzeća”, uočena u analizama Brezinskoga i Fritscha, prisutna i na području Međimurja?;
- c) jesu li i u kojoj mjeri među međimurskim poduzetnicima prisutni “poduzetnici opstanka”, odnosno “poduzetnici rasta” i kakav tip regulacije očekuju od države u skoroj budućnosti?;

- d) mogu li naši podaci na primjeru Međimurja potvrditi i/ili opovrgnuti neku od tri teorije o razvoju postsocijalističke poduzetničko-menadžerske elite: teoriju nomenklaturne buržoazije, teoriju kulturnoga kapitala obitelji i/ili pak teoriju korisnih resursa?;
- e) postoji li i kojega je najčešće oblika međusobna suradnja između malih i srednjih poduzeća te između njih i velikih poduzeća, bilo iz Hrvatske bilo iz inozemstva?; jesu li mala i srednja poduzeća toga tipa sklona razvoju međusobnih, poduzetničkih mreža (networking) kao pretpostavci uspješnijega poslovanja?.

NEKA OBILJEŽJA GOSPODARSTVA MEĐIMURJA

Međimurska županija nalazi se na sjeveru Republike Hrvatske, između dviju velikih rijeka, Mure i Drave.² Na zapadu i sjeverozapadu graniči s Republikom Slovenijom, a na sjeveroistoku s Republikom Mađarskom.³ Povijesno gledano, Međimurje je – u vrijeme kada je velik dio Hrvatske bio pod Turcima – bilo sjedište nekoć najmoćnije hrvatske velikaške obitelji Zrinski. Zrinski su vladali tim krajem od 1546. godine, kada ga je Nikola Šubić Zrinski-Sigetki dobio u vlasništvo od kralja Ferdinanda Habsburškog, do pred kraj 17. stoljeća. Inače, Međimurje je odavna pripadalo hrvatskom narodnom kraljevstvu, o čemu svjedoči i činjenica da je u njemu 1857. godine živio 58.721 stanovnik, od čega je bilo samo 612 Mađara i 511 Nijemaca. (usp. Jokić-Horvat, B., 1992.; <http://www.hgk.hr/komora/hrv/zupkom/Cakovec>).



Slika 1.
Zemljopisni i administrativni
položaj Međimurja

Svojim južnim dijelom ta je županija povezana s Varaždinskom, a jugoistočnim s Koprivničko-križevačkom županijom. Zauzima površinu od 730 km² i ima oko 120.000 stanovnika, što znači da je u njoj *prosječna gustoća naseljenosti oko 165 stanovnika na četvorni kilometar i najviša je u Hrvatskoj, gotovo dvostruko viša od državnog prosjeka*. Prostorno je *najmanja hrvatska županija*, a administrativno je podijeljena na 21 općinu i tri grada (Čakovec, Mursko Središće i Prelog). Grad Čakovec (oko 20.000 stanovnika) je službeno sjedište Međimurske županije.

Prema službenim izvještajima, gospodarstvo Međimurske županije “pretežno je tradicionalnoga, radno intenzivnoga i izvozno orijentiranoga karaktera”.⁴ *Prema ukupnom prihodu i broju zaposlenih najzastupljenije su djelatnosti prerađivačka industrija, trgovina, graditeljstvo i poljoprivreda* (tablica 1.). (<http://www.hgk.hr/komora/hrv/zupkom/Cakovec>)

Tablica 1.
 Ukupan prihod Međimurske županije u 2000. godini: prema djelatnostima i kao udio u ukupnim prihodima Republike Hrvatske (u USD)

Vrsta djelatnosti	Ukupan prihod	Udio u prihodu
Poljoprivreda, lov i šumarstvo	35.220.662	5,17%
Rudarstvo i vađenje	12	0,00%
Prerađivačka industrija	269.713.987	39,57%
Opskrba električnom energijom, plinom i vodom	13.326.592	1,95%
Građevinarstvo	65.428.584	9,60%
Trgovina na veliko i malo	233.396.113	34,24%
Hoteli i restorani	4.670.506	0,69%
Prijevoz, skladištenje i veze	14.191.990	2,08%
Financijsko posredovanje	5.328.126	0,78%
Poslovanje nekretninama, iznajmljivanje i poslovne usluge	29.271.774	4,29%
Izobrazba	4.116.123	0,60%
Zdravstvena zaštita i socijalna skrb	2.813.864	0,41%
Ostale društvene, socijalne i osobne uslužne djelatnosti	4.198.039	0,62%
Ukupno	681.676.374	100,00%
Republika Hrvatska	35.295.972.580	100,00%
Međimurska županija kao dio RH	681.676.374	1,93%

Izvor: ZAP - Glavni ured u Zagrebu, 2000.; tečaj je izračunan prema omjeru 1 USD = 8,5 HRK.

Broj zaposlenih u svim međimurskim poduzećima iznosi oko 21.519 radnika, od čega je 53,6% radnika zaposleno u prerađivačkoj industriji, 16,6% u trgovini, 14,2% u

građevinarstvu te 5,5% u području nekretnina i poslovnih usluga (tablica 2.).

Vrsta djelatnosti	Broj zaposlenih	Udio (%)
Poljoprivreda, lov i šumarstvo	598	2,78%
Rudarstvo i vađenje	1	0,00%
Prerađivačka industrija	11.542	53,64%
Opskrba električnom energijom, plinom i vodom	264	1,23%
Građevinarstvo	3.074	14,29%
Trgovina na veliko i malo	3.577	16,62%
Hoteli i restorani	308	1,43%
Prijevoz, skladištenje i veze	500	2,32%
Financijsko posredovanje	52	0,24%
Poslovanje nekretninama, iznajmljivanje i poslovne usluge	1.185	5,51%
Izobrazba	58	0,27%
Zdravstvena zaštita i socijalna skrb	75	0,35%
Ostale društvene, socijalne i osobne uslužne djelatnosti	285	1,32%
Ukupno	21.519	100,00%
Republika Hrvatska	737.894	100,00%
Međimurska županija kao dio RH	21.519	2,92%

Izvor: ZAP - Glavni ured u Zagrebu, 2000.

Uzmemo li nezaposlenost i robnu razmjenu s inozemstvom kao dva važna kriterija za procjenu snage gospodarstva hrvatskih županija, situacija s Međimurjem je sljedeća: krajem 2000. godine u Republici Hrvatskoj bilo je nezaposleno 378.535 osoba; što znači da je (službena) stopa nezaposlenosti u prosincu 2000. godine iznosila 22,6%, po čemu se Hrvatska nalazi na vrhu tranzicijskih zemalja. Prema podacima od 1998. do 2000. godine nezaposlenost je rasla u svim županijama u rasponu indeksa od 110,5 u Zadarskoj županiji (na obali Jadrana) do 154,0 u Krapinskoj županiji (sjeverozapadna Hrvatska). S udjelom u ukupnoj nezaposlenosti Hrvatske od 2,2% u 2000. godini i s nešto umjerenijom stopom rasta nezaposlenosti (od 119,09 postotnih bodova od 1998. do 2000. godine) u odnosu na prosječnu stopu rasta nezaposlenosti u zemlji (125,04 postotna boda), Međimurska županija pripada hrvatskim županijama u kojima je problem nezaposlenosti relativno manje izražen no u drugima.

Drago Čengić
Sociološki aspekti razvoja malih i srednjih poduzeća u Međimurskoj županiji

Tablica 2.

Broj zaposlenih u 2000. godini: prema djelatnostima i kao udio u ukupnom broju zaposlenih u privrednim djelatnostima u Republici Hrvatskoj

Tablica 3.
Struktura izvoza i uvoza
Republike Hrvatske prema
županijama i odabranim
godinama (%)

Dijelom je to posljedica gospodarske strukture županije, dijelom tipa privatizacije koji je primijenjen u županiji, a svakako i činjenice da je taj dio zemlje bio pošteđen ratnih razaranja za agresije Srbije i Jugoslavije na Hrvatsku od 1991. do 1995. godine (usp. HGK-ŽGK, 2001.).

Republika/Županije	Izvoz				Rang '99.	Uvoz			
	1990.	1993.	1996.	1999.		1990.	1993.	1996.	1999.
* Republika Hrvatska (%)	100,0	100,0	100,0	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0
* Republika Hrvatska (milijarde USD)	4,019	3,904	4,512	4,280		5,188	4,666	7,788	7,777
1. Grad Zagreb				32,5	1				52,13
2. Zagrebačka	28,0	36,2	40,8	2,4	11	40,7	49,6	57,2	4,39
3. Krapinsko-zagorska	3,5	4,3	3,7	3,1	9	2,0	3,0	2,0	1,5
4. Sisačko-moslavačka	8,0	6,4	4,5	4,1	6	7,7	2,8	1,9	1,6
5. Karlovačka	2,8	3,0	2,5	2,4	11	1,9	1,9	1,7	1,2
6. Varaždinska	5,1	7,8	7,1	6,7	5	3,3	6,9	4,6	3,8
7. Koprivničko-križevačka	2,5	4,1	4,6	3,3	7	2,1	4,3	2,2	1,6
8. Bjelovarsko-bilogorska	1,7	2,1	1,6	1,5	14	1,1	1,7	1,0	0,8
9. Primorsko-goranska	9,0	8,7	4,4	9,5	3	9,1	6,4	5,0	7,5
10. Ličko-senjska	0,3	0,2	0,2	0,2	21	0,1	0,1	0,1	0,0
11. Virovitičko-podravski	1,3	1,4	1,4	1,7	13	0,6	0,6	0,6	0,5
12. Požeško-slavonska	2,2	1,6	1,7	1,3	15	1,1	0,9	0,8	0,4
13. Brodsko-posavska	2,8	1,6	1,2	1,3	15	1,5	1,2	0,8	0,7
14. Zadarska	3,0	0,8	0,7	1,2	18	2,5	0,6	1,0	1,1
15. Osječko-baranjska	4,4	2,9	2,6	3,1	9	4,2	2,3	2,2	2,1
16. Šibensko-kninska	4,0	1,0	1,4	1,3	15	2,5	1,1	0,9	0,9
17. Vukovarsko-srijemska	4,1	1,0	1,0	1,0	19	2,6	1,5	1,1	0,6
18. Splitsko-dalmatinska	8,2	5,0	7,8	7,5	4	7,4	4,1	5,8	4,4
19. Istarska	6,5	7,2	8,2	11,0	2	5,9	6,7	5,2	6,0
20. Dubrovačko-neretvanska	0,6	0,7	1,0	0,7	20	2,1	0,6	0,8	0,7
21. Međimurska	2,0	3,5	3,3	3,3	7	1,4	3,3	2,6	2,0
* Not attributed to counties	0,1	0,3	0,4	1,0	...	0,1	0,5	2,4	5,7

Izvor: Državni zavod za statistiku, 2000., Hrvatska gospodarska komora, 2001.

Prema podacima o strukturi izvoza i uvoza roba u Republici Hrvatskoj, Međimurska županija s udjelom od 3,3% u ukupnom izvozu zemlje u 1999. godini zauzima, zajedno s Koprivničko-križevačkom županijom, sedmo mjesto među 21 županijom (tablica 3.). Ispred njih su Grad Zagreb, Istarska županija, Primorsko-goranska županija, Splitsko-dalmatin-

ska županija, Varaždinska i Sisačko-moslavačka županija. Sve su to županije koje su i prostorno i brojem stanovnika (prema popisu iz 1991. godine) nekoliko puta veće i od Međimurske i od Koprivničko-križevačke županije.

Istodobno, prema novijim podacima Državnog zavoda za statistiku RH (za 2000. godinu), *gospodarstvo županije sudjelovalo je u izvozu države s 2,9%, a u uvozu s 1,9%. To znači da robna razmjena gospodarstva Međimurske županije s inozemstvom u razdoblju od siječnja do prosinca 2000. godine pokazuje trend stagnacije izvoza i opadanja uvoza.* Primjerice, izvezeno je robe u vrijednosti od 130 milijuna USD, što je za 7,7% manje prema 1999. godini, dok je vrijednost uvoza iznosila 152 milijuna USD, ili 1,7% manje nego prethodne godine (usp. i podatke u tablici 3.). Pokrivenost uvoza izvozom u 2000. godini bila je 85,6%, što je manje nego u 1999. godini, kada je iznosila 91,2%, ali više od pokrivenosti uvoza izvozom Republike Hrvatske koja je u 2000. godini iznosila 55,9% (usp. Međimurska županija, 2001.).

