

PODUZETNIŠTVO, INSTITUCIJE I
SOCIOKULTURNI KAPITAL



Biblioteka ZBORNICI, knjiga 15.

Copyright © 2002.

Institut društvenih znanosti IVO PILAR, Zagreb
u suradnji s Ekonomskim fakultetom Sveučilišta u Rijeci

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Nacionalna i sveučilišna knjižnica, Zagreb

UDK 65.012(082)
316.334.2(497.5-69)(082)

PODUZETNIŠTVO, institucije i
sociokulturni kapital / uredili Drago
Čengić, Maja Vehovec. - Zagreb : Institut
društvenih znanosti Ivo Pilar, 2002.

Bibliografija iza svakog rada. - Summaries.

ISBN 953-6666-25-1

1. Čengić, Drago 2. Vehovec, Maja

I. Poduzetništvo - - Zbornik II.
Sociokulturni kapital - - Hrvatska

421129052

ISBN 953-6666-25-1

PODUZETNIŠTVO, INSTITUCIJE I SOCIOKULTURNI KAPITAL

Uredili:
Drago Čengić
Maja Vehovec

Institut
društvenih znanosti
Institute
of Social Sciences
MO **PILAR**



Zagreb, 2002.

UVODNE NAPOMENE

U zadnje vrijeme i u svjetskoj i u domaćoj stručnoj i znanstvenoj javnosti pojavljuju se studije i knjige koje pokušavaju na kritički način protumačiti transformacijske pojave i procese u postsocijalističkim zemljama. Dio se takve literature, pogotovo ekonomske naravi, temelji na tezama o postsocijalističkim zemljama kao “tranzicijskim gospodarstvima” čije se ne/funkcioniranje analizira sukladno mjerilima željenoga ekonomskog učinka i ukupne djelotvornosti ključnih institucija političkoga sustava. S druge strane, dio analitičara koji dolazi iz socioloških i politoloških redova, u svojim je radovima osobito isticao probleme formiranja novih (proto)kapitalističkih institucija i nesuglasja između naslijeđenih kulturnih obrazaca i poželjnih načela djelovanja tih institucija.

Iako je za sociologe pojam “tranzicije” krajnje dvojbena kao analitički politekonomska koncept, ovdje ga prihvaćamo kao upotrebljiv “terminus technicus”, dakle kao terminološku poveznicu koja omogućuje – nadamo se i u očima čitatelja ove knjige – poticajan razgovor ekonomista i sociologa o nekim bitnim razvojnim problemima naše i sličnih zemalja. *Temeljna je nakana ove knjige da u hrvatskim prilikama započne dublju raspravu o suodnosu poduzetništva, institucija, sociokulturnoga kapitala i razvojnih aktera.* Tako pojmljena svrha ovdje skupljenih radova proizlazi zapravo iz nekih temeljnih uvida u ekonomsku i socijalnu stvarnost postsocijalističkih zemalja, zemalja s više od dvanaest godina iskustva u različitim projektima “transformacije” iz nekadašnjih “planskih gospodarstava” u “tržišna gospodarstva”. Kolokvijalno, riječ je o zemljama srednje i istočne Europe, odnosno i jugoistočne Europe, kako se to često ističe u posljednje vrijeme. Njihov je razvoj u devedesetim godinama prošlog stoljeća obilježen turbulentnim političkim i ekonomskim reformama, ali i traganjem za pravim političkim i institucionalnim odgovorima na novonastale probleme.

Ekonomskim rječnikom rečeno, usporedba postignutih ekonomskih rezultata zemalja iz ovoga zemljopisnog kruga pokazuje da su one u dosadašnjim reformama postigle različite ekonomske i socijalne učinke. Prema nekim pokazateljima, to je posebno vidljivo usporede li se “sjeverne” i “južne” postsocijalističke zemlje. Po tim nalazima, zemlje jugoistočne Europe, prema drugim postsocijalističkim europskim zemljama, u bitnome obilježavaju veći pad dohotka i proizvodnje, veća inflacija, nezaposlenost, rast dohodovne nejednakosti, deficita, dugova i neslužbenoga gospodarstva te sporija privatizacija i restrukturiranje poduzeća. Istodobno, u njima su znatno prisutnije i pojave tajkuskog kapitalizma, korupcije i opća erozija moralnih i civilnih norma ponašanja. *Međutim, posljednje analize razvoja postsocijalističkih zemalja u proteklo desetljeću, rađene od vrlo meritornih svjetskih organizacija (World Bank, IMF), upozorile su i na činjenicu da su bolje ekonomske rezultate postigle one zemlje koje u transformacijskim procesima nisu doslovce, imitatorski primjenjivale “recepte visokorazvijenih zemalja”, već su tragale za što kreativnijim odgovorima na vlastite probleme.* Pritom se, ipak, nije zaboravljalo na strateške ciljeve transformacije, a oni su stabilan rast gospodarstva i razvoj parlamentarne demokracije.

Ova knjiga pokušava, na svoj način, dati skroman prinos traganju za tim novim rješenjima, doduše u hrvatskom kontekstu i u svjetlu raspoloživih europskih iskustava u posljednjih desetak i više godina. U prvom dijelu knjige razmatra se odnos poduzetništva, sociokulturnoga (društvenog) kapitala i institucija iz jedne međunarodne perspektive. Ponajprije, ovdje je prikazan evolucijsko – institucionalni pristup razvoju poduzetništva, a zatim i konkretni rezultati istraživanja o odnosu društvenoga kapitala, administrativnih reformi i razvoja malih i srednjih poduzeća u jugoistočnoj Europi. U drugomu pak dijelu razmatra se odnos poduzetništva i razvojnih aktera iz hrvatske perspektive, pri čemu su posebno istaknuti problemi gradskoga poduzetništva, lokalnih ekonomskih razvojnih agencija te suodnosa vrijednosti i konkurentskoga razvoja u hrvatskim županijama (Međimurska županija). Nadamo se da će ti radovi imati dosta odjeka u široj stručnoj i znanstvenoj javnosti, kako bi se, i uz njihovu pomoć, započeo nov krug razgovora o problemima koje oni obrađuju i pitanjima koje oni nameću.

Moramo istaknuti da ova knjiga okuplja na jednom mjestu istraživačke rezultate iz više znanstvenih projekata na kojima su urednici i ostali istraživači radili u posljednjih nekoliko godina. Primjerice, dio radova u prvomu dijelu knjige te svi radovi u drugomu dijelu knjige nastali su

u okviru projekta *Neformalne institucije i poslovno ponašanje* (voditelj projekta prof. dr. M. Vehovec) te projekta *Razvojni akteri i ekonomska modernizacija hrvatskog društva* (voditelj projekta dr. D. Čengiđ), koje financira Ministarstvo znanosti i tehnologije RH. Najveći dio radova u prvom dijelu knjige rezultat je rada na međunarodnom projektu *Ekonomski razvoj i politike restrukturiranja u jugoistočnoj Europi: razvoj malih i srednjih poduzeća*, koji su zajednički financirali Britanska Akademija i Hrvatska akademija znanosti i umjetnosti (voditelji projekta: dr. Will Bartlett i prof. dr. Maja Vehovec). Taj je projekt omogućio organiziranje međunarodne konferencije (travanj 2002. godine) u Međunarodnom sveučilišnom centru u Dubrovniku, na kojoj je i jedan dio ovdje sakupljenih radova predstavljen i o njemu je kritički raspravljano.

Kao urednici, zahvaljujemo na suradnji svim autorima tekstova, svim institucijama koje su podržale istraživanja autora ove knjige i održavanje međunarodne konferencije u Dubrovniku. I na kraju, kao autori iskreno zahvaljujemo svim našim kolegicama i kolegama koji su svojim primjedbama i idejama pomogli da se ovi tekstovi poboljšaju i unaprijede, a posebno Ivi Bićaniću, Vojmiru Frančeviću, Katarini Ott, Slavi Radoševiću, Dereku Jonesu, Iraj Hashiju, Robertu McIntyreu i Xavieru Richetu.

Urednici

I. PODUZETNIŠTVO I INSTITUCIJE

Maja Vehovec	
<i>Evolucijsko-institucionalan pristup razvoju poduzetništva</i>	13
Andrej Rus	
<i>Društveni kapital i razvoj malih i srednjih poduzeća u jugoistočnoj Europi</i>	37
David Smallbone	
<i>Institucije, administrativna reforma i razvoj malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim gospodarstvima: neka pitanja politike djelovanja</i>	73
Will Bartlett	
<i>Prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji: komparativna analiza</i>	95

II. PODUZETNIŠTVO I RAZVOJNI AKTERI

Ivan Rogić, Anka Mišetić	
<i>Neka uporišta gradskoga poduzetništva u Hrvatskoj</i>	113
Sanja Maleković	
<i>Lokalni akteri razvoja i neka iskustva s lokalnim razvojnim agencijama u Hrvatskoj</i>	143
Drago Čengić	
<i>Sociološki aspekti razvoja malih i srednjih poduzeća u Međimurskoj županiji</i>	175
Saša Poljanec-Borić	
<i>Poduzetnički vrijednosni sklop i problem konkurentskoga razvoja Međimurske županije</i>	213
SAŽETAK TEKSTOVA NA HRVATSKOME JEZIKU	241
SUMMARIES	251
BILJEŠKE O AUTORIMA	259

I.

PODUZETNIŠTVO

—
|

—
INSTITUCIJE
—

—

Maja
VEHOVEC

EVOLUCIJSKO-
INSTITUCIONALAN
PRISTUP RAZVOJU
PODUZETNIŠTVA

Početak tranzicije obilježile su velike promjene u političkom, ekonomskom i cjelokupnom društvenom životu planskih ekonomija. Tranzicija u tržišnu ekonomiju predstavljala je eksperiment u kojem su se tražila najbolja rješenja bez prethodnoga iskustvenog znanja o tranziciji ili postojanja teorije tranzicije. Zbog toga su se pojavile različite kontroverzije kad je riječ o brzini, metodama i slijedu reforma. O njima se intezivno raspravljalo u prvom desetljeću tranzicije, ili prvoj tranziciji tijekom koje su se prikupili i empirijski podaci, pa se nakon tog razdoblja moglo sustavnije prići analizi kompleksne promjene ekonomskoga sustava kao što je tranzicija.

Prva je tranzicija protekla pod dominantnim utjecajem ekonomista Međunarodnoga monetarnog fonda i Svjetske banke te njihova pristupa tranzicijskim reformama, poznatog kao *Washingtonsko suglasje*. Iza ovog pojma nije stajao neki formalni dokument ili formalna organizacija, nego je taj izraz označavao skupinu utjecajnih ekonomista, okupljenih oko međunarodnih financijskih institucija, s istom vizijom o tomu kako pokrenuti i provesti tranzicijske reforme. Njihov je pristup također poznat *pod popularnim nazivom šok-terapija*, što je pojednostavljen termin za tranziciju gledanu jednodimenzionalno, u varijabli brzine, a sastojao se u vjerovanju da će nakon brze liberalizacije, stabilizacije i privatizacije tržište spontano profunkcionirati. Taj se model temeljio na neoklasičnoj ekonomskoj teoriji u čijem fokusu je velika i važna uloga tržišta i cijena i na neoliberalnoj ekonomskoj politici vlade, temeljenoj na maloj ulozi države. Nedostatak je tog modela bio u zane-marivanju značenja i utjecaja institucija na kojima počiva uspješnost kapitalističkih ekonomija. U tranzicijskim zemljama institucije koje podržavaju tržište nisu postojale, ili su postojale u rudimentarnom obliku, pa se spomenute politike nisu imale na što osloniti. Spoznaja o nedostatku institucionalne regulative dovela je do revidirane Washing-

tonske suglasnosti, temeljene i dalje u okvirima liberalnoga tržišta i ograničene uloge države.

Ekonomski rezultati prve tranzicije i različita iskustva sjevernoga niza (CEE) i južnoga niza tranzicijskih zemalja (SEE) te ekonomska uspješnost Kine u sasvim različitom političkom okružju naveli su mnoge ekonomiste (i ne samo ekonomiste!) da promijene ili modificiraju mišljenja iz 90-ih te da promišljaju odgovore na pitanje u kojem pravcu razvijati drugo desetljeće tranzicije. Washingtonska suglasnost s početka devedesetih doživjela je najveće kritike zbog preporuka vezanih uz brzinu i pravce reforma. Tržišta nisu uspjela spontano profunkcionirati, a privatni sektor i poduzetništvo nisu se uspjeli tako brzo i učinkovito razviti, koliko su stara državna poduzeća brzo propadala gubeći tržišta i zaposlenike. Usporedba postignutih ekonomskih rezultata zemalja sjevernoga i južnog niza tranzicijskih zemalja pokazala je da su južne zemlje (u čijem se nizu nalazi i Hrvatska) ostvarile veći pad dohotka i proizvodnje, veću inflaciju, nezaposlenost, rast dohodovne nejednakosti, deficita, dugova i neslužbenoga gospodarstva te sporiju privatizaciju i restrukturiranje, uz istodobne pojave tzv. tajkuskoga kapitalizma, korupcije i opće erozije moralnih i civilnih norma ponašanja. Zbog toga je za zemlje jugoistočne Europe osobito interesantan drugi tip gledanja na reforme ekonomskoga sustava poznatoga pod nazivom evolucijsko-institucionalan pogled na tranziciju.

U fokusu evolucijsko-institucionalnoga pristupa su institucije ili "pravila igre" među "igračima" u ekonomskim transakcijama. Nov pristup ne odbacuje ulogu tržišta i cijena, ali su preporuke daljnjim reformama koncentrirane prema ulozi institucija i utjecaju institucionalnih promjena u drugoj tranziciji u perspektivi njihove dinamike i društvenoga okružja (Roland, 2000.: 328). Njihov je pristup poznat pod popularnim nazivom gradualistički pristup reformama, što je također pojednostavljen termin za tranziciju definiranu u varijabli brzine. Taj se model temelji na modernoj mikroekonomske teoriji i njezinoj metodologiji, oblikovanoj u nekooperativnoj teoriji igara, te na evolucijskom pristupu ekonomici.

Svrha ovoga rada je da se detaljnije objasni evolucijsko-institucionalan pristup tranziciji i istaknu njegove prednosti prema neoklasičnom pristupu u Washingtonskom suglasju za razvoj poduzetništva, jer je iskustvo tranzicije potvrdilo i podržalo institucionalnu teoriju D. Northa (1990.). Zbog toga se u trećem dijelu rada analiziraju institucije i njihovo međusobno djelovanje koje, ako je usklađeno, smanjuje transakcijske troškove i povećava akumulaciju društvenoga kapitala, ili se događaju obrnuti procesi.

U četvrtom dijelu se povezuje interakcija institucija i institucionalnih promjena u stvaranju društvenoga kapitala koji omogućuje kvalitetniju potporu poduzetništvu. U posljednjem, zaključnom dijelu rada traže se odgovori na pitanje zašto je evolucijsko-institucionalan pristup reformama superiorniji pristup za rast i razvoj poduzetništva u tranziciji.

EVOLUCIJSKO-INSTITUCIONALAN POGLED NA TRANZICIJU

U početnoj fazi tranzicije prevladavale su izrazite promjene formalnih pravila, od sasvim novih zakona do njihovih čestih promjena i nadopuna, a da bi se oni osmislili, razumjeli, usvojili i proveli, bilo je potrebno raspolagati različitim resursima, kao što su znanje, kapital i vrijeme. Njihov se nedostatak djelomično nadoknađivao uvozom stranih stručnjaka i stranog kapitala, ali resurs vremena postao je ograničenje. Međunarodno preporučeni Washingtonski sporazum smatrao je da je resurs vremena bitan, a pojedine zemlje su ga trebale "kupovati" brzim šok-terapijama, predviđajući sigurnost uspješne primjene i ne sumnjajući u učinkovitost tržišnoga modela prenesenog iz razvijenih zemalja.

Ali, nedostaci stratejskoga promišljanja i na dugi rok koordinirano vođenih ekonomskih politika doveli su mnoge tranzicijske zemlje u goru poziciju od one u kojoj su bile na početku reformskih procesa. Jedan od važnijih nedostataka Washingtonske vizije, koji se ujedno ističe kao bitan razlog, je zanemarivanje uloge institucija koje su potrebne kako bi se reformski procesi uspješno izveli. Napravljena greška u podcjenjivanju kapaciteta institucija dobila je svoje puno priznanje u godišnjim izvješćima Svjetske banke za 2002. i 2003. godinu u kojima se otvoreno priznaje da je politika Svjetske banke s početka devedesetih imala velik propust.¹ Tim više što je u znanstvenim krugovima uloga institucija bila priznata (North, 1990.), ali je međunarodne financijske institucije i Washingtonski sporazum nisu prepoznali i uzeli u obzir. Zbog toga danas govorimo o *dva tipa reforma* – prve se tiču makroekonomske stabilizacije, liberalizacije i privatizacije (koje su uglavnom završene), a druge se odnose na izgradnju institucionalnoga okružja u kojem tržište može učinkovito funkcionirati i koje se kontinuirano razvija i prilagođava dinamici tranzicijskih promjena.

Neočekivano loši rezultati prve faze tranzicije pokazali su da institucije koje podržavaju učinkovito funkcioniranje tržišne ekonomije traže, osim spomenutih resursa, i njihovo znalački usklađeno djelovanje. Količine nekih re-

sursa su se mogle povećati uvozom, ali na resurs vremena, u kojem dolazi do prilagodbe institucija, nije se moglo bolje djelovati. Čak se, naprotiv, kupovanje vremena u šok-terapiji pokazalo pogrešnim pristupom s brojnim negativnim efektima. Tržišta se nisu mogla formirati “preko noći”, jer se tržišne institucije, pomoću kojih ona djeluju i na koje se oslanjaju, nisu jednostavno mogle naglo izgraditi.²

Za njihovu izgradnju potrebno je bilo razdoblje postupnog sazrijevanja i koordiniranja ekonomskih politika kao cjeline. Zbog toga se fokus ekonomista okrenuo s klasične teorije tržišta i cijena na modernu mikroekonomsku teoriju (teorija ugovora) te sa statičkog poimanja institucija na dinamičko (evolucijsko) razumijevanje njihova djelovanja. Na taj se način oblikovao evolucijsko-institucionalni pogled na tranziciju koji uzima u obzir institucionalno (legalno, političko i društveno) okružje u kojem se provodi ugovaranje, ali i pripadajuću dinamiku razvoja institucija. Taj pristup naglašava da samo donošenje zakona nije dostatno, već je potrebno ostvariti opće uvjete za provedbu zakona, za reformu državne uprave na svim razinama i za razvoj društvenih norma koje podržavaju poduzetništvo, povjerenje u poslovnoj suradnji, poštovanje zakonitosti i odgovornost prema preuzetoj obvezi.

Drugim riječima, *evolucijsko-institucionalan pristup* *zalaže se za usklađeno djelovanje formalnih i neformalnih institucija, upotrebljavajući (fleksibilno) postojeće institucije i razvijajući (aktivno, ali neagresivno) nove institucije.* Tako je, primjerice, njegova preporuka postupno restrukturiranje državnih poduzeća, uz istodobno razvijanje privatnoga poduzetničkog sektora koji postaje dovoljno snažan da može apsorbirati viškove zaposlenika, ili prijelaz s mekih budžetskih ograničenja na tvrda budžetska ograničenja koja evolucijsko-institucionalan kut gledanja ne doživljavaju kao rezultat političke volje, nego kao rezultat cjelokupnoga institucionalnog okružja poduzeća i institucionalnih mehanizama koji stvaraju kredibilitet za tvrda budžetska ograničenja.

Temeljna razlika između ovoga drugog evolucijsko-institucionalnog pristupa i prvoga pristupa, poznatog kao Washingtonski sporazum, je *u poimanju neizvjesnosti* u vezi s reformskim outputom. Washingtonski sporazum nije predviđao neizvjesnost u pogledu učinkovitosti dobitaka. Mišljenje je bilo da je reforma nužna, jer prethodni sustav nije bio učinkovit, pa, po toj logici stvari, ako se reforme poduzimaju radi primjene tržišnoga sustava koji je provjeren u teoriji i praksi, od njih se očekuju učinkoviti dobitci, jer je, u osnovi, riječ o kopiranju poznatoga modela. Za

razliku od toga, evolucijsko-institucionalni pristup predviđa neizvjesnost agregatnoga reformskog *outputa*, u rasponu od vrlo pozitivnih do vrlo negativnih rezultata. Neizvjesnost se vezuje uz koordinacijske probleme agenata koji djeluju u kompleksnom ekonomskom, političkom i društvenom okružju.

Roland (2000.: 330) je u tabličnoj formi na pristupačan način usporedio dvije različite vizije tranzicije, gledajući kroz tri skupine različitih pristupa prema: a) političkoj ekonomiji reformi i reformskim strategijama, b) alokativnim promjenama i c) upravljačkim promjenama.

Razlike u pristupu s obzirom na *političku ekonomiju reformi i strategije reformi* su višestruke, a temeljne su sljedeće: a) razlika u odnosu prema neizvjesnosti (odbacivanje nasuprot prihvaćanja neizvjesnosti), b) razlika u odnosu prema naglom i simultanom startu svih reformi ili postupnom pristupu reformama, c) razlika u odnosu prema parcijalnim reformama (nefleksibilnost u odnosu na fleksibilan pristup), d) razlika u odnosu na podršku reformama (jednokratna prilika ili kontinuirani rast podrške reformama), e) razlika u odnosu na očekivanja tko su glavne grupe na koje se reforme oslanjaju (vlasnici privatiziranih poduzeća ili srednja klasa i novi privatni sektor), f) razlika u odnosu pristupa prema institucionalnim promjenama (samo formalne zakonske ili formalne i neformalne institucionalne promjene), g) razlika u odnosu prema naglom prekidu sa starim institucijama ili korištenje starih institucija i postepeno prilagođavanje, te, h) razlika u odnosu na usmjerenost reformi.

S obzirom na *alokativne promjene* razlike se odnose na: a) razlike u poimanju tržišta i liberalizacije (koja će spontano profunkcionirati u odnosu na institucionalnu podršku barem minimuma zakonskog i ugovornog okruženja za razvoj poslovnih odnosa), b) razliku u odnosu na neučinkovita državna poduzeća (koja treba brzo i agresivno zatvoriti odnosno fleksibilno postepeno restrukturiranje uz istovremeno jačanje privatnog sektora) i, c) na razliku u shvaćanju uloge vlade (koja treba biti što slabija u smislu intervencija na tržištu odnosno što jača u smislu jačanja zakonske regulative u zaštiti vlasničkih prava).

Na kraju, u pogledu *upravljačkih promjena* važno je istaći sljedeće razlike između ovih pristupa: a) razlike u pristupu prema usmjerenosti i načinu privatizacije (brza i masovna privatizacija u odnosu na kvalitetan razvoj privatnog sektora i učinkovit transfer vlasništva), b) razlike u odnosu na reformu organizacije vlade (za jedne je uvijek poželjnija "volumenom" manja ali kakvoćom administracije učinkovitija i pro-tržišno orijentirana vlada), c) razlike

u shvaćanju tvrdih budžetskih ograničenja (nameću se izvana političkim izborom u odnosu na unutrašnji rezultat institucionalnih promjena).

Zbog očekivanih neizvjesnosti evolucijsko-institucionalni pristup zagovara postupan put reformama u sekvencijama (nizovima) te eksperimentalan i fleksibilan pristup reformama. Sekvencije u reformama su važne kako bi se dobila javna potpora za manje popularne reforme koje slijede nakon brojnih "lakših" ili popularnijih reforma. Eksperimentalan i fleksibilan pristup odnosi se na nove institucije koje se prilagođuju postojećima institucijama i koje se, zatim, postupno prilagođuju savršenijim institucijama, u duhu "najbolje (tržišne) prakse". Nov pristup smatra da će se postići veća učinkovitost institucija njihovim prilagođivanjem nego brzim i izravnim uvozom institucija iz "najbolje prakse". Postojeće institucije, osobito društveno usvojene norme ponašanja, ne mogu se i ne smiju odbaciti kao suvišan teret dok se izgrađuju nove institucije, već se, naprotiv, moraju uzeti u obzir kako bi se spriječio ekonomski i društveni kolaps. Washingtonski sporazum je priznavao samo određene institucije, mahom formalne, kao što su zakoni koji osiguravaju privatna vlasnička prava, prava dioničara, kreditora i ostalih interesnih skupina, a zalagao se za apsolutno uništavanje postojećih, naslijeđenih institucija.

Evolucijsko-institucionalan pristup se slaže da je potrebno uvesti institucije kao što su zakoni koji reguliraju vlasnička prava, ali na te institucije gleda šire, kao na potporu provedba zakona reformom državnih organizacija i javne uprave, kao samopodržavajućih društvenih norma koje jačaju povjerenje, odgovornost, poštivanje legalnosti i slobode poduzetništva. Taj pristup jasno izražava skepticizam u pogledu uvoza institucija kao robe koja se nudi na tržištu. U zamjenu nudi prilagođivanje i fleksibilnost promjena u postojećim institucijama te postupan razvoj institucija po uzoru na institucije iz "najbolje prakse". Također ističe da je utjecaj društvenih norma, odnosno neformalnih institucija, važno pitanje za društvena istraživanja i smatra da su u tom području ekonomisti nedostatno prisutni (Eggerston, 1999., Roland, 2000.).

Zbog toga društvene norme ponašanja i društveni kapital trebaju postati predmet interesa i ekonomista, jer se možda baš u tom području nalazi odgovor na pitanje zašto su neke zemlje u tranziciji postigle bolji uspjeh i veći napredak u reformama, a druge su doživjele kolaps reforma. Evolucijsko-institucionalan pristup tranziciji oslanja se na modernu mikroekonomsku teoriju, oblikovanu prema razvoju nekooperativne teorije igara i evolucijskoga

pristupa ekonomici. Njezini zagovornici preporučuju da je logičan put daljnjih istraživanja – istraživanje uz pomoć evolucijske teorije igara (Roland, 2001.: 49).

Pristup o kojemu je riječ, dakle evolucijsko-institucionalan pristup svoj oslonac traži u široj potpori raznih interesnih skupina, od kojih je osobito važan poduzetnički krug malih poduzetnika, zatim srednje dohodovne klase unutar novoga poduzetništva, ali i u općoj potpori glasača reformskim politikama. Njegovi zagovornici smatraju da je za uspjeh reforma potrebno dobiti potporu svih interesnih grupa, a ne samo nekih. S druge strane, kako bi se očekivanja interesnih skupina ispunila, oni koji su odgovorni za provođenje reforma moraju, osim legaliteta, posjedovati i legitimitet. Time se postiže politička stabilnost koja je potrebna za uspješan razvoj okružja u kojem će se poštivati ugovorni odnos i osigurati vlasnička prava kao preduvjeti potrebni za razvoj poduzetništva. Zbog toga je uloga i ponašanje države vrlo važno pitanje, ako ne i bitno, za daljnje reformske procese.

Spomenuti pristup gleda dvojako na to kada i *u čemu* vlada tranzicijske države treba imati jaku (glavnu) ulogu, a kada slabu (sporednu) ulogu. Državne institucije koje reguliraju pravila igre preko pravosudnoga sustava i njegova učinkovitog funkcioniranja te zaštite tržišne utakmice od monopola ili zaštite od organiziranoga kriminala i ucjena, izravna su odgovornost vlade i od nje se očekuje “jako” djelovanje. U području intervencija na tržištu, subvencioniranja državnih poduzeća ili, još gore, privatnih poduzeća, od nje se očekuje povlačenje, odnosno “slaba” uloga. Postoji još jedan vrlo važan kanal kroz koji se prelijeva velik utjecaj funkcioniranja vlade na privatni sektor, a to su kvalitete usluge javne administracije. Ona povezuje državni sektor i privatni sektor na dva različita načina. Prvi je onaj u kojemu se njihovi međusobni interesi podudaraju, pa, sukladno takvu ponašanju, društvene koristi nadmašuju društvene troškove. Drugi je onaj u kojemu privatni sektor posluje u okružju neprijateljskoga ponašanja javne administracije, pa se ostvaruju veći društveni troškovi od društvenih koristi.

Kao primijenjene rezultate u tranzicijskoj praksi, najveću potvrdu ispravnosti evolucijsko-institucionalnoga pristupa dali su ekonomski pokazatelji u Kini koja je uspješno razvila originalnu organizaciju poznatu pod nazivom gradsko-seoska poduzeća (TVEs) koja su se pojavila kao neplanirana posljedica dekolektivizacije, pružajući institucionalnu potporu u praznom prostoru izgradnje zakonske regulative (Roland, 2000.: 281). Proces reforme koji je započeo dekolektivizacijom stvorio je uspješne uvjete institucionalnoga

premoštenja u kojem su se uvjeti života poboljšavali, a teže i manje privlačne reforme pripremale. Kineskom *gradualističkom (postupnom) pristupu reformama* nije se duže davalo posebno značenje zbog istodobno prisutnoga diktatorskoga političkog režima, jer je, u kontrastu s generalno prihvaćenom idejom o međusobnoj uvjetovanosti demokrati-zacije i privatizacije, Kina potpuno izlazila izvan okvira propagiranih politika.

Zemlje u srednjoj i istočnoj Europi mahom su slijedile preporuke Washingtonskoga sporazuma, ali su s vremenom, kako su reforme odmicale, sve više uvažavale evolucijsko-institucionalan pristup. Vrijedno je također istaknuti primjer Slovenije koja je jedna od rijetkih zemalja koja je u startu odbacila šok-terapiju, a taj sporazum, koji su postigli tadašnji politički lideri i poznati ekonomisti Slovenije, smatraju izvorštem kasnijih uspješnih ekonomskih rezultata (Prašnikar, 1998.: 64). Za Sloveniju je tada nastalo međuvrijeme zamaha u kojem su se reforme pripremale i postupno primjenjivale, uz prilagođivanje novih institucija postojećim, naslijedjenim institucijama. Danas je općenito prihvaćen gradualistički pristup reformama, kao superiorniji pristup baš zbog kompleksnosti i međusobne ovisnosti institucija ekonomije i društva u cjelini.

INTERAKCIJA INSTITUCIJA I NJIHOV UTJECAJ NA AKUMULACIJU DRUŠTVENOGA KAPITALA

Reformski procesi stvaranja, mijenjanja i popravljanja formalnih zakonskih propisa pružali su otvorene i plodne prilike za diskriminatorno djelovanje onih interesnih skupina vladajuće elite koje su u početnim fazama razvoja tranzicije bile na strani političke moći i koje su iz te situacije mogle izvlačiti ekonomske koristi. Katkad je bila riječ o nedorečenosti zakonskih akata ili, jednostavno, lošem zakonodavstvu,³ katkad je na djelu bilo namjerno kreiranje zakona u korist određene interesne skupine,⁴ a ponekad je bila riječ i o “praznom hodu” u kojem se čekalo na donošenje novih zakona.⁵ U takvu nestabilnom okružju čestih promjena ili nedostajućih formalnih pravila igre na tržištu važnu su ulogu preuzimala neformalna pravila ponašanja, a njihova međusobna interakcija formirala su pravila igre u ekonomskim transakcijama i društvenom životu općenito.

Pojam institucija često se indentificira s pojmom pravila igre, pa se ta dva pojma naizmjenično upotrebljavaju, a oba se odnose na ograničenja koja oblikuju poslovno ponašanje i razlikuju se prema statusu jesu li formalno zakonska ili neformalno običajna pravila. Institucionalne su promjene rezultat inte-

raktivnoga i komplementarnoga djelovanja formalnih i neformalnih pravila. Igrači na tržištu su ekonomske organizacije (poduzeća kojima je cilj maksimizirati profit u određenim propozicijama), političke organizacije (stranke kojima je cilj poboljšati predizbornu poziciju), zatim školske, sveučilišne, zdravstvene i ostale organizacije (kojima je cilj ostvariti što bolji položaj u uvjetima oskudnosti i konkurencije), kao i sve ostale organizacije. Svaka od njih pripada nekoj interesnoj skupini kojoj konkurentan položaj ovisi o uvjetima određenoga institucionalnoga okružja. Institucionalne promjene, koje najčešće inicijalno nastaju zbog promjene formalnih institucija, pa se, s tim u vezi, mijenja i odnos između formalnih i neformalnih institucija, uzrokuju promjene u transakcijskim troškovima i, sukladno tomu, mijenja se konkurentan položaj igrača na tržištu.

Dok se formalna pravila mogu promijeniti “preko noći”, za neformalna pravila se smatra da se mijenjaju naknadno i postupno (Stahl, 1999.). Neformalna pravila se mijenjaju u skladu s poticajima formalnih pravila i u skladu s odnosom koristi i troškova koje te promjene donose. U tom su procesu mehanizmi zakonske infrastrukture, koji podupiru ugovorna i vlasnička prava, važan putokaz promjenama neformalnih pravila. Uloga neformalnih pravila, s jedne strane, vrlo je važna u samopodržavanju formalnih pravila zbog smanjivanja transakcijskih troškova, a s druge strane, ima potencijalno velik utjecaj i značenje kao institucionalan oslonac zbog čestih promjena, nepostojanja ili prilagodivanja novim formalnim pravilima. Zbog toga je poznato da identična formalna pravila ne vode nužno u identičan obrazac ponašanja, pa su i ekonomski rezultati različiti zbog različite interakcije formalnih i neformalnih pravila. Interakcija formalnih i neformalnih norma ponašanja kreira pravila ponašanja u ekonomskim transakcijama na tržištu. Pravila ponašanja koja nastaju tom interakcijom pomažu da se smanji rizik donositeljima odluka i poveća zadovoljstvo u procesu selekcije izbora u uvjetima oskudnih resursa.

Funkcioniranje tržišta, prema pretpostavci neoinstitucionalista, ovisno je o tome kako su uspostavljena i kako se održavaju vlasnička prava. Rezultat funkcioniranja vlasničkih prava u praksi se odražava na smanjenje poduzetničkoga rizika, transakcijskih troškova i uspješnosti ekonomskih performansa. I obrnuto, nepoštivanje formalnih pravila povećava poduzetnički rizik, povećava transakcijske troškove i stimulira stvaranje raznih izvanlegalnih aktivnosti, što umanjuje uspješnost ukupnih ekonomskih performansa. Donositelj odluke koji u prosjeku nije sklon

riziku, a ipak ne ispunjava zakonske i druge obveze, to čini zbog toga što koristi od neispunjenja nadmašuju njihove troškove. Kako bi se obrazac ponašanja promijenio, mora postojati dosta institucionalnih poticaja, kao što su jače provođenje zakona ili privatno podržavanje ugovora, a mjerilo promjene je ekonomska isplativost kojom se važe odnos između koristi i troškova u ponašanju onoga koji ispunjava od onoga koji ne ispunjava obveze. Najčešće se ističe važnost novih zakona, ali isto tako i važnost učinkovitoga provođenja zakona u podržavanju ugovornih odnosa, jer samo postojanje zakona koji štite vlasnička prava nije dostatno ako ti zakoni nisu i vjerodostojni, pa tek njihova vjerodostojnost utječe na promjenu ponašanja.

Drugi institucionalni mehanizmi koji štite ugovorne odnose, a koji mogu čak zamijeniti zakone ili ih nadopuniti – neformalne su institucije koje se odgojno, izobrazbeno i iskustveno oblikuju u društvenom životu, a stvar su kulture, odnosno etičkih norma ponašanja. Kao supstituti su nesavršeni i dvojbena učinkovit oblik zamjene za provođenje zakona, a moguće ih je naći u krajnje tradicionalnim, uskim, više izoliranim i nerazvijenim okružjima. Negativna im je strana da mogu sprečavati konkurenciju, ograničavati poslovne prilike, poticati troškove neispunjenja obveze, uzrokovati netransparentnost u ponašanju i svojevolsnost u odlučivanju. Kao komplementi koji samopodržavaju ugovorne odnose na temelju zakona, ili u odsutnosti i nedorečenosti zakona s ciljem postizanja ekonomske i društvene učinkovitosti, djeluju upravo obrnuto. Uzajamno i sinkronizirano djelovanje formalnih i neformalnih institucija nedvojbena je vrlo važno, ali u analizi njihova međusobnog odnosa za ekonomiste predstavlja puno veći izazov mjerenje i ocjena utjecaja neformalnih institucija od formalnih institucija. Zbog toga je moguće pretpostaviti da bi interdisciplinarni pristup istraživanju utjecaja neformalnih institucija trebao postići bolje rezultate.

*Neformalne institucije čine pravila ponašanja koja ne reguliraju zakoni, nego norme koje nastaju iz osjećaja dužnosti, suosjećanja, straha, običaja, tradicije, vjerskih uvjerenja ili svega zajedno.*⁶ Međutim, teško je reći gdje započinje, a gdje završava utjecaj norma, odnosno gdje započinje, a gdje završava utjecaj zakona. Katkad norme upravljaju ponašanjem suprotno zakonskom pravilu, dok drugi put zakonska pravila olakšavaju ili, obrnuto, sprečavaju provođenje norme, a ponekad se zakoni i norme međusobno nadopunjuju (McAdams, 1997.: 340). Za ekonomsku analizu utjecaja institucija u tranzicijskim zemljama interesantnije su one norme koje podržavaju vlasnička prava, odnosno

one neformalne institucije koje se nadopunjuju s formalnim institucijama.

Kada bi sankcioniranje zloupotreba vlasničkih prava idealno funkcioniralo, očekivani bi troškovi neprihvatanja uvijek premašivali očekivane troškove prihvaćanja zakonskih pravila, a očekivana korisnost od neprihvatanja bi uvijek bila manja od očekivane korisnosti prihvaćanja zakona. Varijanta sankcioniranja uvijek predstavlja skuplje rješenje, a dobrovoljno održavanje zakonskih pravila puno je ekonomičnije i, stoga, prihvatljivije rješenje. Međutim, dobrovoljna je varijanta ipak posljedica postojanja i funkcioniranja pravosudnoga sustava, utjecaja javnoga mnijenja i posljedica usvojenih neformalnih pravila ponašanja. Dobrovoljno održavanje zakonskih pravila trebalo bi biti rezultat odnosa većih koristi od troškova prihvaćanja zakona, odnosno rezultat vaganja ustupaka (*trade off*) između opcije prihvaćanja i neprihvatanja zakona, ako su očekivani troškovi veći na strani neprihvatanja zakona.

Uloga neformalnih institucija vrlo je važna za ekonomije u tranziciji, iako je ovisna o nasljednim karakteristikama, sporo se prilagođuje i u kratkom roku ne daje vidljive rezultate. U svakoj poslovnoj aktivnosti, ili bilo kojoj drugoj ljudskoj interakciji, norme ponašanja, naslijeđene stečene navike i nova usvojena pravila čine dio infrastrukture u kojoj se oblikuje odluka i provodi konačan izbor. Poznato je da različita društva s istim formalnim pravilima mogu postići različite rezultate zbog utjecaja neformalnih pravila ponašanja (North, 1990.: 36). Također je poznato da postoji prirodna otpornost promjenama navika i običaja. Iskustvo stečeno u planskoj ekonomiji uzrokovalo je usvajanje nekih navika (oslanjanje na državu, partiju, otežano usvajanje kompromisa, zanemarivanje institucije osobne odgovornosti u uvjetima “mekih” proračuna i “mekih” ugovora i sl.) koje prije toga nisu postojale, a u sadašnjem tranzicijskom razdoblju otežavaju prijelaz na tržišno poslovanje (Winiecki, 1998.: 3-26). Činjenica je da se neformalna ograničenja uvjetovana kulturom ne mogu u potpunosti prilagoditi promjenama formalnih pravila, a pogotovo ne mogu to brzo i naglo – u potpunosti.

Kad nakon nekog vremena dođe ipak do promjene, nove navike dobivaju svoj utjecaj i moć. U prijelaznom razdoblju izgradnje tržišne ekonomije pitanje je, dakle, kakve je neformalne institucije poželjno promicati kako bi se osigurala vlasnička prava i podržala otvorenost tržišne ekonomije. Tim su se pitanjem bavili uglavnom sociolozi (McAdams, 1997.), tražeći odgovore u povijesti različitih zemalja: kakve su neformalne institucije razvijali oni koji su postigli veće ekonomsko bogatstvo i brži ekonomski

razvoj? Prema Colemanovu mišljenju (1991.), odnosno mišljenju Fukuyame (1995.), akumulacija društvenoga kapitala je onaj resurs na kojem moderne ekonomije stvaraju konkurentske prednosti.

Koncept društvenoga kapitala čine sponne koje povezuju neformalna pravila s formalnim pravilima ponašanja, a nositelji su slobodno udružene skupine, mreže, ili asocijacije. Spone, veze ili, jednostavno, suradnja generira se na bazi povjerenja koje se akumulira među sudionicima na tržištu spontano, na osnovi njihova međusobnog odnosa i iskustva u dijeljenju istih ili vrlo sličnih norma vrijednosti. Tako, primjerice, dijeleći istu poslovnu etiku, njihovo međusobno povjerenje raste kao i prilike da poboljšaju svoj ekonomski položaj, odnosno bogatstvo.

Na konceptu društvenoga kapitala, odnosno akumulaciji povjerenja, Fukuyama je rangirao konkurentne sposobnosti zemalja prema sposobnosti stvaranja više društvenoga kapitala. Društveni kapital smatra dodatnim resursom, nacionalnom sposobnošću ili darom koji uvećava ekonomski potencijal zemlje. Zbog toga norme i vrijednosti u poslovnom ponašanju, na kojima se izgrađuje povjerenje među agentima na tržištu, imaju iznimno važnu ulogu u razvoju društvenoga kapitala. Naravno, akumulacija povjerenja nije samo rezultat neformalnih pravila ponašanja već rezultat usklađenoga odnosa cjelokupnog djelovanja formalnih i neformalnih institucija.

*Društveni kapital kao kompleksan i višeslojan resurs Groo-
taert i Bastealer (2002.) analiziraju u tri dimenzije.* Prvu dimenziju čini opseg koji obuhvaća mikro, mezo i makrorazinu promatranja. Mikroopseg obuhvaća mreže pojedinaca i kućanstava koje kreiraju pozitivne eksternalije za lokalnu zajednicu. Mezoopseg čine vertikalne asocijacije, a makroopseg obuhvaća društveno i političko okruženje koje oblikuje društvenu strukturu i omogućuje razvoj norma ponašanja. Drugu dimenziju čine forme društvenoga kapitala koje mogu biti strukturne ili kognitivne. Strukturni društveni kapital olakšava protok informacija uz pomoć uređenih pravila i procedura u donošenju odluka, koji je više objektivn i oslanja se na formalne institucije. Kognitivan društveni kapital se odnosi na norme, povjerenje, navike i vjerovanja, a više je subjektivn i oslanja se na neformalno usvojene institucije. Treću dimenziju čine kanali kroz koje se društveni kapital razvija, od kojih je najvažniji kanal kolektivne akcije, zatim individualna razmjena informacija i smanjivanje oportunističkoga ponašanja. Posljednja dva kanala nisu manje važna, ali sazrijevaju polagano i rezultat su reakcije na utjecaj kolektivnih akcija i njihova donošenja odluka.

U skladu s višedimenzionalnim pogledom na stvaranje i razvoj društvenoga kapitala, postoji i *više teza o učinkovitosti procesa stvaranja neformalnih poslovnih vrijednosti, odnosno sposobnosti usvajanja i odlučivanja o tome što je pravedno, pošteno, ispravno, ili dobro*. Jedna je teza da se etičke norme razvijaju spontano iznutra, a druga da se etičke norme mijenjaju izvana, kao odgovor na akciju vladinih institucija. Eggerston smatra da je put spontanog razvoja spor, a put akcije vladinih institucija neučinkovit (Eggerston, 1999.: 89). Ipak priznaje da je za vladu i njezine institucije razumno promicati poslovne vrijednosti. On zapravo ne uzima u obzir opciju u kojoj vladine institucije svojim ponašanjem promiču izravno neetičke norme ponašanja (neplaćanje računa, ucjene, mita i sl.). Budući da u ponovljenim igrama najveću korist za igrače ima strategija “milo za drago” (Axelroad, 1984.), za spontani je razvoj etičkih norma ponašanja nuždan obrazac ponašanja igrača koji bi trebali biti promicatelji etičkih norma ponašanja (administrativne uprave na svim razinama, sudstvo i sl.), jer svako drugo ponašanje vodi ucjenama, rastu nepovjerenja i zatvaranju suradnje u uže skupine.

Utjecaj država u tranziciji je posebno osjetljivo pitanje zbog relativne nerazvijenosti privatnoga sektora, pa se njezina odgovornost povećava i više nego samo zbog nedostatne razvijenosti formalnih tržišnih institucija. Ako vladine institucije i državna poduzeća – monopolisti – imaju pretjeranu moć na tržištu i ako vladajuća elita rabi političku moć na neetički način, uz opstruiranje funkcioniranja pravne države, potpuno je jasno da se zatvara put spontanom stvaranju društvenoga kapitala.⁷ *Poticaj stvaranju društvenoga kapitala trebaju dati ponajprije predstavnici vlasti u vlastitom obrascu odgovornog ponašanja, odnosno demonstracijskom efektu, kao i u stvaranju uvjeta “igre” na tržištima u kojima se suradnja isplati*. Prema evolucijsko-institucionalnom pristupu reformama poželjno je da brzina promjena formalnih institucija bude usklađena s brzinom učenja onih koji te promjene trebaju usvojiti i njima se prilagoditi (Mantzavinos, 2000.: 272). Pejovich (2002.) smatra da je iznimno važan spontani razvoj neformalnih institucija koje će se razviti u skladu s novim formalnim institucijama, na temelju slobodne i dobrovoljne interakcije. Zbog toga ističe nužnost pasivne uloge države i njezine male uloge u procesu sazrijevanja tržišne ekonomije. S druge strane, Franičević (2002.a) tvrdi da kritika Washingtonskoga sporazuma i opredjeljenje za evolucijsko-institucionalan pristup tranziciji svakako daje kredibilitet aktivnijoj i prisutnijoj razvojno orijentiranoj ulozi države.

Činjenica je da se poslovne transakcije ne mogu u potpunosti regulirati zakonima, niti svi zakoni imaju ugrađene sankcije za ponašanje protivno etičkim kriterijima, pa se ono što zakonima nije formalno definirano rješava neformalnim pravilima. *U društvu u kojem su promjene formalnih pravila u skladu s prevladavajućim neformalnim pravilima dolazi do snižavanja transakcijskih troškova i obrnuto.* Ako interakcija formalnih i neformalnih institucija povećava volumen suradničkoga ponašanja temeljenog na povjerenju, može se očekivati da će se ostvariti i veća razina društvenoga kapitala u društvu. Ponašanje koje pridonosi povećanju povjerenja između ekonomskih agenata i koje olakšava ekonomsku razmjenu uz nesavršenu informaciju stvara preduvjete za suradnju uz niže transakcijske troškove. Etičke norme poslovnoga ponašanja promatraju se kao varijabla koja utječe na poziciju i nagib krivulje potražnje za etičkim ponašanjem. Potrebno je istaknuti da postoji razlika između poznavanja etike i njezine primjene u praksi, jer promatrano ponašanje uzima u obzir učinke promjena koje oportunitetni troškovi imaju na stvarno ponašanje. Zbog toga nije pouzdano tvrditi da su se društvene norme promijenile ako dođe do promjena u sustavu ograničenja koje oblikuju nov odnos između očekivanih troškova i koristi.

Ako promatramo na kojim pravilima funkcioniraju tržišta u razvijenim ekonomijama, vidimo da se pravila “igre” nastoje urediti na više (formalnih i neformalnih) načina.

Prvi, i najvažniji, okvir čine zakonska pravila između kojih privatna vlasnička prava, ugovorna prava i nezavisnost i učinkovitost pravosuđa čine okosnicu oko koje tržište funkcionira i njemu se prilagođuje.

Drugi okvir daju standardizirana i transparentna nezakonska pravila opisana u kodeksima ponašanja, ostalim pravilnicima i pisanim procedurama te efikasnost njihova provođenja.

Treći okvir stvara se kroz optiku javnosti koja signalizira devijacije u odnosu na zakonska i etička pravila ponašanja. Zbog toga formiranje i utvrđivanje društvene svijesti o moralnim vrijednostima i normama ponašanja postaju sve više dio javne, medijske rasprave.

Četvrti okvir stvara se individualnim mjerenjem ustupaka u odnosima koristi i troškova različitih mogućnosti u procesu donošenja odluka, a u skladu s utjecajem kolektivnih akcija u društvu.

Na tržištima tranzicijskih gospodarstava proces institucionalnoga sazrijevanja je, u povijesnom smislu, relativno kratak, a u smislu životnoga ciklusa – relativno dug. Za

zemlje koje su uspjele efikasnije uskladiti formalne s neformalnim pravilima ponašanja te koje su ujedno uspjele smanjiti transakcijske troškove i postići uspješnije ekonomske rezultate – kažemo da su imale, uvjetno rečeno, jake vlade, kad je riječ o vjerodostojnosti provođenja institucionalnih reforma, za razliku od onih koje su imale slabe vlade. U prvim godinama tranzicije izraziti fokus je bio na izgradnji i usklađivanju formalnih institucija pomoću kojih funkcionira tržišna ekonomija. U sljedećim godinama i godinama koje tek dolaze fokus istraživanja se okreće prema neformalnim institucijama i utjecaju svih onih vrijednosti od kojih se sastoji “ljepilo” koje zovemo društveni kapital. Izraženo neoklasičnom ekonomskom terminologijom, razumno i poželjno je povećati potražnju za svim onim institucijama koje će povećati razinu povjerenja u društvu, s jedne strane, a, s druge strane, učiniti da poraste cijena svih nelegalnih aktivnosti i neetičkih ponašanja te da se njihove krivulje pomaknu nalijevo i postanu manje elastične.

MEĐUOVISNOST RAZVOJA INSTITUCIJA I PODUZETNIŠTVA

Poduzetnici ulaze u rizik investicije u određenom poslovnom okružju. *Zbog toga treba razlikovati rizik koji izaziva investicija i rizik koji dolazi iz poslovnog okružja, pa možemo govoriti o unutarnjem i vanjskom riziku.* Ako je rizik poslovnoga okružja manji, poduzetnici će biti voljni investirati više od onih poduzetnika koji se suočavaju s većim vanjskim rizikom. Rizik poslovnoga okružja definiran je mnogim odrednicama – od makroekonomske stabilnosti, predvidljivosti i vjerodostojnosti, preko brojnih mikroekonomskih uvjeta konkurentnosti i fleksibilnosti na tržištu i kvalitete mnogih infrastrukturnih usluga, do velikoga broja vrlo utjecajne institucionalne regulative.

Svaka se od tih odrednica može dalje raščlaniti u brojne konstitutivne komponente koje čine makroekonomsko okružje, mikroekonomsko okružje, infrastrukturno okružje te institucionalno i regulatorno okružje. Tako raščlanjenja okružja predstavljaju poslovna okružja koja razlikujemo prema tipu poduzetničke klime koja vlada unutar njih: pozitivna (“prijateljska”) ili negativna (“neprijateljska”) poduzetnička klima. U pozitivnoj poduzetničkoj klimi poduzetnik trpi manji rizik, jer su neizvjesnosti poslovnoga okružja manje, pa privatne investicije rastu, a u negativnoj poduzetničkoj klimi vlada veći ili čak pretjerani rizik, zbog čega dolazi do stezanja privatnih investicija. Za zemlje ili regije koje su stvorile pozitivnu poduzetničku klimu kaže se da su uspjele stvoriti takvo poslovno okružje

u kojemu su očekivane koristi investitora veće od očekivanih troškova uz manji rizik. Poduzetnik se ni u jednom poslovnom okružju ne oslobađa rizika, jer to bi značilo da ne postoji konkurencija i/ili da je neizvjesnost budućih događanja poznata. Poduzetnicima pozitivna poduzetnička klima pruža jasno definirane uvjete funkcioniranja tržišta ili pravila igre koja on prihvaća ulazeći u poduzetnički rizik, ili ih odbacuje i ne prihvaća rizik investicije. Pravila igre moraju biti javno dostupna, u kraćem roku nepromjenljiva i nediskriminirajuća za sve sudionike, uz nužnu zaštitu tržišnoga natjecateljstva.