UZORAK PODUZEĆA I PRIKUPLJANJE PODATAKA

U međimurskom gospodarstvu, prema podacima Zavoda za platni promet, u kategoriji *registriranih pravnih osoba aktivno posluje oko 1.450 poslovnih subjekata u svim oblicima vlasništva.* Prema kriterijima za razvrstavanje poduzeća, šezdeset i šest pripada velikim i srednjim, a ostala malim poduzećima. Njima treba dodati i obrtnike. Prema službenim podacima, Međimurje ima 1.950 obrtnika: 30% u proizvodnim djelatnostima, 25% u različitim uslugama, 21% u trgovini, 12% u transportu itd. (usp. Obrtnička komora Međimurske županije, 2001.). Prema *tipu djelatnosti*, od ukupnog broja pravnih osoba u gospodarstvu županije - u prerađivačkoj industriji ih je oko 20%, u djelatnosti trgovine oko 38%, u graditeljstvu 12%, u poslovanju nekretninama 13%, u poljodjelstvu 3%, u ugostiteljstvu 4%, u području prometa, skladištenja i veza oko 5% itd. Gledano *prema veličini poduzeća* (tablica 4.), u malim poduzećima Međimurja (do 50 zaposlenih) radi 31,4% radne snage, u srednje velikima (51 do 250 zaposlenih) 26,5%, a u velikim poduzećima (s više od 251 zaposlenih) radi 42,1% ukupne radne snage u privredi te županije.

Prema *veličini broja zaposlenih*, 95,4% međimurskih poduzeća su mala poduzeća, jer zapošljavaju do 50 zaposlenih, 3,4% su srednjevlika poduzeća (51 do 250 zaposlenih), a samo 1,2% pripada velikim poduzećima, zapošljavajući više od 250 radnika (tablica 4.).

Tablica 4.
Struktura zaposlenih prema
veličini poduzeća u
Međimurskoj županiji 2000.
godine (%)

Veličina poduzeća	Broj poduzeća	Udio (%)	Broj zaposlenih	Udio (%)
0	136	9,39	0	0,00
1-5	901	62,18	1.979	9,20
6-20	288	19,88	2.942	13,67
21-50	58	4,00	1.844	8,57
51-250	49	3,38	5.700	26,49
251-500	9	0,62	3.244	15,08
501-1000	8	0,55	5.810	26,10
Ukupno	1.449	100,00	21.519	100,00

Izvor: ZAP - Glavni ured u Zagrebu, 2000.

Valja podsjetiti da poduzetništvo ne obuhvaća samo mala i srednja poduzeća već i brojne obrtničke radionice koje danas u Hrvatskoj mogu imati i više od stotinu zaposlenih radnika. Zato smo se, pri definiranju uzorka obrtničkih radionica i malih i srednjih poduzeća za potrebe našega empirijskog istraživanja, koristili s dva izvora: a) popisom poduzeća registriranih u Hrvatskoj gospodarskoj komori - Županijskoj komori u Čakovcu (N = 1.466, podaci iz 2000. godine) i b) Katalogom obrtništva Međimurja (30 obrtnika, podaci iz 2001. godine). Na temelju tih izvora na kraju smo izabrali uzorak od 230 poduzetništava čije smo vlasnike i menadžere anketirali.

Tablica 5.
Struktura uzorka poduzeća
prema institucionalnom tipu
poduzetništva i djelatnosti (%)

Tip poduzetništva (legalni oblik)	%	Djelatnost obrta/ poduzeća (%)	
1. obrt	15,0	1. proizvodnja/prerađivačka industrija	24,9
2. trgovačko društvo (d.o.o., d.d.)	81,3	2. građevinarstvo	15,5
3. poljoprivredno poduzetništvo i ostalo	3,7	3. trgovina i usluge	46,5
		4. ostale djelatnosti	12,7

N = 213

Prikupljanje empirijskih podataka obavljeno je tijekom siječnja i (u najvećoj mjeri) veljače 2002. godine. Osim anketnih upitnika, u istraživanju smo podatke prikupljali i uz pomoć intervjua s pojedinim poduzetnicima, obrtnicima, članovima Međimurskoga poduzetničkog centra, Međimurske županije, Obrtničke komore te pojedinim konzultantima. Ukupno je prikupljeno 213 upotrebljivih anketnih upitnika i obavljeno (u više navrata) 12 dubinskih (in-depth) intervjua (usp. strukturu uzorka u tablici 5.)

Smatramo da, prema tipu djelatnosti, naš uzorak relativno vjerno odražava strukturu međimurskoga gospodarstva prema djelatnostima obrta/poduzeća. *Kad je riječ o ve-*

ličini poduzetništava, u našem uzorku obrtnika i drugih poduzetnika nalazimo više od polovice predstavnika tzv. mikropoduzetništva. Naime, u ostvarenom uzorku na kraju ispitivanja imali smo 56,4% vlasnika obrta/poduzeća s manje od deset radnika (tablica 6.). Nakon njih, tu su i tipični vlasnici malih poduzeća, s 11 do 50 zaposlenih radnika (31,8%) te 11,8% vlasnika srednjih poduzeća.

	%	M	St. d.	Mode	Median
1. od 1 do 10 radnika	56,4	41,5	122,2	3,0	10,0
2. od 11 do 49 radnika	31,8				
3. 50 radnika i više	11,8				

Minimum = 1, maksimum = 1.028

Tablica 6.
 Broj zaposlenih radnika
 (s vlasnikom) (%)

Ostvarena struktura uzorka odraz je činjenice da smo u našem uzorku namjerno imali podzastupljena velika poduzeća, a iskustvo je potvrdilo da su i oni na čiju smo suradnju računali bili dosta nespremni za kontakt s istraživačima i anketarima. Općenito govoreći, vlasnici manjih i srednjih poduzeća bili su spremniji za suradnju u ovom istraživanju nego menadžeri iz velikih poduzeća.

RAZVOJ PODUZETNIŠTVA U MEĐIMURJU IZ SOCIOKULTURNE PERSPEKTIVE

Je li razvoj poduzetništva u Međimurju samonikao proizvod novijega, postsocijalističkog razdoblja, ili ono ipak ima dublje korijene? Naša je hipoteza da je jedna od specifičnosti Međimurja u tomu što je ovdje razvoj postsocijalističkog poduzetništva oslonjen na bogatu tradiciju obrtničkog razvoja i za vrijeme socijalizma. Taj je razvoj bio oslonjen uglavnom na bivše jugoslavensko tržište, a u manjoj mjeri na inozemno tržište (susjednih zemalja). Tu tezu izvlačimo iz više zapažanja o povijesti razvoja obrta u ovom kraju i o specifičnom mentalitetu tog okružja (usp. i podatke u: Obrtnička komora Međimurske županije, 2001.).

Prema zapažanjima B. Jokić-Horvat (1992.), stanovnici Međimurja oduvijek su živjeli prilično autonomno u odnosu na bilo koju središnju vlast, bila ona austrougarska, mađarska ili domaća – hrvatskih narodnih vladara. Iz analize valja izdvojiti tri elementa.⁵ Prvo, ona sugerira da je u procesima akulturacije domaće (hrvatsko) stanovništvo, mahom zemljoradničko, bilo izloženo i određenim protestantskim svjetonazorima. Primjerice, Juraj IV. Zrinski dao je povlasticu stanovnicima podgrađa – naselja ispred Čakovečke utvrde – da se bave različitim obrtima. Tako se od 1589. godine

podno utvrda staroga dvorca razvija obrtnički i trgovački grad, a iz 1584. godine datira i prvi popis stanovništva (domaćina) na narodnom jeziku. "Budući da je Juraj IV. Zrinski bio protestantske vjere, njegov rigidni kodeks življenja – posvećenost radu i pozivu, a nadalje pokušaj normiranja života i rada pomoću pisanih ili nepisanih pravila – izvršio je velik utjecaj na obrasce življenja i sustav vrijednosti tadašnjih seljaka i građana. Iako protestantizam nije uhvatio dublje korijene među stanovništvom Međimurja, tu činjenicu smatramo važnim kulturološkim elementom u razvoju i organizaciji gospodarskih aktivnosti." (B. Jokić-Horvat, 1992., str. 230–231).

Drugo – pripadanje austrougarskoj državi ostavilo je velik utjecaj na razvoj obrta, a posebice na pojavu prvih obrtničkih cehova: u doba vladavine Marije Terezije pojavljuju se i prvi cehovski statuti. Treće – iako je autohtono stanovništvo bilo izloženo različitim stranim utjecajima, nije postalo sklono pobunama i otporu. Razvio se "specifičan mentalitet i stil života koji ukazuje na rezistenciju prema ekstremnim utjecajima drugih kultura, ali i na prihvaćanje ciljno-racionalnih obrazaca življenja koji posebno ne slave mitsku svijest o povijesnim ili bilo kojim drugim misijama. Oskudnost prirodnih resursa stvorila je obrasce ponašanja koji se ruku vode vrijednostima individualizma i oslanjanju na vlastiti mukotrpan rad i štedljivost". (B. Jokić Horvat, 1992.).

Ako su te teze točne, i naši će ispitanici biti skloni određenim racionalnim vrijednostima koje ne glorificiraju mitsku sliku svijeta već, ponajprije, rad kao izvor blagostanja i sreće pojedinca! Što pokazuju naši podaci? *Prvo* – ispitivani poduzetnici u relativno velikom broju (63,4%) smatraju da je međimursko poduzetništvo najrazvijenije u zemlji (tablica 7.).

Tablica 7.

Ne/slaganje s mišljenjem da je obrtništvo i poduzetništvo u Međimurju najrazvijenije u Hrvatskoj (%)

1. ne	22,5
2. da	63,4
3. ne znam	13,6

Napomena: Kako dio ispitanika nije odgovorio na ovo pitanje, zbroj postotaka ne doseže nužno 100%. Ista napomena vrijedi i za većinu drugih tablica u ovom radu!

Međutim, gotovo jedna četvrtina poduzetnika (22,5%) ne misli tako ili ne može dati svoju ocjenu razvoja poduzetništva u Međimurju. Taj nam se podatak čini vrlo važnim, iako sada nije u žarištu naše analize. Pretpostavljamo da zapravo postoji velik dio poduzetnika koji imaju dosta razloga da sumnjaju u sadašnji i budući rast poduzetništva u Međimurju! Valjalo bi istražiti, nekom drugom prilikom, zašto tako razmišljaju.

Drugo - bitni razlozi razvijenosti poduzetništva u Međimurju su u četiri važna čimbenika (tablica 8.). To su: 1) radišnost i marljivost domaćih ljudi - 83,6% ljudi ističe to kao razlog razvijenosti poduzetništva, 2) tradicija proizvodnog obrta/poduzetništva u obiteljima - taj razlog drži važnim 49,8% ispitanih; 3) znanja razvijena u ljudi za duga rada u inozemstvu - taj razlog spominje 39,4% ispitanika te 4) sposobnost domaćih ljudi da razumiju i razviju nove potrebe u svojih kupaca - 37,6% anketiranih ističe upravo to kao čimbenik razvoja poduzetništva u tom kraju.