Pravila igre na tržištu objašnjena su međusobnom isprepletenošću formalnih i neformalnih institucija i njihovim interaktivnim djelovanjem. Formalna pravila određena su zakonskom regulativom i, u načelu, svakog investitora tretiraju jednako. U izgradnji zakonske regulative u tranzicijskim zemljama česte su izmjene i dopune koje su, jednim dijelom, prirodan rezultat razvoja mladih demokratskih država i pratećih političkih procesa, a drugim dijelom - rezultat prisile zbog zahtjeva transparentnosti regulative vezanih uz procese pridruživanja u međunarodne integracije. Zbog toga se ne može očekivati da tranzicijske zemlje pruže tako stabilan formalno institucionalan okvir kakav imaju razvijene tržišne ekonomije koje su taj okvir razvijale i dorađivale u vrlo dugom razdoblju. No, uspoređujući ekonomske pokazatelje tranzicijskih zemalja, očito su neke zemlje pružile stabilnije i pozitivnije poslovne uvjete, pa je došlo do ekspanzije domaćega i stranog poduzetništva.

Poslovno okružje umnogome ovisi i o neformalnim pravilima ponašanja koja "uskaču i upotpunjuju" sva zakonski nedefinirana pravila ponašanja. Zbog njihova utjecaja poduzetnici mogu doći u neravnopravan položaj, jer se, primjerice, ne prepoznaju instrumenti poslovne etike kao što je sukob interesa, ucjena, odgovornost prema preuzetoj obvezi ili bilo koja vrsta diskriminacije (po spolu, regionalnoj ili religijskoj pripadnosti). Ako poduzetnici, zbog utjecaja neformalnih institucija, dođu u gori položaj i nemaju ravnopravan tretman, narušava se povjerenje između ekonomskih subjekata, pa možemo reći da institucije ne potiču akumulaciju povjerenja u praksi, već obrnuto, dolazi do njezina rastakanja i gubitka društvenoga kapitala.

U prethodnom poglavlju je već istaknuto da se društveni kapital stvara na osnovi akumulacije povjerenja i da je on resurs na kojem moderne ekonomije temelje svoje konkurentske prednosti (Coleman, 1991., Fukuyama, 1995., Feldman T. and S. Assaf, 1999.), pa zbog toga treba ponovno naglasiti usku i neraskidivu vezu koja postoji između

institucija, povjerenja, društvenoga kapitala i poduzetništva. Ako, s druge strane, određene skupine poduzetnika dođu u bolji, privilegirani položaj u poslovnom okruženju, vući će iznadprosječne ekonomske koristi te će nastojati što dulje zadržati takve institucionalne odnose koji im omogućuju tržišnu moć. Zbog toga je, sa stajališta razvoja ekonomije u cjelini, posebno negativna pojava političkoga klijentelizma koja je vladala devedesetih godina u Hrvatskoj, jer se stvorila neprijateljska poduzetnička klima za sve ostale poduzetnike izvan posebnoga privilegiranog kruga.

*U akademskim krugovima jedna od najinteresantnijih diskusija je diskusija o ulozi države i njezina prinosa u izgradnji institucija.*⁸ U poslovnoj je praksi ista tema također u žarištu interesa, ali viđena kroz optiku pragmatičkih i konkretnih smjernica i rješenja za institucije koja ostvaruju ili uvjetuju pozitivnu poduzetničku klimu.⁹ Iako se čini da država i poduzetništvo na prvi pogled nemaju ništa zajedničko, to ipak nije sasvim točno, jer svaki se poduzetnik vrlo izravno i nebrojeno puta u svojoj poslovnoj praksi suočava s pitanjem kvalitete javnih usluga. Javna je administracija na svim razinama, od središnjih, regionalnih do lokalnih uprava, odgovorna za institucionalnu regulativu koju poduzetnicima mora pružiti. Načelo kvalitete njezina djelovanja u idealnim uvjetima je da podržava jednaka pravila tržišne igre za sve sudionike, da ih ravnopravno tretira, da bilo kakva diskriminacija nije moguća te da je njezina usluga brza i nekorumpirana.

U realnim je uvjetima *javna administracija podložna razvijanju tzv. X-neefikasnosti*, pogotovo ako ne postoji nikakav drugi poticaj, osim vlastita moralnog integriteta, da radi poslovno etičnije i profesionalno efikasnije. Radna mjesta u lokalnim, regionalnim i nacionalnim službama se na taj način lako pretvaraju u sinekure bez rizika, bez kontrole i bez odgovornosti. Međunarodna istraživanja o korupciji u tranzicijskim zemljama razlikuju teže i slabije oblike korupcije. U teže se oblike korupcije ubrajaju uzurpacija državnoga legislativnog aparata (“nagrađivanje” državnih dužnosnika, “intervencija” u zakone i propise), odnosno prilagođivanje pravila “igre” interesima velikih poduzeća, monopolista ili moćnih privatnih poduzetnika.¹⁰ Za poduzetnike korupcija predstavlja izravan trošak, ali i neugodu i nezadovoljstvo što moraju poslovati po pravilima suprotnim njihovoj etici ili, jednostavno, po nepisanim, neobjavljenim ili ucjenjivačkim pravilima.

Zbog toga mnogi investitori odustaju i ne žele raditi u zemljama srednje i istočne Europe. Privlači ih neka druga tranzicijska zemlja, primjerice Kina. Oni koji ostaju poslovati na takvim tržištima prilagođuju se određenim uvje-

tima i usvajaju one navike koje proizlaze iz poslovnih situacija. Tako je analiza etičkih dvojba u poslovnim situacijama u Hrvatskoj pokazala da se statistički značajno razlikuje mlada dobna skupina ispitanika, koja je svoja poslovna iskustva kumulirala u desetogodišnjem tranzicijskom razdoblju te je na puno nižoj razini definirala svoj stav o etičnosti, od starije dobne skupine, ili one sasvim mlade koja je tek ušla na tržište rada (Vehovec, 2001.: 122). Statistički značajna razlika je pronađena u percepcijama ispitanika o etičkim stavovima u poslovnim odlukama u onih koji su na višoj radnoj poziciji prema onima na nižoj poziciji u poduzeću. Ispitanici na poziciji voditelja imali su viši rezultat od onih na poziciji izvršitelja. Ispitanici su se, nadalje, složili i u tomu nije bilo statistički značajne razlike, da bi postojanje etičkih kodeksa pomoglo pri poslovnom odlučivanju, jer bi pridonijelo raspoznavanju pravila ponašanja koja se "nagrađuju" od pravila ponašanja koja se "sankcioniraju". Iako kodeks ponašanja nema jačinu i utjecaj zakonskoga akta, ipak je postojanje etičkoga kodeksa ponašanja bolja alternativa od nepostojanja kodeksa ponašanja. Pogotovo takva regulativa može pridonijeti kvaliteti neformalnih pravila ponašanja u zemljama u kojima se moralna komponenta ponašanja ne reflektira preko običajnoga prava. Ispitivanje je općenito pokazalo da postoji senzibilitet prema poslovnim etičkim dvojabama koji je u naraštaju poslovnih ljudi koji su stasali u prvom desetljeću tranzicije na puno nižoj razini. To znači da su se oni oportunistički značajno prilagodili konkretnim uvjetima poslovanja, pa se može reći da je situacijski utjecaj bio jači od bilo kojega drugog naslijeđenog utjecaja.

Tržišno gospodarstvo strogo oslanja svoj razvoj na poduzetništvo i privatni sektor u kojem mali i srednji poduzetnici zauzimaju važno mjesto. U ispitivanju kako poslovna ograničenja djeluju na poduzetnike različite veličine uočeno je da su makroekonomske nestabilnosti, kvaliteta infrastrukture i zakonodavni sustav jednako važna ograničenja za bilo kojeg poduzetnika.¹¹ Međutim, ograničenja koja nastaju zbog korupcije, uličnog ili organiziranog kriminala najgore pogađaju male poduzetnike. *Iz istraživanja Schifferra i Wedera (2001.) proizlazi da kvaliteta javne administracije i zaštita vlasničkih prava predstavljaju najvažnije institucije o kojima ovisi uspješnost poslovanja malih i srednjih poduzetnika.* Zbog toga je jasna briga poduzetnika o tomu kakva je uloga države i njezinih institucija u poslovnom okruženju, jer im o njima ovisi vanjski rizik na koji ne mogu svojim darom, marljivošću ili inovacijama utjecati.

Različita iskustva tranzicijskih zemalja u prethodnom desetljeću navela su ekonomiste da u relativno kratkom razdoblju promijene kut gledanja pristupu ekonomskim reformama te da se okrenu s klasične teorije tržišta i cijena na modernu mikroekonomsku teoriju ugovora i sa statičkog poimanja institucija na dinamično, odnosno evolucijsko razumijevanje njihova djelovanja. Na taj je način stvoren evolucijsko-institucionalan pristup tranziciji koji se zalaže za usklađeno i komplementarno djelovanje formalnih i neformalnih institucija, upotrebljavajući fleksibilno postojeće institucije i nadopunjujući ih neagresivno novim institucijama.

Evolucijsko-institucionalan pristup smatra da će se na taj način postići veća učinkovitost postojećih institucija te da će se nove institucije lakše prilagoditi spontanom razvojem nego bilo kakvim drugim nametnutim mehanizmom izvana. Spontani razvoj institucija definira se kao rezultat interaktivnog djelovanja formalnih i neformalnih institucija od kojih se razvoj formalnih institucija oslanja na zakonsku regulativu i učinkovitost pravosudnoga sustava koji štite vlasnička prava i ugovorne odnose, a razvoj neformalnih institucija na običajne i vrijednosne norme ponašanja koje samopodržavaju vlasnička prava i ugovorne odnose. Međusobna uvjetovanost institucija je nedvojbeno i u njihovu se međusobnom djelovanju stvaraju pravila igre na tržištu o kojima ovisi koliko je moguće akumulirati povjerenja među igračima i postići uspješnost poslovnih transakcija. Tako se stvara pozitivna poduzetnička klima u zemlji i na njoj gradi društveni kapital koji omogućuje daljnji razvoj asocijacija, mreža, partnerstva i, općenito, suradnje. U takvim okruženjima u kojima vlada pozitivna poduzetnička klima domaće poduzetništvo slobodno napreduje i konkurentski se priprema za procese integracije, a strano poduzetništvo rado osvaja domaće tržište ispitujući vlastite konkurentne sposobnosti.

Uspjeh poduzetništva je rezultat interaktivnoga djelovanja formalnih i neformalnih institucija i uklanjanja ili smanjivanja svih institucionalnih ograničenja koja se pojavljuju na putu njihova razvoja. Budući da procesi pridruživanja u integracijske tijekove daju vrlo jasan i stabilan orijentir po kojem se prilagođavaju formalne institucije, ostaje nepoznanica kako učinkovito prilagoditi neformalne institucije koje su ukorijenjene u kulturi svake zemlje. To pitanje krije puno veće zamke i izazove zbog nemogućnosti da se brzo i učinkovito nametnu pravila ponašanja koja traže vrijeme za razumijevanje, usvajanje i izvršenje. Neformalne norme po-

našanja se odgojno, obrazovno i iskustveno oblikuju u društvenom životu i rezultat su kulture, odnosno etičkih norma ponašanja. One etičke norme koje u sebi sadržavaju veći volumen povjerenja i odgovornosti prema preuzetoj obvezi stvaraju predispozicije za kvalitetnije suradničko ponašanje i manje transakcijske troškove, pa omogućuju veću akumulaciju društvenoga kapitala. Tranzicijske zemlje koje evolucijsko-institucionalnim pristupom reformama uspiju osposobiti više društvenoga kapitala stvorit će kvalitetnije uvjete razvoja poduzetništva koji je, ujedno, u konačnici jedini zalag konkurentske sposobnosti na tržištu.

BILJEŠKE

* Ovaj je rad nastao u okviru projekta *Neformalne institucije i poslovno ponašanje* (voditeljica projekta: dr. M. Vehovec), kojeg financira Ministarstvo, znanosti i tehnologije RH.

¹ World Bank, World Development Report, 2002., Washington D.C. 2001.; World Development Report, 2003., Washington D.C. 2002.

² Pod terminom tržišta ovdje se misli na tržišta zrelih, razvijenih ekonomija koja su tržišne institucije razvijale godinama i desetljećim – da bi postigle određenu razinu ravnoteže između učinkovitosti, s jedne strane, i društvene odgovornosti, s druge strane.

³ Primjerice, porezni zakon u Mađarskoj se u razdoblju od 1994.–1998. mijenjao 94 puta (Winiński, 1998.: 5). U Hrvatskoj se kao primjer lošega zakonodavstva navodi Kazneni zakon koji se mijenja tek nakon očigledno teških oblika gospodarskoga kriminala, nastalih tijekom devedesetih godina, ali prekasno da bi se sankcionirali njihovi sudionici (*Jutarnji list*, 12. 10. 2002., str. 37).

⁴ Primjerice, Zakon o postupku preuzimanja dioničkih društava prema kojem su štedionice i banke izuzete od primjene tog zakona. Zbog takvog izuzeća došlo je do diskriminacije u pravima unutar strukture dioničara, nakon koje je uslijedila ustavna tužba te je naknadno došlo do izmjene Zakona.

⁵ Primjeri su nedostaci regulative iz Kodeksa ponašanja državnih službenika ili etičkih kodeksa ponašanja na sveučilištima, koji nisu doneseni ni nakon dvanaest godina tranzicije, ili petogodišnje čekanje na Zakon o tržišnom natjecateljstvu i tomu slično.

⁶ Izrazi *pravila i norme* se ne razlikuju i upotrebljavaju se u tekstu naizmjenično.

⁷ O kulturnom kapitalu i tranziciji u Hrvatskoj vidi više u: Meštović, M., A. Štulhofer (ur.) (1998.).

⁸ Zbornik radova međunarodne konferencije *The South-East European Countries in Transition – Between Globalisation, Integration and Fragmentation*, ur. V. Franičević, Zagreb, 12.–14. rujna 2002. (u pripremi).

⁹ Na web-stranicama Hrvatske udruge poslodavaca može se pronaći više o pozitivnoj poduzetničkoj klimi: www.hup.hr.

¹⁰ Transparency International donosi svake godine indeks percipirane korupcije koji rangira zemlje prema težini korupcije.

¹¹ Istraživanje je provedeno u osamdeset zemalja i obuhvatilo je više od 10.000 poduzeća; usp.: Schiffer, M., B. Weder, Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results, IFC, *World Bank Discussion Paper*, Number 43, 2001.

- Axelroad, R. (1984.), *The Evolution of Cooperation*. New York. Basic Books.
- Campos, N. F. (2000.a), Context Is Everything: Measuring Institutional Change in Transition Economies. *Policy Research Working Paper no. 2269*, The World Bank.
- Campos, N. F. (2000.b), Never Around Noon: On the Nature and Causes of the Transition Sadow. Center for Economic Research and Graduate Education, *Discussion Paper no. 1999*.
- Coleman, J. (1990.), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- De Soto, H. (2000.), *The Mystery of Capital; Why Capitalism Triumphs in the West and fails Everywhere Else*, Basic Books, NY.
- Dierkes, M., Zimmerman, K. (1994.), The Institutional Dimension of Business Ethics: An Agenda for Reflection Research and Action. *Journal of Business Ethics*, 13:533-541.
- EBRD (2000.), *Transition Report 1999 - Ten Years of Transition*, London.
- EBRD and World Bank (2000.), *Business Environment and Enterprise Performance Survey*:
www.worldbank.org/html/prddr/trans/novdec99/ebrdwbsurvey.htm.
- Eggertsson, T. (1999.), Ekonomika institucija u tranzicijskim gospodarstvima, Zagreb, *Financijska praksa*, 13, 1, str. 63-95.
- Feldman, R. T., Assaf, S. (1999.), Social Capital: Conceptual Frameworks and Empirical Evidence, *Social Capital Initiative Working Paper No. 5*, The World Bank:
www.worldbank.org/socialdevelopment.
- Franičević, V. (2002.a), Challenges of the liberal-democratic state in South East European countries in transition, *EACES, 7th Conference*, 6-8 June, Forli (Bologna).
- Franičević, V. (2002.b) (ed.), *The South-East European Countries in Transition - Between Globalisation, Integration and Fragmentation, Conference Proceedings*, Zagreb, rujan 12-14, 2002. (u pripremi).
- Fukuyama, F. (1995.), *Trust: The Social Virtues & The Creation of Prosperity*, The Free Press.
- Johnson, Kaufmann and McMillan (1999.), Contract Enforcement in Transition. Paper presented at *The Fifth Nobel Symposium in Economics: The Economics of Transition*, Stockholm.
- Grootsert, C., Van Bastealer, T. (2002.), Understanding and Measuring Social Capital, Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Growth, IRIS Center,
www.worldbank.org/socialdevelopment.
- Kaštelan, M., Vehovec, M. (1997.), The Challenge of Building Trust in Emerging Business Culture in Croatia, in: *Enterprise in Transition*, DAAAM International, Vienne, Austria and University of Split, Faculty of Economics, Split, Croatia, pp. 354-359.
- Mantzavinos, C. (2000.), *Individuals, Institutions and Markets*. Cambridge University Press.
- McAdams, R. H. (1997.), The Origin, Development, and Regulation of Norms, *Michigan Law Review*, 96 (2), 338-431.
- Menard, C. Ed. (1997.), *Transaction Cost Economics: Recent Developments*, Edward Elgar.

- Mencinger, J. (2000.), Deset let pozneje: tranzicija-uspeh, polom ali nekaj vmes?, *Gospodarska gibanja*, EIPF, 7, 25-40.
- North, C. D. (1990.), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- North, C. D., Weingast, B. R. (1996.), Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England, in: Alston, L. J., T. Eggerston and D. C. North (eds.), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge. Cambridge University Press. 134-165.
- Pejovich, S. (1999.), Toward a Theory of the effects of the Interaction of formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development, in: *Third International Conference on Enterprise in Transition. Enterprise in Transition Proceedings*, DAAAM International, Vienna, Austria and University of Split, Croatia.
- Pejovich, S. (2002.): Understanding the transaction costs of transition: It's the culture, stupid, *Working Draft Paper*.
- Prašnikar, J. (1998.), Behavior of a Slovenian Firm in Transition, *Economic Analysis*, Vol. 1, No. 1, pp. 57-73.
- Raiser, M. (1997.), Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a neglected dimension, *EBRD Working Paper No. 25*, London: <http://www.ebrd.org/pubs/index.htm>.
- Raiser, M. (1999.), Trust in Transition, *EBRD Working Paper No. 39*, London: <http://www.ebrd.org/pubs/index.htm>.
- Raiser, M., Haerpfer, C., Nowotny, T., Wallace, C. (2001.), Social Capital in Transition: a first look at the evidence" *EBRD Working Paper No. 61*, London: <http://www.ebrd.org/pubs/index.htm>.
- Roland, G. (2000.), *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*. The MIT Press. Cambridge.
- Roland, G. (2001.), Ten years After ... Transition and Economics, *IMF Staff Papers*, Vol. 48, Special Issue, 2001, pp. 29-52.
- Stahl, S. R. (1999.). Persistence and Change of Economic Institutions: A Social-Cognitive Approach, Max-Planck-Institute for Research into Economic System, *Papers on Economic & Evolution*, No. 9808.
- Štulhofer, A. (1998.), Što kultura ima s tim? Sociokulturni kapital, civilnost i hrvatsko gospodarstvo, u Meštrović, M. i Štulhofer, A. (ur.), *Sociokulturni kapital i tranzicija u Hrvatskoj*, Hrvatsko sociološko društvo, Zagreb.
- Vehovec, M. (2001.), Informal Institutions in a Transition: Does Business Ethics Matter?, *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, Volume XI, No 1, 2001, pp. 115-129.
- Vehovec, M. (2002.), Neslužbeno gospodarstvo i neformalne norme ponašanja: koliko može pomoći etika u poslovnom ponašanju, Zagreb, *Financijska teorija i praksa*, 26 (1), str. 229-244.
- Winiński, J. (1998.), Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition, *Journal of Public Finance and Public Choice*, 16 (1), 4-26.
- World Bank (2001.), *World Development Report 2002*, Washington D. C.: The World Bank: <http://www-wds.worldbank.org>.
- World Bank (2002.), *World Development Report 2003*, Washington D. C.: The World Bank: <http://econworldbank.org/wdr/wdr2003/>.
- World Bank (2002.), *Transition - The First Ten Years: Analyses and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington D. C.: <http://www.wds.worldbank.org/>.

Andrej
RUS

DRUŠTVENI KAPITAL I
RAZVOJ MALIH I
SREDNJIH PODUZEĆA
U JUGOISTOČNOJ
EUROPI

O gospodarskom se razvoju uvijek raspravljalo u kontekstu kulture.¹ Klasično remek-djelo Maxa Webera govori o protestantskoj etici koja je odvela sjeverne dijelove Zapadne Europe prema brzom gospodarskom razvoju. Danas se promašaji, više nego uspjesi, razvojnih politika u tranzicijskim zemljama objašnjavaju u svezi s kulturom.²

Posljednjih je godina problem gospodarskoga razvoja postajao sve više vezan uz društveni kapital, kako su znanstvenici postajali svjesni da se ključni aspekti kulture mogu uklopiti u sve realniji pojam društvenoga kapitala (Putnam, 1983.; Coleman, 1988.; Fukuyama, 2001.). Pogled na noviju literaturu ukazuje na to da je društveni kapital učinio sve samo ne nadomjestio kulturu kao temeljni društveni čimbenik gospodarskoga razvoja. Za razliku od kulture koja se odnosi na simbole i vrijednosti, društveni kapital dovodi sredstva i njihov raspored u jednak položaj s rastom i razvojem. Društveni se kapital sastoji od društvenih veza koje otvaraju pristup ne samo ljudskim umovima već i njihovim džepovima. Sredstva koja mogu putovati uz pomoć društvene veze također su poznata ekonomskoj analizi: podaci, mogućnosti, preporuke, savjeti i kapital. Zamislivši društvene veze kao vrpce za prijenos sredstava, društveni je kapital omogućio integraciju bitnih elemenata društvene strukture u analizu gospodarskoga i društvenog razvoja (Wollcock, 1998., Dasgupta i Serageldin, 2000.).

Društveni kapital ima tri različita tipa učinaka: izravan učinak – jer donosi dodatna sredstva u proizvodnu funkciju, neizravan učinak, kao posredničku varijablu – jer upravlja, modificira i posreduje sredstvima u društvenoj strukturi te višestruki učinak – jer utječe na uporabu sredstava i tako ili pojačava ili ublažuje njihove učinke (Burt, 1992.). U istraživanju Svjetske banke pretpostavlja se da je društveni kapital temeljni društveni čimbenik gospodarskoga razvoja u zemljama u razvoju općenito i posebice u tranzicijskim zemljama. Tamo gdje su tržišta nerazvijena, neučinkovita su, pa stoga društveni kapital može imati pu-

no veću ulogu nego u razvijenim ekonomijama. Društveni kapital stvara društvenu infrastrukturu za ekonomske transakcije. Budući da stvara povjerenje, olakšava suradnju i podiže spremnost da se pretpostave poduzetnički rizici u društvu te ima velik potencijal za ubrzanje gospodarskoga razvoja (Zak i Knack, 2001.). Neki dobro poznati učinci društvenoga kapitala na gospodarski razvoj uključuju istočnoazijske ekonomije (Svjetska banka, 1993., Stiglitz, 1996.), sjevernu Italiju (Putnam, 1983., Sabel, 1989., Lazer-son, 1993., Bagnasco i Sabel, 1995.) i Francusku (Lawrence, 1988.).

Društveni kapital ima važnu ulogu u razvoju malih i srednjih poduzeća, jer su mala poduzeća podložnija oportunističkom od većih. Malenost uvijek vodi nedostatku grananja i, time, većem poslovnom riziku. Stvarajući povjerenje, promičući suradnju i smanjujući rizik i troškove transakcije u ekonomiji i društvu, društveni kapital pogoduje malim i srednjim poduzećima jer povećava njihovu spremnost da uđu u nove poslovne transakcije i nove potihvate. Suradnja je važan proces jer posjeduje sposobnost pretvaranja malih poduzeća u velike igrače na svjetskom tržištu. Ako malo poduzeće uđe u kooperativnu mrežu malih proizvođača, dobiva pogodnosti ekonomije razmjera, a istodobno zadržava fleksibilnost malog poduzeća. Takva je suradnja temeljni pokretač razvoja malih i srednjih poduzeća. Odatle proizlazi postavka da je razvoj malih i srednjih poduzeća usko povezan s pitanjem društvenoga kapitala.

U tranzicijskim ekonomijama razvoj uvelike ovisi o brzom razvoju malih i srednjih poduzeća, zbog kulminacije dvaju čimbenika. S jedne strane, restrukturiranje velikih, bivših državnih poduzeća rezultiralo je nužnim smanjivanjem zaposlenosti i obujma proizvodnje. S druge strane, promjena vlasti donijela je iznenadnu liberalizaciju koja je potaknula prije zakočenu gospodarsku inicijativu. Uz velika poduzeća, koja proživljavaju bolno restrukturiranje, endogeni razvoj u tranzicijskim ekonomijama može ponajprije proizaći iz malih i srednjih poduzeća.

U ovom se radu ispituje uloga društvenoga kapitala i njezin učinak na gospodarski razvoj u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji – na tri razine. Prva se odnosi na međusobne odnose i suradnju među poslovnim partnerima, druga ispituje odnose unutar poslovne zajednice u cjelini, kao što su članstva u poslovnim udruženjima, a treća se bavi odnosom između ekonomskih aktera/djelatnika i države. Međusobni odnosi partnera javljaju se na osnovnoj razini na kojoj se povjerenje i suradnja spontano odvijaju. Rasprostranjeno članstvo u poslovnim udruženjima dovodi podu-

zetnike zajedno u nekonkurentna okružja, unapređuje odnose unutar poslovne zajednice u cjelini te tako promiče protok informacija, olakšava pristup jednih drugima i novim poslovnim partnerima te potiče suradnju između neovisnih ekonomskih predstavnika. Konačno, višestruki su odnosi između države i ekonomskih aktera kamen-temelj za uspješno stvaranje i provedbu politika.

Osim toga, u radu se ispituju učinci društvenoga kapitala na ekonomsko ponašanje malih i srednjih poduzeća na sve tri razine. *Središnja postavka jest da mala i srednja poduzeća, kako bi bila učinkovita, moraju ekonomski djelovati na svim trima razinama.* Pogotovo društveni kapital na razini društva određuje opseg povjerenja ekonomskih aktera prema državi i njezinim politikama te spremnost da odgovore na njih u dobroj vjeri. Društveni kapital na prijelaznoj razini omogućuje poslovnoj zajednici učinkovito predstavljanje njezinih interesa, osigurava njezin utjecaj u stvaranju različitih mjera i pruža pojedinim ekonomskim djelatnicima okvir za razumijevanje mjera stimulacije. Konačno, društveni kapital na interaktivnoj razini potiče pojedine aktere da uđu u ekonomske transakcije i prošire svoje poslovne aktivnosti kao odgovor na određenu mjeru. Autor ovoga rada drži da mjere koje pristupaju razvoju MISP-a na samo jednoj razini ne mogu biti jako učinkovite, jer im nedostaju pozitivni interaktivni učinci među različitim razinama koji se mogu postići višerazinskim pristupom.

POVJERENJE I POUZDANOST

Društvene teorije kasnoga devetnaestog stoljeća bavile su se problemom društvenoga reda i prirodom ekonomskog razvoja. Njihova glavna briga bila je kako sačuvati društvenu solidarnost unatoč bujajućem kapitalizmu i kaotičnoj urbanizaciji koja je izvukla ljude iz njihovih malenih ruralnih zajednica i dovela ih u nemoralnu divljinu otuđenih urbanih krajeva. Zanimljivo je primijetiti da se u samo sto godina to pitanje preokrenulo: zanima nas kako "moralni ustroj" društva i njegova društvena solidarnost mogu pomoći promicanju ekonomskoga razvoja.

Ono što se jednom smatralo divljakom koji uništava tradicionalno društvo sada je posvojeno dijete modernoga društva.

Suvremeni prijevod društvene solidarnosti je društveni kapital i povjerenje. Društveni kapital stvara povjerenje među društvenim i ekonomskim akterima. Upravo to povjerenje rađa učinak koji ga čini iznimno važnim za raspravu o ekonomskom razvoju. Povjerenje i ekonomski razvoj bili su predmetom Fukuyamina rada u kojem se on opsežno

bavi uzročnim mehanizmom toga kako povjerenjem jača gospodarski razvoj u određenom društvu (Fukuyama, 1995.). Temeljna postavka, iznesena na početku te knjige, jest da društveni kapital i povjerenje ne samo smanjuju transakcijske troškove već su puno važniji jer omogućuju ekonomske transakcije. On tvrdi da će društva s dosta društvenoga kapitala proizvesti povjerenje u ekonomiju i uživati u velikom gospodarskom razvoju. Nedostatak povjerenja smatra se ozbiljnom preprekom gospodarskom i razvoju malih i srednjih poduzeća, jer obeshrabruje sudjelovanje u tržišnoj ekonomiji.

Postoje dva pojma povjerenja koja se često zamjenjuju, no treba ih pomno razlikovati. Povjerenje kao poticatelj ekonomskih transakcija, prema Arrowljevoj čuvenoj izjavi, sredstvo je koje promiče gospodarski razvoj pomoću smanjenja troškova transakcije (Arrow, 1974., Williamson, 1985.). Gospodarski život postaje jednostavniji kad je vjerojatnost oportunističkoga ponašanja niska i omogućuje djelatnicima da sklapaju poslove bez dugih i skupih ugovora te mehanizama osiguranja protiv oportunizma i zlorabe položaja potencijalnih partnera. Nedostatak povjerenja može se, stoga, smatrati preprekom gospodarskom razvoju. On ne zaustavlja razvoj, ali ga usporava. S povećanjem povjerenja prepreka se smanjuje.

Drugi pojam povjerenja potječe od klasika sociologije Durkheima (1984.). Njegovo poimanje ekonomije, ukorijenjene u društvu, najbolje je izraženo njegovim shvaćanjem predugovorne solidarnosti. Ukratko, ako se ugovorne strane oslone samo na ugovor kao prisilni mehanizam vlastitih obostranih obveza, ugovori nisu samo neučinkoviti jer su skupi, već su neučinkoviti jer je njihova provedba od vanjske ovlasti odgođena i ograničena. Durkheim tvrdi da društvena solidarnost u određenom društvu određuje doseg promatranja eksplicitnih ili implicitnih ugovora. U društvu koje je obilježeno visokom razinom društvene solidarnosti ekonomski će rast biti visok jer su ekonomske transakcije predmetom ne samo pravne već i društvene norme. Prema Durkheimovu mišljenju, dobro integrirano društvo čini da ljudi poštuju svoje ugovorne obveze jedni prema drugima. Ako je društvo rasloženo, kršenje ugovora je često, jer ima malo društvene kontrole. On, stoga, tvrdi da je ključ gospodarskoga napretka postojanje predugovorne solidarnosti, tj. društvene solidarnosti koja postoji u određenom društvu.

Te se dvije teorije mogu glatko suprotstaviti zbog pojmovne razlike između pouzdanosti i povjerenja koju je predložio Lubmann (1988.). Pouzdanost znači da ulazimo u ekonomske transakcije vjerujući da naša očekivanja neće biti iznevjere-

na. Imamo povjerenja u ishode i zanemarujemo opasnosti koje su moguće, ali malo vjerojatne. Idemo u šetnju sa sigurnošću da se nesreća neće dogoditi, iako se nesreće događaju. Idemo u banku sa sigurnošću da će uštedjeti naš novac, iako su pogreške u banci moguće. Ulazimo u ekonomske transakcije sigurni da većina ljudi neće prekršiti svoje ugovore, iako su prekršaji ugovora i podvale mogući. Ipak, ostajemo sigurni da će sve dobro proći. Pouzdanost - ili sustavno povjerenje - odnosi se na uopćena očekivanja o tome kako sustavi djeluju u društvu. Ta očekivanja određuju stupanj sudjelovanja u ekonomiji. Predugovorna solidarnost je temelj pouzdanosti koja određuje hoće li ljudi ili ne poslovati u određenom društvu. O sudjelovanju u ekonomiji odlučuje se po razini pouzdanosti u ekonomskom, financijskom, pravnom i društvenom sustavu.

Suprotno tomu, povjerenje uključuje izbor i rizik koji potječe iz neodlučnosti i slobode aktera. Riskiramo i vjerujemo osobi. Očekujemo ispunjenje ugovora, ali kalkuliramo i riskiramo. Povjerenje se može usporediti s Arrowljevim zamislama o povjerenju kao poticatelju ekonomskih transakcija. Ako je naše iskustvo s određenim poslovnim partnerima pozitivno, skloni smo vjerovati tim partnerima više nego ostalima. Još uvijek riskiramo, ali znamo što činimo. Služimo se povjerenjem kako bismo olakšali transakcije smanjujući njihove troškove. Dok je pouzdanost povezana s pitanjem treba li uopće ili ne ulaziti u ekonomske transakcije, povjerenje postavlja pitanje pojednostavnjenja ekonomskih transakcija i tako uvodi temu uporabe sredstava. Sudjelovanje u sustavu zahtijeva pouzdanost, a uporaba mogućnosti zahtijeva povjerenje. Pouzdanost je sustavna pojava koja se jednako odnosi na sve sudionike u ekonomiji, a povjerenje je međuosobna stvar koja se razlikuje između jednoga i drugog partnera, ovisno o kalkuliranju rizika poslovanja s određenim partnerom.

Pouzdanost i povjerenje su bitni za gospodarski razvoj. Povjerenje služi kao poticatelj koji utječe na intenzitet uporabe sredstava u zajedničkom poslovanju među ekonomskim djelatnicima, a pouzdanost odlučuje hoće li sredstva biti uopće stavljena na tržište. Radi analize politike djelovanja najbolje je uvesti distinkciju s pojmom sustavnoga i međusobnog povjerenja. Pojmovi su intuitivniji i jasno ukazuju na to da je razlika na razini analize. Sustavno povjerenje stvara se na nacionalnoj (sustavnoj) razini. Primjerice, zemlje se razlikuju na razini društvenoga kapitala i sustavnoga povjerenja. Međusobno povjerenje jasno pokazuje da je razina analize nisko u odnosu na interakcije među organizacijama i ekonomskim djelatnicima.

Povjerenje na međuosobnoj razini odražava variranje među ekonomskim djelatnicima unutar određene zemlje/sustava. Kako bi potaknule razvoj, politike djelovanja moraju se usmjeriti prema sustavnom i međusobnom povjerenju. To mogu biti vrlo različite politike djelovanja. Stvaranje sustavnoga povjerenja zahtijeva strategije koje bi osnažile početne institucije vrijednostima i ponašanjima kao što su nepristranost i učinkovitost koje uspostavljaju pouzdanost u sustav. Međusobno povjerenje, kao poticatelj ekonomskih transakcija, zahtijeva mnoštvo mjera i inicijativa koje na razne načine potiču izravnu interakciju među ekonomskim djelatnicima.

ANKETA

Ova studija istražuje pitanje društvenoga kapitala u kontekstu širega analitičkog okvira koji definira problem razvoja malih i srednjih poduzeća u svezi s različitim preprekama s kojima se mala i srednja poduzeća suočavaju (Bartlett, Bukvič, 2001.). Pretpostavka je da je razvoj endemičan za mala i srednja poduzeća te da bi se ona razvijala samo kad bi prepreke razvoju bile uklonjene. Taj je okvir usko vezan uz formulaciju politike djelovanja.

Podaci potječu iz ankete o malim i srednjim poduzećima u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji (Bukvič i dr., 2001.). Anketa je obuhvatila 794 mala i srednja poduzeća u tri zemlje, na svim područjima osim poljoprivrednog. Zasnovana je na ranijoj anketi, koja je provedena 1993. i koja je skupila podatke o malim poduzećima u Sloveniji i Bugarskoj na ranijem stupnju tranzicije (Bartlett i Prašnikar, 1995.; Bartlett, Prašnikar i Valenčić, 1995.). Reprezentativni uzorak je izvučen iz svake od tri navedene zemlje. To su bili stratificirani slučajni uzorci, izvučeni iz osoblja poduzeća koja su imala najmanje dva i ne više od 250 zaposlenika. Izuzimanje poduzeća s jednim ili bez zaposlenika bilo je nužno kako bi se osiguralo da će uzorci uključivati samo poduzeća s najmanjom motivacijom za razvoj. To se učinilo i zato da bi se izbjeglo zamjenjivanje uzorka s velikim brojem mikropoduzeća te kako bi se očuvala srednja i manja poduzeća u okviru uzorka. Definirani su slojevi za područje i lokaciju poduzeća. Trgovinski sektor ograničili smo na 30% uzorka, a poduzeća locirana u području nacionalnoga kapitala na 40% uzorka. Podaci su skupljeni osobnim intervjuima s vlasnicima i voditeljima odabranih poduzeća u jesen 2000.

Usredotočili smo se na društvene prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća. Slijedili smo dva cilja. Prvi je bio opisni. Nastojali smo podrobno izvijestiti o društve-

nom kapitalu od međuosobne do sustavne razine u spomenute tri zemlje. Drugi je cilj bio povezati društveni kapital s razvojem. U komparativnoj analizi promotrili smo empirijske dokaze učinaka društvenoga kapitala na svakoj od tri razine: na razini međudnosa i suradnje među poslovnim partnerima, na razini odnosa s poslovnom zajednicom u cjelini (članstvo u poslovnim udruženjima!) i na razini odnosa između ekonomskih aktera/djelatnika i države.

Najprije smo promotrili međusobno povjerenje i procijenili doseg oslanjanja pojedinaca na povjerenje u poslovanju s njihovim partnerima. Temeljna je postavka da društveni kapital promiče suradnju koja je, zauzvrat, ključ razvoja malih i srednjih poduzeća. Nismo izravno iskušali tu postavku, nego smo ispitali dostupan dokaz za koji se čini da podupire opću tvrdnju.

Druga razina znači – prijeći iz međusobnih poslovnih odnosa na odnose poslovne zajednice u cjelini. Ta je analiza potpomognuta literaturom koja posredničke organizacije, poput dobrovoljnih udruženja, drži glavnim izvorom društvenoga kapitala u društvu. Ako je tako, članstvo u dobrovoljnim poslovnim udruženjima trebalo bi voditi k povećanju društvenoga kapitala unutar cijele nacionalne poslovne zajednice koja bi, zatim, trebala potaknuti povjerenje, suradnju i razvoj malih i srednjih poduzeća. Istražujemo postojeće dokaze, kako bismo ispitali taj hipotetski odnos.

Treća je razina sustavna razina. Literatura se odnosi na uopćeno institucionalno povjerenje koje je neovisno o prve dvije razine, jer su njegovi izvori ukorijenjeni u pojedinačnoj interakciji s institucijama (Rothstein i Stolle, 2001.). Što su institucije nepristranije, poštenije i nekorrumpirane, više povjerenja postoji u društvu. Za uopćeno povjerenje dokazano je da je povezano s gospodarskim razvojem, jer promiče povjerenje koje je iznad rodbinskih ili prijateljskih skupina te iznad neposrednoga okruženja interakcije – sve do ljudi koje ne poznajemo. Ponovno ispituje dostupne dokaze i promatramo društveni kapital na sustavnoj razini u navedene tri zemlje, s ciljem određivanja uzročnoga mehanizma uz pomoć kojega društveni kapital utječe na razvoj malih i srednjih poduzeća.

MEĐUSOBNO POVJERENJE

Povjerenje među poduzetnicima jedan je od temeljnih pokazatelja društvenoga kapitala. To je razina ponašanja pojedinca na koju izravno utječe količina povjerenja među pojedinim poduzetnicima. Svrha ovoga poglavlja je uspo-

rediti dostupnost društvenoga kapitala i međusobnog povjerenja u tri zemlje te odrediti domet do kojega je povjerenje na mikrorazini povezano s razvojem malih i srednjih poduzeća. Radeći to, ne rabimo jedinstveni pokazatelj društvenoga kapitala. Umjesto toga, ispitujuemo nekoliko varijabla koje zajedno plastičnije opisuju stanje društvenoga kapitala u određenoj zemlji. Stoga nas logika analize odvođi na put usporedbe između triju zemalja i pokušavamo zabilježiti razlike u društvenom kapitalu između tri navedene zemlje. U trenutku kada je različitost zabilježena, nastojimo biti sigurni je li bitna za razvoj malih i srednjih poduzeća.

Odnosi među poslovnim partnerima

Kontekst je bitan. Bez ulaženja u detalje o ekonomskoj i političkoj pozadini svake zemlje moramo izjaviti da je 2000. Slovenija bila stabilnija zemlja od Bosne i Hercegovine i Makedonije. S jedne strane, u Sloveniji nije bilo etničkih tenzija. S druge strane, do 2000. tržišna ekonomija je već proživjela svoje najluđe godine te se poslovno okružje ustalilo u uobičajenim rutinama, čemu su pomogle iznimno pouzdane institucije. Ali, ako je kontekst bitan, mora biti razmotren u stavovima i ponašanju ekonomskih aktera. Tako bi se trebali iščitavati rezultati “poštenosti konkurencije” u tablici 1. Brojke pokazuju da većina slovenskih poduzetnika smatra da radi u okružju poštene konkurencije u kojem mogu voditi posao razvijajući dugoročne odnose s jednim ili više poslovnih partnera. Poslovno okružje značajno manje povoljnim ocjenjuju makedonski ili bosansko-hercegovački poduzetnici.

U stabilnom slovenskom okružju poduzetnici su skloni graditi povjerenje prema svojim poslovnim partnerima. S jedne strane, gotovo dvije trećine njih vjeruje da su dugoročni partneri ključ poslovnoga uspjeha. S druge strane, voljni su vjerovati svojim partnerima. U Bosni i Hercegovini i Makedoniji, u kojima poduzetnici rade u manje stabilnom okružju, dugoročno se partnerstvo smatra inferiornom opcijom prema oportunističkim promjenama partnera s kojima zadržavaju niže razine povjerenja nego njihovi kolege u Sloveniji.

Iako većina slovenskih poduzeća djeluje u pouzdanim društvenom i poslovnom okružju od bosansko-hercegovačkih i makedonskih poduzeća, ne postoji statistička povezanost između razvoja poduzeća i povjerenja zapaženog u poslovnih partnera. Nedostatak statističke povezanosti između povjerenja i različitih zavisnih varijabla pokazao se frustrirajućim u prijašnjem istraživanju (za ra-

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. da, konkurencija je poštena	59,1	31,2	42,3
2. poduzeće ovisi o najmanje jednom dugoročnom partneru	74,3	36,1	37,6
3. poduzeće mora mijenjati poslovne partnere	12,1	55,2	57,6
4. poduzeće ovisi o više kratkoročnih partnera	13,6	8,7	4,8
5. uprava uopće ne vjeruje ili malo vjeruje svojim partnerima	1,0	8,3	7,1
6. uprava djelomično vjeruje svojim partnerima	15,8	24,8	19,3
7. uprava prilično/potpuno vjeruje svojim partnerima	83,1	67,0	73,5

Tablica 1.
Poslovno okruženje tri zemlje (%)

spravu pogledati knjigu Newtona, 1999.). Međutim, očekivani pozitivan učinak povjerenja na razvoj zasniva se na argumentu da, kad partneri dobro poznaju jedni druge i tako grade osoban odnos povjerenja među sobom, povjerenje ima učinke prelijevanja na njihovo poslovanje, služeći kao podmazivač, ako ne i ubrzivač njihova posla. Taj argument, stoga, pretpostavlja da povjerenje ima pozitivne učinke samo kad je ugrađeno u pouzdan osobni odnos. Za razvoj ne pravi razliku povjerenje samo po sebi, već povjerenje kao dodatak bliskom osobnom odnosu. Doista, kad se međusobno povjerenje mjeri stvarnom snagom veza među poslovnim partnerima, postoji jasna veza između razvoja i bliskosti veza. U sve tri zemlje rastuća poduzeća imaju u prosjeku bliskije veze sa svojim poslovnim partnerima nego stagnantna ili smanjujuća poduzeća (tablica 2.).

	Smanjujuća	Stagnantna	Rastuća	Prosječna
1. Slovenija	31,6	48,4	64,2	58,7
2. Bosna i Hercegovina	35,8	33,3	43,5	38,6
3. Makedonija	53,1	60,8	65,0	61,2

Tablica 2.
Bliskost veza s poslovnim partnerima po zemlji i razvoju (%)

Napomena: Brojevi u tablici su postoci bliskih odnosa za svaku kategoriju poduzeća. Vrijednosti nisu stopostotne. Svako polje govori koji udio poduzeća ima bliske veze sa svojim partnerima.

Kako bismo razumjeli zašto bliskost, a ne povjerenje, ima učinak na razvoj, valja ukratko razjasniti razliku između dva pokazatelja. Bliskost veza mjeri intenzitet konkretnih odnosa u poduzetničkim mrežama. Ona je rezul-

tat vremena provedenog zajedno u službenim kontekstima, poput ugovaranja i neslužbenoga druženja na večerama i zabavama. Stoga se bliskost odnosi na neposredne interakcije među ljudima i mjeri međusobno povjerenje među ljudima koji se poznaju i rade zajedno. Suprotno tomu, povjerenje je uopćen stav o kakvoći odnosa u društvu kao cjelini. Uopćeno povjerenje ne uključuje konkretne ljude, već je često očito po stupnju do kojega vjerujemo strancima (Iglič, 2002.). Dok je osobno iskustvo s ljudima uvijek temelj pojavljivanja uopćenoga povjerenja, ono ima različit utjecaj na ponašanje aktera.

Uopćeno se povjerenje primjenjuje na veće cjeline, poput zemalja, a međusobno se povjerenje odnosi na konkretne partnere s kojima se posluje. Stoga, kad netko pokuša predvidjeti pojedino ponašanje, mora upotrijebiti međusobno povjerenje koje je različito između pojedinih osoba. Služeći se uopćenim povjerenjem, naći će malu povezanost, jer se ono jednako odnosi na sve ljude u nekoj zemlji ili regiji. Doista, kad smo promotrili povjerenje, pronašli smo znatne razlike na njegovoj razini između tri zemlje, ali bez učinka na razini poduzeća koji bi predvidio njihovo djelovanje. Kad smo pak upotrijebili bliskost kao mjeru za međusobno povjerenje, pronašli smo da ona objašnjava razvoj: što je bliskiji odnos, jači je razvoj.

Ono o čemu još treba raspraviti jest kako međusobno povjerenje i bliskost odnosa s poslovnim partnerima vode ka porastu i razvoju poslovanja. Međusobno povjerenje može smanjiti troškove transakcije i odvesti prema boljoj uporabi sredstava. Ako poduzetnici moraju nagomilavati sredstva kako bi se osigurali protiv oportunitizma partnera i nepredvidivih okolnosti u svojem poslovnom okružju, moguće je da brzo ograniče velik dio sredstava poduzeća, jer su to mala poduzeća. Međusobno povjerenje među partnerima pomaže u smanjenju štetne prakse nagomilavanja sredstava ili suzdržavanja od novih poslovnih obveza. Primjerice, partneri koji vjeruju jedan drugomu, po prirodi bliskih odnosa koje su razvili tijekom godina, mogu se dogovoriti o velikom ugovoru koji bi u potpunosti zaposlio sposobnosti jednoga partnera. Bez bliskog odnosa s partnerom, poduzetnik bi nevoljko preuzeo narudžbu čije ispunjenje ne uzima u obzir kvarove i odgode. Ali, ako poduzetnik postigne sporazum sa svojim partnerom o okolnostima, nesigurnosti se ne bi trebale uračunati u ugovor, već, umjesto toga, biti predmetom mehanizma neslužbenoga vodstva: ako i kad problemi iskrsnu, partneri zajednički traže rješenje. Stoga, ako poduzeće ima bliske pouzdane odnose sa svojim partnerima, može bolje upotrijebiti svoja sredstva i doživjeti brži razvoj.

Društveni kapital kao temelj suradnje

Znanstveni radovi o industrijskim pokrajinama i ekonomskoj sociologiji istaknuli su da razvoj malih i srednjih poduzeća uvelike ovisi o suradnji među malim i srednjim poduzećima i suradnji između malih i srednjih poduzeća i većih poduzeća. Kada mala poduzeća imaju mogućnost ulaska u veću mrežu proizvođača, ona mogu nadići “odgovornost malenosti” jer mogu privatizirati kolektivnu mogućnost pomoću prilagodljive specijaliziranosti, a istodobno socijaliziraju rizike. Podugovaranje je, stoga, temeljno pitanje, jer dopušta poduzećima da povežu svoj razvoj s razvojem većega poduzeća. Budući da podugovorni odnos znači visok stupanj ovisnosti o većem poduzeću, mora postojati visoka razina povjerenja u društvu i među strankama podugovornoga odnosa.

Podugovaranje i uporaba vanjskih resursa pokazatelji su razine suradnje među neovisnim poduzećima. Tablica 3. pokazuje da je gotovo polovica slovenskih i makedonskih poduzeća uključena u podugovaranje, a samo četvrtina poduzeća u Bosni i Hercegovini radi kao podugovaratelj. Rezultat samo djelomično podupire priču o utjecaju društvenoga kapitala na suradnju. Pretpostavljajući da je podugovaranje u Makedoniji na slovenskoj razini, a istodobno ne uživa jednaku razinu povjerenja u ekonomiju i među poslovnim partnerima, čini se da su neki drugi čimbenici na djelu.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. Djeluje kao podugovaratelj	47,4	24,5	46,0
2. Djeluje kao vanjski suradnik	47,1	32,5	25,2

Napomena: Vrijednosti u tablici nisu stopostotne, jer govore o postotku odgovora “da” na svako pitanje.

Tablica 3.
Poduzeća uključena u podugovaranje (%)

Iako su mnoga poduzeća podugovaratelji, podugovaranje predstavlja samo manji dio poslovnoga prometa malih i srednjih poduzeća u sve tri zemlje (tablica 4.). Oko 60% svih malih i srednjih poduzeća u sve tri zemlje tvrdi da podugovaranje predstavlja samo do 25% njihova poslovnog prometa. Dok poduzeća u Sloveniji i Makedoniji sve spremnije ulaze u podugovorne odnose, sklona su zadržati svoju obvezu prema sredstvima poduzeća na relativno niskoj razini. Međutim, stvari postaju jasnije kad krenemo dalje. Podugovaranje uključuje preuzimanje posla drugih poduzeća i davanje posla drugim poduzećima.

Uporaba vanjskih resursa je osobito zanimljiva, jer pokazuje koliko se mala i srednja poduzeća oslanjaju na druga poduzeća, i najviše na sebe sama, kako bi dovršila svoje proizvode i ispunila narudžbe. Jedna je stvar dobiti posao od većega poduzeća i postati njegov podugovaratelj, a druga provoditi njegove naredbe oslanjajući se na unose drugih poduzeća. Drugim riječima, uporaba vanjskih resursa zahtijeva više povjerenja od podugovaranja, jer je više strana uključeno u jednu transakciju.

Drugi dio tablice 3. pokazuje da se 47% malih i srednjih poduzeća u Sloveniji bavi vanjskom suradnjom, što je puno više nego u Bosni i Hercegovini (33%) i Makedoniji (25%). Nadalje, razina obveze prema uporabi vanjskih resursa puno je jača u Sloveniji nego u ostale dvije zemlje. Postoji 23% slovenskih kompanija koje obavljaju do 50% svojega poslovnog prometa vanjskom suradnjom, u usporedbi s 11% u Makedoniji (tablica 4.). Ti rezultati zajedno pomažu riješiti zagonetku koja je u početku postavljena visokom razinom podugovaranja u Makedoniji.

Slovenska mala i srednja poduzeća puno se bave podugovaranjem i uporabom vanjskih resursa koji uključuju visoke razine rizika, jer ovise o njihovu opstanku kad je riječ o potrošačima i nabavljačima – što su uglavnom ostala mala i srednja poduzeća. Makedonska mala i srednja poduzeća uključena su u podugovaranje na razini sličnoj slovenskim poduzećima, ali puno su manje uključena u uporabu vanjskih resursa. Imajući u vidu nedostatak povjerenja prema poslovnim partnerima i nevoljkost prema suradnji sa stabilnim, dugoročnim poslovnim partnerima, čini se da je podugovaranje u Makedoniji više potaknuta, nego odabrana strategija. Drugim riječima, makedonska mala i srednja poduzeća mogla bi biti prisiljena da preuzmu podugovorne poslove koje sama nisu željela uzeti. Nevoljkost da rade s partnerima kojima ne vjeruju očita je iz činjenice da izbjegavaju uporabu vanjskih resursa, što bi od njih zahtijevalo da stvaraju nove odnose i međuovisnosti u već rizičnom okružju.