Tablica 8.
 Percepcija razloga razvijenosti poduzetništva u Međimurju (%)

Rang	Da	Ne
1. radišnost i marljivost domaćih ljudi	83,6	16,0
2. tradicija proizvodnog obrta/poduzetništva u obiteljima	49,8	49,8
3. znanja razvijena u ljudi za duga rada u inozemstvu	39,4	60,1
4. sposobnost domaćih ljudi da razumiju i razviju nove potrebe u svojih kupaca	37,6	62,0
5. raspoloživi kapital u domaćih ljudi	18,8	80,8
6. pogodan zemljopisni položaj uz granicu/izloženost vanjskim utjecajima	9,9	89,7
7. dostupnost komunalne infrastrukture (struja, plin, kanalizacija, voda...)	4,7	94,8
8. poticanje razvoja obrta/poduzetništva još za stare vlasti u socijalizmu	4,2	95,3
9. spremnost poduzetnika da međusobno surađuju	3,8	95,8
*. ne smatram da je poduzetništvo ovdje vrlo razvijeno	8,0	91,5

Prema tomu, međimurski poduzetnici - svjesni svoje tradicije - smatraju da je poduzetnička razvijenost njihova kraja utemeljena ponajprije na radišnosti i marljivosti njih samih i njihovih roditelja te na znanju i sposobnostima koje su, kao specifičan kulturni kapital, njihovi prethodnici donijeli iz inozemstva za povratka u "domaći kraj". I u našem uzorku pronašli smo 13,2% ispitanika koji su prije rada u sadašnjem poduzetništvu radili duže od godinu dana u inozemstvu! Istodobno, kao posve beznačajani čimbenici poduzetničkoga razvoja ističu se: međusobna suradnja poduzetnika, poticanje razvoja obrta/poduzetništva još za socijalizma, dostupnost postojeće komunalne infrastrukture te pogodan prostorni položaj uz državnu granicu!

Percepcija razloga koji su doveli do sadašnjega razvoja poduzetništva u Međimurju utemeljena je vjerojatno na dubljim vrijednostima međimurskoga kraja. Dio se vidi i u naših ispitanika (tablica 9.). Na čelu njihova popisa poželjnih vrijednosti najviše kotiraju poštenje, ljubav, djeca, rad, brak, znanje i naobrazba. Riječ je o spoju tradicionalnih i intelektualnih vrijednosti koje su posve sukladne tezama B. Jokić-Horvat o specifičnom mentalitetu ljudi

Tablica 9.

Percepcija temeljnih vrijednosti uz pomoć ljestvice od 1 do 5 (%)

Rang	uopće nije važno	1	2	3	4	5	jako je važno	M
1. poštenje		0,0	0,0	2,3	8,0	87,3		4,9
1. ljubav		0,5	0,0	8,0	33,3	55,9		4,9
2. djeca		1,4	0,0	1,4	8,0	87,8		4,8
3. rad		0,0	0,5	0,9	23,9	72,8		4,7
4. brak		1,4	0,9	8,0	15,5	72,3		4,6
4. znanje i naobrazba		0,0	0,0	4,2	27,7	66,2		4,6
4. sloboda i neovisnost		0,5	0,5	4,7	25,4	67,6		4,6
5. prijateljstvo		0,0	0,0	8,9	31,0	58,2		4,5
6. seksualni život		0,9	4,2	14,6	32,4	46,0		4,2
6. zaštita okoliša		2,3	2,3	13,1	31,5	48,8		4,2
7. slobodno vrijeme		1,4	4,2	24,9	33,8	33,3		4,0
7. novac		0,5	2,3	20,2	46,9	28,2		4,0
8. vjera		18,3	18,3	31,0	17,4	13,1		2,9
9. nacija		23,0	14,6	29,1	18,3	13,1		2,8
10. politika		28,2	22,5	32,9	8,9	5,2		2,4

ovoga kraja. To je mentalitet ljudi odraslih na malobrojnim resursima i upućenih na vlastiti rad i poznavanje vlastita posla, rad svoje obitelji i na elementarne norme poštenja kao preduvjete društvene komunikacije.

SOCIOKULTURNI I EKONOMSKI PROFIL PODUZETNIKA I PERCEPCIJA POSLOVANJA

Naše istraživanje također potvrđuje, kao što je slučaj i u nekim drugim istraživanjima o razvoju hrvatskoga poduzetništva i menadžerske elite, da je najveći broj međimurskih poduzetništava nastao tijekom prošloga desetljeća (tablica 10.). Gotovo 67% obrta/poduzeća iz našega uzorka nastalo je između 1991. i 2001. godine. *Ono što je možda specifičnost Međimurja prema drugim hrvatskim županijama jest činjenica da ovdje nalazimo i trećinu poduzetnika koji su svoje obrte/poduzeća osnovali još za vrijeme socijalizma (prije 1991. godine).* Ta činjenica govori u prilog tezi o relativno jačem razvoju poduzetništva u Međimurju i u vrijeme socijalističke Jugoslavije. Uzroke tomu, osim u marljivosti domaćega stanovništva, ne treba tražiti u smišljenoj državnoj politici poticanja malog poduzetništva, već ponajprije u nešto većem stupnju političkoga liberalizma u međimurskom kraju u kojem se još 80-ih godina na

obrtnike i "privatnike" gledalo pozitivnije no u drugim krajevima Hrvatske.

	%	M	St. d.	Mode	Median
1. 1874.-1990.	33,2	1989.	13,7	1992.	1992.
2. 1991.-2001.	66,8				

Podatak da gotovo 28% ispitanika izjavljuje da je netko u njihovoj obitelji (roditelji, braća ili sestre) već prije imao vlastitu obrtničku radionicu/poduzeće također svjedoči o poduzetničkoj tradiciji u međimurskim obiteljima - barem u dva posljednja naraštaja! Prema sadašnjoj vlasničkoj strukturi, relativna većina analiziranih obrta/poduzeća ima za vlasnike - pojedince (44,1%), a jedna četvrtina su u obiteljskom vlasništvu (24,9%) (tablica 11.). Zapravo, *gledamo li na zaposlenu radnu snagu, međimurskim poduzetništvom vladaju obiteljske tvrtke.*

1. vlasništvo pojedinca	44,1
2. vlasništvo više pojedinaca iz obitelji	24,9
3. ostalo (suvlasništvo, menadžeri)	31,0

Naime, u 62% analiziranih poduzetništava radi nekoliko članova obitelji, a u 38% nitko osim vlasnika - menadžera. U 131 obrtu/poduzeću, u kojemu radi obiteljska radna snaga, u najvećem je broju slučajeva riječ o jednoj do dvije osobe (74,8%), a u jednoj četvrtini takvih poduzeća radi između tri do pet članova obitelji (25,2% od 131 obrta/poduzeća). Prema tipu izobrazbe, riječ je u golemoj većini radnika sa srednjom stručnom spremom (70%), odnosno o visokokvalificiranim radnicima (11,4%). Samo 11,3% od zaposlene radne snage ima završenu višu školu i/ili fakultetsku naobrazbu, što može biti ograničavajući razvojni resurs u budućnosti. Vjerojatno je među njima i velik broj vlasnika poduzeća!

Sociodemografska obilježja i profesionalno podrijetlo poduzetnika pokazuju sljedeći podaci. Među našim je ispitanicima (za Hrvatsku) iznenađujuće velik broj žena: gotovo jedna trećina anketiranih poduzetnika su - žene (24,4%). Prema očekivanju, to su obiteljski ljudi (jer je 89,7% njih oženjeno, odnosno udano), čije obitelji - u najvećem broju - imaju u prosjeku četiri člana.

	%	M	St. d.	Mode	Median
1. do 35 godina	14,2	44,4	8,3	48,0	45,0
2. 36 do 45 godina	37,9				
3. 46 do 63 godine	47,9				

Drago Čengić
**Sociološki aspekti razvoja
malih i srednjih poduzeća
u Međimurskoj županiji**

Tablica 10.
Godina početka stvarnoga
rada obrta/poduzeća (%)

Tablica 11.
Sadašnja vlasnička struktura
obrta/poduzeća (%)

Tablica 12.
Dobna struktura ispitanika (%)

Dobno gledano, iako je na prvi pogled među ispitanicima relativno mnogo osoba između 46 i 63 godine života (47,9%), među njima zapravo pretežu relativno mlađi ljudi: 52,1% poduzetnika mlađe je od 45 godina. *Smatramo da to upućuje na relativno mladu, ali poslovno, dobno i generacijski već iskusnu generaciju međimurskih poduzetnika* (tablica 12.). U prilog tom zaključku govore i neki podaci o godinama njihove “poduzetničke socijalizacije”. Naime, gotovo jedna trećina anketiranih (30,8%) bavila se određenim oblikom poduzetništva već u dobi od 15 do 25 godina, najčešće obavljajući neke poslove u krugu obiteljskoga obrta/poduzeća. Istodobno, više od polovice ispitanika (53,6%, M = 29, Mode = 28,0, Median = 28,0) smatra da se određenim oblikom poduzetništva počelo baviti između 26. i 35. godine života! Dakle, najintenzivnije razdoblje “poduzetničke inicijacije” zapravo je razdoblje oko 30. godine života, što nije moguće – držimo – bez većega broja obiteljskih obrta i tvrtka na području Međimurja.

Kad promotrimo izobrazbenu strukturu, također ćemo uočiti da je ona relativno povoljna. Prvo, uočiti ćemo da su očevi sadašnjih poduzetnika mahom imali srednjoškolsku naobrazbu i/ili čak neki niži rang izobrazbe. Međutim, relativna većina sadašnjih poduzetnika ima višeškolsku i/ili fakultetsku naobrazbu (tablica 13.).

Tablica 13.
 Podjela ispitanika prema
 najvišoj završenoj školi (%)

	Završena škola ispitanika	Završena škola oca
1. bez škole/nepotpuna osnovna škola	0,0	12,6
2. potpuna osnovna škola	0,0	20,2
3. srednja škola (KV, VKV, SSS)	44,1	52,6
4. viša škola	26,3	8,0
5. fakultet, magisterij, doktorat	29,1	4,2

Gotovo 30% ispitanika završilo je fakultet i/ili neki viši oblik izobrazbe, a 26,3% ima neku višu školu. Jasno, i ovdje nalazimo relativno velik broj poduzetnika sa završenom srednjom školom (44,1%)! S obzirom na stručni profil, to su osobe koje su nositelji ili neke od tehničkih struka (44,6%), ili pak neke od ekonomskih struka (37,1%). Prema svojim roditeljima, velik dio ispitanika ostvario je važan obrazovni napredak, statusno napredujući od osnovnoškolske i srednjoškolske naobrazbe roditelja do fakultetskih diploma.⁶ Iako je razložno pretpostaviti da i u Međimurju dio obrtnika i vlasnika malih poduzeća djeluje (i) kao akteri “sive ekonomije” (usp. tablicu 16., vanjske zapreke rasta), naši podaci ne mogu potvrditi dimenzije takve pojave. Iz rečenoga je vidljivo i to da i ovdje

dio obrta/poduzeća pripada sitnom poduzetništvu. *Međutim, ono što posebno odvaja Međimurje od većine drugih hrvatskih županija jest sljedeće: a) relativno velik udjel proizvodnih/prerađivačkih tvrtka u odnosu na uslužna poduzetništva (usp. tablicu 5.) i b) relativno velik broj uspješno poslujućih malih tvrtka – sudeći prema izjavama naših ispitanika (usp. tablicu 14.)*

1. poslovanje s gubicima/uz pokrivanje troškova	34,4
2. poslovanje s dobiti do 5%	38,3
3. poslovanje s dobiti od 5% i više	26,8
4. nešto drugo	0,5

Tablica 14.
 Percepcija poslovanja u posljednje tri godine (%)

Gotovo 65% obrta/poduzeća posluje u posljednje tri godine s određenom dobiti, a među 34,4% koji imaju poteškoća u poslovanju ipak je najveći broj onih koji posluju tako da “jedva pokrivaju troškove poslovanja”. To znači da nisu klasični “gubitnici”, već prije tvrtke koje su svakodnevni problemi poslovanja onemogućili u poslovnom razvoju. Iz toga zaključujemo da *među međimurskim poduzetnicima nalazimo velik broj “poduzetnika rasta”* (usp. i tablicu 15.). Podaci o prošlim i budućim investicijama također potvrđuju tu tezu. Primjerice, 69% poduzetnika imalo je određena ulaganja u posljednje tri godine, a prosječna vrijednost tih ulaganja bila je oko 195.956,9 USD (1.665.634,00 kuna). Zapravo, kako je modalna vrijednost ulaganja bliža sumi od 58.823,5 USD (500.000,00 kn), smatramo da je jedna veća skupina poduzetnika ulagala između 47.058,8 i 58.823,5 USD.