Ako je to točno, onda naši rezultati iz tablica 3. i 4. potvrđuju početnu postavku da suradnja počiva na društvenom kapitalu. Čini se da slovenska poduzeća izvlače korist iz pouzdanijega poslovanja i društvenoga okružja koje ih potiče da ulaze sve dublje u poslovne odnose, preuzimajući i dajući posao ostalim poduzećima. Te su međuovisnosti riskantne, ali su slovenska poduzeća puno spremnije prigrlila suradnju u kojoj je povjerenje u poslovne partnere više prisutno nego u ostalim dvjema zemljama.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. podugovaranje čini manje od 25% poslovnog prometa	57,7	61,5	53,4
2. podugovaranje čini 26%-50% poslovnog prometa	17,5	16,9	23,7
3. podugovaranje čini 51%-99% poslovnog prometa	15,5	10,8	18,3
4. podugovaranje čini 100% poslovnog prometa	9,3	10,8	4,6
5. vanjska suradnja čini manje od 25% poslovnog prometa	69,1	80,2	84,2
6. vanjska suradnja čini 26%-50% poslovnog prometa	22,7	18,5	10,5
7. vanjska suradnja čini 51%-99% poslovnog prometa	8,2	1,2	5,3

Tablica 4.

Postotak poduzeća koja se bave podugovaranjem i korištenjem vanjskih resursa (%)

Dok se čini da povjerenje potiče podugovaranje i vanjsku suradnju među malim i srednjim poduzećima, postoje također važni dokazi koji ukazuju na to da povjerenje vodi k razvoju potičući poduzeća da surađuju i ulaze u podugovorne odnose. Pronašli smo pozitivan odnos između razvoja i podugovaranja: u Sloveniji se 51% rastućih malih i srednjih poduzeća bavi vanjskom suradnjom, a tim se istim bavi samo 31% stagnantnih poduzeća. Pretpostavljajući da podugovaranje i uporaba vanjskih resursa u Bosni i Hercegovini i Makedoniji možda nije stvar izbora, nije iznenađujuće da su pozitivne statističke veze potvrđene samo u Sloveniji.

Ukratko, čini se da povjerenje potiče slovenska poduzeća da surađuju s većim poduzećima te da između sebe preuzimaju poslove podugovaranja i vanjske suradnje s drugim malim i srednjim poduzećima. Čini se da je strategija uporabe vanjskih resursa osobito važna za rastuća poduzeća, što govori o tomu da je vanjska suradnja pokretač razvoja bez skupih investicijskih rashoda. U Makedoniji i Bosni i Hercegovini povjerenje je niže te je niži i opseg dobrovoljne suradnje, što ima negativne posljedice za razvoj poduzeća.

Društveni kapital i članstvo u poslovnim organizacijama

Društveni se kapital stvara u izravnoj interakciji među živim ljudima. Budući da članstvo u službenim organizacijama potiče interakciju pružajući prostor za upoznavanje pojedinaca i stvaranje mogućnosti kontakta, suvremene teorije o društvenom kapitalu članstvo dobrovoljnim organizacijama uzimaju kao određeni pokazatelj društvenoga

Tablica 5.
Članstvo poduzetnika u
dobrovoljnim poslovnim
udruženjima po zemljama (%)

kapitala. Iz toga proizlazi da članstvo u više dobrovoljnih organizacija stvara i više društvenoga kapitala.

	Pripadaju poslovnom udruženju
1. Slovenija (%)	31,1
2. Bosna i Hercegovina (%)	18,4
3. Makedonija (%)	14,1

Napomena: Brojevi u tablici su postoci hi-kvadratnog niza vrijednosti 22,6, na razini značajnosti $p < .000$.

Rezultati u tablici 5. pokazuju da je za slovenske poduzetnike vjerojatnije da pripadaju dobrovoljnom poslovnom udruženju (uz trgovinsku komoru u kojoj je članstvo obvezatno) nego njihovi kolege u Bosni i Hercegovini i Makedoniji. To ostavlja posljedice na razvoj. Doista, u daljnjoj smo analizi potvrdili pozitivan odnos između razvoja i društvenog kapitala, izmjeren u odnosu na članstva u dobrovoljnim poslovnim udruženjima. Kad je riječ o Sloveniji, zaključili smo da poduzetnici u rastućim poduzećima imaju sklonost zadržati znatno više članstava u dobrovoljnim poslovnim organizacijama nego poduzetnici u stagnantnim poduzećima. Stoga je razvoj poslovanja pozitivno povezan s društvenim kapitalom voditelja-poduzetnika.

Zanimljiva je činjenica da ta članstva nisu vođena privlačnošću usluga koje poduzetnici mogu dobiti. Upravo suprotno, voditelji malih i srednjih poduzeća ne služe se njihovim uslugama baš često. Također kažu da su usluge koje pružaju dobrovoljne poslovne organizacije samo donekle korisne. To još više potkrepljuje zaključak da članstva ne znače pružanje poslovnih usluga, već izgradnju društvenoga kapitala. Rezultati omogućuju da zaključimo da se slovenski menadžeri pridružuju poslovnim udruženjima ne samo zato da dobiju njihove usluge već ponajprije zato da izgrade svoj društveni kapital uz pomoć umrežavanja. Čini se da su se njihovi napori isplatili, jer doživljavaju brži razvoj od svojih kolega koji su u manjem broju članovi poslovnih udruženja.

SUSTAVNO POVJERENJE

Društveni kapital jedne zemlje (sustavna razina) obično se mjeri povjerenjem. Međutim, povjerenje u političke institucije je različito od međusobnog povjerenja doživljenog u interakciji s poslovnim partnerima, kao što je utvrđeno u teorijskom uvodu ovoga djela (Rothstein i Stolle, 2001.). Kako bismo izbjegli različite oblike društvenoga kapitala, napravili smo razliku između različitih društvenih kontek-

stova i izmjerili razinu povjerenja u svakomu od njih. Kako tablica 5.1. otkriva, postoje dva potpuno različita konteksta: institucionalno okruženje države i poslovno okruženje. U sve tri navedene zemlje povjerenje u vladu, državnu administraciju, lokalnu vlast i trgovinsku komoru puno je niže od povjerenja prema poslovnim partnerima, velikim ili malim poduzećima.

Taj rezultat nije iznenađujući. U zapadnim društvima politika se tretira s više sumnje nego poslovanje. U biti, institucije moderne demokracije stvorene su na temelju toga da vladi ne treba vjerovati (Warren, 2000.). Temeljne ustavne ideje, kao što su podjela moći i sustav provjere i ravnoteže, zamišljene su da bi pratile i kontrolirale one koji su izabrani na pozicije moći, a ne povjerenje. Razlog zbog kojega je povjerenje u politiku niže je normalan i nalazi se u različitom osobnom iskustvu. Država je univerzalna, što znači da se mora odnositi prema svakom građaninu po jedinstvenom, univerzalnom skupu pravila. Ako je država neučinkovita i birokratska, ne može se pobjeći od toga bez preseljenja iz jedne države u drugu. U poslu postoji izbor. Ako je jedan poslovni partner nepouzdan, može se zamijeniti drugim. Ukupno iskustvo u poslovnim odnosima bilo bi, prema tomu, naklonjeno pozitivnom, jer poduzetnici odabiru koga će uzeti za poslovnog partnera svaki dan. Element odabira pri povjerenju očit je iz razine povjerenja u tablici 6. U sve tri zemlje najviše su razine povjerenja sačuvane za poslovne partnere među kojima poduzetnici mogu napraviti najveći odbir.

Povjerenje u banke poseban je slučaj zbog prirode oporavka i pretvorbe bankarskoga sektora. Kao i bilo gdje drugdje u regiji, banke su u tri zemlje naslijedile velik teret loših zajmova koji bi uzrokovao da banke kolabiraju da nisu bile spašene državnom financijskom rehabilitacijom. Tijekom rehabilitacijske faze one su bile suočene s ekonomskim i političkim nesigurnostima te, prema tomu, tretirane kao političke institucije. Kad su očistile svoje portfelje, mogle su početi raditi kao poslovne ustanove. To je zabilježeno pri promatranju poslovne javnosti koja je reagirala pokazujući više razine povjerenja u banke. Pretvorba i stabilizacija banaka završena je samo u Sloveniji, ali ne u Bosni i Hercegovini ili u Makedoniji, što objašnjava visoke razine povjerenja prema bankama u Sloveniji, ali ne u Bosni i Hercegovini ili u Makedoniji gdje je razina povjerenja u banke jednaka razini povjerenja u političke institucije.

Drugi zaključak, predstavljen u tablici 6., drži se dosljednih razlika na razini povjerenja između tri zemlje. Najniža razina povjerenja potvrđena je u Bosni i Hercegovini, gotovo u svakom kontekstu koji smo izmjerili. Rezul-

tat je u skladu s navedenim zaključcima koji ukazuju na to da Bosna i Hercegovina pati od ozbiljnog nedostatka povjerenja na međusobnoj razini. Na sustavnoj razini Bosna i Hercegovina ima slične varijacije povjerenja među različitim kontekstima kao ostale dvije države, ali opća razina sustavnoga povjerenja ide prema nižem. Pravo su iznenađenje rezultati u Makedoniji u kojoj su razine sustavnoga povjerenja najviše između tri zemlje, s jedinom iznimkom banaka u koje je povjerenje niže nego u Sloveniji, ali još uvijek više nego u Bosni i Hercegovini. Taj rezultat nije u skladu sa zaključcima koji ukazuju na to da Makedoniji manjka međusobno povjerenje. Dok sustavno, institucionalno povjerenje može imati drukčije korijene od međusobnog, rezultati ne mogu ići u suprotnom smjeru.

Tablica 6.
 Povjerenje u... (%)

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija	Prosjek
1. vladu	36,5	33,9	44,6	38,6
2. administraciju	30,8	32,0	41,9	35,4
3. lokalnu vlast	49,0	34,8	44,1	42,1
4. komoru	49,5	38,6	52,2	46,7
5. banke	79,5	48,4	58,4	60,5
6. velika poduzeća	70,9	54,2	70,1	64,7
7. mala poduzeća	70,4	69,8	78,4	73,2
8. poslovne partnere	93,3	87,4	90,0	90,0

Bilješka: Postotak odgovora u kategoriji "potpunog" povjerenja.

Općenito, razina povjerenja je rezultat kulturoloških i institucionalnih čimbenika u određenoj zemlji (Fukuyama, 1995.) koji se mogu otkriti jedino pomoću komparativne analize različitih zemalja. Sustavno povjerenje znači da ima malo različitosti unutar zemlje. Većina različitosti postoji između raznih zemalja. To čini sustavno povjerenje korisnim čimbenikom u predviđanju ekonomskoga uspjeha različitih zemalja. Ma kakva različitost postojala unutar neke zemlje, treba biti nasumce razbacana po društvenim skupinama i sektorima, da bi izazavala tzv. učinak "bijelog šuma". Doista, naša analiza nije pronašla sustavnu različitost u sustavnom povjerenju unutar jedne zemlje. Zabrinjavajuće je kada su sustavno povjerenje i nepovjerenje nejednako rapoređeni u stanovništvu, jer to upozorava na prisutnost jake zasebnosti u ekonomiji i društvu. Takva je zasebnost opasna, jer znači da se različite kategorije poduzetnika tretiraju različito, što je donekle prihvatljivo u poslovanju (npr. banke), ali nije normalno za političke insti-

tucije. Problem je u tomu što različit tretman može biti osiguran korupcijom.

Društveni kapital jedne zemlje usko je vezan uz uočavanje poštenja i nepristranosti političkih institucija. Ako u narodu nema korupcije, postojat će viša razina sustavnoga povjerenja i veći društveni kapital. Podaci u tablici 7. pokazuju kako korupciju doživljavaju poduzetnici. U svakoj je zemlji otprilike jedna trećina ispitanika izjavila da ne zna za nju i odlučila se za kategoriju “ne znam”, s tim da je velik broj u sve tri zemlje izjavio kako je javna rasprava s temom korupcije uznapredovala u protekle dvije godine. Čini se da su se preostali ispitanici složili da je korumpiranost državnih dužnosnika vrlo visoka. U Sloveniji oko 53% ispitanika vjeruje da su javni dužnosnici korumpirani. To je povoljno u usporedbi s Makedonijom i Bosnom i Hercegovinom gdje se o korupciji dužnosnika izjasnilo 62% i 73% ispitanika.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. nema korupcije	4,9	2,9	2,0
2. niska korupcija	8,8	3,6	5,4
3. umjerena korupcija	31,9	20,9	30,2
4. visoka korupcija	21,1	40,6	31,5
5. ne znam	33,3	32,0	30,8

Tablica 7.
Uočena korupcija po
zemljama (%)

Napomena: Brojevi u tablici su postoci po stupcima.

Proučili smo one koji su izjavili da ne znaju. U Makedoniji i Sloveniji je udio onih koji ne znaju jesu li javni dužnosnici korumpirani najveći među rastućim poduzećima. Drugim riječima, zaposleni u rastućim poduzećima u Makedoniji vjerojatnije će izjaviti da ne znaju za korupciju nego zaposleni u ostalim poduzećima. Taj zaključak nije bio očekivan. Rastuća poduzeća često imaju malo kontakta s političkim institucijama i pokazuju svoju samouvjerenost strogim kritiziranjem države i njezine ekonomske politike. Rezultat, međutim, ukazuje suprotno: poduzetnici u rastućim poduzećima nevoljko izražavaju svoje mišljenje o tom pitanju, jer žele ostati neutralni kad je riječ o toj osjetljivoj temi. Ali zašto bi se rastuća poduzeća brinula zbog izražavanja svojih stavova o korupciji, ako ne osjećaju da su umiješani u nju i ne duguju joj svoj uspjeh?

Dva pitanja proizlaze iz te analize. Prvo, što je uzrok tako dramatičnih razlika u sustavnom povjerenju i nepovjerenju u spomenute tri zemlje? I drugo, kako možemo objasniti visoke razine povjerenja u Makedoniji, kad postoji

dokaz da nedostatak međusobnog povjerenja negativno utječe na razvoj MISP-a u toj zemlji? Ako se odgovor na prvo pitanje čini sam po sebi jasan promatračima zemalja koje istražuju, to je zato što su napisane opširne analize o kulturološkim i povijesnim neobičnostima te regije, a drugo pitanje je ono koje doista zbunjuje. Rezultati samo kompliciraju odgovor na drugo pitanje o nedostatku međusobnog povjerenja u Makedoniji i velikom sustavnom povjerenju. Uzevši u obzir uočavanje korumpiranosti javnih dužnosnika u Makedoniji, teško je shvatiti visoke razine povjerenja u toj zemlji.

ULOGA UGOVORA NASPRAM MEĐUSOBNOG POVJERENJA U EKONOMSKIM TRANSAKCIJAMA

Društveni kapital djeluje na ekonomsko ponašanje aktera/djelatnika. Kako će se posao voditi – ovisi o tome na koje se mehanizme vođenja ekonomski djelatnici oslanjaju kako bi preobratali nesigurnost u rizik. Postoje tri osnovna mehanizma vodstva koja reguliraju ekonomske transakcije: povjerenje, ugovor i međuovisnost partnera. Oni se međusobno ne isključuju. Svaki zahtijeva određene društvene uvjete kako bi u potpunosti funkcionirao. Međuovisnost poslovnih partnera je najjednostavniji mehanizam vodstva koji ne zahtijeva povjerenje među partnerima i pouzdanost vanjskoga sustava provedbe ugovora. Ekonomske transakcije se obavljaju jer stranke shvaćaju da njihovi dobitci ovise o njima, pa je, stoga, u njihovu interesu da ispunje svoje obveze iz implicitnih ili eksplicitnih ugovora.

Detaljni su ugovori složeniji mehanizmi vodstva koji osiguravaju da rokovi razmjene budu jasno sročeni, kako bi ih vanjska vlast mogla provesti. To djeluje u dobro postavljenom pravnom sustavu koji uživa visoku razinu sustavnoga povjerenja ili pouzdanja u sustav. Vanjska provedba mora biti nepristrana, poštena i učinkovita, kako bi je prihvatile sve strane pri razmjeni. Učinkovita provedba ugovora ne pretpostavlja nikakvo međusobno povjerenje.

Najsloženiji mehanizam vodstva je povjerenje. Temeljni zahtjev je postojanje međusobnoga i sustavnog povjerenja. Međusobno povjerenje olakšava pregovore pri razmjeni, jer se o bilo kakvim nesigurnostima koje nisu riješene može dogovoriti poslije, ili ako iskrсну. Međutim, taj bi mehanizam vodstva bio vrlo ograničen, jer bi bio utemeljen na zajedništvu poslovnih partnera koji se dobro poznaju i koji mogu učiniti normativne pritiske na svoje članove kako bi oni ispunili svoje obveze. Kada je sustavno povjerenje na mjestu, ljudi mogu proširiti svoje povjerenje izvan vlastite uske skupine redovitih interakcijskih

partnera, kako bi uključili strance, jer vjeruju da bi bilo tko u sustavu mogao učiniti pritisak na drugu stranu da ispuni implicitni ugovor.

Imajući u vidu da izbor mehanizma vodstva uvelike ovisi o društvenom kapitalu zemlje, određivanje do koje mjere se povjerenje, međuovisnost i ugovor rabe u svakoj od tri zemlje otkriva mnogo o strukturi i tipu društvenoga kapitala u određenoj zemlji. Tablica 8. predstavlja tri pokazatelja rabljena u tu svrhu. Pronašli smo velike razlike između tri zemlje. Najjači naglasak na međusobno povjerenje bio je stavljen u Sloveniji, gdje je 66% poduzetnika povjerenje smatralo najvažnijim za vođenje posla. Suprotno tomu, samo 41% bosansko-hercegovačkih poduzetnika smatralo je povjerenje najvažnijim. Bili su vrlo skeptični glede povjerenja, jer je 33% njih smatralo povjerenje posve nevažnim za vođenje posla. Još važnije, slovenski su poduzetnici pripisali samo omanju ulogu ugovorima i još manju međuovisnosti. Znači, smatraju kako je društveno i poslovno okružje dosta razvijeno, pa oni mogu pokušati voditi svoj posao zasnovan na povjerenju kad god je to moguće. To, međutim, ne znači da zanemaruju ugovore. Prije bi značilo da primjećuju kako u slovenskom poslovnom okružju dodatna zaduženost ne proizlazi iz detaljnih ugovora, već iz odnosa zasnovanih na povjerenju.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. najvažnije je da partneri vjeruju jedan drugomu	66,3	41,4	47,1
2. važno je da partneri vjeruju jedan drugomu	21,4	25,4	36,4
3. donekle je važno da partneri vjeruju jedan drugomu	12,3	33,2	16,4
4. najvažnija je međuovisnost partnera	15,1	33,6	16,2
5. važna je međuovisnost partnera	49,5	41,4	37,9
6. donekle je važna međuovisnost partnera	35,5	25,0	45,8
7. najvažniji je detaljan ugovor	20,2	52,5	47,0
8. detaljan ugovor je važan	28,2	23,4	21,7
9. detaljan ugovor je donekle važan	51,6	24,1	31,3

Bilješka: Hi-kvadrat razlike su značajne na razini $p < .000$.

Tablica 8.

Povjerenje, međuovisnost i ugovor kao najbolji načini vođenja posla (%)

Makedonski poduzetnici smatraju detaljne ugovore i povjerenje osnovom za vođenje posla, a na međuovisnost gledaju s velikim nepovjerenjem. To su isti poduzetnici koji ne vjeruju svojim poslovnim partnerima i koji oportunistički (ne dugoročno partnerstvo) smatraju ključem uspjeha u poslu. Čini se da su svjesni pogodnosti temeljenja svojih poslovnih odnosa na povjerenju, ali vjerojatno misle da se moraju zaštititi od tuđe zlorabe položaja pomoću detaljnih ugovora. Budući da su u Makedoniji visoke razine sustavnoga povjerenja i niže razine međusobnoga povjerenja, oni iskorištavaju situaciju na najbolji mogući način. Čini se da su sigurni da je njihovo sudstvo nepristrano, pošteno i učinkovito toliko da pisanje detaljnih ugovora stvara razliku. A kada su ugovori osigurani, otvoreni su za istraživanje prednosti koje se temelje na povjerenju.

Bosansko-hercegovački poduzetnici imaju najsloženiji izbor mehanizama vodstva. To zapravo i nije izbor, jer oni, čini se, vole sva tri mehanizma u velikim dozama. Vole povjerenje kao mehanizam vođenja posla, ali žele vidjeti poslove utemeljene na povjerenju zapisane u detaljnim ugovorima. Osjećaju se sigurnije kad su ugovori uklopljeni u međuovisnost koja se temelji na interesu. Ono što se ističe jest činjenica da su, za razliku od makedonskih poduzetnika koji snažno odbijaju međuovisnost temeljenu na interesu, bosansko-hercegovački poduzetnici oni koji su je revno prigrlili. To znači kako bosansko-hercegovački poduzetnici smatraju da je posao zdrav kad ugovorne strane shvate da njihovi dobitci ovise o njima samima, pa je, stoga, u njihovu interesu da ispune svoje obveze iz implicitnih ili eksplicitnih ugovora.

Rezultat se dobro uklapa u opis Bosne i Hercegovine kao zemlje kojoj nedostaje međusobno i sustavno povjerenje i u kojoj se ističe temeljna implikacija niskih razina društvenoga kapitala za ekonomski razvoj. U društvu u kojem je povjerenje u institucije rijetko čovjek se ne može oslanjati na ugovore, jer su institucije bespomoćne, korumpirane ili, najblaže rečeno, nepouzdana. Ne može se vjerovati ni poslovnim partnerima, jer povjerenje nije dosta rasprostranjeno da bi pružilo temelj za poslovanje. U takvu okružju najbolji potez za poduzetnike jest osloniti se na ukazani zajednički interes. Poslovne transakcije najbolje se vode kada, uz povjerenje i ugovore, obje strane pokažu da imaju interes za ispunjavanje ugovora. Pokazana međuovisnost postaje temeljni mehanizam osiguranja protiv oportunističkih transakcija. Taj tip regulacije ekonomskih transakcija nema urođenu slabost, ali znači vrlo velik teret dokazivanja za svakog sudionika u ekonomskim transakcijama što, nadalje, smanjuje opseg dostupnih poslovnih partnera i uzrokuje da transakcije postanu rjeđe. Uzak djelokrug i

smanjena učestalost transakcija imaju obrnut učinak na ekonomski razvoj općenito i posebice na razvoj malih i srednjih poduzeća (MISP).

Načini na koje se reguliraju ekonomske transakcije imaju ozbiljne posljedice za ekonomski razvoj. Sljedeće dvije tablice (9. i 10.) pokazuju da je uporaba povjerenja kao regulatora ekonomskih transakcija između poslovnih partnera sustavno povezana s razvojem: rastuća se poduzeća dosta oslanjaju na povjerenje u svojem poslovanju s partnerima (tablica 9.).

	Smanju- juće	Stag- nantno	Rastuće	Prosjek
1. povjerenje je najvažnije	41,3	49,7	53,5	49,6
*standardna odstupanja	-2,6	,0	2,2	
2. povjerenje je važno	25,0	33,8	28,9	29,0
*standardna odstupanja	-1,4	1,5	,0	
3. povjerenje je donekle važno	33,7	16,6	17,6	21,4
*standardna odstupanja	4,7	-1,7	-2,7	

Napomena: Kad standardna odstupanja prijeđu vrijednost od + (-) 1,9, frekvencija polja je znatno veća (ili manja) od očekivane frekvencije koja pokazuje značajan rezultat.

Suprotno tomu, poduzeća koja se smanjuju i, u biti, gube posao ili su ga nesposobna proširiti, jako puno rabe detaljne ugovore (tablica 10.). Zanimljiva je činjenica da se isti odnos može pronaći u sve tri zemlje: rastuća poduzeća se oslanjaju na povjerenje, a ona s gubitkom povlače se na detaljne ugovore. Moglo bi se raspravljati i o slijedu događanja: razvijaju li se poduzeća zato što vjeruju svojim partnerima, ili – vjeruju li svojim partnerima zato što to mogu sebi priuštiti kao rastuća poduzeća s dosta praznog hoda. Jedan od dokaza koji ukazuje na to da povjerenje rađa razvoj jest kontroliranje veličine poduzeća. Veća poduzeća imaju više praznog hoda, pa mogu sebi priuštiti da se izlože potencijalnom oportunitizmu i povjerenju više nego mikropoduzeća. Međutim, veličina poduzeća nema učinak, pa ostaje da zaključimo kako je slijed događaja od povjerenja do razvoja.

Činjenica da se odnos između vodstva i razvoja čuva diljem kultura i zemalja osobito je važna za stvaratelje mjera, jer ukazuje na sredstvo pomoću kojega mjere malih i srednjih poduzeća mogu učinkovitije promicati razvoj malih i srednjih poduzeća. Također ukazuje na dvostrani pristup razvoju MISP-a. Jedna strana politike djelovanja malih i srednjih poduzeća trebala bi nastaviti izgrađivati institucionalnu infrastrukturu u tim zemljama. Međutim,

Tablica 9.
Povjerenje među
partnerima i razvoj (%)

Tablica 10.
 Detaljni ugovori i razvoj (%)

	Smanju- juće	Stag- nantno	Rastuće	Prosjeak
1. detaljan ugovor je najvažniji	52,7	40,3	37,7	42,1
*standardna odstupanja	3,4	-,5	-2,5	
2. detaljan ugovor je važan	22,8	19,5	25,8	23,7
*standardna odstupanja	-,3	-1,4	1,4	
3. detaljan ugovor je donekle važan	24,5	40,3	36,4	34,2
*standardna odstupanja	-3,2	1,8	1,3	

Napomena: Kad standardna odstupanja prijeđu vrijednost od + (-) 1,9, frekvencija polja je znatno veća (ili manja) od očekivane frekvencije koja pokazuje značajan rezultat.

naglasak bi trebao prijeći s pružanja usluga potpore malim i srednjim poduzećima na mjere koje će izgraditi povjerenje u tržišta malih i srednjih poduzeća. Takve mjere uključuju razvoj standarda i prakse koja osigurava da sudovi, državna administracija i vladine agencije postanu nepristraniji, pošteniji i učinkovitiji. Drugoj bi strani cilj trebala biti izobrazba poduzetnika u kombiniranju ugovora s pregovaranjem koje je utemeljeno na povjerenju, kako bi se postupno pomaknuli s detaljnih ugovora na fleksibilnije oblike suradnje. Potpora malim i srednjim poduzećima mogla bi se sastojati od pravne potpore u pisanju provedivih ugovora koji bi zaštitili ugovorne strane, ali i stvorili prostor za fleksibilnost i neslužbenu obnovu pregovora. Stvarna mjera uspjeha takvih postupaka bio bi postupak pomak ka fleksibilnom i otvorenom ugovaranju koje se oslanja na povjerenje i promiče suradnju i razvoj malih i srednjih poduzeća.

NESLUŽBENE VEZE I POVJERENJE

Jedna od posljedica visoke razine povjerenja u ekonomskom sustavu je povećanje važnosti neslužbenih veza. Važnost neslužbenih veza je znak sredenoga poslovnog okružja. Poduzetnici pridaju veliku važnost neslužbenim vezama kada lako mogu razviti odnose pune povjerenja sa svojim poslovnim partnerima. U društvu u kojem ima malo povjerenja među ljudima općenito teže je oblikovati neslužbene poslovne veze. Opće nepovjerenje prema strancima ostavlja vrlo uzak izbor neslužbenih kontakata, uglavnom rodbinskih i prijateljskih veza.

Promatrali smo ulogu neslužbenih veza u tri situacije: zapošljavanju osobe, dobivanju posla i ukupnoj procjeni važnosti neslužbenih veza. U sva tri slučaja uporaba neslužbenih veza je zakonita i uredna unutar granica prihvat-

ljivoga poslovnog ponašanja. Rezultati u tablici 11. ukazuju na to da se slovenski poduzetnici najviše oslanjaju na neslužbene veze. Slovenski poduzetnici će, prije nego drugi, zaposliti osobu na osnovi preporuke, prije će predati ili dobiti posao na osnovi upućivanja na nešto i cijelit će neslužbene veze više od ostalih. Najsnažnija odbojnost prema uporabi neslužbenih veza postoji među makedonskim poduzetnicima koji takve veze smatraju nevažnima.

Velika važnost neslužbenih veza u Sloveniji, u usporedbi s ostalim dvjema zemljama, rezultat je koji treba razmotriti zajedno s prijašnjim zaključcima o povjerenju i društvenom kapitalu. U usporedbi s ostalim dvjema zemljama, Sloveniju karakterizira visoka razina sustavnog povjerenja i najviša razina međusobnih odnosa, s povjerenjem u poslovne partnere. Stoga, u skladu s prijašnjim rezultatima, valja neslužbene veze smatrati važnim pokretačem zapošljavanja, usvajanja posla i općega funkcioniranja sektora malih i srednjih poduzeća u toj zemlji. Važno je da neslužbene veze jako cijene svi poduzetnici u Sloveniji, bez obzira na poslovanje poduzeća ili bilo koju drugu osobinu poduzetnika i njihovih poduzeća.

Iznenadjenje se pojavilo pri usporedbi bosansko-hercegovačkih i makedonskih poduzetnika. Imajući u vidu da Bosni i Hercegovini nedostaje sustavno i međusobno povjerenje, čovjek bi očekivao da će bosansko-hercegovački poduzetnici biti vrlo sumnjičavi glede uporabe i vrednovanja neslužbenih veza. Ustanovilo se da oni neslužbene veze smatraju dragocjenijima nego njihove makedonski kolege koji, sudeći prema podacima, uživaju veliko sustavno povjerenje. Taj rezultat ostaje nerazjašnjen.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. većinom zapošljavamo na osnovi preporuka	38,0	24,5	26,1
2. rijetko zapošljavamo na osnovi preporuka	62,0	75,5	73,9
3. ne zapošljavaju radnu snagu	5,0	9,3	25,3
4. većinom dobivamo posao na osnovi preporuka	46,8	36,5	21,4
5. rijetko dobivamo posao na osnovi preporuka	53,2	63,5	78,6
6. neslužbene veze su važne za poslovanje	59,2	40,3	27,3
7. neslužbene veze su donekle važne za poslovanje	23,9	34,6	31,1
8. neslužbene veze su nevažne za poslovanje	16,9	25,1	41,5

Tablica 11.
Oslanjanje na neslužbene veze (%)

Antropološka literatura ponekad ukazuje na to da široka uporaba neslužbenih veza pripada tranzicijskom društvu u kojem su nestale tradicionalne veze u zajednici, a moderne se veze povjerenja u državu i njezine institucije još nisu pojavile. U tom praznom prostoru ljudi moraju upotrijebiti neslužbene veze kako bi se pobrinuli za posao. Međutim, ono što uporno proizlazi iz ove analize jest činjenica da oslanjanje na neslužbene veze zahtijeva ponajprije visoke razine povjerenja. Važnost neslužbenih veza znači da se bilo koja poslovna transakcija može odvijati u neslužbenom okružju, što se može postići jedino ako u društvu postoji općenito uvjerenje da od ljudi koje osobno ne poznajemo možemo očekivati da nas neće pokušati prevariti. Ako čovjek može vjerovati samo odabranoj nekolicini, onda neće vrlo često davati ili dobivati posao preko preporuka ili neće pridavati veliku važnost neslužbenim vezama općenito.

Povjerenje i neslužbenost idu zajedno, ruku pod ruku. Implikacija tog zaključka jest da su povjerenje, neslužbene veze i razvoj povezani pojmovi koji su vrlo važni za razvoj malih i srednjih poduzeća. Razvoj je olakšan povjerenjem, jer omogućuje da se neslužbeni odnosi slobodno miješaju s poslovnim vezama. Neslužbeni odnosi otvaraju više mogućnosti od strogo službenih poslovnih veza, jer povećavaju broj ljudi od kojih se može dobiti informacija, savjet, ili čak potpora. Neslužbene veze ne smanjuju troškove transakcije samo izravno već i neizravno, pobjeđujući cjenjanje malim svotama i druge čimbenike koji mogu dovesti do tržišnoga neuspjeha i lošega usmjerenja sredstava. Nedostatak pouzdanja u neslužbene veze može se, stoga, smatrati jednom od najvažnijih prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća.

INSTITUCIONALNA GUSTOĆA, DRUŠTVENI KAPITAL I RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Često se tvrdilo da je fenomen treće Italije velikim dijelom rezultat guste mreže lokalnih institucija koje se kreću od provincijske vlasti do gradskih vijeća, od udruženja do lokalnih trgovinskih komora. Smatra se da je ta mješavina institucija potpore stvorila dosta mogućnosti za kontakte i suradnju lokalnih ekonomskih aktera koji su izgradili povjerenje i potaknuli pojavu odnosa suradnje. Slovenija je razvila široku mrežu potpore malim i srednjim poduzećima koja polazi od vlade i ide do lokalne razine. To je učinjeno uz pretpostavku da gusta mreža institucija potpore povećava društveni kapital cijeloga sektora malih i srednjih poduzeća. Uz potreban savjet, takva bi institucionalna

mreža služila kao obračunska ustanova za ideje, mogućnosti i kontakte. Od lokalnih se ureda očekivalo da budu u dnevnim kontaktima s poduzetnicima i da rade kao posrednici informacija i ideja, upoznavajući poduzetnike s međusobnim komplementarnim idejama. Njihova misija bila je pomoći razvoju malih i srednjih poduzeća, izravno promičući i uklapajući suradnju u područje.

Dosad nitko nije procijenio učinkovitost te institucionalne mreže, jer je teško izmjeriti uspjeh posredničkih aktivnosti kad nema naknade. No, na temelju naših podataka o međusobnim vezama, moguće je ustanoviti do koje su mjere institucije malih i srednjih poduzeća integrirane u svakidašnje živote poduzetnika. Možemo to učiniti zahvaljujući posebnom sociometrijskom modulu u našem upitniku. Zamolili smo ispitanike da imenuju ljude s kojima komuniciraju u raznim situacijama kad je riječ o njihovom poduzeću. Tražili smo da nam kažu s kim raspravljaju o povjerljivim poslovima, tko je izvor korisnih informacija, tko im daje povjerljive informacije o poslovnim mogućnostima i tko bi im mogao pomoći da se izvuku iz krize. Pitanja su bila tako opširna da su ljudi iz lokalne mreže malih i srednjih poduzeća trebali biti često spominjani. Rezultati, međutim, pokazuju da nije tako.

Tablica 12. pokazuje da su lokalne institucije malih i srednjih poduzeća izolirane od poduzetnika. Slovenski poduzetnici nisu naveli nikoga iz lokalnih središta za poduzetništvo i samo dvoje ljudi iz regionalnih središta za poduzetništvo – od ukupno 964. Slično tomu, bosansko-hercegovački poduzetnici su, sve zajedno, naveli 1.907 ljudi od kojih samo 11 pripada lokalnim institucijama malih i srednjih poduzeća. Isto se dogodilo u Makedoniji u kojoj su samo šest od 1.479 ljudi bili službenici u lokalnim institucijama malih i srednjih poduzeća. Usporedbe radi, poduzetnici su imali puno više kontakata s političarima nego s lokalnim službenicima u lokalnim središtima za poduzetništvo.

Ti rezultati govore da, iako je trećina zemalja stvorila institucionalne mreže za potporu i razvoj malih i srednjih poduzeća, sve one dijele slično iskustvo, odnosno da su te mreže mrtve. Nije važno postoji li velika gustoća institucija ako se čini da poduzetnici ne poznaju njihove službenike niti da su im oni glavni posrednici informacija u vlastitu okruženju. Posrednici djeluju u osobnim odnosima. Oni moraju osobno poznavati poduzetnike da bi im pružili povjerljive informacije o planovima za razvoj poslovanja i biti poput agenata koji zbližavaju ljude kako bi oblikovali zajedničke pothvate. Bez osobnih kontakata ne mogu biti središnje figure u svojem području, što se, nažalost, često događa u sve tri navedene zemlje.

Tablica 12.
Navedeni kontakti po vlastitu izvoru (%)

	Slove- nija	(%)	Bosna i Herce- govina	(%)	Make- donija	(%)	Ukupno	(%)
1. obitelj	178	18,5	362	19,0	134	9,1	674	15,5
2. vlasnik drugog poduzeća	240	24,9	339	17,8	402	27,2	981	22,6
3. poslovni partner	283	29,4	541	28,4	408	27,6	1.232	28,3
4. zaposlenik	190	19,7	405	21,2	314	21,2	909	20,9
5. političar	15	1,5	75	3,9	63	4,3	153	3,5
6. ministarstvo gospodarstva	0	0,0	11	0,6	22	1,5	33	0,8
7. ministarstvo za mala i srednja poduzeća	0	0,0	4	0,2	14	0,9	18	0,4
8. nacionalna ili lokalna trgovačka komora	7	0,9	9	0,5	24	1,6	40	0,9
9. lokalni centri za poduzetništvo	0	0,0	11	0,6	6	0,4	17	0,4
10. regionalni centri za poduzetništvo	2	0,2	7	0,4	8	0,5	17	0,4
11. lokalna vlast	18	1,9	53	2,8	28	1,9	99	2,3
12. financijske institucije	13	1,3	46	2,4	32	2,2	91	2,1
13. institut ili sveučilište	18	1,9	44	2,3	24	1,6	86	2,0
Ukupni kontakti	964		1.907		1.479		4.582	

Napomena: Brojke u tablici predstavljaju kontakte navedene u sociometrijskom upitniku.

Dok gusto podržavajuća institucionalna potpora može stvoriti određeni društveni kapital, povjerenje i suradnju, u isto vrijeme gusto okružje bez potpore stvara birokraciju koja guši. Nedostatak potpore raznih institucija može biti velika prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća (usp. tablica 13.).

Jedna od najvažnijih prepreka razvoja maloga i srednjeg poduzetništva u sve tri navedene zemlje je nedostatak državne potpore. Unatoč činjenici da država radi mnogo kako bi ubrzala razvoj malih i srednjih poduzeća, poduzetnici ne smatraju da to čini veliku razliku. Većina još uvijek vjeruje da je nedostatak državne potpore glavna institucionalna prepreka. Žalbe se manje javljaju u Sloveniji u kojoj je određen prosperitet pomogao poduzetnicima da se izvuku, bez obzira na državu. Rezultat je rječit i ukazuje na dva zaključka. Prvo, bivše socijalističke ekonomije još uvijek ovise o državi i gaje veliko iščekivanje glede svoje uloge u ekonomiji. Poduzetnici ne žele da država igra regulatornu, već intervenirajuću ulogu. Žele izravnu pomoć u novcu, jeftinoj infrastrukturi, sniženim porezima i mnogim iz-

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. nedostatak državne potpore	47,1	59,9	66,1
2. nedostatak potpore lokalne vlasti	35,8	59,6	38,9
3. nedostatak potpore trgovačke komore	35,5	48,6	44,6
4. nedostatak potpore poslovnih udruženja	30,5	46,1	35,5
5. nedostatak povjerenja u gospodarstvo	30,2	63,5	53,3
6. nedostatak veza sa stranim partnerima	23,3	40,6	37,7
7. nedostatak konzultantskih usluga	24,0	28,1	26,3
8. nedostatak potpore prijatelja i obitelji	10,8	17,9	18,6

Tablica 13.
Institucionalne prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća (%)

Napomena: Društvene prepreke su izmjerene na ljestvici od 5 stupnjeva, od nevažnih do vrlo važnih. Ovdje su svrstane u dvije kategorije: nevažna uključuje kategorije “nije važno”, “manje važno” i “srednje važno”.

nimkama u svezi s plaćanjem poreza i pravilima trgovanja. Izjednačavaju regulatornu državu s birokracijom na koju se svi žale. To vodi prema drugom zaključku – da je izjednačavanje reguliranja i birokracije vjerojatno zaslužno. Tranzicijske su se zemlje pokazale vrlo učinkovitima u stvaranju novih institucionalnih pravila i struktura, ali su pokazale puno manje vještine u rukovođenju njihovim radom. Regulatorna funkcija kojoj je cilj stvaranje razine za konkurenciju tako je brzo pretvorena u birokraciju.

U Bosni i Hercegovini, međutim, temeljna prepreka nije država već nedostatak povjerenja u gospodarstvo/ekonomiju. Sličan su problem primijetili makedonski poduzetnici. Ti rezultati umanjuju zaključke iz prijašnjih dijelova koji pokazuju da Bosna i Hercegovina i Makedonija pate od nedostatka društvenog kapitala. Ali Bosna i Hercegovina je najsvjetliji primjer u našem uzorku. U svemu osim jedne stavke, ona se javlja kao država s najnezadovoljnijim poduzetnicima. Oni, naime, nisu zadovoljni potporom koju primaju od javnih i privatnih institucija, osim one koju dobivaju od svoje obitelji.

Postoji jaka veza između žalba zbog nedostatka potpore i lošeg obavljanja posla. U svim stavkama poduzetnici iz regresivnih poduzeća bili su najviše zabrinuti zbog nedostatka potpore raznih institucija. Taj zaključak ne treba obrazloženje. Razumljivo je da poduzeća s lošim poslovanjem traže više potpore od onih s dobrim. Dok se ra-

stuća poduzeća mogu služiti potporom, ona ne doživljavaju njezin nedostatak kao prepreku. To, međutim, ukazuje na to da je cijela mreža institucionalne potpore prisutna ne zato da promiče razvoj, već da spriječi pad. Ako je taj zaključak valjan, to ima vrlo ozbiljne posljedice na politiku djelovanja malih i srednjih poduzeća.

Drugo pitanje je: “zašto Bosna i Hercegovina”? Jedan moguć i vjerojatan odgovor je dobiven iz ovisnosti Bosne i Hercegovine o stranim pokroviteljima. Nakon razaranja tijekom rata, ona je bila jedna od prvih država u regiji koja je primila obilne pakete pomoći iz donirajućih država i agencija. To je stvorilo iščekivanje potpore: što više potpore netko dobije, to je više treba da bi preživio. To su najbolje iskazali bosansko-hercegovački poduzetnici koji postojeću potporu doživljavaju kao ozbiljnu prepreku razvoju poslovanja. Tako bi s više potpore i razvoj malih i srednjih poduzeća bio umanjen.

Ono što je još važnije jest činjenica da institucionalna potpora, sama po sebi, ne stvara povjerenje. Unatoč brojnim inicijativama, prisutnosti stranih stručnjaka i fondova, jakoj potpori široke mreže – uglavnom stranih institucija – Bosna i Hercegovina pati od nedostatka povjerenja u ekonomiju i društvo. Imajući u vidu da je njihova država vrlo slaba i ispunjena etničkim tenzijama, to nije iznenađujuće. Iznenađujući je nedostatak povjerenja među poduzetnicima koji smatraju da su na istoj strani etničke podijeljenosti. Jedan od čimbenika koji vjerojatno sprečava oblikovanje povjerenja u bosansko-hercegovačko društvo i ekonomiju je obilna pokroviteljska potpora. Zaključili smo da potpora stvara iščekivanje potpore i ovisnost o netržišnom ponašanju. Konkurencija kod potpore potiče poduzetnike da ne surađuju, jer svako poduzeće nastoji izvući korist iz različitih pokroviteljskih programa.

Stoga bi pokrovitelji trebali razmišljati o prebacivanju s izravne potpore malim i srednjim poduzećima na stvaranje kooperativne strukture za samopomoć koja će disciplinirati mala i srednja poduzeća i potaknuti ih da surađuju jedni s drugima. Takvo će ponašanje stvoriti povjerenje čiji je nedostatak, čini se, važna prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća. Ukratko, trenutačno je uloženo previše napora u stvaranje institucija potpore. Ono što je potrebno jest infrastruktura za samopomoć koja će rizik i odgovornost za poslovanje poduzeća vratiti natrag na mala i srednja poduzeća, a istodobno će politiku intervencije usredotočiti na izgradnju povjerenja u ekonomiju i društvo. Promijenjena, učinkovita, modularna i nekorumpirana država može učiniti mnogo za gospodarstvo i razvoj maloga i srednjeg poduzetništva, više nego sve mjere djelo-

vanya kojima je namjera podržati razvoj malih i srednjih poduzeća besplatno i savjetima.

Andrej Rus
**Društveni kapital i razvoj
malih i srednjih poduzeća
u jugoistočnoj Europi**

ZAKLJUČCI I POSLJEDICE NA POLITIKU DJELOVANJA

Gospodarski razvoj u tranzicijskim ekonomijama jugoistočne Europe uvelike ovisi o razvoju malih i srednjih poduzeća. Dok razvoj i radovi s temom političkoga djelovanja prizivaju pozornost gospodarskih čimbenika kao što je nedostatak kapitala, ili institucionalnih čimbenika kao što su loše razvijene institucije za provedbu ugovora, često se zaboravlja temeljna uloga društvene integracije, povjerenja i društvenog kapitala. U ovom se radu nastojalo opširno prikazati tu tematiku. Radeći to, nastojali smo otići dalje od tvrdnje da su društvo i njegov kapital bitni. Također smo nastojali pokazati koji uzročni mehanizam stoji iza društvenog kapitala i gospodarskog razvoja.

Najveći prinos ovom radu je tvrdnja o tome kako društveni kapital utječe na razvoj. Društveni kapital ima izravan utjecaj na izbor mehanizma vodstva ekonomskih transakcija što je, zatim, povezano s razvojem. Visok društveni kapital potiče poduzetnike da svoje ekonomske transakcije temelje na povjerenju koje vodi prema bržem ekonomskom razvoju poduzeća i ekonomija. Nizak društveni kapital obeshrabruje ekonomske aktore u oslanjanju na povjerenje u vođenju vlastitih poslovnih transakcija, a isto tako i u zacrtavanju detaljnih ugovora.

Nekoliko zaključaka proizlazi iz navedenih podataka. Prvo, gospodarski je razvoj pogođen izborom mehanizama vodstva koji su poduzetnicima dostupni u određenom društvu. Poduzeća koja se oslanjaju na detaljne ugovore ili međuovisnost su ili stagnantna ili propadaju. Čini se da razvoj poduzeća zahtijeva više povjerenje nego ugovor. Poduzeća koja su svoje ekonomske transakcije utemeljila na povjerenju vjerojatnije su doživjela razvoj. To se pokazalo istinitim u sve tri ispitane zemlje. Međutim, te su se zemlje razlikovale u dostupnosti povjerenju. Povjerenje je u Sloveniji češće nego u Makedoniji i Bosni i Hercegovini. Stoga bosansko-hercegovački poduzetnici nisu bili samo pod negativnim utjecajem ratnih razaranja već i pod razornim nepovjerenjem koje je stvorio rat, što je spriječilo ubrzani razvoj njihovih poduzeća.

Drugo, povjerenje se ne stvara u institucijama, već ovisi o kakvoći međusobnih odnosa poslovnih partnera. Bliskost rađa povjerenje, pa se čini da ta stara poslovnica vrijedi i u kontekstu malih i srednjih poduzeća u jugoistočnoj Europi. Taj je zaključak osobito važan zato što pruža uvid u odnos između međusobnog povjerenja, su-

stavnog povjerenja i ekonomskog razvoja. U zemlji u kojoj je sustavno povjerenje veliko, tj. u kojoj ljudi vjeruju ne samo vlastitim poslovnim suradnicima već i državnim dužnosnicima i strancima, može se razviti vrijedan krug razvoja. Suprotno tome, razmotrite začarani krug u društvu s malim sustavnim povjerenjem. Ljudi su skloni ne vjerovati strancima, dužnosnicima ni bilo kome koga ne poznaju jako dobro. To smanjuje obujam dostupnih poslovnih kontakata na uzak krug jakih veza i tako ograničava domet dostupnih poslovnih mogućnosti. Začarani krug počinje s nepovjerenjem koje vodi u sužavanje poslovnih kontakata i mogućnosti što, nadalje, dovodi do stagnacije ili propadanja malih i srednjih poduzeća, a to opet, s vremenom, pojačava postojeće nepovjerenje.

Treće, stručnjaci raznih disciplina skloni su složiti se u tomu da postoji pozitivan odnos između društvenoga kapitala i ekonomskog razvoja, ali uzročni mehanizam još nije sustavno istražen. To je rezultiralo politikama koje su išle u raznim smjerovima i često podbacile u stvaranju željenoga učinka. Posebice se jake investicije međunarodne zajednice u stvaranju institucija čine, najblže rečeno, pogrešno usmjerene. Institucije očito imaju ograničenu moć u stvaranju sustavnoga povjerenja i društvenoga kapitala. Kadgod postanu prenaplašene u političkom programu, toliko da se smatraju većima od života, mogu jasno postići negativan učinak, jer više sprečavaju nego što olakšavaju stvaranje bliskih poslovnih odnosa među poduzetnicima i njihovim poslovnim partnerima.

POSljedICE ZA DEFINIRANJE MOGUĆIH MJERA

Iz tih se zaključaka može izvući nekoliko pouka. Prvo, donositelji mjera u svim trima zemljama i njihovi pokrovitelji trebali bi se više potruditi u nadziranju stvarnoga funkcioniranja svojih institucija. Prečesto se institucije u tranzicijskim zemljama podižu na izričito inzistiranje Europske unije koja zacrtava predloške i zatim plaća njihovo provođenje. Kao što je dokazano, ta praksa ne jamči uspjeh. Nacionalnim mrežama za razvoj malih i srednjih poduzeća u Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji očito nedostaje bilo kakav jasan osjećaj cilja i smjera, pa se čini da pridonose samo troškovima, a ne dobitima.

Kako bi pomogle tranzicijskim zemljama da izbjegnu padanje u jamu šupljih institucija, one moraju stvoriti mjerljive ciljeve koji će reći pokroviteljima i, što je još važnije, donositeljima mjera djeluju li doista njihovi institucionalni naponi ili ne. Predlažemo da bi, kad je riječ o institucionalnim mrežama za razvoj malih i srednjih po-

duzeća, pokrovitelji trebali procijeniti programe gradnje institucija, pazeći na to koliko je dobro njihovo osoblje integrirano (tj. priznato od) u njihovu ciljanu publiku. Iako mjere ne mogu prisiliti poduzetnike da međusobno surađuju, mogu prisiliti lokalne dužnosnike da napuste svoje stolove i krenu na teren, poput trgovaca izmjenjujući ideje, šireći mogućnosti i promičući kolektivnu akciju u vlastitim područjima. Kad to počnu raditi, zapazit će ih poduzetnici i institucionalne mreže će se početi isplaćivati.

Mreže posvećene institucionalnom promicanju malih i srednjih poduzeća samo su jedan fragment široke institucionalne strukture koja se bavi razvojem malih i srednjih poduzeća. U biti, u Sloveniji je mreža zamisao Ministarstva malih i srednjih poduzeća i zamišljena je da bude pokretač raznih politika i promotivnih kampanja. Čini se da poduzetnici potpuno ignoriraju lokalna središta za poduzetništvo, ali ne ignoriraju ostale relevantne institucije od kojih očekuju pomoć i potporu. Država, njezine institucije i politika djelovanja su važne i poduzetnici su toga svjesni.

Drugo, činjenica da je odnos između tipa vodstva i razvoja postojan diljem zemalja i kultura osobito je važna za donositelje mjera, jer ukazuje na sredstvo pomoću kojega bi mjere djelovanja malih i srednjih poduzeća mogle učinkovitije promicati njihov razvoj. Ona ukazuje na dvostrani pristup razvoju malih i srednjih poduzeća. Jedna strana politike njihova djelovanja trebala bi nastaviti izgrađivati institucionalnu infrastrukturu u navedenim zemljama. Međutim, naglasak bi trebalo prebaciti s usluga za pružanje potpore malim i srednjim poduzećima na mjere koje grade povjerenje u tržišta malih i srednjih poduzeća. Takve mjere uključuju razvoj standarda i prakse koji osiguravaju da sudovi, državna administracija i vladine agencije postanu nepristraniji, pošteniji učinkovitiji. Drugoj bi strani cilj trebao biti izobrazba poduzetnika o tome kako će kombinirati ugovore s pregovorima koji se temelje na povjerenju, kako bi se postupno prebacili s detaljnih ugovora na fleksibilnije oblike suradnje. Potpora malim i srednjim poduzećima trebala bi se sastojati od pravne potpore u pisanju provedivih ugovora koji bi zaštitili ugovorne strane, ali i pružili prostor za fleksibilnost i neslužbenu obnovu pregovora. Stvarna mjera uspjeha takvih politika djelovanja bio bi postupan pomak prema prilagodljivom i otvorenom ugovaranju koje se oslanja na povjerenje i promiče suradnju i razvoj malih i srednjih poduzeća.

Konačno, nedostatak međusobnoga i sustavnog povjerenja predstavlja prepreku gospodarskomu razvoju općenito i, posebice, razvoju malih i srednjih poduzeća. Za pro-

maknuće razvoja malih i srednjih poduzeća svaka od dvije prepreke treba biti smanjena mjerama malih i srednjih poduzeća. To, međutim, zahtijeva dva različita skupa politika djelovanja. Kako bi povećale sustavno povjerenje, tj. povjerenje u ekonomski i politički sustav, države moraju poboljšati nepristranost, pouzdanost i učinkovitost svojih institucionalnih, financijskih i pravnih sustava. Naglasak je na kakvoći infrastrukture koja je potrebna za poslovanje u zemlji. Kako bi se povećalo povjerenje među poslovnim partnerima, potreban je porast izravnih interakcija među poslovnim ljudima. Poslovna udruženja, sajmovi, klubovi i ostala službena i neslužbena okružja koja mogu približiti ljude pokretači su koji stvaraju mogućnost kontakta. To može biti prepušteno ekonomskim djelatnicima, ali postoji i važna uloga međunarodne zajednice. Naime, u uvjetima nepovjerenja postoji uvijek jaka odbojnost prema udruživanju sa strancima. Svaka ptica svome jatu leti – uzrečica je koja, provedena u praksi, vodi prije do razdvajanja nego spajanja poslovne zajednice. Kako ljudi vjeruju samo svojim najboljim prijateljima i prijateljima prijatelja, krug potencijalnih kontakata postaje vrlo uzak. Nešto što strani donatori mogu učiniti jest poticanje izravnih međunarodnih kontakata između lokalnih poduzetnika i onih iz stranih zemalja. Mjesta za susret mogu biti konferencije, klubovi ili stručna putovanja, sve s ciljem stvaranja mogućnosti za međunarodne susrete. Takvi bi susreti mogli poslužiti kao sredstva za prijenos znanja, najprimjerenije prakse i očekivanja kad je riječ o povjerenju u poslovne odnose.

* Ovaj je rad nastao u okviru projekta *Neformalne institucije i poslovno ponašanje* (voditeljica projekta: dr. M. Vehovec), kojeg financira Ministarstvo, znanosti i tehnologije RH.

¹ Rad predstavljen na *Konferenciji o gospodarskom razvoju i mjerama obnove u jugoistočnoj Europi: Uloga malih i srednjih poduzeća*, Dubrovnik, 25.-28. travnja 2002.

² Zahvale. Ovo istraživanje je provedeno uz potporu Phare ACE programa Europske unije. Zahvalan sam Biljani Acevskoj, Nenadu Brkiću, Antoniji Josifovskoj, Matjažu Krču, Branku Mayru, Primožu Penči, Dževadu Sehiću, Kasimu Tatiću i Vesni Stojanovoj na njihovoj pomoći u prikupljanju podataka te Vladimiru Bukviću, Willu Bartlettu i sudionicima radionice o povjerenju unutar i između organizacija na korisnom komentiranju ovoga rada. Bilo kakve pogreške ili propusti na moju su odgovornost.

LITERATURA I IZVORI

- Arrow, Kenneth J. (1974.), *The Limits of Organization*, New York: Norton.
- Bagnasco, Arnaldo, Charles, Sabel, F. (1995.), *Small and Medium-Size enterprises*, New York: Pinter.
- Bartlett, W., Bukvič, V. (2001.), Barriers to SME growth in Slovenia, *MOCT-MOST*, 11, 135-154.
- Bartlett, W., Prašnikar, J. (1995.), Small firms and economic transformation in Slovenia, *Communist Economies and Economic Transformation*, 7(1): 81-101.
- Bartlett, W., Prašnikar, J., Valenčić, D. (1995.), Employment growth in small firms in Slovenia, *Prva međunarodna konferencija o poduzećima u tranziciji*, Split: Ekonomski fakultet, str. 345-364.
- Bukvič, V., Bartlett, W., Rus, A., Sehič, D., Stojanova, V. (2001.), *Barriers to SME Development in Bosnia, Macedonia, and Slovenia*, Phare-ACE Projekt P97 8089-R.
- Dasgupta, Partha i Ismail, Serageldin (2000.), *Social Capital: A Multifaceted perspective*, Washington, D. C.: World Bank/Svjetska banka.
- Durkheim, E. (1984.) (1893.), *The Division of Labour in Society*, London: MacMillan.
- Fukuyama, F. (1995.), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press.
- Fukuyama, F. (2001.), Social capital, civil society and development, *Third World Quarterly - Journal of Emerging Areas* 22(1): 7-20.
- Iglič, H. (2002.), Trust networks and political mobilisation, u Uslander, Eric i Gabriel Badescu (ed.), *Social Capital and Transition to Democracy*, Routledge (izlazi).
- Lazerson, M. (1993.), Future alternatives of work reflected in the past: Putting-out production in Modena, in: Richard Sweedberg (ed.) *Explorations in Economic Sociology*, New York: Russel Sage.
- Lawrence, E. H. (1988.), Neither friends nor strangers: Informal networks of subcontracting in French industry, u Diego Gambetta (ed.) *Trust: Making and Breaking of Cooperative Relations*, Cambridge (Mass.): Basil Blackwell.
- Luhmann, N. (1988.), Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives, in: Diego Gambetta (ed.) *Trust: Making and Breaking of Co-operative Relations*, Cambridge (Mass.): Basil Blackwell.

- Newton, K. (1999.), Social capital and democracy in modern Europe, in: Jan W. van Deth, Marco Maraff, Ken Newton i Paul F. Whiteley (eds.) *Social Capital and European Democracy*, London: Routledge.
- Putnam, R. (1993.), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Rothstein B., Stolle, D. (2001.), Social capital and street level bureaucracy: an institutional theory of generalised trust, rad predstavljen na ESF konferenciji *Društveni kapital: interdisciplinarnе perspektive*, Exeter, Velika Britanija, rujan 15-20, 2001.
- Stiglitz, J. (1996.), Some lessons from East Asian miracle, *The World Bank Research Observer* 11, 2: 151-77.
- Sabel, C. F. (1989.), Flexible specialization and the re-emergence of regional economies, in: Paul Hirst i Jonatan Zeitlin (eds.), *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and her Competitors*, Oxford: Berg.
- Sako, M. (1992.), *Prices, Quality and Trust: Inter-Firm Relations in Britain and Japan*, Cambridge.
- Warren, M. E. (1999.), Uvod u: M. E. Warren (ed.) *Democracy and Trust*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Williamson, O. E. (1985.), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.
- Wollcock, M. (1998.), Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society* 27:151-208.
- World Bank (1993.), *The East Asian Miracle*, New York: Oxford University Press.
- Zak, P., Knack, S. (2001.), Trust and growth, *The Economic Journal* 111, 470:295-321.

David
SMALLBONE

INSTITUCIJE,
ADMINISTRATIVNA
REFORMA I RAZVOJ
MALIH I SREDNJIH
PODUZEĆA U
TRANZICIJSKIM
GOSPODARSTVIMA:
NEKA PITANJA
POLITIKE DJELOVANJA

UVODNE NAPOMENE

Budući da ulazimo u drugo desetljeće otkako je započela transformacija u poduzetništvu, pravi je trenutak da razmislimo o nekim pitanjima politike djelovanja koja utječu na razvoj malih i srednjih poduzeća. Dok se ističe da je započinjanje, vođenje i razvijanje posla rezultat kreativnosti, poticaja i predanosti pojedinaca više nego rezultat vladina djelovanja, uvjeti koji omogućuju ili ograničavaju poduzetništvo uzrokovani su širim društvenim, ekonomskim i političkim kontekstom na koji država snažno utječe.

S tim u svezi valja naglasiti raznolikost načina pomoću kojih vlada može utjecati na prirodu, opseg i tempo razvoja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu, radije nego da se usredotoči na izravne mjere potpore. Kada razmotrimo mjere potpore razvoja malih i srednjih poduzeća, valja, ponajprije, uzeti u obzir implikacije brojnih vladinih mjera, institucija i radnja usmjerene na okružje u kojem se malo i srednje poduzetništvo može razvijati, a ne voditi računa samo o onim mjerama koje su usmjerene posebno na mala i srednja poduzeća. To stoga što bilo kakve pogodnosti koje nastaju iz ovoga posljednjega mogu biti i više nego nadjačane negativnim učincima drugih vladinih mjera i akcija. Sve se to odnosi na zrele tržišno orijentirane ekonomije, ali i na one na različitim stupnjevima tranzicije, iako kontekst tranzicije može uvesti dodatne dimenzije.

U našim prijašnjim radovima određeni su sljedeći tipovi mjera koje mogu utjecati na prirodu i tempo razvoja maloga i srednjeg poduzetništva u gospodarstvu (Smallbone, Welter, 2001.a; 2001.b).

Prvo, makroekonomska politika - jer makroekonomsko okružje utječe na voljnost i sposobnost poduzetnika (i potencijalnih poduzetnika) da investiraju, posebice u projekte kojima treba neko vrijeme da vrate uloženo.

Drugo, troškovi zakonodavnoga usklađivanja koji mogu neproporcionalno zahvatiti mala poduzeća.

Treće, porezne mjere - uključuju ukupno fiskalno opterećenje, ali i troškove usklađenosti koja može biti uvjetova-

na učestalošću promjena u poreznom sustavu i metodama prikupljanja.

Četvrto, utjecaj vlade na razvoj tržišnih institucija, uključujući banke i ostale financijske posrednike, poslovnu potporu i organizacije za usavršavanje.

Peto, utjecaj vlade na vrijednost poduzeća i poduzetništva u društvu koja je dugoročno uvjetovana planom i metodama u sustavu (na svim razinama), ali i stavom vlade prema posjedovanju posla i nekretnina te ponašanjem političara i vladinih dužnosnika u njihovu poslovanju s privatnim poduzećima.

Šesto, direktna intervencija - zamišljena da pomogne malim i srednjim poduzećima kako bi prevladala nedostake glede veličine. Prema definiciji slobodnoga tržišta, takva je intervencija opravdana kako bi se imenovala područja na kojima se pokazao tržišni neuspjeh, kao što su učinci kolateralno zasnovanoga pristupa po kojem poslovne banke financiraju nova i mala poduzeća. Međutim, u kontekstu tranzicije (kad tržište, primjerice za financiranje ili savjetovanje malih i srednjih poduzeća, može biti nerazvijeno ili se tek javlja) takva intervencija može imati glavnu ulogu pri gradnji tržišnoga kapaciteta.

Svako je od tih područja politike primjenjivo na zrelom tržištu kao i u tranzicijskim gospodarstvima, ali temeljni čimbenik koji naglašava kontekst tranzicije je opseg prilagodljivosti vlade tržišnim reformama. To je iskazano djelovanjem u pomaku vlasništva iz javnoga u privatni sektor te dometa do kojega postoji liberalizacija cijena i uloga vlade u svezi sa stvaranjem i učinkovitim vođenjem tržišnih institucija.

U tom kontekstu indikatori Europske banke za obnovu i razvoj pokazuju široku raznolikost među zemljama u raznim dimenzijama (EBRD, 2001.). Glede sitne privatizacije, primjerice, od Hrvatske, Češke, Mađarske, tri baltičke zemlje, Poljske, Slovačke i Slovenije na jednom krajnjem stupnju (visoko) do Bjelorusije i Turkmenistana na drugom (nisko). Glede liberalizacije cijena, od Mađarske, Poljske, Slovenije, Rumunjske i Moldavije na jednom krajnjem stupnju (visoko) do Bjelorusije, Turkmenistana i Uzbekistana na drugom (nisko). Razlike u opsegu tržišnih reformi, zajedno s ostalim ekonomskim, društvenim i povijesnim razlikama, ograničavaju opseg generalizacije raznih zemalja koje obuhvaćaju Središnju i Južnu Europu te bivši Sovjetski Savez.

Cilj ovoga kratkog rada nije pokušaj da se, što je kraće moguće, opiše gospodarski napredak ili mjere djelovanja u tranzicijskim gospodarstvima. Prije svega autor bi želio da se usmjeri na ona temeljna pitanja koja su vezana uz insti-

tucionalan razvoj i administrativnu reformu – što su preduvjeti za ravnomjeran razvoj malih i srednjih poduzeća. Ako se vlade ne posvete pitanjima napretka u tim područjima, mogu umanjiti sva poboljšanja koja proizlaze iz ostalih mjera djelovanja.

INSTITUCIONALNI NEDOSTACI

Dokazi mnogih empirijskih istraživanja u bivšim sovjetskim republikama, kao što su Bjelorusija i Ukrajina, ukazuju na to da se mnoga poduzeća rađaju, preživljavaju i ponekad čak razvijaju *unatoč* vladi, zbog poduzetništva pojedina koje se odražava u njihovoj spretnosti u prikupljanju sredstava i njihovu prilagođavanju neprijateljskom okruženju. Problem je u tomu što u tim situacijama broj poduzeća ostaje malen i njihov je prinos gospodarskom razvoju, glede poslova, inovacija i stvaranja vanjskoga prihoda, prilično ograničen. Kad su tržišne reforme bile spore ili samo djelomično uvedene, institucionalni kontekst postajao je kritičan čimbenik zato što je vlada još uvijek morala stvarati uvjete za opći sustav razvoja privatnoga sektora – kako bi postao ustaljen i ravnomjeran.

U takvim su uvjetima, ukazano je, tipovi poduzetništva koji mogu biti određeni i strategije poduzeća koje mogu biti prihvaćene pod jakim utjecajem vanjskoga okruženja općenito (Peng, Heath, 1996.) te posebice institucionalnoga konteksta (Welter i Smallbone, 2001.). S tim u svezi, institucionalistička teorija nudi prikladan okvir shvaćanja jer naglašava ulogu vanjskih političkih, ekonomskih i društvenih utjecaja na ponašanje pojedinca (North, 1990.). North podrazumijeva da “institucije” oblikuju “pravila igre u društvu ... koje posreduje u smanjivanju nesigurnosti i rizika za pojedino ponašanje, kao i troškova transakcije povezanih s poduzetništvom. One uključuju “službene” institucije, kao što su politička i ekonomski povezana pravila i organizacije, ali i “neslužbene” institucije koje se odnose na kodekse ponašanja, vrijednosti i norma koji potječu iz društveno odaslanih podataka i dio su baštine koju zovemo kulturom”.

Primjenjujući Northov pojam na poduzetništvo, institucije su “službene” i “neslužbene” ograničenja i sile koje djeluju na ponašanje poduzeća. Institucionalni okvir koji je primjeren za poduzetništvo sastoji se od “brojnih osnovnih političkih, društvenih i pravno utemeljenih pravila koja postavljaju temelj za proizvodnju, razmjenu i distribuciju” (Davis, North, 1971.). Primjeri relevantnih službenih institucija, s toga gledišta, uključuju pravni okvir i finansijski sustav. Osnovna pravila, kao što je pravo na privat-

no vlasništvo, snažno utječu na prirodu i opseg bilo koje poduzetničke aktivnosti, a svakidašnje ekonomske i političke odluke i nepisana pravila određuju stvaran okvir ponašanja poduzetnika i njihova djelovanja.

Neslužbene institucije dobivaju važnost kad su službene institucije neučinkovite ili odsutne i/ili kad su određene društvene skupine isključene iz uobičajenih tijekova društva. Primjerice, u nestabilnom i slabo strukturiranom okružju neslužbene mreže i kontakti često imaju glavnu ulogu u pomaganju poduzetnicima da prikupe sredstva i da se bore s ograničenjima koja su im nametnule visokobirokratske strukture i često neljubazni službenici (Ledeneva, 1998.). Prema tomu, čini se da društveni kontekst, naslijeđen iz bivšega socijalističkog razdoblja, utječe na stavove i ponašanje poduzetnika te na stavove društva u cjelini prema poduzetništvu, privlačeći pozornost na ograničavajući učinak usmjerene ovisnosti o prošlim naslijeđima na poduzetničko ponašanje. Nedostatak ili neprimjerenost učinkovitih službenih i neslužbenih institucija koje su prikladne za nadolazeće tržišne uvjete, nadmoćnost "starih" (tj. nepromijenjenih) službenih pravila i nekompatibilnih službenih i neslužbenih institucija pridonose objašnjenju određenih karakteristika poduzetništva i ponašanja poduzeća u tranzicijskim gospodarstvima.

Neodgovarajuće i često neprijateljsko poslovno okružje u zemljama u kojima su tržišne reforme spore ili samo djelomično uvedene može imati glavnu ulogu u ograničavanju razvoja malih i srednjih poduzeća (Smallbone, Welter, 2001.b). U Bjelorusiji je, primjerice, vrlo spori tempo privatizacije, u kombinaciji s povećanjem regulacije aktivnosti malih poduzeća, poslije 1996. natjerao mnoga mala poduzeća u likvidaciju, a ostale na rad u inozemstvo - u Poljskoj, Rusiji, Češkoj, Latviji i Ukrajini. Do 1997. učinak povećanoga neprijateljskog, regulatornog stava vlade prema privatnomu sektoru rezultirao je time da je 54% svih registriranih poduzeća postalo ilegalno ili izbačeno iz poslovanja zbog novih pravila registriranja (Zhuk, Cherevach, 2000.). Metode koje su upotrijebljene da se ograniči poduzetništvo uključivale su dodatne zahtjeve za poduzeća pri dobivanju dozvola i stroži pristup državnih dužnosnika (npr. poreznika) privatnim, nego državnim poduzećima. Zbog toga je kontekst za razvoj malih poduzeća u Bjelorusiji postao i ostao neprijateljski, s jednako teškim uvjetima poduzetništva kao u bilo kojoj od bivših sovjetskih republika.

Neodgovarajući pravni sustav može postaviti velike prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća. Stvaranje odgovarajućega pravnog okvira uključuje zakone u svezi s

vlasništvom, stečajem, ugovorima, poslovnim djelatnostima, porezima, ali uključuje i razvijanje institucionalnoga okvira sa sposobnošću da ga se primijeni s glavnim implikacijama na osiguravanje potrebnoga osoblja. U praksi posebni ekonomski sudovi, privatna pravna djelatnost i učinkoviti mehanizmi provedbe najvećim dijelom nedostaju, s tipičnim manjkom odgovarajućega osoblja u državnoj administraciji. Razlozi su niske plaće javnoga sektora, u kombinaciji s nedostatkom naobrazbe i mogućnostima usavršavanja koje priječe njihovu ispravnu primjenu. Nadalje, česte promjene poreznih propisa i ostalih komercijalnih zakona, koje su karakteristične za prve godine tranzicije, zahtijevaju stalnu nadopunu znanja voditelja malih i srednjih poduzeća i onih u državnoj administraciji.

Sve to rezultira vremenskim pomacima i prilično nesigurnim stavom, ili čak samovoljom, javnih dužnosnika u provođenju zakona, čemu ne pomaže tipičan nedostatak preciznosti u nacrtu zakona. Načelno, ti institucionalni nedostaci odražavaju manjak političke posvećenosti omogućavanju razvoja privatnih poduzeća. Bjelorusija je, pod predsjednikom Lukašenkom, možda jedan od najgorih primjera, ali problem postoji, na različitim stupnjevima, i u većini drugih bivših sovjetskih republika. Politički razlozi u nasilnom provođenju zakona mogu pogoršati situaciju, rezultirajući njegovanjem "starih" mreža odnosa između bivših državnih poduzeća i vlade. U nekim su tranzicijskim zemljama, čini se, te mreže postale jedan od glavnih problema koji priječe osnivanje neovisnih pravnih institucija i provođenje pravnoga sustava potrebnog za tržišne ekonomije i tako su diskriminirajuće za mala i srednja poduzeća.

Još jedna velika prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim zemljama u kojima je tržišna reforma bila spora je financijska infrastruktura. Burze se brzo razvijaju u naprednijim zemljama u tranziciji, ali nacionalna tržišta rizičnoga kapitala praktički ne postoje, a bankarski sustav je još uvijek sasvim neodgovarajući u većini bivših sovjetskih republika (Zecchini, 1997.). Banke koje pripadaju pod središnje planiranje nisu ništa doli računovodstvene agencije bez aktivne uloge u financijskim transakcijama kućanstava ili poduzeća. Suprotno tomu, pretvorba bivšega monopolističkog bankarskog sustava u dvoslojnu strukturu sa središnjom i poslovnim bankama obavljena je bez većih poteškoća u zemljama kao što je Poljska.

Međutim, u manje naprednim tranzicijskim gospodarstvima većina banaka još uvijek prolazi kroz poteškoće u svladavanju zadatka usmjeravanja uštedevine prema ulaganju kapitala u privatna poduzeća, osobito mala i srednja

poduzeća. Pružanje kredita malim i srednjim poduzećima također je ometano činjenicom da se novostvorene ili privatizirane banke često suočavaju s ograničenjima likvidacije iz nekoliko razloga: zbog nedostatnoga vlasničkoga kapitala, zbog dugova naslijeđenih iz središnje ere planiranja i/ili pak zbog velika kašnjenja otplate plasiranih kredita. Nadalje, banke su tipično slijedile konzervativnu strategiju financiranja privatnih poduzeća. Posljedica toga je da većini banaka u manje naprednim tranzicijskim ekonomijama, kao što su Ukrajina, Bjelorusija i Moldavija, nedostaje spremnost da financiraju mala i srednja poduzeća, što je pojačano nedostatkom stručnosti i znanja u postupanju s novom klijentelom i manjkom kolateralnosti poduzeća. U tim okolnostima neslužbene institucije i praksa mogu nadoknaditi neke nedostatke u službenim tržišnim institucijama, iako ne bez posljedica za tipove strategija koje su prihvatili poduzetnici kako bi započeli i razvili posao.

Svi ti čimbenici mogu pridonijeti negativnom stavu malih i srednjih poduzeća prema vladi i propisima, što je čest fenomen, osobito u prvim godinama tranzicije. On tipično rezultira rasprostranjenom uporabom poduzetničkih strategija koje predstavljaju prilagodbu poduzetnika posebnim brojnim uvjetima okružja i institucija. Poduzetništvo ostaje ograničeno, broj poduzeća malen, a njihov prinos gospodarskom razvoju, kad je riječ o poslovima, inovacijama i vanjskom stjecanju dohotka, prilično ograničen.

Ankete i proučavanje slučajeva i dokaza iz Bjelorusije i Ukrajine ukazuju na važnost strategije “izbjegavanja” (Leitzel, 1997.) koja uglavnom odražava nedostatan pravni i konstitucionalni okvir koji je opisan. Taktika izbjegavanja omogućuje privatnom poduzetništvu da postoji i opstane u okružju u kojem vlada privatno poslovanje smatra glavnim izvorom fiskalnih prihoda i u kojem neodgovarajuće pravne prisile vode u samovolju i korupciju. “Tipične” strategije izbjegavanja su kombinacija pravnoga i neslužbenog proizvoda ili osnivanje “pro forma” poduzeća kako bi se umanjili ili izbjegli porezi.

Česte promjene poreznoga sustava, u kombinaciji sa zabranjivom poreznom razinom, nepredvidljivo ponašanje državnih dužnosnika u primjeni poreznih propisa i neodgovarajući pristup vanjskom kapitalu ohrabruju poduzetnike da rabe strategije izbjegavanja kako bi umanjili dobitak i plaćanje poreza te očuvali osnove kapitala vlastitih poduzeća. Studija zaposleničkog ponašanja u ruskim malim i srednjim poduzećima ističe prevlast neslužbenih strategija isplate radnicima, kako bi se smanjili doprinosi za socijalno osiguranje. Kako je vlasnik jedne izdavačke kuće

u Rusiji rekao: “U trgovačkom poslu doista isplaćen osobni dohodak nekoliko je puta veći od službeno izračunate isplate.” (Welter i dr., 2000.).

Podaci ankete iz ruske federacije pokazuju rasprostranjeno kršenje radnoga prava, pružajući tako daljnje primjere strategija izbjegavanja koje se tamo smatraju “normalnim” poduzetničkim ponašanjem. Primjerice, u anketi su ruski poduzetnici tvrdili da ispunjavaju zakonske propise zaključujući pismene ugovore o radu, a proučavanje slučajeva i dokaza iz tog projekta ukazuje na to da je malo ugovora o radu doista sklopljeno u praksi (Welter i dr., op. a.). Poslodavci su ili nevoljko pričali o ugovorima o radu ili su (ne)namjerno kršili radno pravo; zaposlenici su izjavljivali da oni ili nemaju ugovore ili ne znaju imaju li ih ili ne. Jedan je poduzetnik naglasio kako su se pismeni ugovori zaključivali jedino ako bi ih zaposlenici zatražili, a u suprotnom, o uvjetima rada se usmeno raspravljalo. Štoviše, svako peto malo i srednje poduzeće zapošljava po nalogu (tj. voditeljstvo poduzeća izdaje nalog za zapošljavanje) ili na temelju usmenog dogovora, kršeći na taj način radno pravo. Osim toga, samo jedna trećina uključuje zakonski tražene odredbe za zaštitu na radu. Zbog toga se, analizirajući sadržaj ugovora o radu, može zaključiti da u dvije trećine anketiranih ruskih poduzeća ugovori o radu nisu pravno valjani.

Dokazi iz raznih empirijskih istraživanja potvrđuju te rezultate, ukazujući na opću pojavnost i upornost takvoga načina poslovnog ponašanja (npr. Chepurenko, 1999.; Frye, Shleifer, 1997.; Hendley, Murrell, Ryterman, 2000.; Gustafson, 1999.). Primjerice, anketa o poduzećima u Rusiji 1998. pokazala je da polovica anketiranih poduzeća uopće nije plaćala nikakve poreze, poduzetnici su prijavili samo 30% svojega prihoda i platili socijalno osiguranje za samo 10% osobnih dohodaka (Chepurenko, 1999.). Istraživanje o sivoj ekonomiji pokazalo je da su, iako su porezne stope u Rusiji i Ukrajini prijavljene kao nerastuće ili čak niže nego u Središnjoj Europi i istočnoeuropskim zemljama, poduzetnici zamijetili da je razina oporezivanja gotovo dva puta viša (Johnson, Kauffman, 2001.). To pomaže u objašnjavanju velikoga dijela neslužbene ekonomije u Rusiji i Ukrajini, jer poslodavci izbjegavaju plaćanje poreza mijenjanjem proizvodnje, privlačeći tako pozornost na dugoročni utjecaj neodgovarajućega poslovnog okružja na poduzetničko ponašanje.

Feige (1997.: 28) označava takve radnje kao “ostavštinu nepridržavanja” koja je dominirala većim dijelom toleriranih i nezakonitih poduzetničkih aktivnosti u doba Sovjetskog Saveza. Zbog čestih promjena u trgovačkim zako-

nima poduzetnici drže vanjsko pravno okružje glavnom preprekom svojim poduzetničkim aktivnostima, pa reaguju na prepreke ili ih dočekuju izbjegavajućim ponašanjem. Slabo objašnjeni propisi, zajedno s neodgovarajućom provedbom zakona, ohrabruju korupciju ne samo prilikom registriranja poduzeća već i u svakidašnjim ekonomskim transakcijama.

Neodgovarajući pravni okvir rezultira poduzetničkim ponašanjem koje se, iako se čini racionalnim s gledišta pojedinoga poduzetnika, mora smatrati štetnim s gledišta ekonomije (Welter, Smallbone, 2001.). To zato što odvraća resurse, koji bi inače bili produktivno upotrijebljeni, od ulaganja u nepotrebne troškove koji su povezani s institucionalnim kontekstom u kojem sklop uvjeta za održivo poduzetništvo ipak mora biti uspostavljen. Posljedica takvoga ponašanja je da nepotpune službene institucije (pravo, sudovi itd.) reguliraju poslovnu aktivnost te da nedosljedna i neodgovarajuća neslužbena pravila prate provođenje zakona. I jedno i drugo vodi do nepovjerenja poduzetnika, državnih dužnosnika i društva općenito, rezultirajući tako potencijalnim začaranim krugom.

Zbog toga se u uvjetima koji prevladavaju u zemljama kao što su Bjelorusija i Ukrajina politika mora usredotočiti na opći institucionalni okvir poduzetničkih aktivnosti, kako bi se omogućio razvoj produktivnoga poduzetništva i umanjili neproduktivni oblici poduzetničkoga ponašanja. Veliko priznanje treba dati činjenici da su glavne preporuke mjera za potporu malih i srednjih poduzeća često povezane sa specifičnim političkim i kulturnim kontekstima, a uvjeti se i naslijede mogu znatno razlikovati u pojedinim zemljama. Usmjerenost ovisnost može blokirati jednostavan prijenos modela politike zrelih tržišnih ekonomija, iako to traži daljnje i dublje istraživanje uloge neslužbenih institucija za razvoj malih i srednjih poduzeća i poduzetništva.

ADMINISTRATIVNE PREPREKE I PROBLEMI REGULACIJE

S tim povezano, uobičajeno pitanje politike djelovanja je učinak administrativnih i regulatornih prepreka na osnivanje i razvoj poduzeća. O toj se temi dosta raspravlja na zreлом tržištu, jednako kao i o tranziciji i nadolazećim tržišnim ekonomijama. Jedna od važnih uloga vlade u tržišno zasnovanom sustavu je stvaranje okružja u kojem će privatni sektor poslovanja cvjetati te tako učinkovito pridonijeti stvaranju zapošljavanja i ekonomskog razvoja. U isto vrijeme država ima također važnu regulatornu ulogu - osigurati da se posluje unutar određenih pravila koja

nastoje uravnotežiti potrebu da se potiče i promiče poduzetništvo s potrebom zaštite društvenih interesa i javnih dobara. O uspostavljanju odgovarajuće ravnoteže dosta se raspravljalo na zrelim ekonomskim tržištima na kojima su neki naglašavali potrebu smanjenja državne regulacije i kontrole poslovne aktivnosti (npr. Bannock, Peacock, 1989.), a drugi su ostali nerazuvjereni u štetnost njezinih učinaka (npr. Storey, 1994.). Međutim, u kontekstu tranzicije uspostavljanje je odgovarajuće ravnoteže dvostruko teže zbog nedostatka bilo kakve tradicije po kojoj je država nadzorni organ poslovne aktivnosti.

Regulacija uključuje “brojne pravne instrumente i odluke pomoću kojih vlade uspostavljaju uvjete o ponašanju građana ili poduzeća” (OECD, 1994.). Tu je važno shvatiti da suglasnost s propisima i ostalim ustavnim odredbama podrazumijeva poslovni trošak koji nosi oportunitetne troškove u svezi sa sredstvima posvećenim suglasnosti te izravne novčane troškove u nekim slučajevima. Rezultat toga je umanjivanje regulatornoga tereta poslovanja na razinu koja je potrebna za zaštitu javnoga dobra i to je temeljni element u vladinoj politici poticanja poduzetništva i privatnoga sektora investiranja.

Propisi su također dio širega regulatornog sustava koji uključuje procese i institucije u kojima se oni razvijaju, provode i dosuđuju. Osim propisa, regulatorni sustav uključuje procese javnoga savjetovanja, komunikacije i osuvremenjivanja. Regulatorna reforma mora posvetiti pozornost regulatornom sustavu u cjelini i pojedinim propisima, jer to određuje učinak propisa na poslovnu aktivnost.

Uklanjanje nepotrebnih administrativnih opterećenja posla mora se shvatiti kao dio širega procesa regulatorne reforme čiji je cilj unaprijediti okruže u kojem se vodi posao, kako bi njegov mogući prinos gospodarskom razvoju i stvaranju posla mogao biti ispunjen. Poboljšanje kakvoće zakona i propisa osnovni je element u uspostavljanju okvirnih uvjeta koji su potrebni za gospodarski i demokratski razvoj. Propisi koji su preopterećujući, složeni ili nepraktični mogu smanjiti poslovnu konkurentnost pridonoseći višim administrativnim i zakonodavnim troškovima i opadanju uloge zakona kad neusklađenost postane uobičajena. U svezi s tim, temelj je uloge zakona zasnovan na uzajamnom poštivanju zakonitosti propisa od vlade i građana. Propise valja shvaćati više kao sredstvo ograničenja državne moći – tako da ih se jasno odredi – nego kao sredstvo pomoću kojega država upravlja svojim građanima. Takvo je gledište zasnovano na načelu “suradnje” između vlade i njezinih građana, a ne na “autoritarnom” stilu vladanja koji su tranzicijska gospodarstva proživjela u prošlosti.

U preuzimanju inicijative da se uklone administrativne prepreke cilj bi trebao biti poboljšanje kakvoće regulacije glede pojedinih propisa i regulatornoga sustava u cjelini. To postavlja pitanje o tomu što čini “dobar” propis i određuje kriterije po kojima bi mogao biti procijenjen. Koristeći se iskustvom dobre prakse brojnih država članica, OECD (1994.) je odredio sljedeće standarde kakvoće za regulatorni sustav u cjelini i za pojedine propise, uključivši: *a) razumljivost, dosljednost i ravnotežu između konkurentnih politika, b) stabilnost i predvidljivost regulatornih zahtjeva, c) jednostavnost rukovođenja, d) preglednost i otvorenost, e) dosljednost i pravednost u provedbi, f) prilagodbu promjenjivim uvjetima (OECD, op. a.).*

U tom se kontekstu pojam *administrativnih prepreka* ili *regulatornoga opterećenja* odnosi na “učinak zakonodavstva i administrativne prakse na poduzeća koji izravno utječe na okruže u kojem poduzeća djeluju”. Tako i bilo koja vlada koja tvrdi da potiče i podržava razvoj privatnoga sektora mora stalno nadzirati učinak svoje pravne i administrativne prakse na sektor privatnoga poslovanja. Takve prepreke mogu utjecati na započinjanje i odvijanje novoga domaćeg poslovanja, ali mogu utjecati i na privlačnost ekonomije stranim ulagačima.

Sažetak glavnih tipova administrativnih prepreka koje mogu utjecati na razvoj poduzeća predstavljen je u pregledu 1. Podijeljeni su u tri velike skupine: prvo, opća odobrenja koja su potrebna za odvijanje poslovanja, drugo, pitanja koja se odnose na komercijalnu gradnju na zemljištu i lokaciji i treće, administrativna i pravna pitanja koja utječu na mogućnost odvijanja poslovanja.

1. Opća odobrenja

1. Registracija poduzeća
 2. Zahtjevi i postupak dobivanja dozvole
 3. Zaštita prava na intelektualno vlasništvo i uporabu patenta
 4. Prijenos vlasništva i promjena pravnog oblika
 5. Kvalifikacije/osposobljenost poduzetnika
-

2. Komercijalna gradnja na zemljištu i lokaciji

1. Kupnja zemljišta
 2. Gradnja na zemljištu
 3. Suglasnost okoline
 4. Pristup komunalijama
-

3. Proces poslovanja

1. Carinski postupci
 2. Razrez poreza, plaćanje i suglasnost
 3. Propisi zapošljavanja
 4. Zdravstveni i sigurnosni propisi
 5. Ostala izvješća
-

Iako nema dosta mjesta da bi se razmotrili svi primjere navedeni u pregledu^{1.}, dvije od najčešće prijavljivanih prepreka razvoju poduzeća u kontekstu tranzicije objašnjene su u sljedećem tekstu.

David Smallbone
**Institucije, administrativna
reforma i razvoj malih i
srednjih poduzeća u
tranzicijskim gospodarstvima:
neka pitanja politike
djelovanja**

Registracija poduzeća

Većina (ali ne sve) tržišnih ekonomija zahtijeva neki oblik početnoga registriranja novih poduzeća. Međutim, ako se stvara okružje koje potiče oslobađanje kreativnih sposobnosti poduzetnika, administrativne prepreke pri stvaranju poduzeća moraju biti svedene na minimum. To je osobito važno u tranzicijskom kontekstu, imajući u vidu dokaz da su nova poduzeća produktivnija od starih (Svjetska banka, 2002.). Zahtjevi koji se na to odnose moraju biti što je moguće jednostavniji glede traženih podataka i načina na koji se prikupljaju, kako bi se izbjegli nepotrebni troškovi koje snosi posao. Specifičan bi cilj bilo smanjenje i pojednostavnjenje različitih postupaka registriranja i ureda koji moraju biti posjećeni. Započinjanje rada novog poduzeća je, samo po sebi, dosta zahtjevno i poželjno je da država ne nameće poduzetnicima nepotrebne prepreke i tako podiže upisni prag za poslovno vlasništvo.

Registriranje uključuje sve usluge do kojih poduzeće mora doći i obaviti ih kako bi zakonito funkcioniralo. Znakovit popis takvih usluga može započeti s bilježničkom i nastaviti državnim uslugama, uslugama područne vlade, lokalne vlasti, porezne vlasti, relevantnih ministarstava; pa i policije i poštanske službe. Pokazatelj učinkovitosti koji bi se mogao upotrijebiti da bi se procijenilo koliko dobro funkcionira država u tom pogledu jest prosječan broj tjedana koji prođu između ispunjavanja obrazaca molba i završetka registracije poduzeća. Drugi je pokazatelj ukupni trošak procesa registracije za poduzeće koji uključuje naknadu registracije, poreze, naknadu stručnjacima i troškove publikacije (CEC, 2000.).

Pojednostavnjivanje administrativnih formalnosti i postupaka na početku poslovanja je tekuća politika Europske komisije, kao dio pokušaja da se unaprijedi okružje za nov stvaralački pothvat u Europskoj uniji koji je sada proširen na "nove zemlje kandidate" u Središnjoj i Istočnoj Europi. To se odnosi na aktivnosti Radne grupe za pojednostavnjivanje poslovnoga okružja, sastavljene 1997. sa zadatkom da razmotri "postojeće i nove pravne i administrativne propise, kako bi poboljšala kakvoću zakonodavstva i smanjila administrativno opterećenje posla, osobito malih i srednjih poduzeća".

Slijedeći pregled prakse i postupaka registriranja u različitim državama članicama EU, EZ je preporučio po jed-

nu točku kontakta ili “jednu stanicu kupovanja” između *poslovnjaka* i državne vlasti na svim razinama. Cilj je izbjeći potrebu potencijalnih poduzetnika da idu od jednog administrativnog ureda do drugog kako bi ispunili različite dokumente za registraciju (npr. za porez, socijalno osiguranje, registriranje poslovne aktivnosti itd.) na svakom mjestu, često s manje-više istim podacima. Jedna jedina točka kontakta za poslovne početke može odigrati čak i važniju ulogu ako postane središte svih formalnosti koje moraju biti ispunjene tijekom poslovnoga života (kao što su promjena adrese, prijenos vlasništva, dopuštenja i dozvole).

S tim u svezi je i jedinstven oblik registriranja koji će skupiti sve podatke koje zatraži bilo koji dio administracije da bi registrirao novo poduzeće. Prednost takvog sustava je da podatak potreban za svrhe registriranja treba biti samo jednom predan. Javne uprave treba poticati da se služe istim podacima i bolje iskoriste dostupne baze podataka i informatičke tehnologije.

Carinski postupci

Jedna od uloga razvoja privatnoga sektora u tržišnim ekonomijama je prinos stvaranju vanjskoga dohotka uz pomoć izvoznih zarada koje se skupljaju s izvoznih tržišta. Jednostavnost uz koju izvozne formalnosti mogu biti ispunjene je bitan čimbenik koji utječe na učinkovitost troškova izvozne aktivnosti za poduzeća. Administrativni zahtjevi za izvoz i uvoz također će utjecati na privlačnost zemlje stranim ulagačima koji bi možda željeli iskoristiti zemlju domaćina za izvozna djelatnost.

Posebna pitanja koja se moraju razmoriti u svezi s formalnošću izvoza i uvoza su sadržaj i laka uporabljivost oblika koji se rabe, vrijeme koje je proteklo između molbe za dopuštenje uvoza i izvoza i odluke, stavovi i ponašanja osoblja uključenog u proces. Dodatan je problem prečest zahtjev za istom dokumentacijom iz različitih dijelova vladinih odsjeka. Također valja imati na umu da, kao i kad je riječ o drugim administrativnim opterećenjima, troškove obrade neravnomjerno snose manja poduzeća, zbog njihove ograničene baze unutarnjih sredstava.

Nedavnim pregledom administrativnih prepreka u Rumunjskoj (FIAS, 1999.), Bugarskoj (FIAS, 2000.a) i Slovačkoj (FIAS, 2000.b) utvrđeno je da je slovački sustav carinske administracije primjer “dobre prakse”, jer je moderan i dobro kontroliran te u skladu s EU propisima i drugim međunarodnim standardima.

Čini se da su glavna obilježja slovačkog sustava sljedeća: a) carinske vlasti skupljaju sve bitne carine i nadopla-

te na uvezenu robu, b) carinska se procjena zasniva na statističkim podacima koji se skupljaju svaka tri mjeseca iz svih područnih ureda, c) niti jedan carinski službenik ne smije se baviti istim poduzećem više od tri puta, kako bi se smanjio rizik familijarnosti koja vodi u korupciju, d) carinski službenici moraju postupati u skladu s etičkim kodeksom ophođenja za koje je odgovoran ravnatelj podružnice, e) mjere koje su potrebne za carinjenje robe omogućuju da vrijeme carinjenja bude ostvarivo u tijeku jednoga ili manje od jednoga, ili najviše u nekoliko sati. (Svi podaci o postupku i dokumentirani zahtjevi carinjenja navedeni su na carinskoj web-stranici).

Osim toga, iskušan je i pilot-program koji omogućuje da računalo obavlja procjenu rizika za carinjenje, što će ubrzati proces i omogućiti službenicima da upute podatke na poduzeća i njihove prošle izvoze.

Ukupno regulatorno opterećenje

Temeljna točka, sve prepoznatljivija u zapadnim ekonomijama, je kumulativan učinak državnih regulatornih mjera na poslovnu učinkovitost i troškove. Pribavljanje se pojedinoga dopuštenja ili dozvole samo po sebi ne čini kao velik teret, kad se ima na umu kumulativan učinak složenoga niza odobrenja, ali ukupan učinak na posao glede izravnih i neizravnih troškova može biti znatan. Štoviše, vlade moraju računati s tim da regulatorni okvir utječe na privlačnost zemlje stranim ulagačima koji djeluju na međunarodnom tržištu. Stoga regulatorno okruženje u različitim zemljama, potencijalnim za ulaganje, može biti jedan od čimbenika koji utječe na konačan izbor lokacije ili partnera u zajedničkim pothvatima ili nekoga drugog poduzeća prekogranične suradnje.

PRISTUP EU I INSTITUCIONALNI RAZVOJ U ZEMLJAMA KANDIDATIMA – PRIMJER ESTONIJE

U zemljama koje pripadaju prvoj skupini kandidata za članstvo u EU proces pristupanja pridonosi procesu institucionalnoga razvoja i administrativne reforme. Estonija, primjerice, predstavlja zemlju u kojoj je učinjen znatan napredak glede institucionalnoga razvoja i regulatornih reformi kad je riječ o poduzećima, za razliku od nekih drugih spomenutih zemalja. Nakon dobivanja neovisnosti 1991., politika vlade u Estoniji poduprta je idejom slobodnoga tržišta i predanošću institucionalizaciji privatnoga vlasništva i tržišnih reformi. Brza privatizacija značila je da je do kraja 1996. većina velikih poduzeća bila prodana s

pozornošću okrenutom ka komunalnim poduzećima (kao što su energetska poduzeća, telekomunikacije, željeznice i luke). Međutim, napredak u privatizaciji zemljišta bio je otežan složenim postupkom restitucije.

Od 1991. Estonija je također imala vrlo slobodnu politiku trgovine po kojoj su trgovinske prepreke i carinske pristojbe bile uvelike smanjene ili ukinute. To je, s jedne strane, dovelo do razvoja izvoza, a, s druge, do priljeva bes-carinskog uvoza. Sve je to pridonijelo uspjehu Estonije u privlačenju stranih ulagača, što je bio važan omogućujući čimbenik prinosa uspjehu njezinih ekonomskih reforma i strukturnom preobražaju ekonomije. Rezultat je, prema većini pokazatelja tržišne reforme, da je Estonija visoko u usporedbi s ostalim zemljama Središnje i Istočne Europe i bivšim sovjetskim republikama. Primjerice, prema procjeni EBRD-a, 75% BDP-a 2001. donio je privatni sektor.

U početnoj fazi tranzicije vlada je bila odgovorna za administrativne i pravne reforme, što je omogućilo privatnim poduzećima da se razvijaju, iako je neko vrijeme kontinuirana priroda tih promjena pridonijela nestabilnom i nesigurnom poslovnom okruženju. Također je trebalo vremena da se u potpunosti obnovi porezni sustav, što je značilo da je razvoj malih privatnih poduzeća u početku bio zaokupen ostacima poreznoga režima naslijeđenoga iz sovjetskog razdoblja. U isto doba, sve donedavno, mogao se primijetiti nedostatak izravnih mjera potpore razvoju malih i srednjih poduzeća u Estoniji, s tim da je uloga vlade bila označena kao limitirajuća (Izvešće Phare, 1999.). Prvi korak k usklađivanju propisa i poslovnoga okruženja sa zahtjevima EU u Estoniji je bio uvođenje novoga Trgovinskog kodeksa 1995. To je pak rezultiralo uvođenjem pravnih oblika poduzetništva, sličnih zrelim tržišnim ekonomijama; povećanjem kapitalnih obveza za javna i poduzeća s ograničenom odgovornošću i stvaranjem novoga, središnjeg poslovnog registra. Utjecaj estonske kandidature za upis u EU također se može promatrati u odnosu na definiranje malih i srednjih poduzeća, jer je posljednjih godina EU definicija malih i srednjih poduzeća bila u toj zemlji postupno prihvaćena.

Kao što je izraženo u Predpristupnom ekonomskom programu (2001.), glavni ciljevi estonske ekonomske politike su: postići održiv, društveno i regionalno uravnotežen ekonomski razvoj. Osnova politike djelovanja malih i srednjih poduzeća uklopljena je u Nacionalni program za usvajanje *Aquis Communautaire* 2002.-2003. (NPAA) koji uključuje brojne posebne aktivnosti koje pokazuju kako program pristupa utječe na trenutačnu politiku. Primjeri uključuju uporabu predstrukturnih fondova i ostalih sred-

stava inozemne pomoći, kako bi se postigla provedba Plana akcije, nudeći usluge državne potpore za početak poslovanja, nudeći jamstva za male zajmove, razvijajući infrastrukturu za poduzetništvo uz potporu Phare projekata i jačajući kapacitet relevantnih institucija kako bi se pripremile za primanje pomoći preko strukturnih fondova EU.

Razvoj odgovarajućega institucionalnog okvira bitan je dio procesa tržišne reforme. Općenito, institucionalizacija poslovne potpore uključuje razvoj institucija na tri razine: makro-, srednjoj i mikrorazini (Welter, 1997.). U Estoniji su tijekom devedesetih dva ministarstva (gospodarstva i unutarnjih poslova) bila odgovorna za provedbu glavnih zadataka povezanih s programima potpore malim i srednjim poduzećima na makrorazini. Ali, i tri ostala ministarstva (financija, poljoprivrede i socijalne skrbi) također su bila uključena, svojom odgovornošću za kontroliranje raznih zaklada zaduženih za potporu regionalnoga i razvoja poduzeća. Od 2000. godine odgovornost za potporu poduzeća centralizirana je u ministarstvu gospodarstva, radi učinkovitije uporabe raspoloživih sredstava za potporu poduzeća, i na regionalnoj i na sektorskoj osnovi.

Važan je napredak postignut u razvijanju institucionalnoga okvira za razvoj poduzeća na srednjoj razini. To uključuje bankarski sustav koji sada, velikim dijelom u inozemnom vlasništvu, ubrzano razvija brojne financijske proizvode slične onima koji su dostupni poduzećima u tržišnoj ekonomiji. To također uključuje brojne saveze, udruženja i komore koje su osnovale posebne interesne skupine, uglavnom na temelju dobrovoljnoga članstva. Neki od njih, kao što su Gospodarsko-trgovinska komora i specijalizirane sektorske organizacije, bile su glavnim izvorom potpore poslovanja, osobito u procesu uporabe stranih tržišta.

Na mikrorazini institucionalni se razvoj usredotočio na razvoj mreže središta poslovnoga razvoja koja su nastala uz pomoć inozemnih donatora devedesetih godina. Prijašnja je procjena otkrila brojne slabosti u mrežama koje su financirali donatori, uključujući slabe odnose s lokalnim vlastima i ostalim relevantnim institucijama (kao što su banke), pa se čini da je njihov učinak unutar mreže lokalnoga poslovanja bio slab. Drugi otkriveni problemi uključivali su stalnu ovisnost tih središta o dotacijama, loše oglašavanje njihovih služba i činjenicu da su njihove aktivnosti dosada bile uglavnom ograničene na bavljenje poslovnim počecima (Phare, 1999.). Mreža poslovne potpore postala je tako subjektom reforme, kako bi se poboljšala kakvoća i učinkovitost usluga prema malim i srednjim gospodarstvima, ali i kako bi se unaprijedili administracija,

vođenje i ekonomičnost institucija potpore. Stoga je 2000. godine infrastruktura potpore javnoga poslovanja bila restrukturirana, s pokušajem da se učini efikasnijom, preglednijom i dostupnijom. Sedam zaklada, zajedno s Turističkim odborom, pod ingerencijom pet različitih ministarstava, ujedinjeno je u dvije nove organizacije, Kredex (Kreditno-izvozni jamstveni fond) i Enterprise Estonia koje odgovaraju za provedbu mjera potpore javnoga poslovanja, a preko Agencije regionalnoga razvoja – za potporu razvojnih središta lokalnog poslovanja.

Iako malo, estonsko je gospodarstvo, zajedno s mogućnošću uporabe povijesnih veza s nordijskim susjedima, podarilo Estoniji potencijalne prednosti nad mnogim bivšim sovjetskim republikama, a tempo promjene bio je zadivljujući. Postignut je znatan napredak u institucionalizaciji mjera malih i srednjih poduzeća. Nedavno objavljivanje dokumenta nacionalne politike djelovanja na razvoj maloga i srednjeg poduzetništva predstavlja važan korak naprijed u strateškoj prosudbi, povezan s mjerama i odgovornostima provedbe. Štoviše, povezivanje ciljeva strateške politike sa specifičnim planovima akcije koji su uklopljeni u proračunski proces predstavlja pozitivan korak prema nadilaženju provedbenoga jaza koji je često obilježje mjera malih i srednjih poduzeća u tranzicijskom kontekstu. Rationalizacija različitih agencija u Enterprise Estoniju i Kredex također izgleda kao pozitivan korak sa stajališta razvoja poduzeća, iako je još prerano odrediti opipljive praktične koristi. Drugo pozitivno obilježje trenutačnoga političkog okružja u Estoniji su mogućnosti da reprezentativne organizacije malih i srednjih poduzeća (kao što je Trgovinska komora) izraze svoja stajališta u nacrtima propisa i zakona, iako je teško ustanoviti koliko su njihovi komentari utjecali na konačno donošenje odluka.

ZAKLJUČNE NAPOMENE

Iako se prioriteta mjera razvoja malih i srednjih poduzeća razlikuju u pojedinim tranzicijskim gospodarstvima, osnovna je tema važnost institucionalnoga razvoja i stvaranje kapaciteta na koje vlade imaju odlučujući utjecaj. Odgovarajuća i učinkovita institucionalizacija mjera malih i srednjih poduzeća još je uvijek jedan od glavnih preduvjeta koji mora biti ispunjen u zemljama poput Ukrajine, Bjelorusije i Ruske Federacije prije no što solidan i održiv razvoj privatnoga sektora postane ukorijenjen. Istodobno, razvijanje učinkovitih institucionalnih planova za vođenje i potporu malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu izazov je koji dijele sve tranzicijske zemlje. Država mora odigrati

bitnu ulogu u brizi o poduzetništvu, razvijajući strategiju uklanjanja prepreka stvaranju poduzeća, uspostavljanja olakšavajuće okoline za razvoj privatnoga sektora i prinosa razvoju odgovarajućih tržišnih institucija koje su važan dio poslovnog okružja u tržišnoj ekonomiji.

Primjerenost, učinkovitost i opća kakvoća zakonodavnog i regulatornog okvira vjerojatno imaju dugoročno veći učinak na razvoj sektora malih i srednjih poduzeća nego izravne mjere potpore kojima je poseban cilj pomoći malim i srednjim poduzećima. Istodobno, negativni učinci neodgovarajućega i loše provedenoga pravnog i regulatornog sustava mogu oslabiti razvoj zakonitog djelovanja privatnoga sektora, na štetu cvatuće neslužbene ekonomije. Osim toga, jačanje zakonodavnoga okružja može biti visoko isplativa strategija za stimuliranje i promicanje poduzetništva, osobito kad su vladina sredstva ograničena.