Tablica 15.
 Percepcija kretanja bitnih dimenzija poslovanja u idućih godinu dana (%)

	Smanjit će se	Ostat će isti	Povećat će se	M
1. broj Vaših proizvoda/usluga na tržištu	4,7	34,3	60,1	2,5
2. ulaganja u poduzeće	10,3	38,5	50,2	2,4
3.5 dobit/profit	16,0	40,4	42,7	2,3
3.5 broj zaposlenih	12,7	45,1	41,8	2,3

Važno je istaknuti da relativno velik broj poduzetnika misli ulagati u poduzeće i u idućih godinu dana – čak 55,9% ide u nova ulaganja. Najviše će se ulagati u radne strojeve, opremu, alate (45,1%), u građevinske objekte (28,6%), u obrtna sredstva (22,5%), a nešto manje u istraživanje i razvoj novih proizvoda (10,3%) i u zemljište (8,9%). Planirana ulaganja prosječno su ista kao ona prijašnjih godi-

na ($M = 192.582,1$ USD ili 1.636.948,00 kuna), no među njima nalazimo relativno veći broj poduzetnika koji će ulagati oko 117.647,0 USD (Mode = 1.000.000,00 kuna). *Ti podaci govore da je na djelu tehnološka modernizacija sredstava za rad kod velikog broja međimurskih poduzetnika. Međutim, iako 60,1% predviđa da će se u idućem razdoblju znatno povećati broj njihovih proizvoda na tržištu (tablica 15.), vrlo malo se namjerava ulagati u istraživanje i razvoj novih proizvoda. Znači li da im to još uvijek nije potrebno i/ili pak imaju posve krive razvojne prioritete?*

PERCEPCIJA ZAPREKA RASTU

Prema istraživanju W. Bartleta i V. Bukviča (2001.), provedenom u Sloveniji 2000. godine, *slovenski poduzetnici u deset najvećih zapreka rastu svojih poduzeća ubrajaju*: 1) kašnjenje naplate za prodanu robu/usluge (49,1%, $M = 3.92$ na ljestvici od 1 do 5!), 2) visoke troškove otpremnine kad je riječ o otkazu, 3) (pre)velike troškove kredita, 4) visoke troškove osiguranja kredita, 5) sporu birokraciju, 6) visoke troškove socijalnoga osiguranja, 7) obveze pribavljanja silnih dozvola, 8) visoke poreze na dobit, 9) krute zakone o zapošljavanju (zahtijevaju previše dozvola!), i 10) visoke pristojbe banaka za njihove usluge (30%, $M = 3.41$ na ljestvici od 1 do 5).

Procjenu međimurskih poduzetnika o zaprekama rastu poduzeća donosimo slijedeći klasifikaciju zapreka kod Bartleta i Bukviča (tablica 16.).

Naši podaci za Međimurje pokazuju da su među *unutarnjim zaprekama* rastu za hrvatske poduzetnike najveće zapreke: 1) visoki troškovi rada (bruto plaće) – 38,5% ispitanika drži tu varijablu visokom/vrlo visokom zaprekom rastu i poslovnom uspjehu poduzeća ($M = 4.0$ na ljestvici od 1 do 5) i 2) loša prodaja/marketing proizvoda – 23% ispitanika drži tu varijablu visokom/vrlo visokom zaprekom rastu i poslovnom uspjehu njihovih poduzeća ($M = 3.3$). Ova posljednja zapreka nema toliki intenzitet važnosti kao prva zapreka. U usporedbi sa slovenskim poduzetnicima, hrvatski obrtnici i poduzetnici među unutarnjim zaprekama ističu ne samo izvana nametnuta ograničenja već i ograničenja koja proizlaze iz njihova ranijega razvoja i upravljačkih nedostataka. Visoki troškovi rada zapravo se kao problem najviše spominju (sudeći po intervjuima s lokalnim stručnjacima i poslovnim savjetnicima) zbog vrlo visokih “troškova zdravstvenog osiguranja” i visokih “troškova mirovinskog osiguranja”.

S druge strane, velik broj *vanjskih zapreka* drži se vrlo visokim zaprekama rastu poduzeća. Pogledamo li struktu-

Tablica 16.

Percepcija zapreka rastu poduzeća u Sloveniji i Međimurju (Hrvatska) (%)

Slovenija			Međimurje (Hrvatska)		
<i>I. Unutarnje zapreke</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>	<i>Unutarnje zapreke</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>
1. visoki troškovi otkaza radnoj snazi	47,1	4.16	1. visoki troškovi rada (bruto plaće)	38,5	4.0
2. visoki troškovi rada (bruto plaće)	22,7	3.31	2. slaba prodaja/marketing	23,0	3.3
			3. slaba kakvoća opreme	21,1	3.0
<i>II. Vanjske zapreke</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>	<i>Vanjske zapreke zapreke (%)</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>
1. kasna naplata prodanih proizvoda	49,1	3.92	1. kasna naplata prodanih proizvoda	60,1	4.3
2. visoki troškovi socijalnog osiguranja	39,2	3.84	2. nelojalna konkurencija/siva ekonomija	50,7	4.1
3. visoki porezi na dobit	36,8	3.60	3. visoki porezi na dohodak	46,9	4.1
			4. visoki porezi na dobit	43,2	4.0
			5. visoki troškovi zdravstvenog osiguranja	31,5	3.8
			6. dostupnost sirovina	24,4	2.9
			7. visoki troškovi mirovinskog osiguranja	23,9	3.5
<i>III. Financijske zapreke</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>	<i>Financijske zapreke</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>
1. veliki troškovi uzetih kredita	44,2	3.87	1. manjak poreznih olakšica za ulaganja	54,9	4.3
2. visoki troškovi osiguranja kredita	41,1	3.71	2. visoki troškovi osiguranja kredita	51,2	4.1
3. visoke pristojbe banaka za njihove usluge	30,0	3.41	3. visoke pristojbe banaka za njihove usluge	47,4	4.1
4. bankovna birokracija	26,4	3.16	4. manjak novca za tekuće poslovanje	45,1	4.0
			4. nevoljkost banaka da financiraju obrtnike/poduzetnike	45,1	3.9
			5. manjak ulagačkog kapitala	43,7	3.9
			6. spor proces dobivanja kredita	36,2	3.7
			7. veliki troškovi uzetih kredita	34,7	3.5
			8. bankovna birokracija	30,0	3.6
<i>IV. Institucionalne zapreke</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>	<i>Institucionalne zapreke</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>
1. birokracija	39,4	3.68	1. neučinkoviti sudovi	53,5	4.0
2. prikupljanje velikog broja dozvola	37,3	3.64	2. spora birokracija	39,0	3.7
			3. jaka konkurencija	36,6	3.9
			4. sporo dobivanje dozvola i potvrda	23,9	3.2
			5. nedostatak javnih služba/centara za pomoć obrtnicima/poduzetnicima	22,1	3.1
			6. manjak financijskih informacija	20,7	3.6
<i>IV. Socijalne zapreke</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>	<i>Socijalne zapreke zapreke (%)</i>	<i>Vrlo velike zapreke (%)</i>	<i>M</i>
1. izostanak državne potpore	28,1	3.25	1. izostanak potpore lokalnih vlasti	25,4	3.5
			2. izostanak povjerenja u društvu	21,6	3.5
			2. izostanak potpore komore/udruga	21,6	3.4
			3. nesklonost poduzetnika udruživanju...	21,1	3.4

ru tih sedam varijabla, uočiti ćemo da slovenski i međimurski poduzetnici identificiraju relativno slične probleme među vanjskim zaprekama rastu (kasna naplata za isporučene proizvode/usluge, visoki troškovi socijalnog osiguranja - vlastitoga i radnika, visoki porezi na dobit/dohodak itd.). Ipak, u Hrvatskoj su ti problemi prisutniji no u Sloveniji. Ovaj nalaz sugerira da državne institucije vjerojatno ipak nešto bolje funkcioniraju u Sloveniji nego u Hrvatskoj, pogotovo kad je riječ o politikama potpore lokalnim poduzetnicima, ili pak o borbi protiv "sive ekonomije" (usp. i: Tearney, Vitezić, 1999.).

Financijske zapreke su najbrojniji tip zapreka koje smo identificirali ovim istraživanjem. Dok su slovenski poduzetnici kao najizrazitije ("vrlo velike") financijske zapreke naveli troškove kreditiranja i visoke troškove osiguranja kredita (44,2%, 41,1%), međimurski su poduzetnici - osim tih zapreka - naveli još i: izostanak olakšica za nova ulaganja (54,9%), ignoriranje malih poduzetnika od banaka i bankovnog sustava (45,1%), manjak kapitala za svakodnevno poslovanje (45,1%) itd.

Vjerujemo da se struktura financijskih zapreka, uočena u Međimurju, može objasniti s barem dva šira čimbenika. Prvo, istina je da je većina hrvatskih banaka (koje su sada gotovo 90% u inozemnom vlasništvu) još uvijek u svojim kreditnim politikama mnogo sklonija kreditiranju velikih poduzeća i građana nego malih poduzetnika. Iako je kreditiranje obrtnika i manjih poduzetnika započelo, u nešto većoj mjeri, u posljednje dvije godine, još uvijek je to za dio poduzetnika (ovisno i o tipu njihove proizvodnje) kreditiranje s relativno visokim kamatama. Još uvijek nemamo dosta banaka koje bi tom tipu poduzetnika ponudile povoljne i samo njima prilagođene (tailor-made) kreditne linije! Drugo, lokalni poduzetnici snažno vjeruju da lokalne vlasti i središnja vlada (u Zagrebu) nepravedno pružaju ulagačke olakšice inozemnom kapitalu, na štetu domaćih poduzetnika. U više navrata (u razgovorima) oni su istaknuli da uvjeti ulaganja trebaju biti za sve jednaki! I to je jedan od razloga zašto su međimurski poduzetnici većinu svojih žalba, kad je riječ o financijskim zaprekama rasta poduzeća, adresirali zapravo na državu i na "hrvatske banke".

Općenito govoreći, usporedimo li sve tipove uočenih zapreka i na slovenskoj i na hrvatskoj/međimurskoj strani, pokazuje se nekoliko uočljivih razlika u percepciji zapreka rastu (tablica 16.). Prvo, hrvatski/međimurski poduzetnici u vođenju svojih poduzeća i u svakodnevnom poslovanju nailaze na brojnije zapreke rastu nego njihovi slovenski kolege. Drugo, u odnosu na Sloveniju, u Hrvatskoj su financijske i vanjske zapreke znatno češće i jačeg intenziteta.

Treće, suprotno slovenskoj situaciji, u međimurskim su prilikama među institucionalnim zaprekama rastu posebno istaknuti i neučinkovitost sudstva (problem koji, na teorijskoj razini, zapravo govori o zaštiti vlasničkih prava – usp. rad M. Vehovec u ovoj knjizi!), spora birokracija te jaka konkurencija. I, na kraju, dok slovenski poduzetnici ipak uživaju određenu potporu/zaštitu na nacionalnoj razini, međimurski poduzetnici su izrazito kritični prema ponašanju države – i kad je riječ o središnjoj i kad je riječ o lokalnoj vlasti. Istodobno su nezadovoljni izostankom različite potpore (od moralne do financijske) lokalnih vlasti, ali i izostankom povjerenja u društvu. Taj je posljednji problem snažno povezan s kašnjenjem njihovih poslovnih partnera u plaćanju isporučene robe/usluga. No, na jednoj široj (societalnoj) razini on pokazuje na pojedine dimenzije “hrvatskoga socijalnog kapitala” koji ne potiče suradnju i poštivanje pravila dobre poslovne prakse među poduzetnicima.