Regulatorno okružje za mala i srednja poduzeća u zemljama kao što su Rusija, Bjelorusija i Ukrajina može nametnuti ozbiljna ograničenja učinkovitom funkcioniranju poduzeća. To se vidi u područjima poput oporezivanja, postupaka registracije poslovanja, dobivanja dozvola, raspodjele poslovnoga prostora i/ili zemljišta i pribavljanja kvota. Sa stajališta poduzetnika, kumulativni trošak ispunjavanja zahtjeva koje je državni birokratski stroj stavio pred poslovanje može biti znatan, odvlačeći sredstva iz produktivne uporabe i vodeći k razvoju strategija "izbjegavanja". To zato što su mala i srednja poduzeća prisiljena plaćati administrativne pristojbe državi, kako bi imala pravo poduzeti uobičajene zadatke uz vođenje posla. Smanjivanje i obnavljanje rada državne birokracije nužno je za stvaranje okružja pogodnoga za razvoj sektora privatnoga poslovanja, osobito za mala i srednja poduzeća suočena s neravnomjernim teretom troškova udovoljavanja zakonu. Iako je veličina opsega u kojem administrativne i regulatorne prepreke kočće razvoj malih i srednjih poduzeća posebice ozbiljna u zemljama u kojima su tržišne reforme nepotpune ili djelomično započete, one nisu ograničene samo na njih, jer predstavljaju trenutačan cilj politike djelovanja i u zrelim tržišnim ekonomijama EU.

Očekivanje pristupa EU ima mnoge pozitivne aspekte na pristupe politici djelovanja i prioritete novih zemalja kandidata, ali, isto tako, skriva i mnoge opasnosti. Čini se da je pristupanje EU dalo zamah razvoju institucija i mjera koje će potaknuti i podržati razvoj malih i srednjih poduzeća, ali mogle bi se izraziti neke sumnje u doseg do kojega fundirajući režimi EU, kao što su strukturni fondovi, vode program politike djelovanja. Sve dok bi to moglo biti sredstvo dijeljenja dobre prakse, postoje očite opasnosti u

poticanju nekritičkoga međunarodnog prijenosa pristupa politici i dopuštanju režima vanjskoga financiranja da suviše utječe na prioritete nacionalne politike djelovanja.

Konačno, pri razmatranju politike poticanja i potpore poduzeća i razvoja malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim ekonomijama važno je imati na umu da se stalno vodi kritička rasprava unutar većine zrelih tržišnih ekonomija o pristupima politike, prioritetima i učinkovitosti vladinih intervencija kad je riječ o malim i srednjim poduzećima (npr. Curran, 2000.; Gibb, 2000.). Mogu se izvući lekcije iz iskustva drugih zemalja, ali važno je nastaviti naglašavati da racionalni pristupi razvoju politike djelovanja i njezinoj učinkovitoj provedbi nisu norma u zrelim tržišnim ekonomijama koja tako ograničava djelokrug prijenosa politike.

Neke od trenutačnih političkih rasprava u zrelim tržišnim ekonomijama primjenjive su na ekonomije ranijih stupnjeva tržišnoga razvoja. Je li, primjerice, politika djelovanja za poduzetništvo primjerenija od politike djelovanja za mala i srednja poduzeća i koje implikacije takve promjene treba naglasiti? U kojoj bi mjeri počeci i nova poduzeća trebali biti cilj politike djelovanja u usporedbi s poticanjem i podržavanjem razvoja postojećih poduzeća? U kojoj mjeri tipovi političke procjene koji se obično poduzimaju dopuštaju nositeljima politike djelovanja da donose racionalne odluke o političkim opcijama i alternativama? Jesu li ciljevi mjera malih i srednjih poduzeća dosta specifični da omoguće učinkovitu procjenu politike djelovanja? Koliko donositelji mjera znaju o potrebama poduzeća i poduzetnika za potporom da to njihove mjere mogu iskazati u sadržaju? O takvim se pitanjima trenutačno raspravlja u zemljama EU, uključujući Veliku Britaniju, i to su osnovna pitanja koja ukazuju na ograničen doseg političke prakse zasnovane na spoznajama, a ne pretpostavkama.

* Ovaj je rad nastao u okviru projekta *Neformalne institucije i poslovno ponašanje* (voditeljica projekta: dr. M. Vehovec), kojeg financira Ministarstvo, znanosti i tehnologije RH.

¹ Ovaj je rad predstavljen na Konferenciji o gospodarskom razvoju i mjerama obnove u jugoistočnoj Europi: Uloga malih i srednjih poduzeća, Dubrovnik, 25.-28. travnja 2002.

LITERATURA I IZVORI

- Bannock, G., Peacock, A. (1989.), *Government and Small Business*, Paul Chapman Publishing, London
- CEC (2000.), Benchmarking Enterprise Policy: First Results from the Scoreboard, *SEC (2000.)*, 1841, Brussels, 27/10/2000.
- Chepurenko, A. (1999.), Die neuen russischen Unternehmer: Wer sie sind, wie sie sind, in: H.-H., Hohmann (ed.), *Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation, Analysen zur Kultur und Gesellschaft im östlichen Europa*, 9, Bremen, str. 139-152.
- Curran, J. (2000.) What is small business policy in the UK for? Evaluating and assessing small business support policies, *International Small Business Journal* 18, 3, 36-50.
- Davis, L., North, D. C. (1971.), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge, New York.
- EBRD (2001.), *Transition Report 2001: Energy in Transition*, Europska banka za obnovu i razvoj, London.
- Feige, E. (1997.), Underground activity and institutional change: productive, protective and predatory behavior in transition economies, u Nelson, J. M., Tilly C., Walker L. (eds.), *Transforming Post-Communist Political Economies*, Washington, D. C., str. 21-34.
- FIAS (1999.), *Romania: Administrative Barriers to Investment*, Foreign Investment Service, zajednička služba Međunarodne financijske korporacije i Svjetske banke.
- FIAS (2000.a) *Bulgaria: Administrative Barriers to Investment*, Foreign Investment Service, zajednička služba Međunarodne financijske korporacije i Svjetske banke, veljača.
- FIAS (2000.b), *Slovak Republic: Administrative Barriers to Investment*, Foreign Investment Service, zajednička služba Međunarodne financijske korporacije i Svjetske banke, listopad.
- Frye T., Shleifer A. (1997.), The invisible hand and the grabbing hand, *American Economic Review*, vol. 87, no. 2, str. 354-358.
- Gibb, A. (2000.), Small and medium enterprise development: borrowing from elsewhere? A research and development agenda, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7, 3, 199-211.
- Gustafson, T. (1999.), *Capitalism Russian-style*, Cambridge.
- Hendley, K., Murrel, P., Ryterman, R. (2000.), Law, relationships and private enforcement: transactional strategies of Russian enterprises, *Europe-Asia Studies*, vol. 52, str. 627-656.
- Johnson, S., Kaufmann, D. (2001.), Institutions and the underground economy, in: O. Havrylyshyn, S. M. Nsouli (eds.), *A Decade of Transition: Achievements and Challenges*, Washington, D. C., str. 212-228.

- Ledeneva, A. V. (1998.), *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*, Cambridge.
- Leitzel, J. (1997.), Rule evasion in transitional Russia, u: Nelson, Tilly i Walker (eds.), *Transforming Post-Communist Political Economies*, Washington, D. C.: National Academy Press.
- North, D. C. (1990.), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
- OECD (1994.), *Improving the Quality of Laws and Regulations: Economic, Legal and Managerial Techniques*, OECD, Pariz.
- Peng, M., Heath, P. S. (1996.), The growth of the firm in planned economies in transition: institutions, organizations, and strategic choice, *Academy of Management Review*, vol. 21, no. 2, str. 492-528.
- PHARE (1999.), *The State of Small Business in Estonia: Report 1998*, PHARE potpora razvoju MISP-a u Estoniji, Tallinn, 1999.
- Smallbone, D., Welter, F. (2001.a), The role of government in SME development in the transition economies of Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, rad predstavljen na *Fourth International Conference Enterprise in Transition: Competition, Restructuring and Growth*, Sveučilište u Splitu, Hrvatska, 24-26 svibnja.
- Smallbone, D., Welter, F. (2001.b), The role of government in SME development in transition countries, *International Small Business Journal*, vol. 19, no. 4, str. 63-77.
- Smallbone, D., Welter, F. (2001.c), The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies, *Small Business Economics*, vol. 16, no. 4, str. 249-262.
- Storey, D. (1994.), *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London.
- Welter, F. (1997.), Small and medium enterprises in Central and Eastern Europe: trends, barriers and solutions, rad predstavljen na konferenciji *The Role of SMEs in Poland: Challenges, Potentials and Paths for Future*, Varšava, 19-20 lipnja 1997.
- Welter, F. i dr. (2000.), Employment, SMEs and Labour Markets in Russia, *Nacionalno izvješće za projekt Intas-97-1805*, RWI, Essen.
- Welter, F., Smallbone, D. (2001.), Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective, Rad predstavljen na *RENT XV*, Turku.
- World Bank (2002.), *Transition the First Ten Years: Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Svjetska banka, Washington DC.
- Zecchini S. (1997.), Transition approaches in retrospect, u: S. Zecchini (ed.), *Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s*, Dordrecht i dr., str. 1-34.
- Zhuk, V., Cherevach, P. (2000.), Problems of the current re-registration, Small and Medium Business in Belarus: *Analytical Bulletin*, vol. 2000., no. 1, str. 26-28.

Will
BARTLETT

PREPREKE U RAZVOJU
MALIH I SREDNJIH
PODUZEĆA U
BOSNI I HERCEGOVINI,
MAKEDONIJI I
SLOVENIJI:
KOMPARATIVNA
ANALIZA

Mala i srednja poduzeća sve se više smatraju glavnim pokretačem ekonomske obnove i razvoja u jugoistočnoj Europi.¹ Tranzicijsko izvješće Europske banke za obnovu i razvoj iz 1999. tvrdi da su mala poduzeća “središnja za uspješnu tranziciju” te da “djeluju kao glavni poticaj širenju i rastu zaposlenosti”. Nedavno izvješće o jugoistočnoj Europi Svjetske banke (2002.) zapaža da “mala i srednja poduzeća... imaju ključnu ulogu u tranzicijskom procesu”. Ako uzmemo u obzir donedavnu relativnu zapuštenost malog poduzetništva, takve izjave predstavljaju dramatičnu ponovnu procjenu značenja toga područja za tranzicijske ekonomije i potvrđuju kako se u procesu tranzicije općenito sve više važnosti pridaje malim i srednjim poduzećima.

Istraživački je projekt zasnovan na postavci da razvoj malih i srednjih poduzeća predstavlja bitnu komponentu procesa tranzicije, ali da postoje važne prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća u pet glavnih područja: financijske prepreke, institucionalne prepreke, unutarnja organizacija i resursi, čimbenici konkurentnoga tržišta i društvene prepreke. Drugi dio predstavlja raspravu o teorijskim podlošcima studije, a treći postavlja hipoteze i metodologiju istraživanja. Glavni empirijski zaključci o odnosu između prepreka razvoja i stvarne provedbe razvoja poduzeća predstavljani su u četvrtom dijelu. Naši zaključci i prijedlozi moguće politike djelovanja izloženi su u petomu dijelu.

TEORIJE RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Zanimanje za ulogu malih i srednjih poduzeća u procesu tranzicije naglo se razvilo posljednjih godina, pa je sada općeprihvaćeno da mala i srednja poduzeća mogu odigrati važnu ulogu u procesu tranzicije. Blanchard (1997.) tvrdi da je bit tranzicije u preusmjeravanju resursa iz državnoga u privatni sektor, zajedno s restrukturiranjem unutar poduzeća. Stvaranje novih poduzeća je temeljni mehanizam uz pomoć kojega proces preusmjeravanja može imati uč-

nak. Kad je uspostavljen, razvoj tih poduzeća pruža daljnji put kojim preusmjeravanje može nastaviti.

Proces tranzicije može biti zadržan, odgođen ili čak spriječen ako je preusmjeravanje resursa prema privatnom sektoru blokirano. Jedan od načina na koji se to može manifestirati jest postojanje prepreka *ulasku* malih poduzeća. Međutim, u većini tranzicijskih ekonomija ne postoji manjak, već višak novoupisanih poduzeća. Mogući ozbiljniji problem koji može zadržati tranziciju jest postojanje prepreka *razvoju* poduzeća, posebice potencijalno dinamičnih i brzorazvijajućih poduzeća koja će omogućiti najveći dio budućega porasta zaposlenosti te biti začetak uspješnih velikih poduzeća buduće ekonomije.

U velikom dijelu ekonomske teorije razvoja malih poduzeća postoji zanimanje za odnos između razvoja i veličine poduzeća. U literaturi se počinje pokazivati negativan odnos između veličine i razvoja poduzeća, a obuhvaća nekoliko studija i mnoštvo zemalja. Kako Hart (2000.) primjećuje, "većina studija koje se odnose na razdoblje od 1985. pokazuje da se mala poduzeća razvijaju brže od velikih". U Velikoj Britaniji su, primjerice, Hart i Oulton (1996.) proučili uzorak od 29.230 poduzeća i pronašli negativan odnos između razvoja i veličine poduzeća koji se zasniva na Galtonovoj regresiji za razdoblje od 1989. do 1993. U SAD-u je Evans (1987.) proučio uzorak od 24.244 poduzeća koja su poslovala duže od sedam godina i pronašao sličan odnos za razdoblje od 1976. do 1980. Alnus i Nerlinger (2000.) pokazuju taj isti odnos u Njemačkoj, a Farinas i Moreno (2000.) potvrđuju odnos podacima za Španjolsku koji se odnose na više od 2.000 poduzeća.

Mnoge druge studije pokazale su slične rezultate, uključujući one kojima su autori Evans (1987b) te Dunne i Hughes (1994.). Te empirijske studije potvrđuju da, suprotno ortodoksnim pogledima, mala poduzeća rastu brže od velikih.

Postoji nekoliko mogućih objašnjenja razloga za brži razvoj malih poduzeća. Mala poduzeća mogu rasti brže od velikih jer, kako su u početku nesigurna glede svojih troškova, ulaze na tržište s malim rasponom minimalne učinkovitosti koji s vremenom povećavaju (Jovanović, 1982.). Drugo se objašnjenje oslanja na teorije prilagodljivosti malih poduzeća, naglašene ispitivanjem fenomena industrijskih područja i snage mrežnih ekonomija koje mogu nadoknaditi ekonomije razmjera omiljene od velikih poduzeća (Franičević i Bartlett, 2001.). Treće je objašnjenje da velika poduzeća pate od upravljačkih diseconomija razmjera (*managerial diseconomies of scale*). To je povezano s povećanjem troškova upravljanja u rastu poduzeća, a troško-

vi koordinacije u ekspaniranju raspona kontrole susreću se s ograničenjem racionalizacije (Penrose, 1980.). Četvrto objašnjenje, koje je naglasio Hart (2000.), jest učinak mnogih mjera koje su uvele zapadnjačke vlade kako bi promicale i podržavale razvoj malih poduzeća i poduzetništvo u novijim desetljećima tih ekonomija. To implicira da "nevidljiva ruka" tržišta nije dostatna da proizvede ekonomski rast sam od sebe - aktivna država koja provodi energičnu poduzetničku politiku je temeljni mehanizam koji može izvući najviše iz tržišnoga ekonomskog sustava.

Jezično dotjerana činjenica da mala poduzeća rastu brže od velikih u naprednim tržišnim ekonomijama ima važne implikacije na industrijsku politiku u tranzicijskim ekonomijama. Ona najprije predlaže da razvoj malih i srednjih poduzeća bude odskočna daska industrijske politike u tim ekonomijama, kako bi se ubrzalo preusmjerenje resursa iz državnoga u privatni sektor (Levitsky, 1996.; Kolodko, 2000.). Kako se sektor velikih poduzeća privatizira i restrukturira, sektor malih i srednjih poduzeća će se morati širiti i rasti da bi stvorio dosta poslova i apsorbirao tehnološki višak te zaposlio nove početnike na tržištu rada.

Ali u mnogim tranzicijskim ekonomijama, posebice u jugoistočnoj Europi, sektor malih poduzeća nije se razvio dosta brzo da spriječi porast nezaposlenosti, niti je ispunio svoj potencijal kao pokretač rasta.² Iako je na tržište ušao velik broj novih malih poduzeća, uz pomoć promjene trgovinskih zakona i oslobađanja tržišta, ona se nisu razvila tako brzo kako se moglo očekivati iz iskustva naprednih zapadnjačkih tržišnih ekonomija. Razlog se vjerojatno može naći u preprekama rastu koje su stalne u tranzicijskim ekonomijama. Takve prepreke rastu onemogućuju brz razmještaj radne snage iz starih, neproduktivnih, velikih poduzeća u tek dolazeći privatni sektor maloga razmjera. Kao posljedica toga, rast može biti ispod potencijala ekonomije, a nezaposlenost, primjereno tomu, viša nego što bi trebala biti. Ako se pretpostavi najgore, prepreke rastu mogu blokirati prijelaz na konkurentnu tržišnu ekonomiju. Te prepreke mogu biti klasificirane kao financijske prepreke, institucionalne prepreke, prepreke unutarnje organizacije i resursa, prepreke vanjskoga tržišta i društvene prepreke. U ovom radu istražujem prirodu tih prepreka i iznosim rezultate empirijskoga istraživanja koje je provedeno u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji ujesen 2000. godine.

PREPREKE RAZVOJU MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Temeljna postavka ovog rada je da je razvoj malih i srednjih poduzeća bitna komponenta procesa tranzicije, ali da postoje velike prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća u šest glavnih područja: financijske prepreke, institucionalne prepreke (uključujući regulatorni okvir i porezni sustav), prepreke konkurentnoga tržišta, prepreke unutarnje organizacije i resursa te društvene prepreke (uključujući potporu državnih agencija i stupanj povjerenja između poduzeća). Postoji razlika između stajališta da je temeljna prepreka razvoju povezana s uvjetima pod kojima banka financira mala i srednja poduzeća (pristup “prvo novac”) i stajališta da su nenovčane prepreke glavna prepreka razvoju (“institucionalni” pristup). Pristup “prvo novac” (vidi Pissarides, 1999.) ističe da se glavna prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća može prevladati pružanjem subvencioniranog financiranja ili financiranja niskoga troška, stvaranjem agencija kreditnoga jamstva, pomoću mikro-kreditnih nacrti ili uspostavljanjem fondova rizičnoga kapitala. To stajalište nastoji utjecati na politiku međunarodnih financijskih institucija koje se bave tranzicijskim ekonomijama, kao što je Europska banka za obnovu i razvoj. Institucionalni pristup ističe da nijedan iznos kredita niskoga troška ili jednostavan pristup financiranju glavnicom neće prevladati prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća, ako su institucije tržišne ekonomije odsutne, ako postoji nepoštena konkurencija ili ako je preniska razina povjerenja i društvenog kapitala da bi podupro transakcije i smanjio transakcijske troškove poslovanja. To gledište nastoji utjecati na politiku bilateralnih i multilateralnih organizacija za pomoć i potporu, kao što je program EU PHARE.

METODOLOGIJA ACE97 ZA ISTRAŽIVANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Ovo je istraživanje provedeno sa ciljem da se otkrije u kojoj su mjeri politike djelovanja malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji uspjele riješiti prepreke razvoju koje prijete malim i srednjim poduzećima te kako bi se odredili tipovi prepreka koje nastavljaju ometati tranziciju i razvoj u jugoistočnoj Europi. Istraživanje je zasnovano na razini anketa po malim i srednjim poduzećima u tri države, u svim područjima osim poljoprivrednog. Zasnovano je na ranijoj anketi, koja je provedena 1993., a skupila je podatke o malim poduzećima u Bugarskoj, Mađarskoj i Sloveniji na ranijem stupnju tranzicije (Bartlett i Prašnikar, 1995.; Bartlett i Range-

lova, 1997.). Podaci su prikupljeni izravnim intervjuima pomoću anketnih upitnika s vlasnicima i voditeljima odabranih poduzeća u jesen 2000. godine. Kako bismo osigurali nepristranost uzorka prema određenim kategorijama poduzeća, rabili smo stratificirani slučajni uzorak malih i srednjih poduzeća, izvučen s popisa poduzeća svih triju zemalja. Uzorak je ograničen na poduzeća s najmanje dva i ne više od 250 zaposlenika. Nakon primjene tih ograničenja, izvučena su tri slučajna uzorka, koristeći se računalnim softverom. Traženi su višestruki slučajni uzorci koji bi osigurali da ispitivači imaju dostatnu i prikladnu zamjenu ako ispitanik ne može surađivati.

Podaci su prikupljeni u 794 mala i srednja poduzeća u tri države. Upitnik sadržava podatke o obilježjima poduzeća, strategijama njegova razvoja, obilježjima poduzetnika i rastu prodaje te zapažanjima o različitim preprekama razvoju poduzeća. Varijable prepreka kategorizirane su na pet razina, počevši od nevažnih (1) do vrlo važnih (5) prepreka razvoju poduzeća. Upitnik je obuhvatio pet glavnih skupina prepreka - od financijskih prepreka, institucionalnih prepreka, prepreka unutarnje organizacije i resursa, prepreka vanjskog tržišta i društvenih prepreka, obuhvativši tako 52 specifična problema kao što su "visoka cijena kredita i zajmova" i "niska kakvoća opreme".

UČINAK PREPREKA NA RAZVOJ

Pretpostavka poslije ove analize je da uočene i prijavljene prepreke razvoju odražavaju stvarna ograničenja razvoju. Ako je tako, to bi trebali biti uočljivi učinci koji se mogu odrediti rabeći procjenjiv model razvoja poduzeća. Ovo poglavlje predstavlja rezultate procjene takvog modela. Kao što je naglašeno, velik dio istraživanja posvećen je ispitivanju odnosa između veličine poduzeća i razvoja, pa je pokazao obratan odnos između tih dviju varijabla. U ovom dijelu ispitujemo taj odnos u tri zemlje koje se obrađuju u ovoj studiji, razvijajući regresijski model koji objašnjava porast zaposlenosti. Nezavisne varijable su veličina poduzeća (zaposlenost), njegova starost te razina nabrojbe poduzetnika. To je povećano nizom varijabla prepreka, promatrajući najvažniju prepreku iz svake skupine prepreka (financijske, institucionalne, konkurentske, unutarnje i društvene). Ovaj je postupak usvojen zbog visokog stupnja približne linearne zavisnosti između prepreka u svakoj skupini. Institucionalne i regulatorne prepreke podijeljene su u dvije komponente: porezne prepreke i institucionalne prepreke (kao što je birokracija) između kojih postoji relativno niska razina približne linearne zavisnosti.

Prepreke vezane uz nezaposlenost, kao što su porezi na rad i zakon o zapošljavanju, izostavljene su jer je teško utvrditi uzročnost tamo gdje je zavisna varijabla porast zaposlenosti.

Rezultati regresije predstavljeni su u tablicama od 1. do 3. "Dummy" prepreke uzimaju vrijednost 1 ako je prepreka vrlo važna, a 0 ako je obratno. "Dummy" varijable za Bosnu i Hercegovinu i Makedoniju također su uključene u regresijski model, kako bi se uzeli u obzir različiti učinci razvoja u tri zemlje. Pri procjenjivanju tih rezultata valja imati na umu bitnu napomenu. Budući da su varijable pretvorene u logaritme, učinci su izmjereni u onim slučajevima u kojima postoji pozitivan rast zaposlenosti te nema razlike između razvojnih i nerazvojnih poduzeća u kojima se očekuje da se učinci prepreka snažnije pokažu.

Osnovni model rasta zaposlenosti prikazan je u tablici 1. Pokazuje vrlo važan, suprotan odnos između veličine poduzeća i rasta, značajan na razini od 1% ($t = -5.27$). Taj rezultat potvrđuje opće zaključke zapadnih tržišnih ekonomija da manja poduzeća rastu brže od većih poduzeća. Rezultat se čini primjenjivim na tranzicijske ekonomije jugoistočne Europe. Razvoj poduzeća je također u negativnom odnosu sa starošću poduzeća ($t = -2.53$), pokazujući da mlađa poduzeća rastu brže od starijih i zrelijih - kao što bi se moglo očekivati iz razmatranja općega životnog ciklusa tvrtke (Mueller, 1965.). Iznenađujuće je da je razina naobrazbe poduzetnika također u negativnom odnosu s razvojem poduzeća ($t = -3.98$). To za posljedicu ima stvaranje potrebe za bolje razvijenim programima poduzetničke izobrazbe, osobito na višoj razini izobrazbe. Regresijski model također pokazuje da su se, kontrolirajući rast zaposlenosti, starost i naobrazbu, mala i srednja poduzeća u Makedoniji brže razvijala i proizvodila više poslova posljednjih godina nego njihovi zreliji pandani u Sloveniji, jer je koeficijent "dummy" varijable Makedonije pozitivan i značajan na razini od 1%. To odražava preokret u makedonskoj ekonomiji koja je započela 1996. i nastavila se do 1999. (razdoblje koje je obuhvatila anketa). Rast zaposlenosti u bosansko-hercegovačkim poduzećima ne razlikuje se znatno od onoga u Sloveniji.

Tablica 2. uvodi nekoliko varijabla prepreka u regresijsku jednadžbu. Najvažniji rezultat je vrlo značajan negativan koeficijent na financijskoj prepreci (ovdje prikazanoj pomoću dummy varijable o tome je li visoka cijena kredita i zajmova vrlo važna prepreka razvoju). To uvelike podržava stajalište da su financijske zapreke odlučujuće kad je riječ o malim i srednjim poduzećima te da predstavljaju doista važan čimbenik u ograničenju razvoja poduzeća u jugoistočnoj Europi. Jedina preostala stati-

	Koeficijent	Standardna pogreška	t	Značajnost
λ_n (starost poduzeća)	-0.176	0.070	-2.528	0.012***
λ_n (zaposlenost)	-0.234	0.044	-5.271	0.000***
Sveučilišna naobrazba	-0.454	0.114	-3.983	0.000***
Indikator Bosne i Hercegovine	-0.082	0.148	-0.554	0.580
Indikator Makedonije	0.565	0.143	3.961	0.000***
Konstanta	-0.058	0.229	-0.252	0.801
Usklađeni R kvadrat	0.198			
Vrijednost F	16.159			
Broj slučajeva	307			

Tablica 1.
Jednadžba rasta
zaposlenosti^{a,b}

Napomena: ^a = zavisna varijabla: λ_n (rast zaposlenosti 1999./1997.);
^b = regresija vaganja najmanjih kvadrata: vagano brojem
zaposlenika s punim radnim vremenom 1997.;
* Razine značajnosti: * = 10%; ** = 5%; *** = 1%

	Koeficijent	Std. pogreška	t	Značajnost
Visoka cijena kredita, zajmova	-0.293	0.135	-2.163	0.032***
Previše birokracije	-0.131	0.145	-0.904	0.367
Zakašnjelo plaćanje računa	0.006	0.131	0.045	0.964
Visoki porezi na dobit	0.059	0.141	0.420	0.675
Niska kakvoća opreme	-0.287	0.174	-1.647	0.101
Nedostatak državne potpore	0.140	0.135	1.040	0.299
λ_n (zaposlenost)	-0.169	0.049	-3.453	0.001***
λ_n (starost poduzeća)	-0.354	0.083	-4.277	0.000***
Sveučilišna naobrazba	-0.457	0.123	-3.715	0.000***
Indikator Makedonije	0.570	0.137	4.167	0.000***
Indikator Bosne i Hercegovine	0.197	0.160	1.228	0.221
Konstanta	0.170	0.244	0.698	0.486
Usklađeni R kvadrat	0.237			
Vrijednost F	7.904			
Broj slučajeva	244			

Tablica 2.
Rast zaposlenosti i prepreke
rastu^{a,b}

Napomena: ^a = zavisna varijabla: λ_n (rast zaposlenosti 1999./1997.);
^b = regresija vaganja najmanjih kvadrata: vagani brojem
zaposlenika s punim radnim vremenom 1997.;
* Razine značajnosti: * = 10%; ** = 5%; *** = 1%.

stički značajna varijabla prepreke, ponovno s očekivanim negativnim koeficijentom, je prepreka unutarnjih resursa, “niska kakvoća opreme” koja ima graničnu razinu značajnosti od 10%.

Institucionalna prepreka “previše birokracije” ima negativan koeficijent, ali nije statistički značajna. Prepreka konkurentnoga tržišta “zakašnjelo plaćanje računa”, porezna prepreka “porez na dobit” te društvena prepreka “nedostatak državne potpore” imaju pozitivne koeficijente, ali nisu statistički značajne. Taj je rezultat, međutim, zanimljiv. Činjenica da razvoj poduzeća nije pogođen time nedostaje li poduzeću državna potpora ili ne, te činjenica da ona ima neutralan učinak na razvoj iznenađujuća je i govori o tomu da su naponi koji su dosad učinjeni u spomenute tri države, kako bi se stimulirao razvoj malih i srednjih poduzeća, bili jednako neuspješni u stvaranju važnoga dodatnog zaposlenja.

Opozivanje, čini se, također ima neutralan učinak na stvaranje poslova u malim i srednjim poduzećima. To je zanimljiv zaključak, osobito ako se ima u vidu zapažanja ispitanika da su visoki porezi važna prepreka razvoju. Te činjenice podupiru rezultate istraživanja provedenog u Velikoj Britaniji 90-ih godina koje je pokazalo da porez na obavljanje privatne djelatnosti ima mali učinak na njihovu ponudu radne snage, prkoseći tako uvriježenom tadašnjem mišljenju u Velikoj Britaniji da su visoki porezi ograničavali poduzetničko djelovanje. Naposljetku, zakašnjelo plaćanje računa, čini se, nema uočljivoga učinka na djelovanje poduzeća u razvoju koja su uključena u regresijsku analizu. Usprkos činjenici da ispitanici to smatraju vrlo važnom preprekom razvoju, rezultati regresije pokazuju da u praksi nema stvarnog učinka. Kao što je primijećeno, ako je poslovna kultura takva da sva poduzeća kasne s plaćanjem računa, učinak na razvoj može biti neznatan. Stoga zakašnjelo plaćanje može biti omanja smetnja, ali ne stvarna prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća u tim zemljama.

Tablica 3. produžuje analizu, uvodeći učinke interakcije između varijabla prepreke i indikatora zemalja. To dopušta ispitivanje postavke da se učinci razvojnih prepreka na stvaranje posla razlikuju diljem zemalja po različitim povijesnim, institucionalnim i kulturnim okružjima. U produženoj je regresijskoj analizi svaka prepreka u interakciji s indikatorskim varijablama za Makedoniju i Bosnu i Hercegovinu, što pokazuje relativan učinak za svaku zemlju u odnosu na Sloveniju. Stoga se sva tri koeficijenta trebaju iščitavati zajedno. Prvi (npr. “visoka cijena kredita i zajmova”) predstavlja koeficijent za Sloveniju. Drugi (“ma-

Tablica 3.
Razvoj malih i srednjih poduzeća, prepreke i uzajamno djelovanje^{a,b}

	Koeficijent	Standardna pogreška	t	Značajnost
Visoka cijena kredita,zajmova	-0.546	0.256	-2.133	0.034**
Makedonska cijena kredita	0.205	0.356	0.577	0.565
Bosansko-hercegovačka cijena kredita	0.641	0.345	1.860	0.064*
Previše birokracije	-0.155	0.297	-0.522	0.602
Makedonska birokracija	0.458	0.424	1.079	0.282
Bosansko-hercegovačka birokracija	0.144	0.375	0.383	0.702
Zakašnjelo plaćanje računa	0.825	0.225	3.661	0.000***
Makedonsko zakašnjelo plaćanje	-1.531	0.347	-4.414	0.000***
Bosansko-hercegovačko zakašnjelo plaćanje	-0.845	0.338	-2.500	0.013***
Visoki porezi na dobit	-0.093	0.281	-0.329	0.743
Makedonski porezi na dobit	0.363	0.371	0.977	0.330
Bosansko-hercegovački porezi na dobit	0.251	0.365	0.688	0.492
Niska kakvoća opreme	-0.201	0.487	-0.414	0.680
Makedonska kakvoća opreme	-0.280	0.550	-0.509	0.612
Bosansko-hercegovačka kakvoća opreme	-0.135	0.579	-0.233	0.816
Nedostatak državne potpore	0.085	0.262	0.326	0.745
Makedonska državna potpora	-0.164	0.356	-0.460	0.646
Bosansko-hercegovačka državna potpora	0.310	0.347	0.894	0.372
λ_n (zaposlenost)	-0.251	0.051	-4.915	0.000***
λ_n (starost poduzeća)	-0.438	0.087	-5.049	0.000***
Sveučilišna naobrazba	-0.394	0.123	-3.200	0.002***
Indikator Makedonije	1.044	0.189	5.520	0.000***
Indikator Bosne i Hercegovine	-0.001	0.282	-0.005	0.996
Konstanta	0.345	0.279	1.237	0.217
Usklađeni R kvadrat	0.298			
Vrijednost F	5.490			
Broj slučajeva	244			

Napomena: ^a = zavisna varijabla: λ_n (rast zaposlenosti 1999./1997.), ^b = regresija vaganja najmanjih kvadrata: vagani brojem zaposlenika s punim radnim vremenom 1997.;

* Razine značajnosti: * = 10%; ** = 5%; *** = 1%

kedonska cijena kredita”) predstavlja relativan učinak za Makedoniju i trebao bi se iščitavati zajedno s prvim koeficijentom. Stoga je za financijske prepreke učinak visoke cijene kredita i zajmova na stvaranje posla negativan i značajan u Sloveniji (koeficijent je -0.546 s empirijskom vrijed-

nošću t-distribucije od -2.13, razine značajnosti od 5%). Ali za Makedoniju je učinak smanjen za 0.205, dajući opći negativni koeficijent od -0.341. Kad je riječ o Bosni i Hercegovini, ta dva koeficijenta poništavaju jedan drugi, implicirajući nedostatak učinka te prepreke na stvaranje posla.

Druge prepreke sa značajnim učincima su prepreke konkurentnoga tržišta, a odnose se na zakašnjelo plaćanje računa. Paradoksalno se čini da to ima značajan pozitivan učinak u Sloveniji ($t = 3.66$), a, nasuprot tomu, iznimno značajan negativan učinak na razvoj poduzeća u Makedoniji ($t = -4.41$). U Bosni i Hercegovini dva koeficijenta izjednačavaju jedan drugi, ponovno pokazujući da ne postoji uočljiv učinak na razvoj poduzeća. Podaci ankete pokazuju da je kašnjenje s plaćanjem puno veće u Makedoniji nego u Sloveniji, a to može biti važno kad je riječ o razlozima koji stoje iza tih rezultata. Negativan učinak u Makedoniji može pokazivati asimetriju u režimima plaćanja između velikih i malih poduzeća, s tim da veća nastavljaju poslovati s malim proračunskim ograničenjima. Pozitivan učinak u Sloveniji može ukazivati na to da veća poduzeća ne posluju s malim proračunskim ograničenjima te da niske razine zakašnjeloga plaćanja dopuštaju korisnu fleksibilnost u usklađivanjima novčanih tijekova poduzeća. Jasnije je, međutim, da ti rezultati ističu potrebu za daljnjim istraživanjem ovoga problema.

Loša kakvoća opreme ima negativan utjecaj na razvoj poduzeća u sve tri zemlje, ali učinci nisu izdvojeno statistički značajni kad se razlome na ovaj način. Institucionalne, porezne i društvene prepreke ostaju statistički beznačajne, pa iz toga proizlazi da je tumačenje njihova odnosa na razvoj poduzeća isto kao prije. Sve u svemu, rezultati regresijske analize pružaju neke jake dokaze za važan učinak financijskih prepreka na razvoj malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim ekonomijama jugoistočne Europe. To je osobito jasno kad je riječ o Sloveniji i Makedoniji, a manje je očito kad je riječ o Bosni i Hercegovini. Prepreke unutarnjih resursa (očitovane u učinku niske kakvoće opreme) pokazuju dosljedan, iako slab, negativan odnos prema razvoju poduzeća. Prepreke konkurentnoga tržišta (koje se očituju u učinku zakašnjeloga plaćanja računa) imaju snažne, iako promjenljive, učinke na razvoj poduzeća u te tri zemlje, s tim da su neočekivano pozitivne u Sloveniji, negativne u Makedoniji i neutralne u Bosni i Hercegovini. Institucionalne, porezne i društvene prepreke nemaju osobite učinke na razvoj. To je zabrinjavajuće kad je riječ o društvenim preprekama (nedostatak državne potpore), jer ukazuje na nedostatak učinka, pa stoga i učinkovitosti politika djelovanja malih i srednjih poduzeća. Ako je riječ o

institucionalnim i poreznim preprekama, rezultati pokazuju da donositelji mjera ne trebaju biti posebno zabrinuti zbog pritužaba poduzetnika na visoke razine oporezivanja, niti zbog nadmoćne prisutnosti birokracije.

Will Bartlett
**Prepreke u razvoju malih i
srednjih poduzeća u Bosni i
Hercegovini, Makedoniji i
Sloveniji: komparativna analiza**

ZAKLJUČCI

Proces tranzicije uključuje osnovno preusmjeravanje resursa iz državnoga u privatni sektor. Postoje dva glavna načina na koja se to odvija – ili privatizacijom postojećih državnih poduzeća, ili ulaskom i razvojem novoga privatnog poslovanja. Mnoga istraživanja o današnjim tranzicijskim ekonomijama usredotočila su se na prospomenuti mehanizam. Međutim, posljedice privatizacije i restrukturiranja velikih postojećih državnih poduzeća bile su poražavajuće. To nije posve iznenađujuće u svjetlu nedavnih istraživačkih dokaza koji su proistekli iz zapadno tržišnih ekonomija i koji pokazuju da je najdinamičniji dio tih ekonomija sektor maloga poduzetništva, malih i srednjih poduzeća. Veliko empirijsko istraživanje u mnogim zemljama pokazalo je da, suprotno prijašnjim mišljenjima, mala poduzeća običavaju rasti brže od velikih. To je iznimno važno za teoriju i praksu tranzicije, jer u njima je središnja uloga politika djelovanja koje teže promicanju razvoja novih malih poduzeća.

Međutim, u većini tranzicijskih ekonomija postoje brojne prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća. Neke su od njih prilično standardne, primjerice nekonkurentna tržišna okružja i sl. Ostale su specifične za tranzicijske ekonomije, uključujući čimbenike koji su vezani uz razinu prijelaza u demokraciju, način na koji država elitizira potporu i njeguje već stara velika poduzeća te priječi razvoj sektora malih i srednjih poduzeća (Bartlett, 2000.). Takva anti-konkurentna djelovanja mogu proizlaziti iz djelovanja države ili djelovanja već postojećih velikih poduzeća. Druga konkurentna prijetnja malim i srednjim poduzećima je razvoj sive ekonomije. To može biti nenamjerno stimulirano previsokim porezima ili općom prisutnošću birokracije. Siva ekonomija može potaknuti nepoštenu konkurenciju koja prijeti razvoju malih i srednjih poduzeća u formalnom sektoru ekonomije. Način na koji nedostatak tranzicije u živahnom civilnom društvu može potkopati povjerenje i omesti ekonomske transakcije, podižući transakcijske troškove i usporavajući razvoj, opisan je u radu Andreja Rusa (Rus, 2002.) u ovom istraživačkom projektu. Nadalje, nerazvijeno stanje bankarskoga sektora može zakočiti učinkovito preusmjeravanje kapitala u visokorizične nove pothvate, a financijska ograničenja mogu također

omesti razvoj malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim ekonomijama.

Upotrijebljena je regresijska analiza s više od dvije varijable, kako bi se procijenili učinci različitih skupina prepreka na rast zaposlenosti među poduzećima u razvoju iz uzorka. Osnova te analize je razvoj modela koji je objasnio rast zaposlenosti glede veličine i starosti poduzeća te razine naobrazbe poduzetnika. Taj model pruža vrlo značajne rezultate, na visokoj razini statističke značajnosti varijabla uključenih u njega, te potvrđuje *inter alia* negativan odnos između veličine poduzeća i razvoja, spominjan u drugim studijama. Model je, zatim, bio uvećan uključivanjem varijabla prepreka tako što je izvučena jedna iz svake skupine prepreka, uključujući porezne i birokratske prepreke, odvojeno od "institucionalne" skupine. Regresijska je analiza pokazala središnju važnost financijskih prepreka za razvoj, pa se stoga daje potpora zagovarateljima pristupa "prvo novac" za razvoj malih i srednjih poduzeća. To je osobito jasno kad je riječ o Sloveniji i Makedoniji, a manje je očito kad je riječ o Bosni i Hercegovini. Prepreke unutarnjih resursa (očitovane u učinku niske kakvoće opreme) pokazale su dosljedan, iako negativan, odnos prema razvoju poduzeća. Prepreke konkurentnoga tržišta (očitovane u učinku zakašnjeloga plaćanja računa) imaju snažne, iako promjenljive, učinke na razvoj poduzeća u te tri zemlje, s tim da su neočekivano pozitivne u Sloveniji, negativne u Makedoniji i neutralne u Bosni i Hercegovini. Institucionalne, porezne i društvene prepreke nemaju osobite učinke na razvoj. To je zabrinjavajuće u slučaju društvene prepreke (nedostatak državne potpore), jer ukazuje na nedostatak učinka, pa stoga i učinkovitosti politika djelovanja malih i srednjih poduzeća. Kad je riječ o institucionalnim i poreznim preprekama, rezultati pokazuju da donositelji mjera ne trebaju biti posebno zabrinuti zbog pritužaba poduzetnika na visoke razine oporezivanja, niti zbog nadmoćne prisutnosti birokracije.

Sve u svemu, rezultati istraživanja ističu temeljnu ulogu financijskih prepreka u zadržavanju razvoja i stvaranja posla u tranzicijskim ekonomijama jugoistočne Europe. Učinak visokih poreza poduzetnici su prijavili kao ozbiljan problem. Ali istraživanje je pokazalo da to možda nije baš tako. Institucionalne prepreke, posebice birokracija, čine se manje važnima nego financijske prepreke. Prepreke unutarnje organizacije su malo važne za razvoj, iako postoje neki dokazi da prepreke resursa, posebice loša kakvoća opreme, zadržavaju razvoj nekih malih i srednjih poduzeća. Zaključeno je da državna potpora malim i srednjim poduzećima ima vrlo mali učinak na razvoj, što po-

kazuje da se moraju poduzeti daljnji naponi kako bi se razvile neke doista učinkovite strategije koje bi poduprle razvoj malih i srednjih poduzeća i izgradile temelj za novo stvaranje posla.

Will Bartlett
Prepreke u razvoju malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji: komparativna analiza

BILJEŠKE

- * Ovaj je rad nastao u okviru projekta *Neformalne institucije i poslovno ponašanje* (voditeljica projekta: dr. M. Vehovec), kojeg financira Ministarstvo, znanosti i tehnologije RH.
- ¹ Ovaj je rad predstavljen na *Konferenciji o gospodarskom razvoju i mjerama obnove u jugoistočnoj Europi: Uloga malih i srednjih poduzeća*, Dubrovnik, 25.-28. travnja 2002.
- ² Drugdje u Istočnoj Europi bilo je više uspjeha. Poljska je, primjerice, uspješna u promicanju i razvoju malih i srednjih poduzeća.
- ³ *Zabvane*. Ovo je istraživanje provedeno uz potporu programa Phare ACE Europskoga vijeća, dozvola P97-8089-R. Zahvaljujem Biljani Acevskoj, Nenadu Brkiću, Vladimiru Bukviću, Antoniji Josifovskoj, Matjažu Krču, Branku Mayru, Primožu Penci, Andreju Rusu, Dževadu Sehiću, Kasimu Tatiću, Vesni Stojanovoj i Paulu Vanderbergu na njihovoj pomoći i korisnim savjetima u obradi ovoga rada. Bilo kakve pogreške ili propusti idu samo na moju odgovornost.

LITERATURA I IZVORI

- Alnus, M., Nerlinger, E. A. (2000.), Testing "Gibrat's Law" for young firms-empirical results for West Germany, *Small Business Economics*, 15: 1-12.
- Bartlett, W. (2000.), Economic transformation and democratization in the Balkans, u: Geoffrey Pridham i Tom Gallagher (ur.) *Experimenting With Democracy: Regime Change in the Balkans*, London: Routledge.
- Bartlett, W., Prašnikar, J. (1995.), Small firms and economic transformation in Slovenia, *Communist Economies and Economic Transformation*, 7(1): 81-101.
- Bartlett, W., Rangelova, R. (1997.), Small firms and economic transformation in Bulgaria, *Small Business Economics*, 9: 319-333.
- Blanchard, O. (1997.), *The Economic Theory of Transition*, Oxford: Clarendon Press.
- Dunne, P., Hughes, A. (1994.), Age, size, growth and survival: UK companies in the 1980s, *The Journal of Industrial Economics*, 42: 115-140.
- Evans, D. S. (1987.a), The relationship between firms size, growth and age estimates for 100 manufacturing industries, *Journal of Industrial Economics*, 35: 567-581.
- Evans, D. S. (1987.b), Tests of alternative theories of firm growth, *Journal of Political Economy*, 95: 657-674.
- Farinas, J., Moreno, L. (2000.), Firms' growth, size and age: a non-parametric approach, *Review of Industrial Organization*, 17: 249-265.
- Franičević, V., Bartlett, W. (2001), Small firm networking and economies in transition: an overview of theories, issues and policies, *Zagreb International Review of Economics & Business*, 4(1): 63-89.

Will Bartlett

Prepreke u razvoju malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji: komparativna analiza

- Hart, P. E. (2000.), Theories of firms' growth and the generation of jobs, *Review of Industrial Organization*, 17: 229-248.
- Hart, P. E., Oulton, N. (1996.), Growth and size of firms, *The Economic Journal*, 106: 1242-1252.
- Jovanović, B. (1982.), Selection and evolution of industry, *Econometrica*, 50: 649-670.
- Kolodko, G. W. (2000.), Transition to a market economy and entrepreneurship: the systemic factors and policy options, *Communist and Post-Communist Studies*, 33: 271-293.
- Levitsky, J. (ed.) (1996.), *Small Business in Transition Economies: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union*, London: Intermediate Technology Publications.
- Penrose, E. (1980.) *Theory of the Growth of Firm*, Oxford: Basil Blackwell.
- Pissarides, F. (1999.), Is lack of funds the main obstacle to growth? EBRD's experience with small-and medium-sized business in Central and Eastern Europe, *Journal of Business Venturing*, 14: 519-539.
- Rus, A. (2002.), Social capital and SME development, u: Will Bartlett, Milford Bateman, Maja Vehovec (eds.), *Small Enterprise Development in South-East Europe: Policies for Sustainable Growth*, (New York: Kluwer).
- Storey, D. (1994.), *Understanding the Small Business Sector*, (London: Routledge).
- World Bank (2002.), *Structural Reforms in Southeastern Europe since Kosovo Conflict*, World Bank Report, No. WTP 526.

II.

PODUZETNIŠTVO

—
|
—

RAZVOJNI

AKTERI

—

Ivan
ROGIĆ

Anka
MIŠETIĆ

NEKA UPORIŠTA
GRADSKOGA
PODUZETNIŠTVA U
HRVATSKOJ

Gradsko poduzetništvo **nije** konvencionalnim oblikom poduzetničkoga djelovanja.¹ Nije, ponajprije, zbog toga što se grad ne može svesti na poduzeće, neovisno o tome koliko se njegovo djelovanje, kao jedinstvena sudionika, uređuje po uzoru na poduzetničku praksu. Uporaba tvrdnje grad = poduzeće pretežno je metaforična. A svrhe su joj najprije mobilizacijske.

Ipak, dvije činjenice dopuštaju lagodniju uporabu same složenice. Prva činjenica pokazuje da se grad, tijekom svoje povijesti, često ponašao kao jedna vrsta teritorijalne korporacije s dobro definiranim osnovnim interesima, srodnima interesima poduzeća. To znači da je u upravljanju gradom moguće primijeniti brojne postupke kojima je zajednički cilj jačanje grada u ulozi posebnoga nacionalnog razvojnog sudionika. Druga činjenica pokazuje da grad, kao sklop koji obuhvaća i sociokulturne i proizvodne i fizičke sastavnice, oblikuje iznutra posebne životne i komunikacijske poticaje koji dobro podupiru određene oblike svakodnevnog ponašanja, izravno ugrađene u poduzetničke stilove. Zahvaljujući tomu, poduzetništvo “uspijeva” bolje u gradu nego drugdje.

Uzmu li se spomenute činjenice u obzir, zasnovano je raspravljati o gradskom poduzetništvu. Pri tomu se treba, svakako, osloniti na dužnu skepsu u pogledu i njegovih granica i mogućnosti usporedbe s konvencionalnim poduzetništvom. Ali, na drugoj strani, učinci koje takvo djelovanje grada, kao jedinstvena aktera, izazivlje u mrežama modernizacije dostatno su valjan argument za njegovo uvažavanje. Na tom tragu složenica “gradsko poduzetništvo” (*urban entrepreneurialism*) **nije** općom označnicom poduzetničkoga djelovanja u gradskim granicama. Imaju li se, uostalom, u vidu empirijski domašaji procesa urbanizacije, lako je uočiti da su područja u “gradskim granicama” istovrsna većem dijelu ne samo nacionalnih teritorija nego i kontinentalnih teritorija Europe, Sjeverne Amerike, te pojedinih regija Azije, Australije. Rabiti, dakle, spomenutu

složenicu za označiti poduzetničko djelovanje u gradskim granicama znači, zazbilj, ponuditi jednu vrstu sinonima u prigodnu opisu nacionalnoga ili transnacionalnoga poduzetništva. Složenicom se, naprotiv, cilja označiti skupinu **posebnih** likova poduzetničkoga djelovanja kojima je zajednički korijen u činjenici da ih oblikuje i praktično osnažuje – grad. Cochrane (1987.), primjerice, podsjeća na to da je u Velikoj Britaniji još od ranih sedamdesetih godina vidljiv napor lokalnih gradskih vlasti da se izravnije pozabave ekonomskim poslovima neposredno svezanim s **proizvodnjom i investicijama**. Slična je tendencija zabilježena i u američkom društvu, a vidljiva je i u djelovanju suvremenih europskih gradova.

Na istoj podlozi nastala je i zavodljiva složenica: **grad/poduzeće**. Samorazumljivo je da grad **nije** poduzeće; socijalni korijeni grada i poduzeća posve su raznorodni, pa svaka, makar samo i promidžbena, redukcija grada na poduzeće izazivlje opravdanu sumnju. Ali, na drugoj strani, grad jest autentičan društveni sudionik koji se, i naspram drugih sudionika i naspram zadaća u upravljanju vlastitim razvitkom, javlja kao poseban subjekt. Sukladno tomu, polazni cilj gradskoga poduzetništva nije profit pojedine vlasničke/zaposleničke skupine u gradu, nego stjecanje gradskih razvojnih prednosti oblikovanjem pojedinih gospodarskih praksa i mreža. Na takvu se popisu, češće nego druge, spominju, primjerice, prakse potpore malim i srednjim tvrtkama, oblici promidžbe lokalnoga gradskog područja kao **gospodarski posebno privlačna** područja, oblici i mreže suradnje privatnoga i javnog sektora, dugoročna valorizacija gradske politike prometa nekretninama, posebice gradskog zemljišta, i srodne. Takvi poslovi postupno mijenjaju konvencionalno “upravljanje gradom”, implicitno zasnovano na samorazumijevanju grada kao prebivališne zajednice, i pretvaraju ga u specifično poduzetničko djelovanje, iznutra potaknuto obvezom da gradski razvitak uspješno akumulira – **viškove višesmjernih razvojnih mogućnosti** s kojima grad može računati suočavajući se s raznolikim, a sve teže predvidljivim, razvojnim i praktičnim izazovima. Ta promjena, u osnovi, osnažuje staru/novu spoznaju da je grad, kao poseban društveni sudionik, odgovoran za vlastiti razvitak, ali i suodgovoran za nacionalni razvitak.

Isticanje poduzetničkih oblika djelovanja u gradskom upravljanju može, implicitno, navesti na zaključak da se njime stavljaju u zagradu zaštitne i integracijske zadaće kakve su, primjerice, višestruke politike zaštite dobara, okoliša i rubnih socijalnih skupina, ili obveze upravljanja i održavanja tehničkih mreža i gradskih ustanova i srodne.