U svojoj najnovijoj studiji o zaprekama razvoju malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i u Sloveniji, Bartlett je zaključio (usp. Bartlett, 2002. te rad u ovoj knjizi) da “ukupni rezultati istraživanja ukazuju na bitnu ulogu financijskih zapreka u usporavanju rasta i novoga zapošljavanja u tim zemljama jugoistočne Europe”. On misli također da novi istraživački nalazi zapravo podržavaju zagovornike politike “*financiraj prije svega*”, kao jedine relevantne za razvoj maloga i srednjeg poduzetništva u tim postsocijalističkim zemljama. Iako naše istraživanje ne predstavlja Hrvatsku u cjelini, podaci za Međimurje također potvrđuju taj pristup u mogućem daljnjem razvoju ovoga tipa poduzetništva

TIPOVI MEĐIMURSKIH PODUZETNIKA I TEORIJE PODUZETNIČKE ELITE

Tipologije poduzetnika mogu biti različite. Brojni autori najčešće razlikuju poduzetnike-pojedince kao vlasnike-menadžere od klasičnoga menadžerskog poduzetništva. Zatim, moguće je razlikovati poduzetnike koji vode obiteljske tvrtke od poduzetništva profesionalnih menadžera koji vode najčešće velika dionička društva i najčešće odgovaraju za svoj rad dioničarima tvrtke. *Ekonomska literatura spominje šumpeterijanske, kirznerijanske i Baumolove tipove poduzetnika* (usp. Franičević, 2001.). Dok Schumpeter stavlja naglasak na poduzetnike-inovatore (nositelje “kreativne destrukcije”), Kirzner na “kreativne imitatore” i njihovu sposobnost iskorištavanja pogodnih “profitnih mogućnosti”, Baumol je upozorio na to da pretjerano slijeđenje samo

privatnih interesa može proizvesti “socijalno vrlo neosjetljivu poduzetničku strukturu” koja ne pridonosi u većoj mjeri socijalnom blagostanju zajednice.

Za uvjete u Hrvatskoj, kao jednoj postsocijalističkoj zemlji, *važno je i razlikovanje između autohtonih poduzetnika, nastalih “odozdo”, razvojem poduzeća iz obrtničkih radionica ili malih obiteljskih poduzeća (bottom up entrepreneurs) od “privatizacijskih poduzetnika” (de novo entrepreneurs) koji su nastali u procesu privatizacije u Hrvatskoj u posljednjih desetak godina.* Među ovima posljednjima velik je broj i Baumolovih “socijalno neproaktivnih poduzetnika”, sudeći po njihovom ponašanju prema zaposlenima, unapređenju poslovanja i imovini poduzeća (usp. Čengić, Rogić, 1999., 2001.; Franičević, 2001.).

Bartlett i Franičević upozorili su i na neka mađarska istraživanja (Kuczija i Vajde s početka devedesetih) prema kojima su u Mađarskoj prepoznata dva vrlo različita tipa poduzetnika. Prvi su tip obrtnici i mali trgovci (mahom samozaposleni u vlastitim radionicama), a drugi tip predstavljaju menadžeri velikih tvrtka, novopridošli u “business”, mobilniji i naobraženiji! P. Futo i sur. smatraju da samo ova “druga skupina poduzetnika podsjeća na šumpeterijanski tip poduzetnika: žele rasti, a narav djelatnosti u kojima djeluju za njih je manje važna; u tom je smislu za njih kapital nešto apstraktniji, nešto što se može upotrebljavati i uvećati neovisno o njegovu konkretnom obliku” (Bartlett i Franičević, 2001., pp. 2551–2552).

Kod međimurskih poduzetnika već na prvi pogled vidimo razliku između vlasnika-menadžera koji vode obiteljske tvrtke i menadžera-poduzetnika koji vode tvrtke kao suvlasnici (s nekim od poslovnih partnera), ili pak kao profesionalni menadžeri u srednjevelikim poduzećima. Zapazili smo i razliku između mikropoduzetnika (imaju do 10 radnika) te malih i srednjih poduzetnika! Međimurski slučaj (prema našem uzorku poduzeća) svjedoči i o važnoj razlici između proizvodnoga i uslužnoga poduzetništva. Iako u našem uzorku, već i zbog objektivno manjega broja izrazito velikih poduzeća, nismo imali tipične menadžere-poduzetnike s velikim aspiracijama rasta (samo 10,3% ulaže u idućem razdoblju i u “istraživanje i razvoj”!), sasvim je sigurno da naši podaci sugeriraju da je u Međimurju izrazitije prisutan tip maloga proizvodnog poduzetnika s izrazitim aspiracijama rasta.

Prvo, već smo vidjeli da među njima nalazimo veći broj malih i srednjih “poduzeća rasta”. Drugo, više od polovice poduzetnika ide u ulagačku ekspanziju i iduće godine. Iako za buduća ulaganja međimurski poduzetnici uglavnom računaju na kredite banaka (58,7%), a onda i na

vlastita sredstva (31,9%), provedene statističke analize (hi-kvadrat i analiza varijance) upozoravaju da čak i poduzeća koja se bore za opstanak namjeravaju buduća ulaganja djelomice financirati iz vlastite akumulacije. Događa se to u samo 13,9% takvih poduzeća, ali ipak se događa! S druge strane, “poduzeća rasta” koja imaju veću dobit više i ulažu iz te dobiti (Pearson $hi^2 = 15,174$, $p < .001$). Tako 37,5% poduzeća od onih s dobiti do 5% namjeravaju buduća ulaganja financirati i sami, dok ona s dobiti većom od 5% u gotovo 43% slučajeva namjeravaju iz te dobiti financirati i buduća ulaganja!

Kad je riječ o socioprofesionalnim i društvenim skupinama iz kojih se formira međimurska poduzetnička elita, naše istraživanje – iako lokalnoga karaktera i rađeno s drugom nakanom – ipak ukazuje na određene tipove poduzeća/sektora rada iz kojih se novače obrtnici i mali poduzetnici (tablica 17.).

1. zaposlen u vlastitom obrtu/poduzeću	9,9
2. zaposlen u tuđem obrtu/poduzeću	20,2
3. zaposlen u državnom poduzeću/instituciji	48,8
4. zaposlen u državnoj upravi	1,8
5. od početka radnog vijeka radi ovdje	9,9
6. bio je nezaposlen	0,9
7. nešto drugo (povratnici)	8,5

Tablica 17.
 Tip poduzeća/ institucije rada
 prije sadašnjega
 obrta/poduzeća (%)

Kao što vidimo, *najveći broj međimurskih poduzetnika dolazi iz redova nekadašnjih službenika, voditelja odjela i menadžera u državnim poduzećima/institucijama ili državnoj upravi - 50,7%! No, isto je tako veći broj poduzetnika do sadašnjega statusa došao radeći u (vlastitoj i/ili tuđoj) obrtničkoj radionici ili poduzeću. Naime, gotovo jedna trećina poduzetnika “novači” se u sadašnje poduzetnike iz - obrtničko-poduzetničkih slojeva (30,1%).*

Naobrazba, kao specifična sociološka varijabla, i ovdje pokazuje određene razlike među poduzetnicima. Primjerice, poduzetnici koji su i prije sadašnjega statusa radili u privatnom sektoru, u relativno najvećem broju imaju srednjoškolsku naobrazbu (Pearson $hi^2 = 16,113$, $p < .003$). Međutim, državna su poduzeća relativno najveći izvor poduzetnika u osoba s nekom od viših škola: čak 65,5% osoba s višom školom radilo je prije sadašnjega obrta/poduzeća u nekom državnom poduzeću i/ili ustanovi. Kad je riječ o fakultetski izobraženim poduzetnicima, i oni su se u najvećem broju “novačili” iz redova državnih mena-

džera/sluzbenika (50%), no tu je i 29% osoba koje prije ili uopće nisu radile (završeni studenti), tek su se vratile iz inozemstva ili su bile nezaposlene.

Prema tomu, *naši podaci u određenoj mjeri također potvrđuju Sekulić-Šporerićine teze prema kojima je novonastala poduzetnička elita konglomerat bivših "nomenklaturnih kadrova" ("de novo poduzetnika") i "autonomno nastalih poduzetnika" koji su u međimurskom slučaju relativno brojni i s važnom obrtničko-poduzetničkom tradicijom.* Te bi zaključke, ipak, valjalo još detaljnije provjeriti u nekom budućem istraživanju, reprezentativnom u ključnim obilježjima za cijelu zemlju!

TRŽIŠTE I MEĐUSOBNA SURADNJA PODUZETNIKA

Dok se klasična ekonomska sociologija bavila općenito proučavanjem uloge mreža u privredi i u velikim organizacijama (usp. Smelser, Swedberg, 1994.), novija i vrlo brojna literatura o malim i srednjim poduzećima s kraja devedesetih naglašava suradnju i umrežavanje (networking) malih i srednjih poduzeća, na temelju zapadnih iskustava i modela, kao izrazitu razvojnu mogućnost i za postsocijalističke poduzetnike (usp. OECD, 1998.; Bateman, Vehovec, 1999.). Sporno je, ipak, je li bilo čije tuđe iskustvo moguće primijeniti u postsocijalističkim prilikama posve mehanički, ne gledajući na konkretne prilike u kojima rade domaći poduzetnici i menadžeri.

Suradnja i umrežavanje donose postsocijalističkim poduzećima određene prednosti, ali i određene opasnosti. Bartlett i Franičević (2001.) tako upozoravaju da su moguće koristi od umrežavanja sljedeće: a) umrežavanje potiče proces inoviranja i učenja, b) može povećati učinkovitost i fleksibilnost poduzeća u situacijama u kojima ona imaju komplementarna područja specijalizacije, c) poslovne mreže mogu pojačati diobu rizika između više malih tvrtka, d) umrežavanje omogućuje i malim poduzećima da kombiniraju prednosti proizvodnje malih serija s različitim koristima od proizvodnje u velikim serijama i tržišnja na velikim tržištima.

Isti autori upozoravaju kreatore mogućih politika (policy makers) i na neke opasnosti od pukoga preslikavanja vanjskih modela mreža. Između više razloga, za takvo upozorenje ističu se sljedeća dva: a) mreže su kompleksne i vrlo raznolike s obzirom na njihovo pojavljivanje, ciljeve, ponašanje i trajanje i b) relativna učinkovitost različitih oblika industrijske organizacije je ovisna o velikom broju lokalno prisutnih čimbenika (...is contingent on a number of factors') (Bartlett i Franičević, 2001.).

Po našem mišljenju, ne/sklonost i malih i velikih poduzeća prema suradnji i uporabi mreža kao mogućega izvora profitnih, dohodovnih i/ili tržišnih prednosti izrazito je evolucijskoga karaktera. Ona je ovisna, ponajprije, o prethodnom razvoju tvrtke, obilježjima tržišta na kojima djeluje, mogućnostima zarade na temelju poznatih načina djelovanja i vlastitoj vlasničkoj strukturi. Kad je riječ o međimurskim poduzetnicima, već smo vidjeli da je velik dio među njima profitno i razvojno orijentiran. No, je li takva orijentacija rezultat prometa ostvarenoga na domaćem ili inozemnom tržištu? I o kakvom je tržištu zapravo riječ?

1. lokalno tržište (mjesto boravka, županija)	32,4
2. regionalno tržište (nekoliko županija)	28,6
3. cijela zemlja	29,6
4. inozemstvo	9,4

Tablica 18.

Primarna tržišta za prodaju
 proizvoda/usluga (%)

Tablica 18. pokazuje da su primarna tržišta za prodaju usluga i proizvoda međimurskih poduzetnika različita. Podijeljena su na lokalno tržište, regionalno i nacionalno tržište - u podjednakim udjelima (od 32,4% do 29,6%) te u samo 9,4% slučajeva i na inozemno tržište. Ipak, od 68 poduzeća, koja su ujedno i izvoznici, 19,2% ostvaruju na inozemnom tržištu od 26% do 50% ukupnoga prometa u posljednjih godinu dana, a 28% i između 51% i 100% od ukupno ostvarenoga prometa u posljednjih godinu dana. Svakako, *domaće je tržište više nego dominantno, tako da nije čudno što isti obrtnici i poduzetnici na njemu ostvaruju najveći dio priхода*. Drugo, u okviru tako dominantnoga domaćeg tržišta najveći udio ipak zauzima lokalno i regionalno tržište, što opet ima i određene posljedice na mogućnosti međusobne suradnje poduzetnika.⁷

Na svim tržištima postoji, prema mišljenju 83,6% anketiranih poduzetnika, vrlo jaka konkurencija. Kad je riječ o broju konkurenata, gotovo jedna trećina poduzetnika (32,4%) drži da na svojem tržištu ima do pet konkurenata, od šest do deset konkurenata uočava 30,7% poduzetnika, a ima i onih koji se na tržištu susreću s 11 i više konkurenata. Iako se prosječan broj tržišnih takmaca kreće oko 70, vrijednosti moda i mediana upozoravaju da se većina poduzetnika na tržištima susreće s oko 10 konkurenata. Među tipovima najjačih konkurenata nalaze se istodobno: 1) mali i srednji obrti/poduzeća (u 57,7% slučajeva), 2) velika domaća poduzeća (u 31,5% slučajeva) te 3) velika međunarodna poduzeća/internacionalne kompanije (u 30,5% slučajeva). Zaključujemo, dakle, da su tržišni takmaci međimurskih poduzetnika relativno različiti po svojoj tržišnoj

snazi, ali među njima velika domaća i inozemna poduzeća svakako provode dodatan pritisak na domaće poduzetnike da ulažu i u tehnološki razvoj i bolje upravljaju postojećim ljudskim i financijskim resursima.

Kad je riječ o *suradnji s inozemnim partnerima*, valja reći da se s inozemnim partnerima najčešće surađuje izvozom u: Njemačku (26 poduzeća), Sloveniju (19 poduzeća), Austriju (17 poduzeća), Bosnu i Hercegovinu (14 poduzeća – u ovoj je zemlji zabilježen i slučaj sub-contractinga za tekstilno poduzeće iz Čakovca!), Italiju (11 poduzeća). U najvećem broju glavni su inozemni partneri mala i srednja poduzeća (24,4%), a znatno rjeđe velike nacionalne kompanije (5,2%) te velike multinacionalne kompanije koje posluju u tim zemljama (3,8%).

Prema intervjuiima s poduzetnicima i menadžerima, zaključujemo da svi oblici izvozne proizvodne suradnje imaju dugu pretpovijest, zasnivaju se na međusobnom poznavanju vlasnika i menadžera (ponegdje još iz razdoblja socijalizma) i ne žele se prekidati tako lako radi aranžmana s nekim novim partnerima.

Pogledamo li glavne oblike suradnje s inozemnim tvrtkama (tablica 19.), uočavamo da *najveći broj izvoznika samostalno izvozi u inozemstvo (23,5%), i to u određenom obliku proizvodne kooperacije*. Vrlo je malo samostalnih izvoznčkih tvrtka koje izvoze u inozemstvo, a unutar zemlje dislociraju proizvodnju podugovarateljskim ugovorima (sub-contracting): takvih je u našem uzorku samo 2,3%. No, primjećujemo ovdje i nekoliko tvrtka koje – kao podugovorne tvrtke – izvoze u inozemstvo preko nekih drugih tvrtka (4,7%).

Tablica 19.
Glavni oblici suradnje s
inozemnim partnerima (%)

1. tvrtka – samostalni izvoznik (direktni partner inozemnim tvrtkama)	23,5
2. tvrtka – podugovaratelj u izvoznom poslu	4,7
3. tvrtka – samostalni izvoznik i u dogovoru s tvrtkama-podugovarateljima u zemlji	2,6
4. tvrtka koja nije izvoznik	57,7

Prema tomu, *naši sadašnji podaci nisu posebno detektirali jače suradničke poslovne mreže između međimurskih poduzetnika, ili pak između njih i poslovnih partnera. Suradnja s inozemnim poslovnim partnerima događa se kao posve samostalan projekt, bez dodatnog poticaja međusobnoj suradnji između domaćih tvrtka*. Zašto je sklonost (i) međimurskih poduzetnika poslovnom umrežavanju, i nakon tako velike konkurencije na domaćem i inozemnom tržištu i prisutnosti različitih

zapreka rastu poduzeća, ipak relativno mala? Za to postoji nekoliko mogućih objašnjenja.

Prvo, moguće je da jedan dio poduzetnika, a među njima je, prema našim podacima, dobar dio obrtnika i specifičnih proizvodnih tvrtka, ipak na tržištu ima monopolne položaje koji ih posebno ne tjeraju na međusobnu suradnju i udruživanja. *Drugo*, stvaranje poslovnih mreža, u situaciji u kojoj država ne nudi opipljive dodatne koristi međusobnom udruživanju poduzetnika, vremenski i radnim angažmanom je zahtjevan proces. Većina poduzetnika za to "nema vremena". *Treće*, naraslo nepovjerenje između poslovnih partnera, koje je vidljivo i u velikim problemima s naplatom potraživanja, proizvodi "lančanu reakciju", tako da se rađa nepovjerenje prema bilo kakvim novim oblicima poslovne i/ili industrijske organizacije.

Četvrto, na razini vrijednosti treba shvatiti da je većina međimurskih poduzetnika osnovala sadašnja poduzetništva ponajviše zato što su htjeli iskoristiti osobna znanja i sposobnosti (84%, M = 4.2 na ljestvici od 1 do 5), ostvariti vlastite poslovne ideje (76,5%, M = 4.1) i "biti sami svoje gazde" (49,2%, M = 3.3). Velik dio, sasvim sigurno, moguće nove oblike poslovne suradnje doživljava i kao prijetnju vlastitoj poslovnoj autonomiji i osobnoj nezavisnosti. Taj moment također proizvodi latentnu, ali trajnu, sumnju prema idejama zajedničkoga nastupa prema trećim stranama - bilo partnerima u zemlji, bilo onima iz inozemstva.

ZAKLJUČNE NAPOMENE

Temeljna je svrha ove analize slučaja (case study), na primjeru Međimurske županije u Hrvatskoj, bila da se identificiraju bitni sociokulturni, vrijednosni i ekonomski aspekti dosadašnjega razvoja poduzetništva te glavni čimbenici budućega razvoja malih i srednjih poduzeća u tom dijelu Hrvatske. *Naša je polazna hipoteza bila da je razvoj poduzetništva u Međimurju induciran "iznutra", još za socijalističkog razdoblja, i vrijednosno oslonjen na dugu tradiciju obrtništva u tom kraju te da je moguća ne/sklonost različitim oblicima suradnje između poduzetnika evolucijski ovisna o prijašnjem razvoju obrta/poduzeća, tipa tržišta, poslovnih mogućnosti i o vlasničkoj strukturi tvrtke.*

Raspoloživi podaci pokazuju da gotovo jedna trećina promatranih obrta/poduzeća ima relativno dugu tradiciju - osnovani su prije 1990. godine, još za vrijeme socijalističkoga režima u Hrvatskoj. Neka su, pak, poduzeća među njima osnovana čak u 19. stoljeću - 1874. godine. Jasnno, to ne znači da je socijalistički sustav svjesno podupi-

rao razvoj maloga poduzetništva. Najveći broj malih obrtnika i poduzetnika preživio je u socijalizmu zahvaljujući napornom radu i snalažljivosti vlasnika te periodičnim političkim i ekonomskim reformama samoga sustava. (Prisjetimo se da su prve velike ekonomske reforme u bivšoj Jugoslaviji počele krajem šezdesetih godina prošloga stoljeća!). Nažalost, u pogledu starosti obrta i poduzeća nemamo usporedne podatke i za druge dijelove Hrvatske. Ipak, sudimo li prema našim razgovorima s lokalnim stručnjacima i poslovnim savjetnicima te prema drugim (desk) izvorima, možemo tvrditi da u Međimurju nalazimo velik broj vrlo starih obrta i malih poduzeća.

Prema našim nalazima, u međimurskoj su privredi, prema ukupnom prihodu i broju zaposlenih, najzastupljenije djelatnosti: prerađivačka industrija, trgovina, graditeljstvo i poljoprivredu. S obzirom na opće probleme nezaposlenosti, koji pogađaju sve hrvatske županije, Međimurje je županija u kojoj je taj problem izražen nešto manje no u drugima. Ali, u posljednje vrijeme izvoz u inozemstvo stagnira, što je znak da dio domaćih poduzetnika ili ne nalazi dosta načina da pronade svoje mjesto u međunarodnoj podjeli rada, ili još uvijek nije upućen na inozemno tržište kao glavni izvor prihoda. Mišljenje je naših ispitanika da je poduzetništvo u Međimurju još uvijek relativno najrazvijenije u Hrvatskoj, što je zasluga ponajprije radišnosti i marnosti domaćih ljudi. Ipak, identificirali smo i gotovo četvrtinu ispitanika koji ne misle tako. Taj podatak pokazuje da se i poduzetnici i lokalna vlast trebaju što prije pozabaviti budućnošću toga sektora međimurskog gospodarstva.

U odnosu na početne hipoteze nekih ekonomista, *naši podaci ne potvrđuju zemljopisni položaj i blizinu inozemstva kao poticajan čimbenik razvoja malog poduzetništva*. Možda to vrijedi za neke hrvatske županije koje žive od turizma i usluga (primjerice, za Istarsku županiju!), ali sasvim sigurno ne i za Međimurje. Naime, kao dosad posve beznačajni čimbenici poduzetničkoga razvoja ističu se: međusobna suradnja poduzetnika, poticanje razvoja obrta/poduzetništva još za socijalizma, dostupnost postojeće komunalne infrastrukture te pogodan prostorni položaj uz državnu granicu!

U odnosu na dosad zabilježena obilježja malih i srednjih poduzeća u postsocijalističkim zemljama, pa tako i u Hrvatskoj, ono što izdvaja Međimurje od drugih hrvatskih županija jest: a) relativno velik udio proizvodnih/prerađivačkih tvrtka u odnosu na uslužna poduzetništva i b) relativno velik broj uspješno poslujućih malih tvrtka. Kako je rekao jedan naš sugovornik, "ovdje imate najveći broj proizvodnih obrta u Hrvatskoj u odnosu na broj stanovnika i više proizvoda za izvoz nego što ih je u čitavoj zem-

lji”. Među uspješnim malim poduzetnicima većina ih pripada “poduzetnicima s tendencijom rasta” – toj kategoriji pripada više od polovice naših ispitanika!

Poslovnu budućnost međimurskih poduzetnika ipak ne možemo smatrati zajamčenom i bez problema. Naime, u svojoj okolini oni zamjećuju vrlo brojne zapreke rastu. Te su zapreke rastu znatno jače i mnogobrojnije od onih u susjednoj Sloveniji. Naši podaci također podupiru nalaze posljednjih Bartlettovih istraživanja kojima se tvrdi da je razvoj maloga i srednjeg poduzetništva u zemljama jugoistočne Europe ovisan ponajprije o raspoloživim financijskim sredstvima poduzeća te povoljnim kreditnim sredstvima za tu kategoriju poduzetnika.

Prema očekivanjima poduzetnika, *država bi – na nacionalnoj razini – trebala razviti politike kojima bi se što veći broj vanjskih zapreka uklonio, ili pak smanjio na podnošljivu razinu.* To znači da bi država, umjesto da se cijela njezina politika prema poduzetnicima svodi na subvencionirano kreditiranje obrtnika i malih poduzetnika, trebala razviti više ciljanih politika kojima bi se: a) smanjila neplaćanja za prodane proizvode/usluge, b) smanjili porezi na dohodak, c) smanjila neloyalna konkurencija/siva ekonomija, d) smanjili porezi na dobit, e) smanjili troškovi zdravstvenoga i mirovinskog osiguranja. *Istodobno, država bi, po mišljenju međimurskih poduzetnika, trebala utjecati i na financijski i bankovni sektor, ili pak povući i posve samostalno određene mjere,* kako bi se u ovom području regulacije: a) uvelo značajnije porezne olakšice za ulaganja; b) smanjilo još uvijek visoke troškove osiguranja kredita, c) smanjilo još uvijek visoke pristojbe banaka za njihove usluge, d) utjecalo na banke da više kapitala usmjere na financiranje malih i srednjih poduzeća, e) stvorili jeftiniji fondovi za kreditiranje tekućega poslovanja (obrotna sredstva), f) učinio dostupnijim kapital za ulaganja, g) smanjila bankovna birokracija i ubrzao proces dobivanja kredita.