Analitički uvidi pokazuju da se takve zadaće svakako mogu naći u opreci s odabranim gradskim “poduzetničkim” intencijama ili praksama. Dakako, kakvoća uklanjanja opreka izravnim je pokazateljem unutarnje “dovršenosti” upravljanja gradom. Ali, zgoљna prisutnost opreke, sama po sebi, ne govori puno. Osim što izravno potvrđuje da je upravljanje gradom, zacijelo **ireverzibilno**, postalo i posebnim likom poduzetničkoga djelovanja, pa mu bolje pristaje složenica: gospodarenje gradskim razvitkom jer jasnije zrcali činjenicu da se težište upravljanja “premjestilo” na područje na kojemu je gospodarska, čitaj: **razvojna, racionalnost** postala osloncem obzora razumijevanja gradskih uspjeha/neuspjeha.

OBILJEŽJA GRADA KOJA SE METASISTEMSKI RABE U MODERNIZACIJI DRUŠTVA

Nerijetko se u analitičkoj literaturi može naći tvrdnja kako je gradska zbilja jednosmjernim zrcalom određena društvena i političkog poretka. Jedna od “nezgodnih” implikacija tvrdnje poučava da se izvan okvira takva jednosmjerna zrcala ne može valjano ni odrediti sadržaj gradske zbilje. Uvidi u gradsku povijest i njegovu evoluciju, posebice tijekom modernizacijskih razdoblja, pokazuju, međutim, da je moguće razlikovati nekolike odrednice grada koje izmiču redukciji na položaj “sistemskih posljedica”. One se, po pravilu, **metasistemski rabe** kao autonomni potpornji društvene modernizacije. Zaoštreno govoreći, one dopuštaju da se i grad, preimenovan u cjelovita sudionika društvene mijene, protumači kao posebna vrst metasistemskog proizvođitelja modernih stanja i iskustva. A time i poduzetništva. Nije nekorisno podsjetiti na osnovna.

(i) **Institucionalna memorija teritorijalne korporacije.** Njezin je korijen u predmodernom razdoblju, kada je grad obvezan natjecanjem s drugim staleškim konkurentima koji svoje ovlasti i nagrade izvode, pretežno, iz nasljednih prava. Budući da grad nije sudionik koji se konstituira na nasljednim rentama javnih dobara, on svoju konkurentsku vrsnoću **mora oblikovati** na temelju, proizvodnim sposobnostima stečena, profesionalna znanja i novca. Na drugoj strani, bez naslova teritorijalna gospodara ne može se legitimirati naspram drugih sudionika obvezatnih, također, legitimaciju izvoditi iz istog temelja. Ta dva, usporedna a antitetična, imperativa usmjeruju gradski razvitak spram jedne vrste teritorijalne korporacije. Za modernizacijske programe, dakako, važnija je korporacijska sastavnica, a teritorijalni likovi gradskoga djelovanja, koliko je modernizacija snažnija, gube prvobitnu oštrinu. Ipak,

lokalni kontinuiteti gradskih ovlasti u jezgri političkoga i razvojnog identiteta svakoga uspješnog grada pokazuju da se teritorijalni likovi u gradskom djelovanju ne mogu poprijeko delegitimirati. Osobito u suvremenim prilikama, kada su opće razvojne tendencije i silnice nečitke, a, na drugoj strani, likovi rada i kapitala i više nego “nomadski” orijentirani. U takvu okviru institucionalna memorija teritorijalne korporacije djeluje kao neka vrsta **imaginarne riznice nulte razvojne osnove grada**.

(ii) **Sklop koji sažimlje i reproducira socijalni prostor/vrijeme**. Na njegovu važnost posebno upozoruju autori aktualno zainteresirani za granice i odnose modernost/postmodernost (A. Giddens, D. Harvey, primjerice). Promatra li se intencionalno, grad se pokazuje u obrisima primjera normativno “usavršene” fizičke/društvene zbilje. Korijeni imperativa koji nalaže normativno usavršavanje mogu biti raznoliki, u rasponu od socijalne režije likova metafizičke prisutnosti do likova vojne nadmoći. U modernizacijskom razdoblju grad se, poznato je, socijalno režira kao **ekskluzivni proizvođač tehničke slobode** (urbanim “pokrivanjem industrije”). Svakako, množine su empirijskih posljedica pojedinih imperativa raznolike. Ali vidljivo je da se, na drugoj strani, pod njihovim tlakom u gradu akumulira **isti** socijalni učinak. On se pokazuje u moći grada da kao **sklop, naprava**, autonomno sažimlje i reproducira socijalni prostor/vrijeme. Time stječe i rijetku ovlast: autonomno diferencirati socijalnu zbilju na važno/nevažno područje, na brzo/sporo područje, na daleko/blisko područje itd. U modernom iskustvu ista se sposobnost očituje u oblikovanju **posebna sektora moderne zbilje**. Njegova se mjesnost/vremenitost ne može iskusiti ni uporabiti kao razvojno dobro **nigdje nego u njemu samom**. Nastala asimetrija širom otvara vrata vrednovanju grada kao posebna “stroja modernizacije”, jer se učinci što ih on izazivlje u fizičkim/socijalnim mrežama ne mogu izazvati nigdje drugdje i ničim drugim – nego njime i u njemu samome.

(iii) **Fizička i komunikacijska gustoća**. Na važnost gustoće, i fizičke i komunikacijske, upozorio je, poznato je, još E. Durkheim. Školska definicija prve upućuje na broj fizički prisutnih ljudi na odabranoj jedinici površine. Školska definicija druge upućuje na **broj komunikacijskih akata** u odabranoj vremenskoj jedinici. Obje gustoće, baš kao i prije naznačena strukturna obveza grada da sažimlje i reproducira socijalni prostor/vrijeme, djeluju kao specifična vrsta socijalnoga tlaka. On se, svakako fragmentarno, može zamisliti i u radu posebnih ustanova ili organizacija. Ali u gradu su oba tlaka dovedena u položaj **traj-**

noga svakodnevnog čimbenika. Zahvaljujući tomu, oblikuje se, postupno, “autoktona” akumulacija uspješnih likova socijalnoga ponašanja kojima pristaje samo odrednica: gradsko ponašanje. Životni položaj u “gustoj” fizičkoj zbilji izravno vodi obvezi da se konkurentsko ponašanje ustali u liku **konvencionalna** ponašanja, i **na gospodarskoj i na ekologijskoj razini.** (U tom se pogledu klasičnom uvidu Čikaške škole nema što dodati.) Životni, pak, položaj u “gustoj” komunikacijskoj zbilji, na jednoj strani, čini privlačnom mogućnost isključivanja (mogućnost je opisao još G. Simmel u analizi *blase* ponašanja). Na drugoj strani, pak, **trajni višak** komunikacijskih poticaja, sabran u “gustoj” svakodnevicu, prirodno evoluira u moćnoga izazivača novih pobuda, poticaja, želja i imaginarnih zamisli. Zahvaljujući tomu, gradski pojedinac, koji živi komunikacijski “gusto”, određen je **i snažnijim i raznolikijim žudnjama** nego negradski. U građanskom razdoblju ta se činjenica dodatno legitimira tvrdnjom kako je proces istovrstan procesu individualizacije ili oslobađanja pojedinca preko želja.

Promatraju li se oba skicirana učinka gustoće svezano, dobiva se moćni “socijalni stroj” koji **ne dopušta žudnje odvojiti od konkurentskoga natjecanja**; žudnje se mogu legitimirati samo kao likovi **trajno rotirajuće** socijalne energije. Upravo zato što je trajno rotirajuća, ona je u gradskoj zbiljnosti prisutna kao posebna vrsta privatnog/javnog dobra, **nužna** u svakom posebnom poduzetničkom poslu kao njegova motivacijska osnova. Uočiti je da je, zahvaljujući socijalnoj režiji velike gustoće, trajno rotirajuća žudnja raspoloživa kao **zajamčen višak mobilizacijskih poticaja**, strukturno svojstven samo gradskom sklopu. Ta činjenica poduzetničkim sudionicima grad čini posebno privlačnim, unatoč tomu što je on, istodobno, zauzet konkurentima.

(iv) **Nova osnova solidarnosti.** Na nju je upozorio, poznato je, još E. Durkheim, opisujući je označnicom: organska. Ona je specifična po tome što pojedincu koji se odvažio na poduzetnički rizik “osigurava” solidarno snosjenje posljedica rizika (osobito nepoželjnih), izvan obiteljskoga/srodničkog kruga. Drukčije rečeno, ona stavlja u izgled mogućnost da međusobno solidarni u podnošenju posljedica poduzetničkoga rizika mogu biti pojedinci čiji se međusobni odnos može opisati imenicom: stranci. Povjerenje iz kojega se takva, organska, solidarnost izvodi leži na strukturnom, ali racionalnom, uvidu, gradskih pojedinaca da su članovi **iste socijalne mreže**, izgrađene procesom funkcionalne diferencijacije gradskoga svijeta rada. Funkcionalno razumijevanje gradskog razvitka, dakle, koje

uspješan razvitak posreduje mrežom međusobno racionalno ovisnih/solidarnih sudionika, kad uspjeh jednoga pridonosi akumulaciji uspjeha u mreži, pa, dakle, povećava i izgled u uspjeh drugoga, zahvaljujući činjenici da je grad kao cjelina postao uspješniji, učvršćuje u iskustvu svakoga posebnog poduzetnika očekivanje da može računati sa solidarnošću drugih, neovisno o tome što su, horizontalno promatrano, ne/srodnici i potencijalni konkurenti. Već i zato nužda da se osigura takva solidarnost tjera poduzetnike na djelovanje na područjima koja su **komplementarna** područjima djelovanja s njim solidarnih sudionika, a nisu im izravnom konkurentskom prijetnjom. Budući da se empirijski raspon takvih mogućnosti lako može iscrpiti, poduzetnik ne može izbjeći nuždu da **imaginarno istražuje a praktično širi** registar (komplementarnih) djelatnosti. Na taj se način u gradu oblikuje i relativno postojana inovacijska praksa koja se ne može svesti samo na neposredne učinke konkurentskoga odmjeravanja.

(v) **Imaginarno produžena individualizacija.** Proces se, poznato je, drži sržnim u građanskoj konstituciji društvenoga poretka. No, ima li se u vidu činjenica da se građanska konstitucija društvenoga poretka ostvaruje “umatanjem” nacionalnoga područja u predloške gradskoga života (urbanizacija), razložno je držati da je individualizacija, kao sastojak grada, starija od njegove uloge sržnog sadržaja građanskog predloška društvene regulacije.

Najkraće rečeno, individualizacija je oblikovni predložak pojedinačne egzistencije, zasnovan na stavu da je pojedinac **autonomnim “proizvodom” vlastite autorske sposobnosti.** Pojedinac, dakle, nastaje samooblikovanjem. Stav, očito je, funkcionira antitetički spram (negradskog) stava po kojemu je pojedinac uratkom tradicije i predaka. Njime se, dakako, ne brišu, a i ne mogu, “dugovi” biologijskoj baštini, obitelji, narodu itd., što ih je pojedinac prisvojio naslijeđem. Ali uvodi se bitna crta razdiobe koja pokazuje da pojedinca treba tražiti **s njezine druge strane**, tamo gdje se linearna determinacija naslijeđem autonomno i aktivno prerađuje po mjeri autorske razlike.

Korijen razlike, kako nije u sastavu baštine, jest u **imaginarnom području** kao neposrednom materijalu pojedinačne autonomije. Zahvaljujući tomu, zbiljski se sadržaj pojedinca ostvaruje u biologijskom/imaginarnom kontinuumu koji se diferencira sposobnošću pojedinca za – samoizmišljanje. Drukčije rečeno, legitimacija gradskoga pojedinca izvodi se iz dokaznice da je on **spособan za autorski rad na vlastitu životu.** Time se u socijalnom iskustvu prirodno približavaju likovi individualizacije i likovi poduzetničkoga ponašanja. Očito je da se oni ne mogu re-

ducirati jedni na druge, već i zbog toga što im je “predmet” bitno različit. Ali na obje praktične putanje na djelu je imaginarna rekonstrukcija prirodno odsutnih životnih mogućnosti. Prije spomenuta gradska obilježja izravno je podupiru i osiguravaju joj položaj **socijalne drame**. Zato imaginarno prekoračenje samo u nesretnim/tragičnim slučajevima skončava u labirintu tlapnje (u kojemu se individualizacija ne odvaja od infantilne dosjetke bez posljedica).

OPĆI LIKOVI GRADSKOGA PODUZETNIŠTVA

D. Harvey (2000.) drži kako gradsko poduzetništvo rabi, u osnovi, četiri glavne “strategije” djelovanja. One se, obično, ne javljaju odvojeno – češći su primjeri njihova praktična kombiniranja. Ali analitička preglednost nalaže opisati ih zasebno.

(i) **Oblikovanje gradskog gospodarskog sloma s obzirom na međunarodno tržište i međunarodnu razdibu rada.** Podatci pokazuju da se u ostvarivanju takva cilja mnogi gradovi služe “klasičnim” prednostima koje stvara raspolaganje određenim “resursom”, ili, pak, povoljna lokacija. No, od sedamdesetih godina dalje brojni su, također, i primjeri zajedničkih gradskih i privatnih investicija u tehničku i socijalnu infrastrukturu s pomoću koje se uspješno oblikuje **specifično metropolsko područje (gradska regija) kao jedinstven izvoznik roba i usluga**. U njegovu okviru sustavno se potiču investicije u nove tehničke sklopove, u stvaranje novih proizvoda, u oblikovanje investicijskih olakšica koje bi trebale privući izvanjski kapital, u podizanje kakvoće radnih skupina na metropolskom području i u slične pothvate. Korisno je uočiti da se poticaji i potpore stvaranju novih tehničkih i proizvodnih predložaka **javljaju u kombinaciji** s investicijskim olakšicama i programima podizanja kakvoće radnih skupina i socijalnih institucija.

Drukčije rečeno, aktivna gradska poduzetnička politika oblikuje se “s druge strane” naslijeđene razvojne crte koju je fosiliziralo klasično “fordističko” industrijsko razdoblje. Njezinu “novu granicu” određuju posve postmoderni uvidi po kojima oblikovanje razvojno sposobna gospodarskog područja nije ovisno samo o odlukama nekolicke industrijskih adresa, nego o **cjelovitoj mreži** raznolikih praksa koje se uzajamno **interaktivno podupiru** proizvedeći međusobne olakšice i novo razvojno ubrzanje na metropolskom području. Raspon spomenutih praksa proteže se od istraživačkih radova na tehničkim inovacijama, preko ekonomskih olakšica, do sukladnih intervencija u institucionalnu i socijalnu infrastrukturu: u takvu okviru

gradsko poduzetništvo “obgrljuje” **registar djelatnosti**. One se uključuju u razvojnu mrežu na temelju njihove, naznačeno je, interaktivno uspostavljene uloge. Posve je očito da takvo “spajanje” raznolikih djelatnosti (inače prije konvencionalno zarobljenih u pojedinim sektorima: gospodarskim, tehničkim, socijalnim itd.) **u novi razvojni sklop** i određuje **racionalnu** osnovu poduzetničke uloge grada.

(ii) **Oblikovanje nove prostorne organizacije ekonomije doživljaja**. U klasičnim primjerima utjecaja turističkoga tržišta na organizaciju gradskoga i metropolskog područja vidljiva je, sada već konvencionalna, razina nove prostorne razdiobe potražnje. S druge strane te granice nalaze se brojni primjeri sustavnoga ulaganja u kakvoću općih životnih prilika na gradskom području, u kulturnu obnovu, u revitalizaciju starih gradskih dijelova, u oblikovanje specifičnih atrakcija u okolišu, najposlije, u raznolike spektakle. (Takav je primjer preobrazba britanskih industrijskih središta.) Cilj spomenutih ulaganja **nije** izravnom posljedicom socijalnih zahtjeva da se uklone s gradskog područja nesnošljive posljedice zapuštenosti ili segregacije. Cilj im je, naprotiv, investicijama u opću kakvoću i simboličku privlačnost gradskog sklopa djelovati na oblikovanje “nove granice” u novom sektoru ekonomije doživljaja. Ne računa se, pri tomu, samo na lokalno tržište određeno mogućnostima stanovnika metropolske mreže. Računa se još i na dobiti analogne onima koje se postižu prije skiciranom usporednom transformacijom proizvodnoga sektora, sukladno međunarodnom tržištu i razdiobi rada.

Drukčije rečeno, osposobljavanje metropolskog područja za ulogu specifičnoga **proizvođača doživljaja** (s pomoću interaktivnih mreža industrije iskustva) stavlja gradskom poduzetništvu u izgled novo područje djelovanja. I na njemu su investicije u gospodarski sklop **neodvojive** od investicija u određena gradska i kulturna dobra. Zato se njegovo oblikovanje i ne može provesti uspješno bez aktivnoga poduzetničkog ponašanja grada. Predvidljivo je da se, istodobno s akumulacijom razvojnih uspjeha na tom području, javljaju i osnažuju nove aspiracije na **ekskluzivno** privatno raspolaganje dobrima koja su u osnovi ekonomije doživljaja (primjerice, privatizacija javnih galerija, muzeja, spomenika kulture, itd.). No, neovisno o praktičnim odnosima spram njih, očito je da se samo manji broj uspješnih pothvata razvio bez razvojne suradnje privatnika s poduzetnički orijentiranim gradom. A, s obzirom na cijene održavanja takvih dobara, čini se točnijom ocjena da se njegova uloga ne može minimizirati ni u razdoblje kad je uspostavljena stabilnost novoga gospodarskog sektora.

(iii) **Prerazdioba utjecaja na komunikacijske, financijske i upravne mreže.** Novi gradski ciljevi na tom području izravno vode drukčijem razumijevanju infrastrukturnih mreža u oblikovanju razvojnoga ubrzanja. U klasičnom industrijskom predlošku pozornost je, uglavnom, bila usmjerena prema bržem razvitku osnovne tehničke infrastrukture te prometnica različite razine. Gradsko poduzetništvo, dakako, ne zapašta njihovu ulogu ni važnost. Ali, baš kao i u prije opisanim primjerima, poduzetničko djelovanje **širi na registar utjecajnih mreža** u kojima je opća komunikacijska sposobnost i snaga grada određena, i njihovom kakvoćom i raznolikošću i gradskim utjecajem na ostalim komunikacijskim sektorima (zrakoplovni promet, telekomunikacije, mediji itd.). Uz pomoć tih mreža grad uspješnije oblikuje nove utjecaje i u financijskim i u upravljačkim mrežama na razinama iznad gradskih. Tako usmjeren poduzetnički napor implicira novu valorizaciju i ekspertnih znanja i institucija u kojima se takva znanja stvaraju i šire sustavnom naobrazbom (različite visoke škole, istraživački instituti, sveučilišta, itd.). Idealna predodžba o zaključnom cilju takva programa je osamostaljivanje grada (točnije: gradske regije) u ulozi proizvođača i nadziratelja znanja koji gospodarske dobiti stječe izvozom komunikacijskih, znanstvenih, financijskih i srodnih usluga. Posve je očito da je takva idealna predodžba pod izravnim tlakom, u gradu inače konvencionalnih, utopijskih silnica. Dakako, hibridnost gradske zbilje izravno priječi mogućnosti “linearnoga” ostvarivanja spomenute predodžbe. No, neovisno o njezinoj (ne)uvjerljivosti, očito je da se u toj skupini likova gradskoga poduzetništva učvršćuje **nova predodžba o modernizacijskoj zadaći grada**. Baš kao što je u ranim fazama modernizacije grad uspostavio novi razvojni predložak uključujući klasičan industrijski sklop u gradsku strukturu, tako u tekućim (također ranim) fazama (post)modernizacije cilja zauzeti analogan položaj inovacijskoga središta koje poželjni socijalni i institucionalni utjecaj ostvaruje na temelju činjenice da u odnosu na svakoga posebnog društvenog sudionika raspolaže **viškom znanja i viškom izvedbenih i komunikacijskih mogućnosti**.

(iv) **Prerazdioba utjecaja na središnju zemaljsku vlast.** Cilj prerazdiobe je stvaranje novoga, **natjecateljskog** odnosa između gradova za dobivanje poslovnih olakšica, poslova nacionalno važnih, nacionalnih poduzetničkih poticaja itd. Nova shema izravno je polemična s konvencionalnom “odozgo” shemom središnje prerazdiobe olakšica i poticaja, zasnovanom na jednoj vrsti paradoksalna rentiranja nerazvijenosti. Premda, na jednoj strani, novi

predložak povećava polazne razvojne prednosti samo onima koji su već razvojno sposobni, njegovi se učinci ne iscrpljuju takvom asimetrijom. Na drugoj strani, predložak stavlja u izgled dekonstrukciju saveza lokalnih i središnjih rentijerskih elita na nerazvijenim ili zapuštenim područjima koje se održavaju samo posredujući zajamčenu središnju potporu. I njih novi predložak nagoni na potragu za drukčijim razvojnim savezima, kako bi u natjecanju za razvojne olakšice i poticaje bile uspješnije. Ipak, dosadašnja bilanca uspjeha na tom poslu nije odveć dojmliiva. Za to su “zaslužni” ponajviše brojni mehanizmi koji rade na fosilizaciji redistribucijskih odnosa, zaštićeni socijalnim i integracijskim legitimacijama. No, upozoriti je, gradsko poduzetništvo ne cilja ugroziti ili relativizirati mehanizme socijalne pravde, nego cilja, orijentirano racionalnošću, uvesti alternativna pravila u nacionalnom natjecanju za razvojne potpore.

GRADSKO PODUZETNIŠTVO I MIJENA RAZVOJNE PARADIGME

Iz opisa osnovnih razvojnih intencija gradskoga poduzetništva nije teško izvesti zaključak da je snaženje gradskoga poduzetništva tijesno svezano s procesom mijene osnovne razvojne paradigme u gradovima razvijenih zapadnih zemalja. Likova mijene ima nekoliko. U ovom ulomku skrivena su tri osnovna.

(i) **Povlačenje klasičnoga fordizma u industriji** i oblikovanje nove industrijske strukture. Proces se zbiva na više razina. Dvije su za svrhu ovoga teksta važnije od drugih. Na prvoj, **tehničkoj**, mijenja se zamisao o optimalnom industrijskom stroju. Naslijedeni predložak stroja koji računa s opslužnim ljudskim radom povlači se u korist predložka stroja kao **autonomna organizma**. Stroj je toliko savršeniji koliko je sposobniji autonomno reagirati na poticaje i promjene u unutarnjem i vanjskom okolišu te akumulirati i vrednovati iskustva i, najposlije, predviđati. Opća označnica “pametni” sklop postaje glavnim orijentirrom u procjeni njegova djelovanja i njegovih posebnih obilježja. (Primjerice, i njegovi proizvodi trebali bi biti “pametni”, neovisno o tomu jesu li “pametne” samo naprave ili su “pametni” i materijali). Nije odveć teško rekonstruirati osnovne faze evolucije zamisli o novom industrijskom sklopu. Započinje kibernetičkom predodžbom o autonomnom sustavu; napreduje na temelju viševrsnih istraživanja komunikacijskih praksa u svemirskim istraživačkim programima šezdesetih i sedamdesetih godina; postaje osnovom nove industrijske strukture od sedamdesetih godina dalje. U praktičnu oblikovanju te strukture, istra-

žujući posebice njezinu interaktivnu komunikacijsku osnovu, sudjeluju, poznato je, brojne malopoduzetničke tvrtke kao partneri države i gradova.

Na drugoj, urbanoj, razini promjena tehničkoga predloška industrije pokazuje se u odvajanju odlučivanja o gradu od odlučivanja o industrijskom sektoru u gradu. U socijalističkim društvima, poznato je, ta je simbioza zapravo fatalna. U razvijenijim kapitalističkim društvima simbioza nije uznapredovala do izravna podređivanja grada voljama industrijskoga sektora. Ali sintaksa industrijskoga sektora (formativna i regulacijska pravila) drži se, samorazumljivo, i sintaksom gradskoga upravljanja.

Drukčije rečeno, grad se ne definira industrijom, ali o njoj praktično ovisi jer je industrijski sektor najmoćnijim proizvođačem društvene moći u gradskoj zbilji. Posustajanje fordističke paradigme oslobađa mogućnosti razdvajanja grada i industrijskoga sektora kao dviju, **međusobno nesvodivih**, zbilja. Nov predložak osnažuje grad u ulozi nadmoćna sudionika u odnosu na skupine podrijetlom iz posebnih sektora djelatnosti. Time se izravno delegitimiraju i unutarnje tendencije, prisutne inače u svakom sektoru, da se pojedini tehnički režimi dugoročno rentiraju pod nadzorom upravljača tih sektora, ne samo na račun grada; nego i na račun – zajedničke budućnosti. Prekoračujući naslijeđene mreže ovisnosti, gradski upravljači, dakle, otvaraju grad prema imperativima međunarodne razdiobe rada kao temeljne razine na kojoj se generiraju autentična mjerila tehničke uspješnosti gradske industrije. Time je naslijeđena industrijska akumulacija premještena u perspektivu trajne “fleksibilne akumulacije” koja zahtijeva i trajno – gradsko poduzetništvo.

(ii) **Iscrpljivanje “apstraktnog” predloška oblikovanja gradske zbilje.** Složenica – apstraktni grad – nastala je, poznato je, u kritičkoj radionici H. Lefebvrea (vidjeti o tomu, primjerice, u Paetzold, 2000.). Posrijedi je etiketa koja upućuje na oblikovnu sintaksu (ali i na ontičke predloške) koji se izravno naslanjaju na **metode industrijskoga raspolaganja** životnom zbiljom i životnim dobrima. Na djelu je, po ocjeni H. Lefebvrea, dalekosežna redukcija koja životne razlike poništava apstraktnim općim/istim, što ga predvidljivo oblikuje i proizvodi (paleo)industrijski sektor.

Povlačenje klasičnoga fordizma i praktična preobrazba industrijske tvornice u pogon “organske” tehnike, izravno ovisan o znanju, osnažuje i proizvodne i ekološke mreže u gradu, dotada njezinom dominacijom zaklonjene ili potisnute na rubove društvene zbilje. Proces (iznova) afirmira strukturnu dubinu grada, njegove višestruke, nerijetko i labirintske, mogućnosti. Time se, ponajprije, učvr-

šćuje nesvodljiva različitost gradske zbiljnosti; a socijalno iskustvo kroz koje se ona potvrđuje i priznaje postaje moćnim uporištem alternativnih predložaka oblikovanja. Sržna regulativna ideja, oko koje se oni razvijaju, poučava da je grad **nesvodljivo životno mjesto**. Njegova se nesvodljiva različitost, na jednoj razini, učvršćuje odgovarajućim mrežama novih označitelja; a, na drugoj, odgovarajućim poduzetničkim postupcima gradskih sudionika. Boreći se za uvjerljivu razvojnu legitimaciju, oni sada **nužno** u legitimaciju unose i obvezu da u poduzetničkoj praksi potvrđuju grad u njegovoj mjesnoj posebnosti. Zahvaljujući tomu, **rad na gradskoj budućnosti i rad na mjesnom identitetu grada postaju novim blizanačkim parom**. Već se i zato brojne investicije u novu ekonomiju doživljaja usmjeruju u dobra koja su, upravo zato što su mjesna, bez otiska na drugom mjestu, uspješnim izazivačima i poticateljima proizvodnje doživljaja.

(iii) **Snaga gradskog identiteta**. U istom “paketu” osnovnih promjena u kojemu su i promjene opisane u prethodnim ulomcima, nalazi se promjena koja se očituje snaženjem važnosti gradskoga identiteta u socijalnom iskustvu njegovih žitelja. Na oblikovnoj, izvanjskoj razini, proces se očituje u raznolikim praksama koje najmanje netočno sažimlje složenica arhitektonskoga autoriteta K. Framptona – **kritički regionalizam**. Na socijalnoj razini, proces se očituje u jasnoj diferencijaciji gradske samosvijesti kao **zajedničkoga sadržaja** u djelovanju razvojnih sudionika u gradu. Opća osnova tih sadržaja obuhvaća dvije osnovne odrednice: **povijesno i kulturno pamćenje grada**. Zahvaljujući integraciji tih dvaju likova kolektivne memorije u spoznajnu osnovu razvojnoga djelovanja gradskih sudionika, sheme gradskoga identiteta stječu **posebnu regulativnu važnost**. Njihova prisutnost jamči da kontinuitet razvitka nije samo zgoljni kontinuitet u akumulaciji apstraktnih dobiti nego, u isti mah, i kontinuitet jedne zajednice i njezine vrsnoće.

Na toj se podlozi postupno osamostaljuje posebna “simbolična ekonomija” (Zukin, 2000.) koja gradskom poduzetništvu osigurava važne poticaje. Ona je, svakako, jednim korijenom nasljednica općeg simbolizma robne razmjene. Ali, vidjelo se, taj simbolizam dobro funkcionira i u granicama “apstraktnoga grada”. Zato se njezin sadržaj **ne može mehanički reducirati** na zgoljni sadržaj robnoga simbolizma. Gradsko poduzetništvo, preuzimajući obveze u mrežama gradskog identiteta, u taj simbolizam dodatno upisuje označitelje grada **kao povijesne i kulturne riznice**. Nastali se proizvodi, stoga, dvostruko “kodiraju”. Na prvoj su razini robnim izazivačima potrošačkih želja; na

drugo su razini doživljajnim izazivačima ponosa na grad i **želja da se baš u njemu iskuse neponovljiva iskustva.** Svakako, u takvim je poduzetničkim intencijama prisutna i opasnost od zgoljne “karnevalizacije” grada i pretvaranje njegova razvitka u ciničnu razmjenu opsjena, neovisno o tomu jesu li one “samo” tvorevina klasična kulturnog sektora ili su, istodobno, i graditeljskim špekulacijama.

Skicirane promjene (a spomenute su samo one tematski važnije) u teorijskim se raspravama klasificiraju na crti razdiobe modernoga i postmodernog predloška razumijevanja društvenog razvitka. Na kojim glavnim točkama ta razdioba počiva, pokazali smo drugdje (vidjeti Rogić, 2000.). Na ovom mjestu držimo dostatnim tek upozoriti da se **gradsko poduzetništvo, kao posebni lik oblikovanja gradskoga razvitka, prirodno ukorjenjuje u praksama postmoderniteta.** To je vidljivo, napokon, i u praksama velikih metropolskih regija s priznatim naslovom – svjetske metropole. Na područjima na kojima **ne mogu više računati s klasičnim monopolima** i one, s pomoću gradskoga poduzetništva, oblikuju glavne koridore za uspješnu budućnost.

GRADSKO PODUZETNIŠTVO I AKUMULACIJA SOCIJALNOGA KAPITALA

Povijest europske urbanizacije pokazuje da se ona može razumjeti i kao dugoročni program “premještanja” mreža socijalnoga kapitala pod ekskluzivni nadzor grada (Putnam, 1993.) Na taj zaključak upućuju i ulomci predočeni u prvom dijelu ovoga teksta. Grad, osobito u modernu razdoblju, ne samo što nadmoćno privlači kompetentno stanovništvo nego socijalne mreže nastale u gradskom sklopu, i pod posrednim pokroviteljstvom grada, raspolažu i s većim zalihama socijalnoga povjerenja i s većim mogućnostima ostvarivanja pojedinih ciljeva.

No, u razdoblju klasične (paleo)industrijalizacije koja se dovršava u, kako je naznačeno, klasičnu fordizmu (s tvornicom u središnjoj ulozi, koja se održava masovnom serijskom proizvodnjom), struktura gradskoga društva asimetrično postaje ovisnom o društvenoj moći industrijskoga sektora. Ta se činjenica zrcali u množini posebnih gradskih praksa; njezinim je najpreglednijim sažetkom sintaksa oblikovanja i upravljanja gradom koja njime, kako je prije naznačeno, raspolaže kao industrijskim/tvorničkim dobrom. Na toj se podlozi smanjuju socijalne distancije između pojedinih gradskih sudionika s različitih razina zbilje. No, smanjivanje nije posljedicom načina na koji se

spomenuti sudionici autonomno konstituiraju u gradu; nego je stvarnim pokazateljom njihove ovisnosti o mehanizmu prerazdiobe društvene moći koju nadzire industrijski sektor. Zbog toga smanjivanje socijalnih udaljenosti točnije zrcali **uspješnost u industrijskom discipliniranju** različitih gradskih sudionika, nego njihovu zbiljsku međuovisnost, nastalu na podlozi autonomno oblikovane uzajamne integracije.

Posve je očito da ta činjenica djeluje i na oblikovanje poslovnih socijalnih mreža u gradskoj zbilji i na glavne predloške socijalnoga povjerenja.

Prije spomenuta, organska solidarnost svakako ima kakvoću strukturno neovisna mehanizma oblikovanja mreža povjerenja i utjecaja. Ali, ona je, unatoč tomu, izravno izložena industrijskom discipliniranju. U novom kontekstu racionalna osnova te solidarnosti koju, vidjelo se, Durkheim izvodi iz gradske subjektivnosti kao autonomne zbilje, **reducira se** na likove racionalnosti koje izravno nadzire i socijalno redistribuira industrijski sektor. Sukladno tomu, i mreže i likovi povjerenja ostaju zarobljeni barem na označiteljskoj razini, pomagalicima koja sudionicima na raspolaganje stavljaju industrijske tvrtke i njihove vanjske organizacije.

Ide li se naznačenim tragom, razložnom se čini pretpostavka da je u gradovima razvijenijih zapadnih zemalja u razdoblju modernizacije do, približno, sedamdesetih godina, temelj razvojnoga povjerenja i socijalnih mreža koje se, zahvaljujući njemu, oblikuju – **kakvoća industrijske legitimacije** kojom svaki sudionik mreže navlastito raspolaže. Sukladno tomu, na ukupnu kakvoću socijalnoga kapitala izrazitije djeluju **sektorske** mreže (s korijenom u pojedinim gospodarskim sektorima) te **profesionalne mreže** koje se, na temelju opće sintakse industrijskoga discipliniranja socijalnih sudionika, funkcionalno diferenciraju. Svakako, empirijske su varijacije spomenutih mreža raznolike, ovisno o mnogostrukim učincima svakodnevna konteksta u različitim gradovima. Zato se i modaliteti njihovih međusobnih odnosa trebaju predočiti “šareno”. Ali se, na drugoj strani, njihove konstrukcijske granice ne mogu predočiti autonomno, dakle neovisno o pravilima klasične (paleo)industrijske sintakse. Stoga najvećim socijalnim kapitalom raspolažu industrijske korporacije i profesionalne mreže koje su se oblikovale po njihovim pravilima i s njihovom potporom. Sposobnost grada da, kao relativno autonomni društveni sudionik, uspješno oblikuje navlastite mreže, sa sukladnim temeljima povjerenja, **ograničene su** na rubne likove komunalnoga upravljanja s nevelikim do- mašajima izvan njegovih granica.

Odlučnije djelovanje grada kao poduzetnika, od sedamdesetih godina nadalje, teži, vidjelo se, **sinergijski** povezati razvojne sposobnosti koje se oblikuju u klasičnim gospodarskim sektorima s mogućnostima koje grad, kao cjelovita hibridna zbilja (fizička-socio/kulturna) u svojoj strukturi krije. Predmet njegova poduzetničkog posredovanja nije, vidjelo se, samo skup razvojnih dobara određljiv u gospodarskoj zbilji; nego grad kao **cjelovita** tvorba (post)modernizacije. U razvojnu djelovanju njegovi su učinci dvostruki: na jednoj su strani učinci gospodarskoga “stroja” prisutna u gradu kakvoća kojih se procjenjuje globalnim mjerilima, na drugoj su strani učinci hibridna socijalnog “stroja” kakvoća kojih se predočuje globalnim mjerilima **lokalne privlačnosti**. Već i zbog toga socijalne mreže kojima se gradsko poduzetništvo služi, i na koje se u djelovanju naslanja, te osnova razvojnoga povjerenja, nužno **postaju raznovrsnije**. Opći smjer njihove obnove i rekonstrukcije sukladan je općem smjeru stvaranja nove urbane legitimacije bez koje gradsko poduzetništvo ne može uspješno djelovati.

Izravna je posljedica skiciranih činjenica razvitak i širenje **komplementarnih socijalnih mreža** u odnosu na mreže stabilno oblikovane u razdoblju klasična fordizma. Važnije su od drugih **teritorijalne mreže** i **inovacijske mreže**. Prve imaju korijen u doživljaju pripadnosti gradu i gradskoj regiji. Budući da novu tehničku i proizvodnu strukturu gradsko poduzetništvo teži oblikovati po mjerilima globalne efikasnosti, dakle suprotno lokalnoj autarkiji, i doživljaj pripadnosti oblikuje se na temelju autonomna odbira sudionika, a odbir implicira da doživljaj pripadnosti **nije istovjetan** s podređenošću lokalnim životnim uvjetima. Druge imaju korijen u činjenici da je horizont gradskoga poduzetništva otvoren zbog jednostavne činjenice što se njegova najbolja rješenja neposredno izvode iz imaginacije, a ne iz industrijske tradicije (jer im je zadaća izazvati interaktivne i sinergijske posljedice u odnosima **između** gospodarskih i društvenih sudionika).

Posve je očito da se međusobni odnosi ta četiri osnovna tipa mreža oblikuju sukladno ljestvici koju definiraju polovi: konfliktnost-sinergija. Predmet je posebnih istraživanja kakve su se mreže i zbog čega oblikovale u odabranim slučajevima. No izvan je rasprave da se u njihovim “džepovima” skupljaju drugi posebni oblici razvojne solidarnosti, zasnovani ili na mrežama ograničena domašaja ili na povremenim kampanjama (obiteljske mreže, humanitarne mreže, supkulturne mreže itd.). Korisno je na ovom mjestu još uočiti da gradsko poduzetništvo, suprotno industrijskom discipliniranju društvenih sudionika, ob-

vezuje njihovo djelovanje interaktivnom ovisnošću koja je **lokalno diferencirana, ali translokalno otvorena** (i prema vanjskim područjima razvojne ekspanzije i prema imaginarnim mogućnostima proizvodnje inovacija).

Promatraju li se učinci gradskoga poduzetništva iz naznačene perspektive, postaje očito da se gradsko poduzetništvo izravno naslanja na nemali broj preinaka u akumulaciji socijalnoga kapitala. Idealnotipski cilj takve akumulacije je grad na položaju **globalnoga središta razvojnog utjecaja**. Samorazumijeva se relativna autonomija grada u održavanju takva položaja u odnosu na državu ili nadržavne saveze. Drukčije rečeno, položaj se **ne održava političkim sredstvima**, premda ni ona nisu neuporabljena. Održava se, ponajprije, tvorbenom uspješnošću u oblikovanju posebnih likova i sektorskoga i gradskoga razvitka, i u načinima uklanjanja zapreka s kojima se oni suočavaju. Nije netočno ustvrditi da je korijen takva djelovanja u osnaženoj tradicionalnoj korporacijskoj predodžbi o gradu. Premda je označnica “korporacijska predodžba” (prije spomenuto) sredstvo iz gradske povijesti; zahvaljujući uglavnom njemu grad se uspješno i obnavljao u ulozi **generaliziranoga proizvođača – poželjnih socijalnih stanja**.

ŽIVJETI U HRVATSKOJ

Na temelju izloženoga zasnovano je vjerovati da je snažnije gradsko poduzetništvo korisna i važna sastavnica u obnovi poduzetničkih sposobnosti razvojnih sudionika u hrvatskom društvu. Pak, izrada preciznijega portreta raspoloživih mogućnosti u tom pogledu nalaže oštrij pogled izbliza.

(a) Ograničenja

S obzirom na ukupnu, socijalnu i političku, povijest druge modernizacije u Hrvatskoj (vidjeti Rogić, 2000.) mora se računati s više ograničenja u razvitku domaćega gradskog poduzetništva. Ta su ograničenja samo djelomično sukladna ograničenjima u oblikovanju “pravog” poduzetništva (vidjeti Čengić, 2001.).

(i) Skromne gradske dimenzije. U hrvatskoj urbanoj mreži većinski su članovi mali i srednji/mali gradovi (vidjeti Rogić, Salaj, 1999.). Veličinom se odvajaju, poznato je, samo četiri grada: Zagreb, Split, Rijeka i Osijek. Već i zbog toga je njihova sposobnost oblikovanja gradske regije, **kao zbiljskog proizvođača** roba i usluga, ograničena. Nerijetko se jedinstvo regije održava na temelju političkoga discipliniranja područja, a ne na temelju razvojne funkcio-

nalne prerazdiobe sposobnosti za razvitak. Na drugoj strani, vidjelo se, gradsko poduzetništvo bolje uspijeva u velikim i većim gradovima u kojima je, kako je prije naznačeno, lakše postići potrebnu komunikacijsku gustoću i autonomno artikulirati socijalni kapital. Uklanjanje takve poteškoće novom urbanizacijom nije vjerojatno. Ocjena nije naslonjena na skepsu spram gradskih sposobnosti, nego na činjenicu da u Hrvatskoj ruralne pričuve za novu urbanizaciju zapravo – nema. K tomu, s privlačnim ponudama postojećim skupinama hrvatskim gradovima uspješnije konkuriraju već izgrađene urbane regije u europskom susjedstvu. Privlačnost je toliko veća koliko stavlja u izgled samo privremeno izbjivanje useljenika.

(ii) Predmoderna socijalna konstrukcija industrije.

Njezin je korijen u činjenici da se industrijalizacija u hrvatskom društvu, u socijalističkom razdoblju, oblikovala, ponajviše, kao sredstvo stjecanja političke legitimacije tada novoga sloja političkih upravljača, a ne na podlozi razvojne racionalnosti poduzetničkih mreža. Izravna je posljedica te činjenice socijalno razumijevanje industrije kao **novoga rentnog dobra** koje je zamijenilo dotadašnja prirodna dobra (ionako već oskudna u ponudi). Zato je industrijski sektor mogao socijalno funkcionirati u rasponu od skupa lokalnih spomenika načelne modernosti do skupa dobara koja se maštovito rentiraju u raznolikim spletovima i savezima političkih i lupeških mreža. Samo u sretnim slučajevima, kad je već djelovao zametak poduzetničke racionalnosti, (sačuvan u memoriji grada kao teritorijalne korporacije), skicirana recepcija industrije bila je izložena protuprotitisku, pa je daljnji razvitak ovisio o tegobnoj ravnoteži rentijerskih i poduzetničkih sudionika. Ukupno uzevši, dakle, akumulacija socijalnoga kapitala u gradovima s tako nastalom industrijskom strukturom nije napredovala oslonjena na sektorske i profesionalne mreže, nego na temelju njihove konfliktne ovisnosti o političkoj mreži monopolno odvojenoj u ulozi djelitelja **razvojnih legitimacija**.

Na toj se podlozi oblikovala i nova “poduzetnička” tradicija. Njezin je glavni lik rentijerskoga podrijetla, pa u praktičnu djelovanje rabi predložak: **privatizacija dobiti – socijalizacija gubitaka**. Budući da ni jedno ni drugo nije moguće bez spomenuta monopolna položaja političkoga sektora u ulozi djelitelja mjerila razvojne efikasnosti, prirodni smjer ponašanja spomenuta lika je akumuliranje nadzornih političkih ovlasti kako bi državu mogao imati trajno na raspolaganju kao mehanizam prerazdiobe dobiti u vlastiti džep, a gubitaka u državni proračun (mehanizam “posudi mi državu”). Na toj je osnovi oblikovanje gradske

regije moguće samo kao jedna vrsta političkoga discipliniranja lokalnoga područja koje grad “koristi” samo kada je potrebno minimizirati investicije u štete, socijalne ili zdravstvene, koje su nastale političkim konstruiranjem industrijskoga sektora u gradu.

(iii) Monofunkcionalnost gradskoga gospodarstva.

U više je, i ekonomskih i sociologijskih, analiza argumentirano kako je razvitak većega broja hrvatskih gradova u skupini – srednji i mali – naslonjen na monofunkcionalnu osnovu. To znači da gradsko gospodarstvo izravno ovisi samo o jednoj gospodarskoj grani, točnije, samo o jednom velikom poduzeću. Ovisnost ne dopušta razdvojiti odlučivanje o poduzeću od odlučivanja o gradu, što je, vidjelo se, **nulti uvjet** osnaživanja gradskoga poduzetništva. U tom su pogledu poučni podatci dobiveni anketiranjem u gradu Kutini (tablica 1.).

Tablica 1.
 Tko utječe na razvitak grada
 Kutine? (%)

Sudionik	Stupanj utjecaja			
	izrazito	donekle	uopće ne	ne može ocijeniti
1. gradsko poglavarstvo	32,3	45,8	14,2	7,8
2. stručnjaci	10,2	46,1	33,3	10,3
3. “obični” građani	10,7	35,5	48,4	5,4
4. Petrokemija	70,9	22,9	2,9	3,2
5. političke stranke	30,8	36,2	22,9	10,1

Izvor: Dokumentacija Instituta Pilar, 2002.

Kontrolni podatci pokazuju da anketirani nemaju negativan stav spram poduzeća Petrokemija. Ali, neovisno o tomu, razdioba zorno pokazuje da je na djelu monofunkcionalna razvojna osnova u kojoj je gradski razvitak zazbilj **unutarnjom posljedicom** razvitka jednoga poduzeća. Posve je očito da se na takvoj podlozi ne može autonomno oblikovati odlučivanje o gradu, pa, dakle, ni gradsko poduzetništvo kao opći predložak ostvarivanja te autonomije. Već i zato uloga stručnjaka i gradske javnosti ne probija granice djelovanja marginalnih sudionika. Ponavljamo, primjer je uzet jer je školski jasan. No Kutina po tomu nije posebna. Na srodan su način “konstruirane” razvojne osnove množine hrvatskih gradova.

(iv) Autarkična osnova evolucije socijalnoga kapitala.

U socijalističkom razdoblju, poznato je, mjerila su razvojne racionalnosti, osim što su, kako je naznačeno, rubnim proizvodom političkoga legitimiranja industrije, posve određena dogmatičnoj redukciji procesa modernizacije na likove modernizacije “odozdo”. Budući da se, pak, liko-

vi modernizacije “odozdo” pretežno uspinju na temelju, prije skicirane, rentijerske predodžbe o poduzetničkom djelovanju, načelna se epohalnost, na kojoj inače počiva ideologijska osnova druge hrvatske modernizacije, fragmentira dosjetkom o **epohalnoj kakvoći lokalnoga (revolucionarnog) iskustva**. Na toj se podlozi svaki oblik luptačke dosjetljivosti, zaštićen skrbi za lokalni gradski razvitak, lagodno promiseće u manekena-na-čekanju za pokaz na imaginarnoj svjetskoj izložbi lokalnih dostignuća. Time je evolucija likova modernizacije “odozdo” strukturno odvojena od napora da se subjektivitet tih likova potvrđuje u mrežama i po konstrukcijskoj sintaksi modernizacije “odozgo” (dakle, modernizacije oblikovane kao globalni proces). U nastalim reduciranim mrežama razvojne mobilizacije najbolje su ukorijenjeni sudionici s dobrim imitativnim darom.

Budući da predložak: privatizacija dobiti – socijalizacija gubitaka ima kakvoću poretkom legitimirana predložka, nema nikakva dostatna proturazloga u autarkičnu okviru lokalnoga razvitka ne učvršćivati i posve nastrana mjerila razvojne “vrsnoće”. Zahvaljujući tomu, akumulacija socijalnoga kapitala u hrvatskim gradovima u promatranom razdoblju **ostala je odsječena od akumulacije u kontinentalnoj urbanoj mreži**. Devedesetih godina, kada je utjecaj u toj mreži postao bitan za daljnju modernizaciju, nisu se mogle samoidentificirati hrvatske skupine koje s njim mjerodavno raspolažu. Štoviše, izloženost agresiji udaljenost od tih mreža još je dodatno i povećala. Koliko je vidljivo, samo su rijetki hrvatski gradovi to ograničenje pokušali “horizontalno” ublažiti, stvaranjem posebnih, premda nažalost samo simboličnih, saveza.

(v) **Strategijski konfuzna država**. U prethodnim ulomcima naznačeno je da se gradsko poduzetništvo konstituira i oblikovanjem nove konkurentne mreže u natjecanju gradova za određene državne programe, projekte, olakšice itd. Na taj su način pojedini američki gradovi privukli velike državne investicije u svemirska istraživanja, primjerice. Ili talijanski gradovi investicije u istraživanje i zaštitu baštine itd. Posve je očito da se riznica hrvatske države ne može uspoređivati s riznicama razvijenih kapitalističkih država. Opća nestašica novca, kako pokazuju i brojna istraživanja “tranzicijskoga poduzetništva”, pogađa, dakako, i hrvatsko društvo, pa i gradsko poduzetništvo u njemu. Ali bit poduzetništva i nije u prirodnu rentiranju zajamčenih dobara (u ovom slučaju novca). Ono se konstituira, pokazalo se u prijašnjim ulomcima, na zbiljskom/imaginarnom kontinuumu razvojnih mogućnosti. Njihovo oblikovanje izravnom je zrcalom kakvoće poduzetničko-

ga sudionika. Koliko je veći broj razvojnih izazova s kojima se u definiranju kontinuuma računa, toliko je i poduzetnik "realističniji".

S obzirom na opise predočene u prijašnjim ulomcima, hrvatski gradovi **ne proizvode** praktične izazove s većom mobilizacijskom snagom. Već i zbog toga gradsko upravljanje lako propada u redistribucijske likove komunalne skrbi. Razložno je očekivati da će uočeno prazno mjesto nastojati, barem privremeno, zauzeti država **kao adresa s koje se upućuju nacionalni razvojni izazovi gradovima** koji se pozivlju na natjecanje za određene državne programe. Eda bi tako što država mogla činiti, potrebno je da i njezina administracija napusti inače dosta zavodljivu zamisao da je strateški konfuzna država idealnim oblikom demokratske države (koja "samo" oblikuje opće uvjete i pravila djelovanja obvezatna za sve društvene sudionike). Postmoderna konstrukcija državnoga upravljanja, naprotiv, implicira **strateški diferenciranje državne upravljačke osnove** (vidjeti o tomu u: Castells, 2000., posebno o "razvojnoj državi"). Partnerstvo s gradovima u ulozi posebnih teritorijalnih poduzetnika u tom je pogledu i više nego korisno pomagalo. Ali u hrvatskim prilikama, uglavnom, rubno.

(b) Obrisi predodžbe o zadaćama gradskoga poduzetništva u hrvatskom javnom iskustvu

Unatoč prije spomenutim ograničenjima koja otežavaju konsolidaciju gradskoga poduzetništva u hrvatskim prilikama, istraživački uvidi, premda nesustavni, pokazuju, međutim, da se ipak mogu jasnije nazrijeti obrisi javne predodžbe o njegovim zadaćama i glavnim uporištima. Empirijski podatci, koji se u ovom ulomku rabe, dobiveni su tijekom nekoliko istraživanja u četiri hrvatska grada različite veličine i evolucije: u Zagrebu, Rijeci, Sisku i Kutini.²

(i) **Dvosmislena bilanca koristi i šteta od dosadašnjega razvitka.** Kako žitelji spomenutih gradova bilanciraju koristi i štete od dosadašnjega razvitka gradova u kojima žive vidljivo je u idućim tablicama (tablice 2. i 3.).

Stavimo li u zagradu varijacije izravnije svezane s posebnim lokalnim prilikama, postaje očito da se glavne koristi, po ocjeni upitanih, sabiru oko dvije osnovne odrednice. To su: **siguran i ugodan život u gradu i napredak grada kao hrvatskog kulturnog i intelektualnog središta.** Po ocjeni upitanih, uvjeti za bolju budućnost mladih nisu stvoreni, a nije nastalo ni za razvitak sposobno gradsko gospodarstvo. Drukčije rečeno, oblikovali su se gradovi u kojima **je ugodno živjeti, ali se u njima nema od čega živjeti.**

Tvrdnje	Grad			
	Kutina	Rijeka	Sisak	Zagreb
1. Razvio se grad siguran i ugodan za život	66,3	71,0	36,8	54,0
2. Stvoreno je gradsko gospodarstvo s obilnom ponudom radnih mjesta i dobrim mogućnostima zarade	10,6	18,6	3,5	4,2
3. Stvoreni su uvjeti za bolju budućnost mladih ljudi	6,9	13,1	2,9	4,5
4. Povezao se s razvijenim svijetom i postao njegov dio	26,1	44,7	5,6	38,1
5. Postao značajno hrvatsko kulturno i intelektualno središte	41,2	47,0	16,7	83,5
6. Stvorene su mogućnosti da svatko odabere način života koji mu najviše odgovara	30,6	28,3	10,3	21,9

Tablica 2.