Kad je riječ o socioprofesionalnim i društvenim skupinama iz kojih se formira međimurska poduzetnička elita, naši podaci donekle potvrđuju teze onih autora koji tvrde da su novonastale postsocijalističke poduzetničke elite konglomerati bivših “nomenklature kadrova” (“*de novo* poduzetnika”) i “autonomno nastalih poduzetnika” koji su, kad je riječ o Međimurju, relativno brojni i s velikom obrtničko-poduzetničkom tradicijom.

Većina je međimurskih poduzetnika orijentirana još uvijek na domaće tržište, pa to djelomice objašnjava zašto su razvijeni oblici proizvodne kooperacije s inozemnim partnerima još relativno rijetki. Nismo uočili važnije postojanje određenih poduzetničkih mreža, za što postoji, po

našem mišljenju, više razloga: slaba konkurencija i monopoli na domaćem tržištu, stvaranje mreža je vremenski i organizacijski zahtjevan proces, izostanak povjerenja među poslovnim partnerima proizvodi dodatne sumnje prema novim oblicima industrijske organizacije, a sličan učinak prema novim oblicima poslovanja ima i želja poduzetnika da sačuvaju svoju autonomiju i poslovnu nezavisnost koliko god je to moguće.

Primjer Međimurja – kao poduzetnički možda još uvijek jedne od narazvijenijih hrvatskih županija, županije u koju inozemni kapital, zbog oskudnih prirodnih resursa, vrlo sporo dolazi – postavlja i pred znanstvenike, ali i pred lokalnu i nacionalnu politiku, brojna pitanja. Među njima su i ova: prvo, mogu li se prednosti dosadašnjega razvoja poduzetništva, temeljene na dugoj tradiciji i osobnoj poslovnoj autonomiji, u posve novim prilikama (globalizacije i tehnološkoga razvoja) pretvoriti u razvojne nedostatke posebne vrste?; drugo, kako da se “izvana” i kojim institucijama razvija svijest poduzetnika o “promijenjenim uvjetima opstanka na tržištu”?; treće, kako da država odgovori na molbe poduzetnika za uklanjanjem zapreka rastu – dosljednom provedbom općih mjera za održavanjem konkurentnosti na tržištu ili pak i nekim posebno razrađenim politikama, prilagođenima posebnim tipovima poduzetnika – primjerice, krojenima (tailor made) samo za “poduzetnike rasta”? (usp. Smallbone, Welter, 2001.); četvrto, koja je poželjna/produktivna uloga lokalne političke elite u promicanju novoga poduzetničkog rasta?.

BILJEŠKE

* Ovaj je rad nastao u okviru projekta *Razvojni akteri i ekonomska modernizacija hrvatskog društva* (voditelj projekta: dr. D. Čengić), kojeg financira Ministarstvo, znanosti i tehnologije RH.

¹ Primjerice, početkom godine je *Poslovni tjednik* (Zagreb, 25. 3. 2002.) predstavio tvrtku *Centrometal* iz malog mjesta Mačince u Međimurju. *Centrometal* je danas najveći hrvatski proizvođač sustava za grijanje (bojlera, kotlova), a s njemačkim *Vaillantom* pregovara o proizvodnji dijelova za bojlere. Svojim kotlovima *Centrometal* zauzima 95% hrvatske proizvodnje tog asortimana, ali na hrvatsko tržište plasiraju 60% proizvodnje, a ostalo izvoze. Tvrtka je osnovana 1990. godine kao obiteljska tvrtka (zapravo: obrt) sa šest zaposlenih radnika. Danas ima 77 radnika čija je prosječna mjesečna plaća 650 eura. U posljednjih pet godina (1997.-2001.) ukupan je prihod udvostručen, s 21 na 43 milijuna kuna (1 euro = 7,5 kuna).

Prema mišljenju vlasnika tvrtke (g. Davor Zidarić, oko 45 godina), “rast proizvodnje i izvoza rezultat je konkurentskih cijena njihovih proizvoda koji u kvaliteti ne zaostaju za konkurencijom”. Takve cijene postižu maksimalnim iskorištavanjem proizvodnih kapaciteta, do-

brom organizacijom posla te pravilnim odabirom dobavljača. No, to je poduzeće iznimno i zato što se već duže vremena puno ulaže u tehnološki razvoj i u sustave motiviranja zaposlenih za predani rad. Tako se u *Centrometalu* već služe robotima za rezanje i zavarivanje, a sredinom ove godine planiraju nabaviti novi laserski rezač lima (investicija veličine 350.000 eura). Danas u tvrtki rade i sinovi g. Zidarića, preuzimajući pojedine funkcije u upravljanju poduzećem, a sam se g. Zidarić više bavi konstrukcijom kotlova koji bez problema prolaze na domaćim, ali i stranim postupcima atestiranja. Tvrtka je u postupku dobivanja certifikata ISO 9001.

Primjer *Centrometala* sugerira nekoliko pitanja. Prvo, je li doista riječ o tipičnom primjeru uspješnoga poduzetništva iz Međimurja? Predstavlja li *Centrometal* samo uspješne poduzetnike Međimurja ili i nekih drugih – poduzetnički razvijenijih – regija Hrvatske? Ili je ipak riječ o iznimnom, ali i rijetkom primjeru uspješne tvrtke koja odskače iz mase drugih, posve prosječnih i/ili neuspješnih tvrtka? Ako već izvozi dio svoje proizvodnje, računa li takva uspješna tvrtka u skoroj budućnosti i na određene oblike transgranične suradnje i stvaranje poduzetničkih mreža preko kojih bi dislocirala dio vlastite proizvodnje i rasla? Ili im takvi potezi još uvijek nisu potrebni?

² Prema Zakonu o ustrojstvu županija, gradova i općina u Republici Hrvatskoj (*Narodne novine*, br. 10, od 30. siječnja 1997.), u RH je 21 županija, 122 grada i 416 općina. Prema podacima od 9. studenoga 1999. godine (*Narodne novine*, br. 117/99.), u RH se nalaze 123 grada i 421 općina, a prema podacima od 8. prosinca 1999. godine (*Narodne novine*, br. 128/99.), Republika Hrvatska se administrativno sastoji od 21 županije, 123 grada i 422 općine. Prema zakonu o samoupravi i upravi (*Narodne novine*, br. 90/92.), općine i gradovi definirani su kao jedinice lokalne samouprave, a županije su definirane kao jedinice lokalne vlasti i samouprave.

³ Područjem Međimurja prolaze važni prometni pravci. Magistralna željeznička pruga u pravcu istok-zapad najstarija je pruga u Hrvatskoj, izgrađena još 1860. godine, a povezuje Budimpeštu i Trst. Tu su još pruge od Čakovca prema Varaždinu i Murskom Središću, odnosno dalje prema Sloveniji (usp. o povijesti željeznice u Međimurju u: HŽ, *EuroCity*, pp. 32–37). Cestovna je mreža razgranata, a posebno je važna novoizgrađena autocesta od Goričana prema Zagrebu koja predstavlja najbližu cestovnu vezu Jadrana sa srednjom i istočnom Europom (Mađarskom, Češkom, itd.). *Granični prijelaz Goričan jedan je od najvećih i najfrekventnijih u Hrvatskoj.*

⁴ Prema samorazumijevanju vlastite povijesti (usp. Obrtnička komora MŽ, 2001.), zemljopisni položaj i velika gustoća stanovništva imali su važan utjecaj na mentalitet i marljivost stanovnika Međimurja. Naime, međimurski su ljudi zbog siromaštva bili prisiljeni ići na rad u inozemstvo, ali vraćali su se čim su si priskrbili određena sredstva za rad i život. Taj povratnički kapital je, između ostaloga, prema ovom izvoru, jedan od bitnih razloga bržega razvoja obrtništva i poduzetništva u tom dijelu zemlje.

Povijesno gledano, prva izvješća o obrtnicima u tom području datiraju još iz razdoblja Rimskoga carstva. Nema o njima pouzdane evidencije u srednjem vijeku, no ima tragova da je ono oživjelo negdje u 15. stoljeću. Tako je sačuvana povelja kojom je Juraj Zrinski 1579. godine darovao posebna prava građanima-obrtnicima. Veći uzlet obrtništva bilježi se zatim u 17. stoljeću.

Kako se u Međimurju nalaze i križišta različitih prometnih pravaca, u njemu se oduvijek odvijao i susret različitih kultura. To je također

imalo pozitivan utjecaj na ukupan ekonomski razvoj tog područja. Nije zato čudno što su na području Međimurja već u 18. stoljeću kao vrlo poznata obrtnička središta bili poznati i Čakovec, i Prelog, Donja Dubrava, Štrigova, Kotoriba, Nedelišće te neka druga, manja mjesta. Obrtnici su se vrlo rano počeli okupljati u cehovske udruge. Primjerice, udruga proizvođača knjiga imala je 1814. godine 102 člana. Tijekom 1895. godine osnovana je skupština obrtnika sa 129 članova. U Kraljevini Jugoslaviji bila je osnovana skupština obrtnika za grad i okrug Čakovec 1921. godine, u Prelogu 1925. godine, a u Kotoribi 1927. godine. Obrtničke skupštine znatno su pridonijele ne samo razvoju obrta već i sportskih i kulturnih aktivnosti. Čakovečki obrtnici su, primjerice, organizirali dobro poznatu akciju zaštite Staroga grada Zrinskih tako što su ga – kupili i na taj način spasili od propadanja!

Obrtnička su udruženja djelovala još neko vrijeme nakon Drugoga svjetskog rata, ali su posljednja ukinuta 1962. godine. Nakon toga, tek je 1968. godine osnovana nova obrtnička udruga Međimurja (u Čakovcu). Ona je djelovala aktivno, pod raznim imenima, sve do početka devedesetih godina prošloga stoljeća. Obrtnička komora Međimurja osnovana je 1994. godine. (Nekoliko godina nakon nje u Međimurju je osnovana i ispostava Hrvatske gospodarske komore, čime je i formalno zaokružen broj vrlo važnih poslovnih udruga na području županije.) Prema podacima iz 2000. godine, u Obrtničkoj komori Međimurja učlanjena su 1.852 aktivno djelujuća obrtnika. Pribroji li se njima i 100-tinjak obrtnika koji su privremeno zatvorili svoje obrte, proizlazi da ta komora ima 1.952 člana. Među njima su najbrojniji prerađivački/proizvođački obrti (30%), a slijede ih različite usluge (25%), trgovina (21%), predstavnici obrta koji obavljaju transportne usluge (12%) te obrtnici u djelatnostima pripreme i proizvodnje hrane (11%). Međimursko obrtništvo danas zapošljava više od 4.500 građana, što predstavlja gotovo 20% od ukupnoga broja zaposlenih osoba u Međimurskoj županiji (Obrtnička komora Međimurske županije, 2001.)