Koristi od dosadašnjeg razvitka u gradu (%)

Napomena: * Podatci su u %; obuhvaćaju odgovore “u potpunosti se slažem” i “uglavnom se slažem”, a u svezi s ponuđenim tvrdnjama).

** *Izvor:* dokumentacija Instituta Pilar

Tvrdnje	Grad			
	Kutina	Rijeka	Sisak	Zagreb
1. Zapušteno je gradsko zelenilo i gradski okoliš	28,0	78,3	57,3	61,2
2. Onečišćeno je more/rijeka i uništen život u moru/rijeci	-	87,2	77,9	75,0
3. Razvile su se grane industrije koje štete razvitku i prosperitetu grada	24,3	77,9	48,4	42,7
4. Stvoren je prometni kaos, otežano je odvijanje gradskoga prometa	45,6	70,4	52,9	91,1
5. Uništen je tradicionalni način života	40,3	73,3	52,8	70,7
6. Narušen je izgled grada lošim urbanističkim i građevinskim zahvatima	45,4	57,3	41,6	59,3
7. Stvoreno je previše opasnosti od rizika za život građana	23,8	34,7	36,3	63,9

Tablica 3.

Štete od dosadašnjeg razvitka u gradu (%)

Napomena: * Podatci su u %; obuhvaćaju odgovore “u potpunosti se slažem” i “uglavnom se slažem”, a u svezi s ponuđenim tvrdnjama).

** *Izvor:* dokumentacija Instituta Pilar

Bilanca šteta pokazuje da se dosadašnji razvitak negativno oblikovao kao **aktivno uništavanje prirodnoga okoliša i proizvodnja prometnoga kaosa**. U većim gradovima, k tomu (Zagreb, Rijeka), narušen je tradicionalni gradski način života, a ukorijenile su se i industrije koje štete gradskom prosperitetu (tablica 3.).

Treba uzeti u obzir da se razvitak, ocijenjen na izložen način, oblikovao, pretežno, pod nadzorom socijalističke države i totalitarnih likova njezine prakse. Devedesetih godina, pak, u mreži likova "divljeg kapitalizma" (Županov). U oba predložka gradsko poduzetništvo aktivno je **reducirano na priručne prakse komunalnoga upravljanja**, zatvorene u obzor "kratkoga trajanja", a socijalno poduprto, po pravilu, iscrpljenošću gradskoga proračuna. Posve je očito da u takvu predložku autentična tumača gradske budućnosti, zapravo, i nema. Već i zbog toga je moguć paradoks da je "glavni zgoditak" na razvojnoj lutriji siguran i ugodan život, ali bez ikakve pouzdane osnove za budućnost i bez gradskoga subjekta pripravna strateški se suočiti s nastalim štetama. Ponuđena slika dobiti i šteta izazvanih prethodnim predlošcima gradskoga razvitka može se, dakle, pročitati i kao implicitna poruka da se treba autonomno diferencirati novi gradski subjekt razvitka, ukorijenjen u gradu i pripravan djelovati **s pomoću grada** kao nultog/polaznog dobra.

(ii) Zanemarene djelatnosti u gradu. U idućoj tablici (tablica 4.) vidljivo je koje djelatnosti upitani drže zanemarenima u dosadašnjem razvitku u gradu u kojemu žive.

Tablica 4.
 Zanemarene djelatnosti (%)

Djelatnost	Grad			
	Zagreb	Rijeka	Sisak	Kutina
1. Industrija	51,9	14,6	63,2	56,5
2. Turizam	64,9	74,0	83,8	82,0
3. Ugostiteljstvo	15,2	43,8	22,4	31,2
4. Poljoprivreda u gradskoj okolici	58,5	61,5	70,4	55,9
5. Promet	55,2	47,1	41,5	62,6
6. Zanatstvo	57,4	48,3	58,8	69,8
7. Uslužne djelatnosti	27,3	40,5	39,8	50,9
8. Trgovina	13,1	14,7	10,9	8,5
9. Izobrazba	46,2	42,7	49,5	53,9
10. Kultura i znanost	54,8	55,5	61,3	60,3
11. Sport	34,8	51,9	45,9	42,0
12. Zdravstvo	70,1	63,9	72,1	82,8

Napomena: * Podatci su u %; obuhvaćaju odgovore "u potpunosti se slažem" i "uglavnom se slažem", a u svezi s ponuđenim tvrdnjama).

** *Izvor:* dokumentacija Instituta Pilar.

Razdioba podataka pokazuje da uvjerljivo najveći broj upitanih građana drži kako su bili podcijenjeni **zdravstvo i turizam**. Na drugom je mjestu **poljoprivreda u gradskoj okolici**. Na trećem su **kultura i znanost**, a na četvrtom **zanatstvo**. Na petom je mjestu **promet**. Po ocjeni anketiranih zanemaren je bio i primjereni industrijski razvitak (šesto mjesto). Najmanje je bio podcijenjen razvitak ugostiteljstva, trgovine i usluga. Uzme li se u obzir opći komunikacijski kontekst anketiranja, razložno je pretpostaviti da je posljednji nalaz pod izravnim utjecajem javne ocjene da su posrijedi djelatnosti s velikom koncentracijom špekulantskoga kapitala, u kojima se do velikih zarada dolazi poprijeko i bez rada.

No neovisno o tomu, dobivena slika ukazuje na to da je u iskustvu anketiranih građana dosadašnji razvitak bio dvostruko selektivan. Na prvoj razini dugoročno je zatirao razvitak djelatnosti kakve su turizam, zdravstvo, obrt, poljodjelstvo ili znanost. Budući da je na djelu razvitak naslonjen na periferijsku inačicu fordizma, takav je njegov učinak, zapravo, **tipičan**. Na drugoj razini model razvitka zatire mogućnosti oblikovanja nove tehničke osnove, osobito u industrijskim granama. Zato se industrijska evolucija u javnom iskustvu u anketiranim gradovima pojavljuje kao svojevrсно **poprište propuštenih šansa**, a ne primjerenih razvojnih reakcija. Ne računa li se skupina anketiranih u Rijeci, ostali anketirani, uvjerljivom većinom, ističu ocjenu kako je, zapravo, središnjom “žrtvom” dosadašnjega razvojnog predložka – industrijski sektor.

Usporede li se skicirani podatci s, prije opisanim, glavnim strategijskim silnicama gradskoga poduzetništva, nije teško uočiti da su njegovim prioritetima pretežno sektori koje su anketirani građani ocijenili posebno zanemarenima. Zato držimo zasnovanom hipotezu da i u hrvatskom javnom gradskom iskustvu djeluje skup stavova spram dosadašnjega razvitka koji **izravno olakšava rad i izgrađivanje gradskoga poduzetništva**.

(iii) Odlučujući razlozi za poticanje razvitka pojedinih grana. U idućoj tablici nalaze se podatci koji pokazuju kako anketirani ocjenjuju listu ponuđenih “odlučujućih razloga” (tablica 5.).

Vidljivo je da anketirani građani drže važnijima od drugih mogućnost zapošljavanja, dakle, množenja radnih mjesta, perspektivu koju djelatnost otvara mladima. Slično je rangirana i ekologijska obzirnost djelatnosti. Važnom drže i mogućnost zapošljavanja lokalnih zaposlenika.

Na drugoj strani, jedini kriterij s manjinskom potporom anketiranih je tradicionalna sklonost lokalnoga stanovništva određenim djelatnostima. Njegovu važnost isti-

Tablica 5.
Odlučujući razlozi za poticanje razvitka pojedinih djelatnosti (%)

Razlozi	Grad			
	Zagreb	Rijeka	Sisak	Kutina
1. Tradicionalna sklonost prema određenim djelatnostima	21,7	39,4	29,5	25,9
2. Mogući uspjeh na tržištu, profit	61,5	65,9	64,9	67,5
3. Ekološka prihvatljivost i čistoća djelatnosti	70,0	76,4	68,2	75,4
4. Zainteresiranost poduzetnika i mogućih ulagača za djelatnost	62,6	63,1	68,4	75,2
5. Zainteresiranost mladih za dotičnu djelatnost	62,5	67,0	72,3	78,6
6. Mogućnost korištenja domaće radne snage, bez veće potrebe zapošljavanja ljudi iz drugih krajeva Hrvatske ili inozemstva	60,5	63,0	80,3	83,0
7. Mogućnost zapošljavanja što većeg broja nezaposlenih	84,4	79,1	92,3	93,1

Napomena: * Podatci su u %; obuhvaćaju odgovore “u potpunosti se slažem” i “uglavnom se slažem”, a u svezi s ponuđenim tvrdnjama).

** Izvor: dokumentacija Instituta Pilar.

če nešto više skupina anketiranih u Rijeci, polazeći, zacijelo, od uvida da je tamošnja **industrijska tradicija** nastala dugotrajnom akumulacijom znanja i umijeća te primjerenom načina života pa da, stoga, nastali socijalni kapital i nije zanemariv. Ipak, i ta je skupina manjinska u usporedbi s drugima.

Upozoriti je da anketirani **nisu uskratili** većinsku potporu profitu i interesu poduzetnika kao pokretačima razvitka pojedinih djelatnosti. No, razdioba pokazuje, potpora je, jednostavno, “ograda” kriterijima kojima se otkriva i socijalna i razvojna kakvoća posljedica koje odabrana djelatnost treba izazvati. Bez takvih se posljedica razvitak posebnih djelatnosti teško može odvojiti od zgošnjega egoizma “odozgo” nametnutom legitimacijom. Takva osnova određuje prakse “divljeg kapitalizma” gotovo u cijelosti. Potrebom da ih “ograde” posebnim mjerilima i socijalne i ekološke obzirnosti anketirani pokazuju da **ne imaju povjerenja** u njegovu predatorsku “racionalnost”.

Iz toga izravno proizlazi i razložna hipoteza da anketirani **ne vjeruju** da urbano tržište, samo po sebi, neovisno o tomu koliko su gradske regije duboko uključene u međunarodnu razdiobu rada, znanja i usluga, može biti mehaničkim jamcem poželjne i, što je važnije, **pravedne** gradske budućnosti. Slično kao u prethodnom ulomku, probija na vidjelo očekivanje anketiranih da gradski razvitak posreduje sudionik koji **nije polemičan** spram tržišta; nego koji, **suradujući sa sudionicima ukorijenjenim na**

tržištu, radi na oblikovanju razvojne mreže djelatnosti kojoj je socijalna i ekološki obzirnost strukturnim uvjetom. Koliko je vidljivo, u mnogim posebnim praksama gradskoga poduzetništva, upravo stoga što ono radi s gradom kao konkretnim sklopom, takva je obzirnost praktičnim orijentirano. Dakako, istodobno je i u trajnoj opasnosti da "otkliže" u cinične simulacije. No to je tema za drukčiju raspravu.

(c) Gradske regije kao poticajna osnova gradskoga poduzetništva

Konvencionalno se granice gradske zbilje drže prirodnim okvirom gradskoga upravljanja. No, vidjelo se, gradsko poduzetništvo, premda radi s pomoću gradskoga sklopa, i u njemu, također prirodno, teži akumulaciju razvojnih učinaka vlastita djelovanja proširiti na područje gradske regije (metropolsko područje). Uporišta takve prakse izložena su prije, pa nema posebne koristi ovdje ih ponavljati.

Korisnijim izgleda pitanje koje se može, posve orijentacijski, formulirati ovako: koliko dosadašnji procesi formiranja gradskih regija u Hrvatskoj aktivno podupiru razvitak gradskoga poduzetništva? U prethodnim ulomcima nabrojena su glavna ograničenja. U socijalnom iskustvu, izneseni podatci pokazuju, prisutan je pozitivan stav spram razvitka gradskoga poduzetništva. Ostaje, dakle, vidjeti koliko se aktualni procesi oblikovanja gradskih regija mogu držati **aktivnim poticajima** u oblikovanju gradskoga poduzetništva.

Posve je očito da odgovori na takvo pitanje zahtijevaju višestruka istraživanja i obzire. Njihova sustavna analiza uvjerljivo nadmašuje granice ovog rada. Već i zbog toga razumijevanje naznačena odnosa u radu mora ostati reducirano na jednu vrstu analitičke hipoteze, kakvoća koje ne nadmašuje kakvoću valjana povoda opsežnijeg posla.

Koliko je vidljivo na temelju više skupina podataka, s različitim stupnjem sustavne središnjosti, gradske su regije u hrvatskoj urbanoj mreži lakše odredljive formalnim mjerilima urbane geografije ili urbanističke teorije. Međutim, nerijetko su takve tvorbe posve nesukladne učincima socijalnih procesa i mreža, osobito učincima socijalne akumulacije i distribucije razvojnih šteta dobitaka. Ta je razlika, primjerice, izbila na vidjelo s posebnom jasnoćom devedesetih godina. Tada su se mnoga naselja u djelokrugu utjecaja velikih gradova (Rijeka, Split, Zagreb, itd.) upravno i politički odvojila od njih, reagirajući, ponajprije, na predložak akumulacije i razdiobe razvojnih dobitaka i šteta (po pravilu pod monopolnim nadzorom velikoga brata/susjeda). Sa stajališta urbane geografije ili urbanističke teorije,

nije netočno držati takva naselja i dalje članovima gradske regije. Ali, sa stajališta sociologijske analize, također nije netočno takvu gradsku regiju držati **normativnom simulacijom**, a ne zbiljskom socijalnom tvorbom. Držeći se istoga analitičkog uporišta, nije netočno ni takvu gradsku regiju držati **destimulativnom** u praksama oblikovanja gradskoga poduzetništva, jednostavno zbog toga što nije strukturno obvezana regulativnim načelom **partnerstva u mreži**.

Već i zbog toga skiciranje sociologijskoga odgovora na postavljeno pitanje o snazi potpore koju oblikovanje gradske regije pruža gradskom poduzetništvu nije obvezano sukladnošću uvidima ostalih analitičkih procedura. No, kako na raspolaganju i nema odveć pouzdane analitičke dokumentacije, skica ni ne može imati, kako je naznačeno, veću vrijednost od prigodne hipoteze.

Hipoteza se svodi na stav da se **samo na nekoliko područja u Hrvatskoj** može govoriti o procesima oblikovanja **realne** gradske regije. Takvi su, primjerice, potezi Osijek-Vukovar-Vinkovci; Zagreb-Sisak-Karlovac; Varaždin-Čakovac; Pula-Poreč-Rovinj; Omiš-Split-Šibenik; Rijeka-Opatija-Crikvenica. Sukladno tomu, ni razvojna osnova gradskoga poduzetništva nije šira od njihovih granica. Dugoročno se, dakako, može još govoriti o gradskom poduzetništvu kojemu je cilj akumulacija razvojnih učinaka u prometnim koridorima kakvi su, primjerice, koridori Rijeka-Zagreb-Varaždin, Zagreb-Slavonski Brod, ili Dubrovnik-Zadar. Ali u odredljivim empirijskim granicama javlja se tek nekoliko primjera. Ukupni portret gradskoga poduzetništva u Hrvatskoj ovisit će, dakle, ponajprije o uspjesima gradskoga poduzetništva u tom ograničenom uzorku. U ostalim slučajevima, zasnovano je vjerovati, gradsko poduzetništvo bit će manje uvjerljivim članom simbioze s komunalnim upravljanjem.

- ¹ Ovaj je rad nastao u okviru projekta *Razvojni akteri i ekonomska modernizacija hrvatskog društva*, koji se radi za Ministarstvo, znanosti i tehnologije RH pod rukovodstvom dr. D. Čengića.
- ² Podatci preuzeti iz tri istraživanja nastala za potrebe izrade urbanističkih planova, s ciljem da se dobije uvid u demografske i socijalne prilike gradova, između ostaloga i iz perspektive njihovih stanovnika: prvo je provedeno u Rijeci 1996. godine (N=1000), a drugo i treće 2000. godine u Sisku (N=1033) i Zagrebu (N=1700). Kao rezultat tih istraživanja nastale su publikacije: Rogić, I. i sur., (1996.), *Rijeka - baština za budućnost*, Grad Rijeka, Odjel gradske uprave za urbanizam, ekologiju i gospodarenje zemljištem, Rijeka; Rogić, I., Mikić, M., Mišetić, A. (ur.), (2000.), *SISAK 2000+*, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, Zagreb; Skupina autora, (2000.), *Sociološki osvrt na urbane aspiracije građana Zagreba*, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, Zagreb (polupublikacija).

LITERATURA I IZVORI

- Castells, M. (2000.), *Uspion umreženog društva*, Golden marketing, Zagreb.
- Cochrane, A. (1987.) (ed.), *Developing local economic strategies*, Open University Milton Keynes.
- Čengić, D. (2001.), *Vlasnici, menadžeri i kontrola poduzeća: prilog analizi korporacijskog upravljanja u Hrvatskoj*, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, Biblioteka studije, Zagreb.
- Frieden, B. J., Sagalyn, L. N. (1997.), *Downtown Inc., How America Rebuilds Cities*, MIT Press.
- Harvey, D. (2000.), From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism, u: Miles M., Hall T., Borden I., 2000. (ed.), *The City Cultures Reader*, Routledge, str. 50-60.
- Harvey, D. (1985.), *The Urbanisation of Capital: Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanisation*, John Hopkins University.
- Paetzold, H. (2000.), The Philosophical Notion of the City, u: Miles M., Hall T., Borden I., 2000. (ed.), *The City Cultures Reader*, Routledge, str. 204-220.
- Putnam, R. (1993.), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Rogić, I. (2000.), *Tehnika i samostalnost*, Hrvatska sveučilišna naklada, Zagreb.
- Rogić, I., Salaj, M. (1999.) (ur.), *Srednji gradovi u hrvatskoj urbanizaciji*, Institut Pilar, Zagreb.
- Zukin, S. (2000.), Space and Symbols in an Age of Decline, u: Miles M., Hall T., Borden I., 2000. (ed.), *The City Cultures Reader*, Routledge, str. 81-95.

Sanja
MALEKOVIĆ

LOKALNI AKTERI
RAZVOJA I NEKA
ISKUSTVA S LOKALNIM
RAZVOJNIM
AGENCIJAMA U
HRVATSKOJ

Proces globalizacije uvjetovao je brojne promjene i nove potrebe vezane uz stvaranje novoga zaposlenja i rješavanje sve izraženijih problema društvenoga i ekonomskog razvoja. Ti su problemi dijelom posljedica činjenice što su međunarodna konkurentnost i tehnološke promjene, uz poticanje gospodarskoga rasta, istodobno potaknuli i nezaposlenost velikih razmjera, pogađajući ponajprije niže kvalificiranu radnu snagu, mlade i stanovništvo u regijama koje zaostaju u razvoju.

Posljedica procesa globalizacije je slabljenje institucionalne efikasnosti države, što je popratno uvjetovalo promjene u pristupu razvojnim problemima, kao pomake u smjeru lokalno utemeljenih razvojnih inicijativa. Taj je pristup omogućio da se u sasvim novom kontekstu promotri uloga lokalnih “aktera” i novih instrumenata za provedbu lokalnih razvojnih inicijativa.¹

Pristup koji, poglavito proteklih godina, plijeni pozornost i stručnjaka i nositelja razvojne politike i drugih lokalnih aktera, zasnovan je na konceptu “razvoj odozdo” koji se u protekla dva desetljeća pojavio kao odgovor na nesposobnost središnjih vladinih institucija u rješavanju pitanja vezanih uz društveno-ekonomski razvoj područja koja zaostaju u razvoju.

Temelj ovom konceptu bio je endogeni pristup razvoju, a njegovu stvaranju pogodovalo je pojavljivanje autonomnih razvojnih obrazaca u regijama koje zaostaju u razvoju, što je posljedica spomenute spoznaje o neefikasnosti prethodnoga pristupa razvoju “odozgo” koji je podrazumijevao vertikalno, centralizirano, nefleksibilno i hijerarhijsko upravljanje razvojem.

Tendencije prema endogenom pristupu odraz su naglašene potrebe za smanjivanjem prethodne *vanjske* koordinacije. Endogeni razvoj pridaje novo značenje *unutarnjoj* koordinaciji, tj. koordinaciji lokalnih tijela i institucija, lokalnoj gospodarskoj politici te suradnji i vezama između lokalnih aktera. Takav pristup podrazumijeva ponovno

pronalaženje uloge prostora u procesu gospodarskoga razvoja te naglašava važnost pojedinih povijesnih, kulturnih i institucionalnih specifičnosti za lokalni razvoj (Maleković, 2002.).

Upravo povezanost pojma endogeni razvoj s pitanjima koja se odnose na razvoj lokalne zajednice, gospodarske, kulturne, političke, tradicionalne i druge čimbenike razvoja područja koja zaostaju u razvoju, na ulogu javnih i privatnih lokalnih tijela i institucija te na veze između lokalnih gospodarskih subjekata – čini taj pojam jednim od polazišta u razmatranju novoga pristupa regionalnom razvoju.

Nov pristup, stoga, sadrži i nov središnji element – on naglašava dinamičan, nelinearan, interdisciplinarni i multidimenzionalan karakter razvojnoga procesa. Drugim riječima, uslijedila je spoznaja da se uspješna strategija regionalnoga razvoja može provoditi “odozdo”, tj. s lokalne i regionalne razine, uz strateški važnu ulogu lokalnih aktera – uzimajući u obzir “identitet” svake pojedinačne regije, njezine specifičnosti, potrebe i probleme.

Pokazalo se da su lokalnim vlastima i drugim lokalnim akterima na raspolaganju brojni instrumenti pomoću kojih je moguće poticati novu zaposlenost i potaknuti promjene i gospodarsko oživljavanje na lokalnoj razini.

Među njima posebno mjesto zauzimaju lokalne ekonomske razvojne agencije (LEDA – od engl. riječi Local Economic Development Agency).² Razvoj ovih agencija u proteklih desetak godina uzeo je zamah, poglavito u zemljama OECD-a, ali i u zemljama Srednje i Istočne Europe te zemljama u razvoju (OECD, 2000.). Postignuti uspjesi u njihovu djelovanju i ostvarenim programima lokalnoga ekonomskog razvoja pružaju dostatnu osnovicu za razmatranje tih iskustava, učenje iz najuspješnijih primjera te primjenu stečenih iskustava iz najrazvijenijih (ali i susjednih zemalja), u radu hrvatskih lokalnih ekonomskih razvojnih agencija.

S obzirom na to da su u Hrvatskoj u protekle dvije godine osnovane prve četiri lokalne ekonomske razvojne agencije čije je osnivanje temeljeno na konceptu lokalnoga ekonomskog razvoja i na načelima partnerstva, suradnje i komplementarnosti u radu prisutnih lokalnih aktera na područjima na kojima LEDA-e djeluju, u ovom se radu razmatra njihova dosadašnja uloga i prinos lokalnom i regionalnom razvoju u Hrvatskoj te promatraju moguće opcije za ostvarivanje njihove samoodrživosti.

KONCEPT LOKALNOGA EKONOMSKOG RAZVOJA

I lokalni akteri i lokalne ekonomske agencije nikli su na temelju koncepta lokalnoga ekonomskog razvoja. *Lokalni ekonomski razvoj* (local economic development – LED) je *participativni razvojni proces koji potiče partnerstvo između osnovnih privatnih i javnih subjekata i nositelja razvoja, tj. između svih aktera na određenom području.*

Lokalni ekonomski razvoj podrazumijeva i društveni i ekonomski razvoj, s obzirom na to da se na razvoj gleda kao na interdisciplinarni fenomen koji sjedinjuje i ekonomsku i socijalnu, ali i kulturološku i druge komponente – sve vrlo važne za razvoj regija koje zaostaju u razvoju.

Isto tako, “lokalitet” se više ne razmatra kao fizički prostor ili regija u geografskom smislu, već kao kompleks događaja i procesa koji se odvijaju između ljudi i kao društveno-ekonomski prostor u okviru kojega su razvijeni, ili bi se mogli razviti, zajednički gospodarski interesi, kulturni identitet te identitet lokalne zajednice (Maleković, 2002.).

Pojam lokalnoga ekonomskog razvoja deriviran je na sljedeći način. *Lokalni* podrazumijeva proces vrednovanja endogenoga potencijala, uz pomoć optimalne uporabe već postojećih lokalnih resursa. *Ekonomski* označava utvrđivanje investicijskih mogućnosti, podržavanje poduzetničkih aktivnosti i olakšavanje pristupa (novim) tržištima. Na kraju, *razvoj* je proces kojim se cilja na poboljšavanje kvalitete života pronalaženjem mogućnosti za zapošljavanje i ostvarivanje prihoda (usp. Salzano, 2002.)

Lokalni ekonomski razvoj posljedica je sljedećih osnovnih temeljnih spoznaja: a) razvoj “odozgo” (iniciran pretežno sa središnje razine) pokazao se neuspješnim pri rješavanju kompleksnih razvojnih problema određenoga područja; b) najviše znanja o lokalnim razvojnim problemima, potrebama, resursima i lokalnom razvojnom potencijalu prisutno je na lokalnoj razini; c) na lokalnoj je razini najizraženija motiviranost i želja za poticanjem promjena; d) iznimno je važno da lokalni akteri imaju viziju razvoja područja na kojemu djeluju, da poznaju razvojne ciljeve te da sudjeluju u njihovoj provedbi.

Osnovni cilj lokalnoga ekonomskog razvoja je stvaranje zaposlenja i poticanje gospodarskih aktivnosti na određenom lokalitetu. Proces lokalnoga ekonomskog razvoja omogućuje osmišljavanje i provedbu opće strategije razvoja rabljenjem lokalnih resursa i konkurentskih prednosti u globalnim uvjetima (Salzano, 2002.). Osmišljavanje i provedba procesa lokalnoga ekonomskog razvoja odnose se na potrebu pronalaženja najpogodnijih i održivih rješenja za lokalne potrebe tako da se istodobno djeluje na brojna

različita gledišta razvojnoga procesa. To se postiže tako da se sjedinjuju strategije gospodarskoga razvoja u društveni, kulturni i institucionalni kontekst. Istodobno se čine naponi da se integriraju lokalne, regionalne i nacionalne razvojne politike u jedan osmišljen i cjelovit okvir za akciju.

KONCEPT ENDOGENOGA RAZVOJA

U okviru lokalnoga ekonomskog razvoja posebna se pozornost pridaje lokalno "utemeljenom" razvoju koji podrazumijeva lokalno *potaknut* gospodarski rast, tj. one inicijative i akcije koje je potaknulo ili podržalo stanovništvo regionalne ili lokalne jedinice. Riječ je o specifičnom obliku regionalnoga razvoja u okviru kojega *endogeni* ili lokalni čimbenici imaju važnu ulogu. Na lokalni se razvoj referira u smislu treće opcije regionalnoga razvoja (Garofoli, 1993.), usmjerene više na lokalno stanovništvo nego na velika poduzeća ili vlade te na ljudski, umjesto fizički, kapital i infrastrukturu.

U okviru endogenoga razvoja lokalna je zajednica – sa svojim specifičnim sociokulturnim, političkim, gospodarskim, tradicijskim i drugim karakteristikama – dobila novo značenje, kao što ga dobivaju i regije koje nisu u tradicionalnom smislu "središnje".

Spoznaja da su čimbenici koji utječu na regionalni i lokalni razvoj nepokretni (fizička i lokalna gospodarska i druga infrastruktura, umijeća radne snage, lokalno, tehnološko i organizacijsko znanje i dr.) naglasila je važnost lokalnih i regionalnih karakteristika i čimbenika razvoja koji dolaze "iznutra", tj. iz same regije. Drugim riječima, izrazito je naglašena usmjerenost upravo na *unutarnje* resurse, znanje, inicijative, aktere i dinamiku lokalne zajednice te na sposobnosti te zajednice da djelotvorno iskoristi svoje razvojne resurse.

Valja naglasiti da endogeni razvoj ne podrazumijeva "*zatvoreno gospodarstvo*", iako mnogi radovi s tom temom podvlače važnost ekspanzije unutarnjega tržišta koje bi trebalo obuhvaćati lokalnu proizvodnju, rješavati specifične probleme područja i zadovoljavati osnovne potrebe lokalnih zajednica. Međutim, dio kritika koje se odnose na previše izražen i jednostran oslonac samo na čimbenike koji stoje na raspolaganju unutar regije i lokalne zajednice ipak upozorava da je potrebno pažljivo balansiranje egzogenoga i endogenoga pristupa. Uostalom, isto se odnosi i na balansiranje primjene pristupa razvoju "odozdo" – s obzirom na to da se često potvrdilo da se najbolji učinci postižu upravo kad je taj pristup nadopunjen određenim elementima pristupa razvoju "odozgo".

ZNAČENJE PARTNERSTVA I LOKALNIH AKTERA U PROVEDBI KONCEPTA LOKALNOGA EKONOMSKOG RAZVOJA

Partnerstvo je jedno od osnovnih načela i lokalnoga i regionalnoga razvoja. Suradnja svih subjekata u razvoju, tj. sudionika na određenom području, pridonosi decentralizaciji, čime se poboljšava upravljanje razvitkom područja, jačanje opredijeljenosti, odgovornosti, motiviranosti, samoinicijativnosti i spremnosti na promjene. Primjena tog načela omogućuje holistički, tj. cjeloviti pristup razvoju, jača pregovaračku moć lokalne zajednice (tj. aktera), olakšava lokalnoj zajednici/akterima da sami odlučuju o vlastitu razvoju, omogućuje postizanje konsenzusa o bitnim razvojnim odlukama, olakšava utvrđivanje ciljeva i prioriteta te olakšava mobiliziranje financijskih i drugih razvojnih resursa. Partnerstvo, ujedno, olakšava integriranje lokalnoga i regionalnog razvoja u razvojne planove i programe na središnjoj razini te omogućuje bolju koordinaciju postojećih resursa i pristup međunarodnim razvojnim programima. Načelo partnerstva ujedno je jedno od osnovnih načela regionalne politike EU.

Partnerstvo se ostvaruje u kontinuiranoj interakciji i suradnji glavnih aktera na lokalnoj i regionalnoj razini. Akteri su u pravilu osobe s vrlo izraženom motivacijom, sposobnošću, inicijativom i znanjem, vezanima uz pitanja lokalnog razvoja – što im omogućuje da promiču promjene i iniciraju lokalne razvojne aktivnosti i inicijative, čime pridonose cjelokupnom društvenom i gospodarskom razvoju područja na kojemu žive i djeluju.

Uloga lokalnih aktera je strateški važna, upravo s obzirom na to da su upoznati s osnovnim potencijalom, problemima i razvojnim potrebama lokaliteta na kojemu djeluju. U tom smislu, oni čine osnovno društveno, gospodarsko i institucionalno tkivo lokalne zajednice. Ta im osobina omogućuje utvrđivanje razvojnih prioriteta i pronalaženje najprikladnijih rješenja za lokalni razvitak.

Visokim stupnjem interakcije i suradnje između lokalnih “aktera” i svih subjekata koji su neposredno ili posredno uključeni u proces lokalnoga razvoja moguće je olakšati primjenu potrebnih mjera te ostvarenje ciljeva razvoja. Svojim angažmanom i akcijama akteri ne samo pridonose podizanju zaposlenosti i stvaranju boljih životnih uvjeta na svojem području već jačaju i lokalnu pregovaračku poziciju u odnosu prema središnjoj vladi i međunarodnim organizacijama. To proturječi uspostavljenoj klasičnoj ekonomskoj razvojnoj doktrini koja ovisi pretežito o instrumentima središnje makropolitike i ne obazire se na prostorne, društvene i strukturne uvjete u okviru kojih djeluje pojedinac (Stöhr, 1992.).

S obzirom na to da je načelo partnerstva jedno od ključnih načela koncepta lokalnoga ekonomskog razvoja – lokalni akteri su neizostavan čimbenik uspješne primjene tog koncepta i uspješnog djelovanja njegova osnovnog instrumenta – lokalnih ekonomskih razvojnih agencija.

ULOGA I ZNAČENJE LOKALNIH EKONOMSKIH RAZVOJNIH AGENCIJA ZA LOKALNI RAZVOJ I RAZVOJ PODUZETNIŠTVA

Što mislimo kad kažemo: lokalna ekonomska razvojna agencija?

Lokalna ekonomska razvojna agencija (LEDA) osnovni je instrument lokalnoga ekonomskog razvoja.³ Ona je institucija u okviru koje lokalni nositelji razvojne politike i drugi važni akteri razvoja donose odluke na osnovi prijedloga/inicijativa koje se odnose na održiv gospodarski razvoj. Ta institucija na lokalnoj razini osigurava tehničke uvjete za provođenje tih odluka i mobiliziranje nužnih sredstava za njihovo ostvarenje.

Lokalna ekonomska razvojna agencija je, u tom smislu, osnovni “alat” i organizacijski oblik lokalnoga gospodarskog razvoja i procesa postizanja konsenzusa o pitanjima društveno-gospodarskoga razvoja na lokalnoj razini. Ona predstavlja okosnicu strategija lokalnoga gospodarskog razvoja.

Primjenom participatornog pristupa, pomoću ovoga instrumenta promiče se suradnja i umrežavanje svih glavnih aktera na lokalnoj razini, koordinira proces planiranja, pruža tehnička i druga pomoć i pospješuje mobiliziranje nacionalne i međunarodne financijske i druge potpore programima lokalnoga ekonomskog razvoja.

Koncept LEDA zasnovan je ponajprije na sljedećim načelima. Prvo, na pristupu razvoju “odozdo”⁴; drugo, na javno-privatnom partnerstvu; treće, na suradnji svih nositelja razvoja i aktera na određenom području; četvrto, na usuglašenosti svih nositelja razvoja i aktera kad je riječ o viziji i ciljevima razvoja područja.

S obzirom na osnovni koncept funkcioniranja lokalnih ekonomskih razvojnih agencija, dvije njezine osnovne aktivnosti svode se na dobivanje političkoga konsenzusa, povezanoga uz strategiju razvoja, te na pronalaženje mogućnosti da se, uz pomoć javnih i privatnih fondova, mobiliziraju resursi potrebni za provedbu te strategije.

Budući da je kao institucija zapravo participativni instrument, zasnovana na članstvu svih važnih razvojnih i drugih institucija, nositelja razvoja i drugih aktera na određenom području, kroz nju se partnerstvo razvija ponajprije između predstavnika lokalnih/regionalnih, ali i sre-

dišnjih vlasti, predstavnika drugih lokalnih/regionalnih ureda i institucija, lokalnih/regionalnih financijskih institucija, predstavnika postojećih središta za potporu poduzetništvu, predstavnika poslovne zajednice te predstavnika nevladinih organizacija.

Osnovna svrha lokalne ekonomske razvojne agencije je poticanje gospodarskoga razvoja područja na kojemu djeluje, a među njezine osnovne ciljeve valja izdvojiti sljedeće:

- a) Olakšavanje odlučivanja s obzirom na prijedloge i inicijative koje imaju za cilj promicanje održivoga gospodarskog razvoja.
- b) Podržavanje procesa lokalnoga i regionalnog planiranja – koordinirano s aktivnostima javnih institucija na središnjoj, regionalnoj i lokalnoj razini. Prvi korak svake agencije je okupljanje svih lokalnih aktera radi dizajniranja zajedničke strategije lokalnoga gospodarskog razvoja, tako da svaki od njih bude posvećen ostvarenju istih ciljeva, kako bi se spriječilo rasipanje ograničenih resursa. Razvojni planovi i programi, koji čine strategiju, ukazat će na najperspektivnije sektore te na razvojne prioritete.
- c) Dodatno podržavanje lokalnih aktera i nositelja razvoja pri provedbi razvojnih projekata u suradnji s predstavnicima relevantnih institucija na središnjoj razini. U tom smislu LEDA je, ujedno, instrument za privlačenje stranih investicija za potrebe gospodarskoga razvoja područja i instrument za mobilizaciju resursa za provedbu razvojnih projekata. Osim toga, njezin je cilj i ostvarivanje komplementarnosti i sinergije između aktivnosti lokalnih aktera.
- d) Poticanje razvoja novih i podržavanje postojećih malih i srednjih poduzeća čije su aktivnosti bazirane na endogenim resursima te pridonose razvoju lokalnoga potencijala. Razvoj poduzetništva je osnovna okosnica razvoja područja koja zaostaju u razvoju. LEDA-e u tom smislu pružaju usluge, u pravilu besplatno, s ciljem promicanja razvoja novih malih i srednjih poduzeća te usluga potrebnih za uspješnije djelovanje postojećih.
- e) Olakšavanje pristupa financijskim resursima, potrebnim za ostvarivanje razvojnih programa.
- f) Poboljšavanje i prilagodba lokalnoga tržišta radne snage.
- g) Promicanje stjecanja novoga znanja te razvoja znanstveno-tehnološkoga okružja.
- h) Uspostavljanje spona s vanjskim okruženjem – u zemlji i inozemstvu.

Ovisno o problemima i kategoriji regije u kojoj su locirane, lokalne ekonomske razvojne agencije mogu imati i brojne specifične ciljeve, kao što su očuvanje okoliša, smanjivanje siromaštva, ublažavanje posljedica rata ili sukoba i sl. Međutim, zajednička karakteristika svih agencija toga tipa jest usmjerenost k aktivnostima koje se odnose na razvoj endogenoga potencijala geografski određenoga područja. Neke su agencije, međutim, u većoj mjeri usmjerene privlačenju stranih investicija u određeno područje, druge pridaju veću važnost pitanjima društvenoga razvoja i sl.

LEDA-e je, kao i regionalne razvojne agencije, moguće osnovati u svakoj kategoriji regije – industrijskoj, podindustrijskoj, urbanoj, ruralnoj, mješovitoj i dr. Međutim, pri njihovom se osnivanju pokazalo da će njihovo djelovanje biti olakšano u uvjetima: a) prisutnosti dosta velikog broja stanovnika, b) prisutnog potencijala poduzeća i/ili poduzetnika, c) postojanja osposobljenoga kadra, d) postojanja suglasja/konsenzusa o strategiji lokalnoga/regionalnog razvoja, e) postojanja određene strukture sektora koja omogućuje definiranje razvojnoga potencijala.

Ovisno o pravnom okviru i specifičnim okolnostima, lokalne ekonomske razvojne agencije mogu se osnovati kao udruge, fondacije, ali i trgovačka društva, ured regionalnih ili lokalnih vlasti i sl. LEDA osnovana kao udruga ili fondacija ima prednosti s obzirom na mogućnosti nezavisnoga i fleksibilnog djelovanja te brzoga donošenja odluka i interveniranja. To im obilježje omogućava istodobni status *institucionalnoga tijela* – koje ima svoju ulogu u lokalnoj, ali i nacionalnoj institucionalnoj strukturi za regionalnu politiku, status *ugovornoga tijela* s nezavisnim pristupom fondovima, podugovaranju i uslugama te status *administrativnoga tijela* sposobnog za provedbu projekata i pružanje usluga i financijske potpore poduzetnicima na jednostavan, nebirokratski način.

LEDA-e su lokalne institucije čije se područje djelovanja podudara s neposrednom administrativnom podjelom zemlje u kojoj se nalaze – tj. s regijom, provincijom, distriktom ili drugom teritorijalno-administrativnom jedinicom. Iskustvo s razvojem takvih institucija u zemljama OECD-a i drugdje potvrdilo je da se upravo ta “*posrednička*” (intermediary) dimenzija pokazala najpogodnijim terenom za simultano uključivanje decentralizirane “*ruke*” države i stanovništva (komore, udruge, sindikati, predstavnici poslovne zajednice i dr.) u konkretne razvojne projekte.

Njezino je djelovanje zasnovano na načelima demokratskog konsenzusa, temeljeno na omogućivanju pristupa gospodarskim mogućnostima i rješavanju potreba cjelokupnoga stanovništva područja na kojemu djeluje. Zbog

toga lokalne ekonomske razvojne agencije postaju mjesto koordinacije i usmjerenih inicijativa koje imaju za cilj kanaliziranje nedostatnih resursa za opće dobro, što je poglavito važno za zemlje u tranziciji.

Osnovne funkcije, razine intervencije, aktivnosti i usluge koje pružaju LEDA-e

Kao što je spomenuto, LEDA-e se mogu razlikovati s obzirom na osnovni djelokrug rada, tj. osnovne razvojne probleme i prioritete područja na kojemu djeluju. Međutim, u osnovi većina takvih agencija ima sljedeće glavne funkcije: a) koordinacija svih postojećih aktivnosti povezanih s lokalnim gospodarskim razvojem na području na kojem agencija djeluje; b) umrežavanje; c) planiranje; d) mobilizacija resursa za projekte lokalnoga gospodarskog razvoja; e) pružanje izravnih usluga svim poduzetnicima; te f) upravljanje projektima lokalnoga gospodarskog razvoja.

Razine djelovanja lokalnih ekonomskih razvojnih agencija

Općenito razmatrano, aktivnosti se LEDA-e mogu promatrati na tri osnovne razine djelovanja:

1. Razvoj gospodarskoga okružja uz potporu razvojnim inicijativama, prinos ostvarenju razvojne politike i zakonskoga okvira, lobiranje radi ostvarivanja lokalnih razvojnih prioriteta na regionalnoj i nacionalnoj razini, promicanje sudjelovanja skupina stručnjaka u procesu donošenja odluka i planova vezanih uz lokalni gospodarski razvoj.
2. Poboljšavanje uvjeta za poslovne aktivnosti, zapošljavanje i upravljanje proizvodnjom.
3. Neposredna potpora poduzetnicima u organizaciji treninga, davanju kredita, tržišnih informacija, savjetodavnih usluga i sl. U lokanom kontekstu LEDA može ojačati efikasnost pružanja poslovnih usluga u okviru već postojećih institucija podržavajuće infrastrukture za razvoj poduzetništva (poslovni inkubatori, trening institucije, poslovni savjetodavni centri i sl.).

Promatrano u kontekstu spomenute prve razine djelovanja LEDA-e, njezine osnovne aktivnosti prikazane su u sljedećem pregledu (pregled 1.).

Pregled I.

Aktivnosti LEDA-e s obzirom na njezine osnovne tri razine djelovanja

Razina djelovanja	Aktivnosti LEDA-e
I. Razvoj gospodarskoga okružja	<ul style="list-style-type: none">- Priprema plana lokalnoga gospodarskog razvoja,- Mobiliziranje svih relevantnih nositelja razvoja i razvojnih aktera,- Uključivanje u proces osmišljavanja lokalnih i regionalnih razvojnih inicijativa,- Vrednovanje lokalnih razvojnih resursa,- Podržavanje inicijativa koje će poboljšati pravni okvir,- Lobiranje na nacionalnoj i/ili međunacionalnoj razini,- Razvoj lokalnih financijskih mehanizama,- Poticanje partnerstva između izobrazbenih institucija i poduzetništva,- Poticanje sudjelovanja skupina stručnjaka u procesu planiranja,- Pružanje savjetodavnih usluga lokalnim i regionalnim vlastima,- Unapređivanje regionalne suradnje s nacionalnim i međunarodnim financijskim i razvojnim institucijama,- Izrada ekonomskih i socijalnih analiza.
II. Poboljšavanje uvjeta za poslovne aktivnosti, zapošljavanje i upravljanje proizvodnjom	<ul style="list-style-type: none">- Potpora inicijativama vezana uz razvoj proizvodne infrastrukture (tržišta, komunikacija, ceste itd.),- Izrada projekata koji će poboljšati efikasnost poslovnih usluga (trening, jačanje informacijskoga sustava, poslovna savjetovališta, itd.),- Potpora razvoju udruga poduzetnika,- Potpora tehnološkom razvoju i razmjeni tehnologija,- Mobiliziranje financijskih resursa za razvojne projekte,- Razvoj suradnje s ostalim institucijama (izobrazbenim i dr.) radi unapređenja kvalitete ponude radne snage na lokalnom tržištu rada).
III. Neposredna potpora poduzetnicima	<ul style="list-style-type: none">- Istraživanje o investicijskim i poslovnim mogućnostima u regiji,- Izrada baza podataka o tržišnim, tehnološkim i financijskim sustavima,- Pružanje savjetodavne pomoći u vezi s izradom poslovnih planova i sl.,- Pružanje financijskih usluga.

Usluge koje pružaju lokalne ekonomske razvojne agencije

Usluge koje pružaju lokalne ekonomske razvojne agencije mogu se razmatrati u okviru sljedećih osnovnih skupina:

- a) usluge za promicanje sektora malih i srednjih poduzeća,
- b) usluge za poboljšavanje društveno-ekonomskoga okružja,
- c) usluge vezane uz poticanje gospodarskoga razvoja, i
- d) financijske usluge.

Pojedine vrste usluga prikazane su u sljedećem Pregledu:

Pregled 2.

Četiri osnovne skupine usluga koje pružaju LEDA-e

Osnovne skupine usluga	Vrsta usluga
I. Promicanje razvoja malih i srednjih poduzeća	<ul style="list-style-type: none">- pomoć poduzetnicima u pronalaženju dobrih ideja i izradi poslovnoga plana,- pomoć poduzetnicima u start-up fazi i daljnjem početnom razvoju poslovnih aktivnosti (proizvodnja, tehnologija i vođenje posla, upravljanje tržištima, marketing, ostalo),- financijska potpora, olakšavanje pristupa kreditima,- tehnički i poslovni trening
II. Razvoj društveno- ekonomskoga okružja	<ul style="list-style-type: none">- izrada prostornih razvojnih planova, uključujući sektorske planove,- izrada studija koje se odnose na prostornu organizaciju,- specijalizirana tehnička potpora lokalnim institucijama,- potpora razvoju informativnih centara (baza podataka o tržištima, društveno-ekonomskim obilježjima područja, lokalnim resursima i dr.),- uspostavljanje veza s istraživačkim centrima i sveučilištima,- usluge koordinacije za različite aktere aktivne u području,- potpora razvoju međunarodne suradnje i uključivanju u nacionalne razvojne programe,- provedba lokalnih marketinških programa,- potpora stvaranju i širenju specijaliziranih usluga, primjerice specifičnih financijskih, komercijalnih i dr.
III. Poticanje gospodarskoga razvoja	<ul style="list-style-type: none">- organizacija seminara koji uključuju škole, druge izobrazbene institucije, sveučilišta i privatne udruge, vezana uz poduzetničke aktivnosti,- izrada studija o lokalnim investicijskim mogućnostima,- poticanje poslovnoga okružja u radionicama i na specijaliziranim radnim sastancima,- savjetodavne usluge vezane uz edukaciju i trening.
IV. Financijske usluge	<ul style="list-style-type: none">- pružanje mogućnosti za poduzetničke zajmove,- tehnička pomoć pri pripremanju financijske dokumentacije i sl.

Korisnici usluga ovih agencija su ponajprije poduzeća u područjima u kojima djeluju agencije, ali i predstavnici lokalnih i regionalnih vlasti te institucija središnje državne razine.

PROCES USPOSTAVLJANJA LOKALNIH EKONOMSKIH RAZVOJNIH AGENCIJA U HRVATSKOJ

Okolnosti u kojima je iniciran proces uspostavljanja prvih lokalnih ekonomskih razvojnih agencija u Hrvatskoj

Kao dio UNDP/UNOPS programa aktivnosti u Hrvatskoj, do danas su u Hrvatskoj osnovane četiri lokalne ekonomske razvojne agencije. Prve dvije osnovane su 2000. godine u Dalmaciji, tj. Drnišu (LERA Krka) i Zapadnoj Slavoniji (LEDA Zapadna Slavonija). Treća LEDA, osnovana u Sisačko-moslavačkoj županiji (LEDA Sisak), započela je s djelovanjem u srpnju 2001. godine, a posljednja LEDA osnovana je u prosincu 2001. godine u Vukovarsko-srijemskoj županiji (Poduzetnički centar Vukovarsko-srijemske županije). Sve spomenute agencije osnovane su kao neprofitne institucije.

U razvoju prve tri LEDA-e, uz UNDP/UNOPS bila je angažirana Međunarodna organizacija za rad (ILO, International Labour Organization) te Institut za međunarodne odnose iz Zagreba. Razvoj LEDA-e u Vukovarsko-srijemskoj županiji omogućen je zajedničkom inicijativom UNDP/UNOPS, ILO i Njemačko društvo za tehničku suradnju (GTZ).

Prve su LEDA-e u Hrvatskoj osnovane u uvjetima nepostojanja sličnih institucija na lokalnoj razini. Hrvatska tada nije imala niti jednu regionalnu razvojnu agenciju. U to je vrijeme bila u fazi iniciranja djelovanja tek prva – Istarska razvojna agencija. LEDA-e su osnovane u uvjetima nepostojanja institucionalne strukture za regionalni razvoj na razini središnje države, kao i na razini županija. Ta je činjenica, s jedne strane, bitno otežala prve korake pri uspostavljanju LEDA-a, ali je zato i opravdala razvoj tih prvih tijela institucionalne strukture – barem na lokalnoj razini.

Takve su okolnosti rezultirale određenim nerazumijevanjem, tj. skepsom vezanom uz nužnost razvoja takvih institucija u Hrvatskoj – pogotovo u uvjetima postojanja institucija kao što su prvi poduzetnički centri, županijske gospodarske komore i sl. U spomenutim uvjetima bilo je nužno približiti koncept lokalnoga ekonomskog razvoja i koncept LEDA-e kao njegova osnovnoga participativnog instrumenta svim glavnim predstavnicima lokalne vlasti i drugih vladinih i nevladinih institucija (komore, predstavnici poduzetnika, lokalne banke, postojećih udruga, zadruge i sl.) u brojnim radionicama, na okruglim stolovima i seminarima te na studijskim putovanjima u zemlje u kojima su lokalne ekonomske razvojne agencije i druge slične

institucije podržavajuće infrastrukture za lokalni razvoj i razvoj poduzetništva uobičajeni instrument regionalne politike.

Tako su zajednička studijska putovanja svih glavnih aktera i predstavnika lokalnih vlasti iz Šibensko-kninske, Brodsko-posavske i Požeško-slavonske županije u Portugal, Italiju, Bugarsku i Njemačku⁵ pomogla boljem razumijevanju cijeloga koncepta, uloge, funkcija i aktivnosti tih institucija te njihova mogućeg prinosa lokalnom ekonomskom razvoju i razvoju poduzetništva u tim regijama. Još važnije, uvid u djelovanje i suradnju tih inozemnih institucija s drugima na regionalnoj i lokalnoj razini omogućio je uklanjanje sumnja vezanih uz potrebu njihova postavljanja te potvrdio komplementarnost koju je moguće postići između LEDA-a i drugih srodnih institucija u njihovu okruženju. Studijska putovanja otvorila su i neke mogućnosti za buduću suradnju s institucijama iz inozemstva.⁶

Nakon osnivanja prve dvije LEDA-e te istodobnoga promicanja tog koncepta u Hrvatskoj, ali i stečenoga iskustva s obzirom na specifičnosti i otežavajuće okolnosti s kojima su UNOPS/UNDP, ILO i IMO bili suočeni u Hrvatskoj – proces osnivanja sljedeće dvije LEDE tekao je znatno brže.

Faze u osnivanju LEDA-a

Proces prihvaćanja koncepta lokalnoga ekonomskog razvoja i lokalnih ekonomskih razvojnih agencija te proces uhođavanja i postavljanja prvih LEDA-a odvijali su se u Hrvatskoj u nekoliko zasebnih faza, koje su obuhvaćale brojne aktivnosti (poglavito radionice). Osobito je bilo važno da sami lokalni akteri prihvate osnovna načela koncepta lokalnoga ekonomskog razvoja, tj. načela participativnosti, partnerstva i komplementarnosti. Evo o kojim je fazama i osnovnim koracima unutar svake faze zapravo riječ pri osnivanju LEDA-a u našoj zemlji.

Prva faza: faza senzibiliziranja. Bila je iznimno važna s gledišta približavanja koncepta lokalnim akterima. Ona je, ujedno, bila i osnova za sve daljnje faze, s obzirom na smanjenje stanja, potreba i problema društveno-ekonomskoga razvoja područja u kojima su se LEDA-e osnivale. S tog stajališta ta je faza uključivala prikupljanje i analiziranje potrebnih informacija u regiji te prvobitna predstavljanja koncepta lokalnoga ekonomskog razvoja i koncepta LEDA-e. Tijekom te, prve, faze kontinuirano su se vodile konzultacije s glavnim lokalnim akterima i nositeljima razvojne politike u svakoj od spomenutih županija/skupina županija.