⁵ B. Jokić-Horvat (1992.) također ističe da oblik naselja i vrsta gospodarskih aktivnosti stanovnika kroz povijest svjedoče o prirodnoj povezanosti i upućenosti Međimurja prema srednjoj Europi. Gledano iz perspektive kulturnih dostignuća, premda površinom malo, Međimurje je utkalo u korpus hrvatske kulture svoj prinos. Zasluga je Jurja IV. Zrinskog otvaranje tiskare u Nedelišću 1570. g., poznata je djelatnost pavlina u samostanu u Svetoj Jeleni od 1376.–1786. g., a barokni je majstor Ivan Ranger oslikao crkvu Sv. Jeronima u Štrigovi čuvenim freskama (18. stoljeće). Mnogi su Međimurci poznati i izvan svojega kraja (etnomuzikolog Vinko Žganec, skladatelj Josip Štolcer – Slavenski, slikar Ladislav Kralj – Međimurec, pjesnik Nikola Pavić, putopisac Joža Horvat i drugi). Međimurje ima mnoga autohtona obilježja, primjerice etnoglazbenu pentatonsku ljestvicu, pokladne maske i običaje, mlinove-vodenice na Muri, teretnog međimurskog hladnokrvnog konja itd. (<http://www.hgk.hr/komora/hrv/zupkom/Cakovec>)

⁶ Osobe sa srednjom školom u najvećem broju posluju na lokalnom tržištu (46,7%, Pearson $\chi^2 = 19,533$, $p < .003$). Zanimljivo je da osobe s višom školom u relativno najvećem broju posluju na nacionalnom tržištu (35,7%), a potom i na regionalnom tržištu (28,6%). Osobe s fakultetskom naobrazbom vode poduzeća koja posluju u najvećem broju na regionalnom tržištu (37,1%), međutim, dobar ih je broj i na nacionalnom tržištu (37,1%). U ovoj obrazovnoj kategoriji nalazimo i relativno najviše onih vlasnika/menadžera koji rade u poduzećima s većim udjelima na inozemnim tržištima (14,5%).

⁷ Kad je riječ o poduzećima-gubitašima i poslovno uspješnim poduzećima, provedene statističke analize (h_i^2 -analiza, analiza varijance) potvrđuju da su "gubitaši" u većoj mjeri vezani uz lokalno (47,2%) i regionalno tržište (25%, Pearson $h_i^2 = 14,679$, $p < .023$), a rastuća poduzeća uz regionalno i nacionalno tržište. Poduzeća s dobiti manjom od 5% u gotovo su jednakom broju prisutna i na regionalnom i na nacionalnom tržištu (32,5%, 30%), a poslovno uspješna poduzeća, s dobiti većom od 5%, u većem broju rade na cijelom području Hrvatske (41,1%) i u znatno manjem na regionalnim tržištima. Također, "poduzeća rasta" više od ostalih djeluju i na inozemnim tržištima.

LITERATURA I IZVORI

- Alimova, T., Buev, V., Golikova, V. (1995.), Problems of Small Business Formation in the Transition Period, *Communist Economies & Economic Transformation*, vol 7, No. 1., pp. 67-82.
- Bartlett, W., Bukvić, V. (2001.), Barriers to SME Growth in Slovenia, in: *** (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24-26, 2001., pp. 198-201 + extended paper on CD ROM.
- Bartlett, W., Franičević, V. (1999.), Emerging Policies towards Enterprise Promotion of Small Firms in Croatia, in: *** (1999), *Enterprise in Transition. Third International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Šibenik, May 27-29, 1999., pp. 467-470 + extended paper on CD ROM.
- Bartlett, W., Franičević, V. (2001.), Policy Support for Small Firm Networks in the Economies in Transition - Issues and Dilemmas, in: *** (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24-26, 2001., pp. 423-425 + extended paper on CD.
- Bartlett, W., Prašnikar, J. (1995.), Small Firms and Economic Transformation in Slovenia, *Communist Economies & Economic Transformation*, vol 7, No. 1., pp. 83-103.
- Bateman, M. (2001.), Small Enterprise Development Policy and the Reconstruction of the Yugoslav Successor States: "A Local Developmental State" Policy Model, in: (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24-26, 2001., pp. 1-43.
- Bateman, M. (2000.), Small Enterprise Development Policy in the Transition Economies: Progress with the Wrong Model?, *Zagreb International Review of Business and Economics*, 2 (1).
- Bateman, M., Vehovec, M. (1999.), The Evolution of Local Supplier Clusters: Evidence of a Bottom-up Strategy for the Shipbuilding Industry in Croatia, in: *** (1999.), *Enterprise in Transition. Third International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Šibenik, May 27-29, 1999. pp. 471-474 + extended paper on CD ROM.
- Brezinski, H., Fritsch, M. (ed.) (1996.), *The Economic Impact of New Firms in Post-Socialist Countries. Bottom-up Transformation in Eastern Europe*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Brookfield, USA.

- Cimerman, F. (2002.), Razvoj obrtništva i poduzetništva u Međimurju, knjigovodstvo@cimerman.biz, Čakovec 2002., mimeo.
- Crnjak-Karanović, B. (2001.), Get In or Get Lost: Is International Networking Essential for Companies in Small Transitional Countries?, in: *** (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24–26, 2001., pp. 416–417 + extended paper on CD ROM.
- Čengić, D., Rogić, I. (ur.) (1999.), *Privatizacija i javnost*, Institut Ivo Pilar, Zagreb.
- Danson, M. W. (1996.), *Small Firm Formation and Regional Economic Development*, Routledge, London and New York.
- Dubini, P. (1989.), The Influence of Motivation and Environment on Business Start-ups: Some Hints for Public Policies, *Journal of Business Venturing*, 4 (1): 11–26.
- Franičević, V. (2001.), Some Considerations on Post-Socialist Entrepreneurship, paper presented on: *International Conference "Post-Communist transition Ten Years Later. Challenges and Outcomes for Europe and the Role of CEI"*, Forle, 2–3 february 2001, 26 p.
- Franičević, V., Bartlett, W. (2001.), Small Firm Networking and Economies in Transition: An Overview of Theories, Issues and Policies, Zagreb, *Zagreb International Review of Economics and Business*, Vol. 4, No. 1., pp. 63–89
- Hanley, E. (2000.), Self-employment in Post-communist Eastern Europe: A Refuge from Poverty or Road to Riches?, *Communist and Post-Communist Studies*, 33 (3): 379–402.
- HGK (2001.), *Neki aspekti gospodarskih gibanja po županijama*, Hrvatska gospodarska komora, Zagreb.
- HGK-ŽGK (2001.), *Pregled gospodarskih kretanja za razdoblje I-XII/2000.*, HGK-ŽGK Čakovec, Čakovec, svibanj 2001.
- HOK (1999.), *Stanje obrtništva i prijedlog mjera Hrvatske obrtničke komore za razvoj obrtništva*, HOK, Zagreb, studeni 1999., 31 p.
- HŽ (2000.), *EuroCity*, Zima/Winter 2000 (tema: Međimurska županija), HŽ, Zagreb, pp. 7–37.
- Johnson, P., Loveman, G. (1995.), *Starting Over in Eastern Europe: Entrepreneurship and Economic Revival*, Harvard Business School, Boston.
- Jokić-Horvat, B. (1992.), Analiza slučajeva poduzetništva u Međimurju, u: Čengić, D. (ur.) (1992), *Kako do uspješnog poduzeća?*, HGK, HUM-Croama, Zagreb, pp. 229–236.
- King, L. P (1998.), Strategic Restructuring: making Capitalism in Post-Communist Eastern Europe, 20 p., in: <http://hi.rutgers.edu/szelenyi60/>.
- Knego, N. (2001.), Company Size and Its Effect on the Business Results of the Croatian Economy, in: *** (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24–26, 2001., pp. 54–55 + extended paper on CD ROM.
- Kovačević, Z., Obadić, A. (2001.), The Importance of Small and Medium Enterprises for Croatian Development, in: *** (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24–26, 2001., pp. 434–435 + extended paper on CD ROM.

- Langer, J. (2001.), Austria's Business Relations to Slovenia - Meeting with Another Culture?, in: *** (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24-26, 2001., pp. 217-218 + extended paper on CD ROM.
- Langer, J. (1999.), Cross-Border networking of Business Organisations in the Alps-Adriatic region - How is it in Southern Austria?, in: *** (1999.), *Enterprise in Transition. Third International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Šibenik, May 27-29, 1999. pp. 507-510 + extended paper on CD ROM.
- Međimurska županija (2001.), *Osnovni financijski rezultati poslovanja Međimurskih poduzetnika u 2000. godini*, mimeo.
- Meštrović, M., Štulhofer, A. (ur.) (1998.), *Sociokulturni kapital i tranzicija u Hrvatskoj*, Hrvatsko sociološko društvo, Zagreb.
- MOMSP (2001.), *Analiza stanja u malom gospodarstvu*, Ministarstvo za obrt, malo i srednje poduzetništvo RH, Zagreb, svibanj 2001.
- MOMSP (2001.) *Program razvoja malog gospodarstva*, Ministarstvo za obrt, malo i srednje poduzetništvo RH, Zagreb, lipanj 2001.
- Obrtnička komora Međimurske županije (2001.), *Katalog obrtništva Međimurja*, Obrtnička komora Međimurske županije, Čakovec.
- OECD (1998.), *Fostering Entrepreneurship*, Paris, OECD.
- Petrin, T. (1992.), Industrijska politika i poduzetništvo u postsocijalističkim zemljama, u: Čengić, D. (ur.), *Kako do uspješnog poduzeća?*, HUM-Croma, Zagreb, str. 33-39.
- Powell, W. W., Smith-Doerr, L. (1994.), Networks and Economic Life, in: Smelser, N. J., Swedberg, R. (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, pp. 368-402.
- Privredni vjesnik* (2001.), *400 najvećih hrvatskih tvrtki*, Privredni vjesnik - Specijalno izdanje, Zagreb, 2. srpnja 2001.
- Renko, N., Pavičić, J., Pecotich, A. (1999.), Development of Entrepreneurship in Croatia: Environmental Influences, in: *** (1999.), *Enterprise in Transition. Third International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Šibenik, May 27-29, 1999., pp. 521-524 + extended paper on CD ROM.
- Rona-Tas, A. (2001.), Path-Dependence and Capital Theory: Sociology of the Post-Communist Economic Transformation, in: <http://hi.rutgers.edu/szelenyi60/rona-tas.html>, pp. 14.
- Rus, A. (1999), *Social Capital, Corporate Governance and Managerial Discretion*, Znanstvena knjižnica FDV, Ljubljana, 1999.
- Sekulić, D., Šporer, Ž. (2000.), Formiranje poduzetničke elite u Hrvatskoj, Zagreb, *Revija za sociologiju*, vol. 31, No. 1-2, pp. 1-20.
- Smallbone, D., Welter, F. (2001.), The Role of Government in SME Development in the Transition Economies of Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, in: (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24-26, 2001., pp. 238-240 + extended paper on CD ROM.
- Szelenyi, I., Szelenyi, S., Kovach, I. (1995.), The Making of the Hungarian Postcommunist Elite: Circulation in Politics, Reproduction in the Economy, *Theory and Society*, vol. 24-25, October 1995.

- Tajnikar, M. (1992.), Glavne značajke poticajnih politika za razvoj malog gospodarstva (primjer Slovenije), u: Čengić, D. (ur.), *Kako do uspješnog poduzeća?*, HUM-Croma, Zagreb, str. 41–46.
- Tearney, G. M., Vitezić, N. (1999.), The Growth of Small Business: A Study of its Development in Croatia and Slovenia, in: *** (1999.), *Enterprise in Transition. Third International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Šibenik, May 27–29, 1999., pp. 538–541 + extended paper on CD ROM.
- Tiberi, V. P. (2001.), Foreign Investments and Networking in Eastern Europe. The Experience of Some Firms Located in Friuli Venezia Giulia, in: *** (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition.*, The Faculty of Economics, University of Split, Split-Hvar, May 24–26, 2001., pp. 244–247 + extended paper on CD ROM.
- ZAP (2001.), *Informacija o osnovnim financijskim rezultatima poduzetnika RH u 2000. godini*, ZAP - Središnji ured Zagreb, srpanj 2001.
- Županov, J. (2001.), Industrijalizirajuća i dezindustrijalizirajuća elita u Hrvatskoj u drugoj polovici 20. stoljeća, u: Čengić, D., Rogić, I. (ur.) (2001.), *Upravljačke elite i modernizacija*, Institut Ivo Pilar, Zagreb, pp. 11–36.