Zbog početnoga nepovjerenja, ta je faza, tj. sve pripremne radnje vezane uz približavanje cjelokupnoga koncepta lokalnoga ekonomskog razvoja, bila iznimno važna u Hrvatskoj. Ona je, stoga, i trajala dulje nego možda u drugim zemljama u kojima već postoje mreže takvih ili sličnih institucija na razini regija i lokalnih zajednica (regionalne razvojne agencije, regionalni fondovi, regionalne tehničke agencije, lokalne agencije specifične namjere, mreže regionalnih tehnoloških parkova i agencija i sl.).

Druga faza: faza predstavljanja i dizajniranja. Podrazumijevala je pripremu prvoga okvirnoga prijedloga za postavljanje lokalne ekonomoske razvojne agencije. Razmatrali su se pozicije, odnosi i suradnja između svih ključnih aktera i institucija. Ta pitanja, kao i stavovi aktera vezani uz vrstu LEDA-e koju su željeli postaviti, njezin prostorni obuhvat i vrste djelatnosti koje će pružati te pravni status agencije – rješavali su se u okviru posebnih radnih skupina i zajedničkih radionica.

Zanimljivo je zamijetiti kako su već u ovoj fazi akteri i potencijalni osnivači/članovi LEDA-e razvili dobru suradnju i konzultiranje na redovitoj osnovi. Prvobitna skepsa, još prisutna u fazi senzibiliziranja, otvorila je put redovitoj suradnji, razmjeni mišljenja, organizaciji radionica – u vezi sa svakim od spomenutih pitanja. U toj fazi začeta suradnja ostala je razvijena do danas, što se najbolje vidi u prve dvije osnovane LEDA-e, pogotovo u LEDA-i Zapadna Slavonija koja obuhvaća dvije županije. U toj su fazi lokalni akteri već postigli suglasnost i u pogledu buduće organizacijske strukture agencija i time omogućili sve pravne i sadržajne pretpostavke za njihovo osnivanje.

Treća faza: faza osnivanja LEDA-e. Podrazumijevala je brojne tehničke i organizacijske poslove s akterima – koji su uključivali izradu općega dokumenta i pravilnika LEDA-e, biranje prijelaznoga Upravnog odbora, pripremu Statuta i pravilnika LEDA-e, sazivanje generalne skupštine, prihvaćanje internih statuta i pravilnika, trening tehničke ekipe LEDA-e, imenovanje Savjetodavnog odbora i potpisivanje Ugovora o tehničkoj i financijskoj potpori LEDA-i te druge poslove.

Četvrta faza: faza internoga strukturiranja i početka funkcioniranja. U svakoj od osnovanih LEDA-a uključivala je prihvaćanje radnoga plana za prve mjesece, ali i aktivnosti kao što su organiziranje mehanizama za odabir projektnih ideja, transfer tehničkoga znanja, organizaciju banaka podataka, definiranje opće strategije LEDA-e, organiziranje interne administracije i potpisivanje ugovora o suradnji s javnim i privatnim institucijama.

Neki od spomenutih zadataka i aktivnosti iz ove faze još su uvijek u tijeku, ponajprije u okviru posljednje dvije osnovane LEDA-e – u Sisačko-moslavačkoj i Vukovarsko-srijemskoj županiji. To se ponajprije odnosi na transfer tehničkoga znanja, definiranje opće strategije te daljnji razvoj suradnje s javnim i privatnim institucijama u županijama, ali i na središnjoj razini. Tehnička se pomoć trenutačno ostvaruje ponajprije preko Međunarodne organizacije za rad, ali se uključuje i tehnička potpora u okviru njemačke, kanadske, američke, nizozemske (i drugih) bilateralne državne suradnje.

Peta faza: faza konsolidacije. Posljednja faza u razvoju LEDA-a, a obuhvaća korake kao što su proces samovrednovanja agencija, promicanje i upravljanje razvojnim inicijativama, razvoj suradnje s različitim izvorima financiranja i sl. Razumljivo, ta je faza još uvijek u tijeku u svim LEDA-ama. Upravo će proces samovrednovanja omogućiti kritički osvrt na učinjeno te uputiti na nužne promjene, alternativne djelatnosti i aktivnosti, drukčiji pristup, drukčiju ulogu aktera i sl.

Podrazumijeva se, a u vezi s prije spomenutim, da je trajanje pojedinih faza bilo drukčije u svakoj hrvatskoj LEDA-i. I aktivnosti unutar svake faze bile su nešto drukčije, ovisno o okruženju, spremnosti za prihvaćanje novoga koncepta, o njegovu razumijevanju, ali i procjeni s obzirom na potrebe i probleme te iskustvu stručne ekipe zadužene za postavljanje tih agencija. Naposljetku, razumljivo je da su pojedini koraci bili brži i uspješniji pri postavljanju svake iduće LEDA-e. Konačno, važno je napomenuti da su sve hrvatske LEDA-e još uvijek u svojevrsnoj fazi “inkubacije”, tj. mlade su institucije koje još uvijek imaju inozemnu i financijsku potporu te su tek u fazi stjecanja osnove za vlastitu financijsku i ekonomsku samoodrživost.

Iskorištavanje uspješnih inozemnih iskustava u razvoju lokalnih ekonomskih razvojnih agencija u Hrvatskoj

Kao što je spomenuto u prethodnom poglavlju, proces uspostavljanja hrvatskih lokalnih ekonomskih razvojnih agencija podrazumijevao je brojna studijska putovanja koja su omogućila lokalnim akterima da se поближе upoznaju s konceptom lokalnoga ekonomskog razvoja te konceptom LEDA-e. Svrha tih studijskih putovanja bila je i da se akterima omogući da shvate moguće opcije, tj. vrstu LEDA-e koju žele postaviti u vlastitoj županiji, ali i da se povežu međusobno i s vanjskim akterima. Može se reći da je dodatna ostvarena korist bila započimanje primjene načela partnerstva i suradnje u inozemstvu!⁷

Nakon ostvarenih studijskih posjeta brojnim agencijama i sličnim institucijama za podržavanje lokalnoga i regionalnog razvoja u Italiji, Njemačkoj, Bugarskoj i Portugalu, na lokalnoj razini, održane su radionice sa svim akterima koji su ih posjetili, radi vrednovanja tog stranog iskustva te spoznaje koja je iskustva moguće primijeniti u agencijama koje su se upravo osnivale na području Dalmacije i Slavonije. *Lokalni akteri s područja te dvije hrvatske regije bili su jedinstveni u stavu da su im portugalska iskustva najprimjerenija. Stoga će se ukratko promotriti tri primjera lokalnih/regionalnih ekonomskih razvojnih agencija iz te zemlje.*

Cilj agencije ADREDT (na portugalskom: Agencia de Desenvolvimento Regional do Entre Douro e Tamega), smještene u predivnom gradiću Amarante, su aktivnosti za promicanje ujednačenoga lokalnog i regionalnog razvoja, poboljšanjem kulturnih i društvenih uvjeta za život te jačanjem i diverzificiranjem gospodarske osnove područja koje obuhvaća. Agencija podupire lokalne aktere u inicijativama kao što su otvaranje industrijske zone i inkubatora u gradu, modernizacija proizvodnje tzv. "zelenog" vina, otvaranje profesionalnih škola vezanih uz proizvodnju na tom području, prikupljanje svih potrebnih podataka o socioekonomskom razvoju područja, definiranje sektorskih strategija, potpora razvoju poduzetništva te razvoju turizma – važnog s gledišta razvojnog potencijala regije.

Agencija u okviru svojega djelokruga ima i zadatke pomoću kojih se promiče regionalna svijest, razvoj ljudskih resursa te razvoj međuinstitucijske odgovornosti javnoga i privatnog sektora. Jasno je, dakle, da je riječ o konceptu klasične lokalne ekonomske razvojne agencije u okviru koje se razvoj promatra interdisciplinarno, a nužna osnova za pokretanje i provedbu razvojnih inicijativa je razvoj javno-privatnog partnerstva – "temeljne riječi" kad se govori o LEDA-ama.

Ta je agencija usmjerena prema osnovnom razvojnom potencijalu područja – turizmu, vinogradarstvu, drvnoj industriji i šumarstvu – a u okviru tih djelatnosti posebno se potiču endogeni resursi, vrednovanje, očuvanje i daljnji razvoj postojećih resursa i tradicije te osobito ljudskih resursa. S gledišta strateški važnih sektora, ova je agencija bilo vrlo interesantna hrvatskim lokalnim akterima iz obje regije i već su uspostavljeni prvi poslovni kontakti čiji razvoj tek slijedi. Interes je s hrvatske strane bio izražen i stoga što je riječ o području sa zalazećom industrijom – a to je problem s kojim su suočene obje regije u Hrvatskoj. Zato su određene mjere, vezane uz razvoj instrumenata kao što su poslovni inkubatori i poslovne zone, bile vrlo prihvatljive za naše prilike. Primjerice, samo u vezi s proizvod-

njom “zelenoga vina” razrađena je posebna strategija te izrađen prijedlog projekta za otvaranje tehnološkog parka koji bi obuhvaćao samo tu djelatnost. Nadalje, zbog sličnih strukturnih poteškoća korisna su bila i iskustva povezana uz projekte koji potiču modernizaciju postojećih poduzeća u metalnoj i prehrambenoj industriji.

Sljedeći uspješan primjer u Portugalu je agencija ADRAL (Alentejo Regional Development Agency), smještena u regiji Alentejo, i rezultati vrlo ekstenzivnoga partnerstva svih glavnih javnih i privatnih aktera iz cijele regije. Osnovna svrha te agencije je da, u suradnji s lokalnim akterima, promiče inicijative i zajedničke projekte, uz poštivanje duha zajedništva – kao osnovnoga načela agencije. Strateška načela agencije su razvoj identiteta područja, postizanje komplementarnosti s drugim institucijama i akterima, pronalaženje i daljnji razvoj partnerstva te iskorištavanje konkurentnih prednosti regije kao strateškoga koncepta za regionalni razvoj. Agencija je uspostavljena kao dioničko društvo, a 52 dioničara su sve osnovne socijalne i gospodarske institucije u regiji (komore, razvojne udruge, zadruge, tehnološki centar, poduzeća, ured za turizam, sindikati, izobrazbene institucije i drugi).

Kao i kad je riječ o drugim portugalskim agencijama, tekući projekti pretežno su financirani od regionalnih i lokalnih vlasti te Europske komisije. Te su agencije na što učinkovitiji način nastojale iskoristiti povoljan status Portugala u okviru strukturalne politike EU. Naglašena je, međutim, zabrinutost zbog toga što se očekuje da je potpora strukturalnih fondova sigurna samo do konca tekućega programskog razdoblja – do 2006. godine. Zanimljivo je bilo promatrati koliko se pozornosti već 2001. godine pridaje problemima vezanim uz održivost agencija i njihov dugoročni opstanak i ulogu u regijama koje obuhvaćaju.

Kako su obje spomenute agencije zaista vrlo uhodane, s dobro razrađenom upravom i unutarnjom organizacijom te odličnom umreženošću s domaćim i stranim institucijama, možda je nešto bliži koncept predstavljala agencija MONTE (Desenvolvimento Alentejo Central) koja djeluje u selu Arraiolos u distriktu Evora. Mala stručna skupina entuzijasta djeluje u okviru jednoga od najsiromašnijih područja Portugala. Stoga nije iznenađujuće da je njezino djelovanje pretežito usmjereno na pronalaženje rješenja kako zadržati ljude u tom području. Agencija uglavnom podupire otvaranje radionica za izradu predmeta karakterističnih za to područje te obnovu starih kuća za potrebe seoskog turizma.

Mala radna skupina je potvrdila da se u okviru manjih projekata, zasnovanih na endogenim resursima i po-

tencijalu jednoga kraja, mogu postići zapaženi rezultati. Zanimljiva je činjenica da su se hrvatskih aktera najviše dojmila iskustva upravo te agencije. Jednostavno nije bilo moguće ostati ravnodušnim nad učinjenim – u kraju čije su prirodne i materijalne ljepote maksimalno iskorištene, u kojem se ne dopušta zanemarivanje naslijeđenih, stvorenih niti ljudskih resursa. Upravo je ta agencija pokazala da se malim koracima, ali uz veliko uključivanje lokalnoga stanovništva, može učiniti mnogo. Jer, svaki korak koji omogućuje da mlada školovana osoba odluči ostati raditi i živjeti u okružju koje nazaduje u razvoju – velik je prinos razvoju tog područja.

Samo nekoliko ovih primjera potvrđuje osnovne postavke koncepta lokalne ekonomske razvojne agencije. Svaka je agencija drukčija – organizacijski, po svojoj osnovnoj “misiji”, svrsi djelovanja, provedbenim aktivnostima i rezultatima. Međutim, sve one imaju vrlo slične ciljeve i načela na temelju kojih ih provode. Upravo ta sličnost potvrdila je hrvatskim akterima da je koncept zanimljiv i da se, kao takav, pokazao vrlo uspješnim u mnogim regijama koje su suočene sa sličnim problemima društvenoga i gospodarskog razvoja.

PRVA ISKUSTVA S DJELOVANJEM OSNOVANE ČETIRI LEDA-e

Djelovanje LEDA-a u okolnostima nepostojanja regionalne politike i institucionalne strukture za regionalnu politiku

Razvoj prvih LEDA-a u Hrvatskoj bio je nešto kompleksniji i dugotrajniji nego što je možda uobičajeno za razvoj takvih institucija u zemljama OECD-a, zbog opisanih okolnosti i činjenice da Hrvatska tada (kao niti sada) nije imala definiranu regionalnu politiku, institucionalnu strukturu te definirane instrumente za tu politiku. Kako su početni preduvjeti bili drukčiji, nositeljima razvojne politike, i na središnjoj i na županijskoj te lokalnoj razini, koncept lokalnoga ekonomskog razvoja, pristup razvoju “odozdo” te osnovni instrumenti takvog koncepta i pristupa nisu bili poznati, kao ni uloge tih instrumenata, njihov potencijalni prinos regionalnom razvitku te njihovi odnosi naspram drugih vladinih ali i nevladinih tijela na sve tri spomenute razine.

Jer, u uvjetima pristupa razvoju “odozgo”, tj. iznimno centraliziranoga pristupa i upravljanja procesom razvoja, konceptima kao što su pristup “razvoju odozdo” – načelu subsidijarnosti te značenju lokalnih aktera, lokalnih razvojnih resursa, lokalnoga znanja, lokalnih inicijativa i sl. – nije se u Hrvatskoj pridavala nikakva važnost, iako su oni

okosnica regionalne politike na razini EU i svih razvijenijih, pa i drugih zemalja.⁸ Istodobno, u razvijenijim susjednim i drugim tranzicijskim zemljama koje su imale definirane regionalne politike te razvijenu institucionalnu strukturu kao osnovnu potporu toj politici – počele su nicati lokalne i regionalne razvojne agencije koje su danas umrežene s istim i sličnim institucijama unutar tih zemalja i na međunarodnoj razini.⁹

Drugim riječima, za razliku od prakse drugih zemalja, u kojima je regionalna politika i izgrađena institucionalna struktura za regionalnu politiku poslužila kao potpora za provedbu koncepta razvoja “odozdo”, primjeni participativnih mehanizama i relativno novih instrumenata “novijega pristupa” regionalnom razvoju – u okviru kojega su regionalne i lokalne agencije uobičajeni instrument – u Hrvatskoj se išlo doslovce naopačke. U uvjetima nepostojanja spomenutoga te nedostatno razvijene svijesti o značenju i ulozi regionalnoga razvoja i politike te njegovih mehanizama, nepostojećega potrebnog znanja za provedbu programa regionalnoga razvoja, nerazvijenoga javno-privatnog partnerstva, nerazvijene svijesti o interdisciplinarnosti razvojnoga procesa i sl. – stvorile su se mogućnosti da se, uz inozemnu tehničku potporu, razvijaju prve lokalne ekonomske razvojne agencije.

Međutim, valja napomenuti da je razvoj tog instrumenta bio predložen nadležnim institucijama na središnjoj razini u nekoliko prije izrađenih dokumenata koji su bili zamišljeni kao svojevrsna podloga za buduću regionalnu politiku Hrvatske. Ponajprije, riječ je bila o dokumentu *Koncepcija regionalnoga gospodarskog razvitka Republike Hrvatske* koju su izradili stručnjaci iz Instituta za međunarodne odnose i Ekonomskog instituta iz Zagreba te Ekonomskog fakulteta iz Splita još 1999. godine, na inicijativu Ministarstva gospodarstva. Iako je taj dokument ponudio prva promišljanja skupine hrvatskih stručnjaka o koncipiranju buduće regionalne politike te obrazložio razloge za primjenu pristupa razvoju “odozdo” pri formuliranju te politike, zbog drugih razvojnih i političkih prioriteta – nije ušao u život.

Sljedeći je korak učinjen pri ostvarenju projekta tehničke pomoći Europske komisije Ministarstvu za javne radove, obnovu i graditeljstvo u koncipiranju regionalne politike Hrvatske¹⁰. Taj je dokument pružio prvu podlogu za formuliranje buduće regionalne politike, usklađene sa standardima, načelima i pristupom Europske unije te obvezama Hrvatske u okviru plana provedbe Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju s EU u odsječku regionalne politike. U dokumentu je promotrena cjelina problematike u

vezi s konceptualizacijom regionalne politike, a posebno je težište stavljeno na moguća rješenja najpoželjnijega institucionalnog ustroja, pravnoga okvira i potrebnog podizanja osposobljenosti – u vezi s provedbom regionalne politike. Riječ je bila o prvom projektu čije je ostvarenje pratila interministarska radna skupina, upravo s gledišta postizanja cjelovitog, interdisciplinarnog i koordiniranog pristupa u formuliranju prvoga prijedloga za regionalnu politiku.

Iako je to bio tek prvi pripremni dokument, čija razrada upravo slijedi u okviru CARDS programa 2001.,¹¹ on može poslužiti: kao podloga za pristup regionalnom razvoju u skladu s pristupom na razini EU, kao podloga za pružanje osnove za definiranje vizije i ciljeva regionalnoga razvoja, kao podloga za podizanje svijesti o tome što su i zašto je nužno primjenjivati osnovna načela regionalne politike EU,¹² kao prijedlog poželjnoga institucionalnog okvira za regionalnu politiku, kao prijedlog idućih koraka u ostvarivanju pravnoga okvira za regionalnu politiku, kao prijedlog za poučavanje i osposobljavanje za provedbu regionalne politike, te kao prijedlog svojevrsnoga “putokaza” za buduće akcije, korake i mjere u odsječku regionalne politike i razvoja, u skladu s obvezama Hrvatske prema planu provedbe Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju s EU.

Iako taj dokument također nije prošao sve poželjne stručne javne rasprave i verifikaciju, pa o njemu nije postignuta suglasnost glavnih nositelja politike na središnjoj razini, on je prvi korak napravljen kako bi se ostvarila kompatibilnost Hrvatske s regionalnom politikom EU. Podrazumijeva se, približavanje EU u tom smislu samo je sredstvo za brže postizanje cilja – osmišljavanje i provedbu koherentne suvremene regionalne politike koja nam je potrebna radi vlastitoga razvoja. Za očekivati je da će stručne rasprave tijekom ostvarivanja CARDS programa koji je u tijeku, kao i predviđenih CARDS programa za 2002. i 2003. godinu, omogućiti izradu konačnoga prijedloga regionalne politike, zasnovanoga jednim dijelom upravo na uporabi pristupa razvoju “odozdo”, izraženijoj ulozi lokalnih aktera i daljnjem razvoju instrumenata regionalnoga razvoja – lokalnih i regionalnih razvojnih agencija.

Upravo zbog činjenice da još uvijek nije definirana regionalna politika i njezina institucionalna struktura, u početnoj fazi razvoja lokalnih ekonomskih razvojnih agencija nije bilo izrazitijeg zanimanja niti potpore njihovu razvoju od nadležnih institucija na središnjoj državnoj razini. Danas, dvije godine nakon osnutka prve LEDA-e, o aktivnostima i inicijativama tih institucija upoznati su pobliže Ministarstvo javnih radova, obnove i graditeljstva, Ministarstvo za obrt, malo i

srednje poduzetništvo te Ministarstvo za europske integracije. Korisna je i potpora županijskih uprava, poglavito, primjerice, Sisačko-moslavačke i Vukovarsko-srijemske županije. Potpora, makar u ovoj fazi još uvijek samo načelna, vladinih institucija na svim razinama iznimno je važna za LEDA-e.

Dugoročnije, LEDA-e valja promatrati kao bitan dio institucionalne strukture za regionalnu politiku u okviru koje će jasnije biti definirani tijekovi, procesi i odnosi tih institucija sa svima ostalima – uključujući druge lokalne razvojne agencije koje niču u Hrvatskoj, druge institucije podržavajuće infrastrukture za poduzetništvo i ostale vladine institucije koje će biti nadležne za politiku regionalnoga razvoja na svim razinama. To je, ponajprije, buduća Nacionalna agencija za regionalni razvoj koju je Hrvatska dužna osnovati u skladu sa Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju s EU.

Dobro postavljena i efikasna institucionalna struktura omogućit će provedbu koherentne regionalne politike koja je ovisna o brojnim čimbenicima. Upravo koncept LEDA-a pruža mogućnost da se postigne veći stupanj koherentnosti investicijskih programa, uz istodobno predstavljanje lokalnih prijedloga za razvojne programe na nacionalnoj i međunarodnoj razini. Činjenica je da su u Hrvatskoj, u svim područjima u kojima su osnovane LEDA-e, odnosi između svih uključenih lokalnih subjekata i aktera još uvijek slabo razvijeni. Upravo je odsutnost svojevrstnih “foruma” za dijalog, u okviru kojih bi lokalni akteri mogli iznositi svoje potrebe, uvjetovala zanemarivanje društvenih problema, osobito u ruralnim područjima u kojima su, iako manje vidljivi, ti problemi društvenoga razvitka jednako važni.

Osnovni ciljevi i potencijalni prinos hrvatskih LEDA-a

Među osnovne ciljeve djelovanja dosada osnovanih lokalnih ekonomskih razvojnih agencija može se uvrstiti sljedeće.

Prvo, informiranje na razini županije o postojećim poduzetničkim mogućnostima i mogućoj financijskoj i tehničkoj pomoći za razvoj poduzetništva. To je poglavito važno u onim županijama u kojima dosada nisu bili razvijeni poduzetnički centri ili slične institucije – poglavito u Sisačko-moslavačkoj županiji u kojoj je županijska uprava odlučila da će ovaj djelokrug potpore potpuno prepustiti (ali i podržati aktivnosti agencije) LEDA-i. Zapravo, poduzetnički centar je postojao jedino u Šibeniku, a u Slavonskom Brodu je djelovao tehnološki centar koji je samo dijelom bio uk-

ljučen u ovu djelatnost. Ali, i u tim su gradovima/županijama definirani djelokruzi i osnovne djelatnosti LEDA-e u odnosu na postojeće centre.

Drugo, potpora promicanju područja koje obuhvaća LEDA, provedbom i promicanjem regionalnih razvojnih inicijativa te kanaliziranjem financijskih i tehničkih resursa koji mogu pridonijeti razvoju lokalnoga gospodarstva. Ta je potpora zapažena u djelatnostima LEDA-e Krka i LEDA-e Zapadna Slavonija, koje su izradile svoje kataloge i promidžbene materijale područja koja obuhvaćaju na temelju kojih se pristupa međunarodnim donatorima i nositeljima programa tehničke potpore (za potporu razvoju malih poduzeća, razvoju ruralnoga turizma, ekološkoj proizvodnji hrane i dr.).

Treće, razmatranje i vrednovanje lokalnih razvojnih resursa, s ciljem promicanja održivih poduzetničkih aktivnosti i stvaranja povoljnoga okružja za razvoj poduzetništva. S ostvarivanjem toga cilja započelo se već pri osnivanju LEDA-e Krka i Zapadna Slavonija, na temelju održanih radionica svih glavnih aktera i nositelja razvoja u kojima su ti akteri identificirali razvojne ciljeve i prioritete svojih područja. Iza toga su slijedile izrade prijedloga razvojnih programa koji su predloženi stranim razvojnim i financijskim institucijama za potporu.¹³

Četvrto, potpora malim i srednjim poduzećima u njihovom razvoju. Taj se cilj provodi dijelom uz pomoć navedenoga, a dijelom uz financijsku potporu selektiranim poduzetnicima u mehanizmu garancijskoga fonda koji je osnovan u okviru LEDA-e, uz financijsku potporu EU.

Potencijalni prinos LEDA-a u Hrvatskoj je obećavajući, jer već postoje inicijative na području podržavanja poduzetništva od vladinih institucija. Za očekivati je da će novi oblik javno-privatnoga partnerstva, koji LEDA omogućuje na lokalnoj razini, dodatno podržati već postojeće inicijative i programe i biti dodatna potpora iniciranom procesu decentralizacije javne uprave. Proces javno-privatnoga partnerstva u Hrvatskoj dosada je bio vrlo slabo razvijen. U okviru javno-privatne suradnje u novom se svjetlu razmatra suradnja s "trećim", tj. nevladinim sektorom. Smisao participativnog pristupa upravo je u tome da svi potencijalni akteri (formalni i neformalni, vladini i nevladini, javni i privatni) imaju mogućnost utjecanja na lokalni razvoj – podržavati ga, inicirati lokalne razvojne inicijative, utjecati na određivanje razvojnih prioriteta i razvojnih programa, pratiti i vrednovati njihovo ostvarivanje i prinos ukupnom društveno-ekonomskom razvoju područja u kojima LEDA-e djeluju.

Pri osnivanju prvih LEDA-a ta je suradnja bila tek u začetima. Štoviše, valja napomenuti da se, zbog brojnih

političkih i drugih razloga, na suradnju s “trećim” sektorom, osobito kad je bila riječ o inozemnim institucijama – gledalo s nepovjerenjem. Tijekom poslijeratnoga razdoblja, na temelju jasnijega profiliranja i veće transparentnosti, kao i na osnovi ostvarenih rezultata u okviru brojnih razvojnih programa i projekata, sazrela je spoznaja o mogućem prinosu toga sektora lokalnom društveno-ekonomskom razvoju u Hrvatskoj. Sve četiri LEDA-e u Hrvatskoj, od prvoga dana osnutka (zapravo i znatno prije toga – tj. u fazi “senzibiliziranja” prvih lokalnih aktera) pridaju veliko značenje trećem sektoru. To je važno s gledišta da je jedna od osnovnih funkcija LEDA-a mobiliziranje financijskih i drugih resursa – ponajprije znanja i vještina. Nevladin sektor pojavljuje se tu kao važan potencijalni izvor dodatne potpore postojećim i planiranim lokalnim razvojnim inicijativama u korist općih interesa lokalnoga stanovništva.

Poštujući takav pristup, LEDA-e ujedno primjenjuju nekoliko osnovnih načela regionalne politike Europske unije. Primjerice, načelo partnerstva, koje smo detaljnije obrazložili te načelo “dodatnosti”,¹⁴ prema kojemu se prvenstvo daje onim razvojnim programima koji dobivaju potporu od brojnih institucija (lokalna vlast, regionalna vlast, nevladin sektor i sl.). I s tog je gledišta za očekivati da LEDA-e, dugoročnije promatrano, imaju važnu ulogu u oživljavanju lokalnoga gospodarstva i budu dio koherentne regionalne razvojne politike u Hrvatskoj.

Izdvojene aktivnosti i inicijative uspostavljenih LEDA-a

Iako se hrvatske LEDA-e nalaze u fazi konsolidacije (posljednja je tek nedavno uspostavljena), mogu se izdvojiti neke aktivnosti i inicijative koje su uspješno ostvarene ili su u tijeku. Neke su aktivnosti i zadaci ostvareni na sličan način i sa sličnom svrhom u dvije ili više LEDA-a, a neki samo u jednoj, s obzirom na specifične okolnosti, potrebe i probleme županija u kojima djeluju. Izdvojit ćemo neke od važnijih ostvarenih koraka, zadataka i inicijativa.

Primjerice, neposredno nakon uspostavljanja LEDA-e Zapadna Slavonija održana je radionica, u prisutnosti svih važnih subjekata i aktera razvoja dviju županija, a uz pomoć SWOT metodologije identificirane su gospodarske mogućnosti i neki od osnovnih razvojnih ciljeva te regije. Analiza daljnega potencijala područja koje obuhvaća ova LEDA omogućena je metodom intervjua, posjetima važnim poduzećima i izradom analiza pojedinih poduzeća (“company profiles”). Na temelju izrađene prostorne anali-

ze, LEDA je započela s procesom usuglašavanja temeljnih aktera o osnovnim ciljevima gospodarskog razvoja.

Nadalje, uz pomoć kanadske tehničke pomoći, LERA Krka počela je organizirati prve specijalizirane programe osposobljavanja za poduzetnike koji su započeti u travnju 2002. godine. Programi su namijenjeni stjecanju novih vještina potrebnih za dobivanje kredita iz novoosnovanoga garancijskog fonda za mala poduzeća. Prvi programi osposobljavanja organizirani su prema ILO-ovoj metodologiji. Izrađene prostorne analize također su poslužile za formuliranje operativnih planova rada te za definiranje vizije i ciljeva razvoja u dugoročnom, srednjoročnom i kratkoročnom razdoblju.

LEDA Zapadna Slavonija također je finalizirala izradu svojega investicijskog vodiča koji će poslužiti kao koristan alat pri promicanju regije. LEDA Sisak je usredotočila svoje aktivnosti na potporu poduzetništvu, za što je dobila veću financijsku potporu od lokalnih vlasti, što je omogućilo razvoj fonda za promicanje lokalnih poduzeća. Prvi su krediti poduzetnicima već odobreni. U okviru LEDA-e Sisak, LEDA-e Krka i Zapadna Slavonija omogućeni su prvi poslovni tečajevi: pomoć pri izradi i samovrednovanje poslovnih planova i studija izvodljivosti, izrada marketinških studija te osposobljavanje za poslovne kontakte i elektronsku trgovinu.

U vezi s osposobljavanjem, LEDA Krka i LEDA Zapadna Slavonija razmatraju primjenu ILO-ove SYSB (Start and Improve Your Business) metodologije. U LEDA-i Krka već je 128 polaznika pokazalo interes za prisutnošću na tim seminarima. S druge strane, u okviru LEDA-e Krka izrađene su detaljne studije o ekološkoj proizvodnji hrane i ruralnom turizmu. Dvije su studije dovršene početkom ove godine te objavljene. One pružaju dobru podlogu kad je riječ o stanju i potencijalu ekološke proizvodnje hrane i razvoju ruralnog turizma u Hrvatskoj. Ujedno će poslužiti i kao dobar okvir za buduće kredite koji će se dijeliti u kontekstu nedavno postavljenih garancijskih fondova u okviru LEDA-e.

LEDA Vukovar je tek započela s radom početkom ove godine, uz kontinuiranu suradnju sa županijskim vlastima, gradom Vinkovci i Gospodarskom komorom s kojom je dosada ostvarena odlična suradnja. U ožujku ove godine izrađen je plan prema kojemu bi se obuhvat LEDA-e u županiji proširio otvaranjem dva nova ureda – u Iloku i Vukovaru. Taj se prijedlog još razmatra, ali valja reći da je već predložena potpora oba grada u davanju na uporabu poslovnoga prostora bez nadoknade. Suradnja sa županijskim i lokalnim vlastima očito će i dalje biti prisna – što

će samo olakšati i ubrzati daljnje aktivnosti lokalnih aktera i ostvarivanje prvih lokalnih razvojnih inicijativa.

Nadalje, LEDA Zapadna slavonija i LEDA Vukovar započele su suradnju s ASB (njemačka organizacija Arbeiter Samaritaner Bund), koja je zainteresirana za podršku LEDA-ama u razvoju kompjutorskih laboratorija. Obje bi LEDA-e trebale kompjutorsku opremu koja bi im omogućila umrežavanje na osnovi kojega bi bili omogućeni redoviti informatički treninzi za poduzetnike. Ujedno, mogla bi biti riječ o mogućem izvoru zarade za ove i druge LEDA-e u Hrvatskoj.

Sve su četiri LEDA-e dosada bile aktivne u promicanju zadrugarstva (u dva slučaja podupirući stvaranje novih zadruga), pa su poduprle razvoj projekata kojima se smjera daljnjem jačanju i razvoju toga sektora. Kontinuirana je suradnja razvijena s tri zadruga u okviru LEDA-e Krka te šest zadruga u okviru LEDA-e Zapadna Slavonija (od kojih su tri već financijski poduprte, nakon što su LEDA-e izradile poslovne planove. Osim toga, u okviru svih LEDA-a veliki se naponi ulažu u njihovo promicanje i marketing, uz pomoć izrađenih kataloga, preko web stranice i dr. U okviru LEDA-e Vukovar započelo se s izradom županijskoga investicijskog vodiča. Ti su koraci posebice važni jer je riječ o novom instrumentu i njihova uloga i djelovanje još uvijek nisu poznati široj javnosti.

Sve su LEDA-e dosada bile uključene u pružanje savjetodavnih usluga poduzetnicima. U određenim slučajevima bila je riječ samo o referalnim uslugama, no, u uvjetima u kojima se pokazalo da postojeće podržavajuće institucije za poduzetništvo u županiji nisu pružale određene usluge, u okviru LEDA-a se razmatrala mogućnost rješavanja tih specifičnih zahtjeva. Među osnovne usluge poduzetnicima koje su dosada hrvatske LEDA-e pružale valja izdvojiti sljedeće: istraživanje tržišta i informiranje, olakšavanje dostupnosti kreditima, edukaciju i trening, te identificiranje i razvoj projekata.

Glede olakšavanja dostupnosti kreditima, valja naglasiti da su u tri prvoosnovane LEDA-e, zahvaljujući financijskoj potpori EU, postavljeni garancijski fondovi pomoću kojih se ponajprije cilja na potporu poduzetničkim inicijativama u području turizma, male proizvodnje, agroindustrije, ekološke proizvodnje hrane, komercijalne poljoprivrede, obrta i uslužnih djelatnosti. Na temelju potpore koja se pruža, primjerice u okviru LEDA-e Zapadna Slavonija, dosada je izrađeno više od 30 poslovnih planova što je rezultiralo s više od 70 novih zaposlenja.

Riječ je o malim, tek započetim koracima, ali važnim s obzirom na to da su sve dosada osnovane agencije u

Hrvatskoj nikle na područjima koja izrazito zaostaju u razvoju i koja su, zbog ratnih okolnosti te problema poslijeratnoga oporavka i obnove, bila suočena s vrlo kompleksnim problemima društveno-ekonomskoga razvoja. Osjećaj zanemarenosti i izoliranosti koji je neminovno pratio razvoj tih područja može se ublažiti upravo mehanizmima suradnje lokalnih aktera koje ove agencije omogućuju.

ZAKLJUČNA RAZMIŠLJANJA – ŠTO I KAKO DALJE?

Kakva je budućnost hrvatskih lokalnih ekonomskih razvojnih agencija? Je li moguće da sve one ostvare svoju ekonomsku samoodrživost? Hoće li LEDA-e postati važniji instrument regionalne politike Hrvatske? Koja će biti njihova uloga u odnosu na postojeće poduzetničke centre i slične institucije te regionalne agencije koje niču u nekim županijama?

Zasigurno postoji još mnogo pitanja koja je moguće postaviti, ali na koja odgovori zasada još nisu sigurni. Slična se pitanja može postaviti i za slične agencije koje su se tijekom protekloga desetljeća razvijale u drugim zemljama OECD-a, tranzicijskim zemljama i zemljama u razvoju. Postoje uspješna, ali i manje uspješna iskustva. Naime, brojne su slične institucije nicali na području Središnje i Istočne Europe, uz tehničku pomoć EU i SAD-a. No, nisu sva iskustva bila uspješna, poglavito ne ona s poduzetničkim centrima, što su i potvrdila neka istraživanja izrađena u okviru Europske komisije.

Slabiji su rezultati često posljedica nedostatnoga iskustva lokalnih agencija u radu na partnerskoj osnovi. Pokazalo se da su često potrebne daljnje institucionalne prilagodbe, kako bi upravljanje lokalnim gospodarskim razvojem bilo efikasnije. Kako postoje brojna manje uspješna ili neuspješna iskustva u širem okružju, za očekivati je da početna skepsa i oklijevanje u vezi s razvojem tih institucija u Hrvatskoj budu i dalje prisutni, pa čak i više naglašeni kako se bliži kraju vrijeme primanja financijske i tehničke potpore LEDA-ama od Europske komisije.

Za budućnost LEDA-a iznimno je važno pitanje njihove "prihvaćenosti" od lokalne zajednice i prihvaćenosti od formalnih vladinih institucija na županijskoj, ali i središnjoj razini. Kao što je prije spomenuto, ta potpora nije postojala, osobito u početnom razdoblju, no dosta se toga promijenilo u protekle dvije godine. Prihvaćenost LEDA-a bit će posljedicom njezinih uspješno ostvarenih aktivnosti, programa i inicijativa koje bi trebale biti komplementarne programima drugih vladinih, ali i nevladinih tijela i institucija. Lako je uočljivo da je tu, pomalo, riječ o začaranom krugu.

Međutim, na neke okolnosti, neobično važne za budućnost LEDA-a, ipak je moguće utjecati.

Primjerice, već je na početku vidljivo da LEDA-e ne mogu djelovati izolirano od drugih institucija u područjima koja obuhvaćaju. Njihovo nadograđivanje, tj. komplementarnost i suradnja s drugim tijelima i institucijama važni su za postizanje uspješnih rezultata. Pritom valja naglasiti da je određena konkurencija s drugim institucijama i centrima vrlo poželjna. Jer, LEDA-e moraju ponekad biti i efikasnije i bolje od drugih, kako bi opravdale svoje postojanje i inicirale aktivnosti i razvojne programe koji bi teško počeli živjeti bez njihova djelovanja. Uloga LEDA-a je, kad je riječ o poticanju interdisciplinarnoga pristupa razvoju – iznimno dragocjena. Gospodarski se razvoj danas više ne može promatrati izdvojeno od pitanja socijalne kohezije, tehnološkoga i inovativnog razvoja. LEDA je, po svojoj definiciji, institucija koja ima vrlo važnu ulogu u promicanju holističkoga pristupa razvoju – i u tom svjetlu treba razmatrati njezinu buduću ulogu.

Budućnost LEDA-a u Hrvatskoj uvelike će ovisiti o institucionalnoj strukturi za regionalnu politiku koju tek treba osnovati. Ako ta struktura bude izgrađena u skladu sa sličnima u razvijenim zemljama, ali i susjednim tranzicijskim zemljama (Slovenija, Mađarska i dr.) – bit će prostora za djelovanje LEDA-e i za utvrđivanje njezine formalne uloge, nadležnosti i odnosa s drugim institucijama u okviru te strukture na županijskoj i lokalnoj razini. No, činjenica je da će taj proces potrajati i pitanje je hoće li sve hrvatske LEDA-e dotada moći izdržati na “vlastitim nogama”.

Budućnost LEDA-a ovisit će i o mogućnosti da se prate, vrednuju i mijenjaju njihove aktivnosti, njihova uloga i prinos. Samo kontinuirano praćenje i evaluacija efikasnosti njihova djelovanja omogućit će njihov daljnji razvoj, u skladu s promjenama i zahtjevima lokalnoga gospodarstva. Takva politika “održavanja” i daljnjega razvoja LEDA-a može pomoći tim institucijama da postanu prvi važan korak u promicanju pristupa razvoju “odozdo” u Hrvatskoj te poticati primjenu jednoga od ključnih načela strukturne politike EU – načela subsidijarnosti.

Budući da je razvoj privatno-javnoga partnerstva važna zadaća za naše nositelje razvojne politike, kao i proces decentralizacije javne uprave – bit će potrebno djelovanje tih institucija na našem tlu – i to u većem broju od dosada osnovanih agencija.

* 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 Lokalni akteri su osobe koje su neposredno ili posredno uključene u programe, akcije i inicijative vezane uz poticanje lokalnoga društveno-gospodarskog razvoja. Te osobe mogu biti predstavnici lokalnih vlasti, ali i lokalne poslovne zajednice, nevladinih tijela, istaknuti pojedinci koji se zalažu za pitanja lokalnoga razvoja, predstavnici drugih razvojnih, financijskih, izobrazbenih, vjerskih i drugih institucija u području na kojemu djeluju. Na njih se referira i u smislu lokalnih subjekata i inicijatora razvoja te sl.

² Nazivi im neznatno variraju, od lokalnih razvojnih agencija, lokalnih ekonomskih razvojnih agencija, lokalnih agencija, lokalnih razvojnih centara i sl. No, iako se po funkcijama i djelatnostima neznatno razlikuju, osnovna uloga im je slična, tj. usmjerene su na promicanje gospodarskoga te društvenog razvoja područja u kojima su postavljene.

³ LEDA je kratica engleskog pojma Local economic development agency. Stoga se u Hrvatskoj na LEDA-u često referira u smislu LERA, tj. lokalna ekonomska razvojna agencija.

⁴ Pristup razvoju “odozdo” temelji se na uporabi lokalnih razvojnih resursa i lokalnoga razvojnog potencijala. Prvenstvo se daje lokalnim akterima i lokalnom znanju, s obzirom na to da lokalni nositelji razvoja imaju najveću motiviranost i želju za promjenom, posjeduju znanje o lokalnim potrebama i problemima i sposobni su inicirati, provoditi, pratiti i vrednovati vlastite razvojne programe. Pristup odozdo u ovom je smislu povezan s jednim od osnovnih načela strukturne politike EU – načelom subsidiarnosti, a u koliziji je s centraliziranim, tj. pristupom razvoju “odozgo”.

⁵ LEDA Zapadna Slavonija je na početku obuhvaćala dvije slavonske županije te dio Sisačko-moslavačke županije. Osnivanjem LEDA-e Sisačko-moslavačke, današnja LEDA Zapadna Slavonija obuhvaća samo spomenute dvije slavonske županije.

⁶ Ovamo je uključena suradnja s udrugom EURADA (European Association of Regional Development Agencies). Nakon studijskih putovanja otvorena je mogućnost hrvatskim LEDA-ama da se učlane u EURADA-u te je uslijedilo sudjelovanje na konferencijama i suradnja s drugim regionalnim agencijama, vezano uz ovu mrežu regionalnih razvojnih agencija u Europi. Štoviše, prisutna je inicijativa da se u Hrvatskoj stvori mreža svih hrvatskih LEDA-a i LEDA-a susjednih zemalja u tranziciji koja bi omogućila efikasnije i jeftinije sudjelovanje Hrvatske u EURADA-i.

⁷ Odbir zemalja i institucija čije je obilaženje bilo predviđeno izradili su ILO i Institut za međunarodne odnose koji je stručno sudjelovao u svim obilascima.

⁸ Pristup razvoju “odozdo” počeo se primjenjivati još početkom osamdesetih godina u slabije razvijenim zemljama Europske Unije (Grčka, Portugal, Španjolska, Irska). Uspješna iskustva slijedila su u mnogim regijama koje zaostaju u razvoju za razvijenim zemljama OECD-a (Italija, Velika Britanija i dr.), a potom su se transferirala, uz pomoć programa tehničke potpore, u zemlje u razvoju i tranzicijske zemlje. Uspješna iskustva poznata su iz afričkih zemalja, Južne i Centralne Amerike te, tijekom devedesetih, iz gotovo svih razvijenijih zemalja u tranziciji.

- ⁹ Danas postoje brojne takve mreže s vrlo razrađenim programima suradnje, kao što je, primjerice, udruga EURADA koja u svoju mrežu uključuje i lokalne razvojne agencije iz Europske Unije i tranzicijskih zemalja. (detaljnije vidi: <http://www.eurada.org>).
- ¹⁰ Projekt su realizirali istraživači zagrebačkoga Instituta za međunarodne odnose, u suradnji sa stručnjacima Ministarstva za obnovu, javne radove i graditeljstvo i inozemnim stručnjacima u prosincu 2001. godine – u okviru programa OBNOVA 2001.
- ¹¹ Program se vodi pod nazivom CARDS 2001., iako se ostvaruje u tekućoj, 2002. godini. Projekt je usredotočen na podizanje osposobljenosti Ministarstva javnih radova, obnove i graditeljstva i Fonda za regionalni razvoj, regionalno planiranje i programiranje, ali i na pronalaženje rješenja za efikasnu koordinaciju i suradnju nekoliko ministarstava uključenih u problematiku regionalnoga razvitka. Ujedno je svojevrсна podloga za buduću Strategiju regionalnoga razvitka te iduće programe tehničke pomoći Europske komisije na tom području. Ostvaruju ga skupine stručnjaka Instituta za međunarodne odnose, Ekonomskog instituta, stručnjaci MJROG i dva inozemna stručnjaka za pitanja institucionalne strukture za regionalni razvoj te za planiranje i programiranje.
- ¹² Osnovna načela su: načelo subsidijarnosti, koncentracije, dodatnosti, koordinacije, partnerstva, praćenja i vrednovanja. Zemljama kandidatima za ulazak u EU nije omogućen pristup strukturnim fondovima Europske unije ako ne poštuju ta načela.
- ¹³ Radionice je osnovao Institut za međunarodne odnose, uz primjenu metoda *policy exercies* i SWOT analize.
- ¹⁴ U Europskoj uniji se definira kao “principle of additionality”, prema kojemu se potpora od strukturnih fondova EU daje ponajprije programima koji su već podržani od lokalne i/ili regionalne i državne vlasti. Time je, smatra se, u većoj mjeri opravdana dodatna potpora s nadnacionalne razine (Maleković et al., 2001.).

LITERATURA I IZVORI

- Cole, D., McGuinness, D. (2001.), Reviewing the Farm Business Advice Service: Lessons from the Cumbria Farm Link, *Regional Studies*, Vol. 35, No. 9, Brighton.
- European Association of Development AgeNcies (EURADA), <http://www.eurada.org>.
- European Commission, http://europa.eu.int/comm./index_en.htm.
- Garofoli, G. (1993.), Redes Locales, Innovación y Política Regional en los Distritos Industriales Italianos, in: *Lo Local y lo Internacional en el Siglo XXI. Bilbao: Diputación Foral de Bizkaia*.
- <http://www.ilo.org/public/english/employment/led/publ/croatia1.htm>.
- *** (1998.), *La Estrategia del Desarrollo Local, Una propuesta para combatir la pobreza, afianzar la democracia, promover el desarrollo económico sostenible y la equidad social*, PDHSL/PROGRESS, Guatemala.
- *** (2000.), *Local economic development agencies, International co-operation for development, democratic economies and poverty reduction*, ILO, UNOPS, EURADA, COOPERAZIONE ITALIANA, 2000.
- Lowe, P., Edwards, S., Ward, N. (2001.), *The foot and mouth crisis: issues for public policy research*, Centre for Rural Economy, University of Newcastle.

- Maleković, S. (1997.), *Novi pristup regionalnom razvoju u Hrvatskoj*, Disertacija, Zagreb: Sveučilište u Zagrebu.
- Maleković, S. (2002.), Oslonac na razvitak "odozdo" i lokalne razvojne inicijative - moguća opcija za razvitak sela u Hrvatskoj, u: Maja Štambuk, Ivan Rogić, Anka Mišetić (ur.), *Prostor iza. Zbornik radova*, Institut Ivo Pilar, Zagreb.
- Maleković, S. (2000.), *Rehabilitation and Social Sustainability, Operational Guide, Initiative for Rehabilitation and Local Development Projects*, UNOPS-RESS, Geneva.
- Maleković, S., Polić, M., Jurlin, K., Puljiz, J. (2001.a), *Conceptual Framework for Croatia's Regional Policy*, Technical assistance of the EC (OBNOVA 2000 programme) to the Ministry of Public Works, Construction and Reconstruction, IMO, MJROG, Zagreb.
- Mawson, J., Hall, S. (2000.), Joining It Up Locally? Area Regeneration and Holistic Government in England, *Debates and Surveys, Regional Studies*, Vol. 34, No. 1, Brighton.
- OECD (2000.), *Local Development and Job Creation, Policy Brief, Observer OECD*, OECD.
- *** (2002.), *Progress Report, ILO activities in UNDP/UNOPS PROGRAMME*, European Commission, UNDP-UNOPS, 2002.
- *** (1997.), *Project for Implementation and Qualification of Development Agencies in Portugal*, PPDR, EC, February 1997.
- Salzano, C. (2002.), *Applying the Comprehensive LED Approach, The Case of Croatia*, UNOPS, UNDP, ILO
- Webb, D., Collis, C. (2000.), Regional Development Agencies and the "New Regionalism" in England, *Debates and Surveys, Regional Studies*, Vol. 34, No. 9, Brighton.
- Willem, M. (2002.), Globalization, Regionalism and Labour Markets: Should We Recast the Foundations of the EU Regime in Matters of Regional (Rural and Urban) Development?, *Debates and Surveys, Regional Studies*, Vol. 36, No. 2, Brighton.
- UNOPS (1995.), *Agencias de Desarrollo Económico Local, Una Red Centroamericana en camino* Asociación Centroamericana de Comunicación, San Salvador.

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, tromba 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-podravska	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 nadasve 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 rukuvođe vrijednostima individualizma i oslanjanjaju na vlastiti mukotrpani 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 prostojbe 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 neproduktivnih 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 izrazitijim 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/slужbenika (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 tržišna 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 priboda*. 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, zasniavaju 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. Jasno, 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 poljoprivrede. 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 $hi^2 = 19,533$, $p < .003$). 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^2 -analiza, analiza varijance) potvrđuju da su "gubitaši" u većoj mjeri vezani uz lokalno (47,2%) i regionalno tržište (25%, Pearson $h^2 = 14,679$, $p < .023$), 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.

Saša
POLJANEC-BORIĆ

PODUZETNIČKI
VRIJEDNOSNI
SKLOP I PROBLEM
KONKURENTSKOGA
RAZVOJA MEĐIMURSKE
ŽUPANIJE

CILJ I SVRHA RADA

Namjera je ovog rada pokazati da određena socioprofesionalna skupina, međimurski poduzetnici, posjeduje prepoznatljiv motivacijski sklop te da se taj i takav sklop može dovesti u vezu *i s Maslowljevom motivacijskom shemom* (Maslow, 1982.) *i s vrijednosnim orijentacijama tipičnim za moderna, odnosno postmoderna društva* (Inglehart, 1997.). Vidi se da se prepoznatljiv poduzetnički vrijednosni sklop u Međimurju u velikoj mjeri oslanja na specifičan zavičajni duh/*ethos* – “radišnost” – koji, utvrđuje se, predstavlja specifičan sociokulturni (Fukuyama, 2000.) kapital u županiji. Prepoznavanje posebnih vrijednosnih orijentacija u promatranoj socioprofesionalnoj skupini te definiranje određenoga zavičajnog “ethosa” usmjerava raspravu na područje ekonomije. Naime, pretpostavlja se da vrijednosna orijentacija poduzetničke socioprofesionalne skupine predstavlja, u društvu, *strukturni pritisak* koji potiče definiranje *projekta ekonomskoga rasta* kao središnje društvene vrijednosti (Inglehart, 1997.).

Stoga se *propituje mogućnost procjene ekonomske efikasnosti uz pomoć određenih sociodemografskih parametara*. Kako se odnos ukupnoga, aktivnoga i zaposlenoga stanovništva smatra bitnim za potvrđivanje povećane ekonomske efikasnosti županije kao analitičke jedinice, utvrđuje se pojačana ekonomska efikasnost Međimurske županije u odnosu na izabrane, “konkurentske”, hrvatske županije. Budući da se povećana ekonomska efikasnost tumači kao “konkurentska moć”, u ovom se radu eksplicitno tumače neke dimenzije Porterove (1999.) teorije konkurentnosti. Smisao toga tumačenja je ukazivanje na složenost pojma konkurentnosti te na pojam “produktivnosti” kao središnji element konkurentnosti.

Zbog toga se *temeljnim ciljem* ovoga rada može smatrati pokušaj da se sociološke spoznaje, utemeljene u istraživanju poduzetništva u Međimurju (Institut Pilar, 2002.), uz pomoć Inglehartove teorije modernih i postmodernih vrijednosnih orijentacija te Porterove teorije “konkuren-

tnosti” dovedu u vezu s ekonomskim kategorijama rasta, razvoja i produktivnosti. Pritom je *temeljna svrha* rada pokazati da će Međimurje, prvo među sjevernohrvatskim županijama, morati, zbog potreba ekonomskoga rasta, početi problem produktivnosti/konkurentnosti promatrati iz međunarodne perspektive, proširujući svoj analitički obzor izvan kruga nacionalne države, na šire regionalno *Alpe-Adria područje*.

SLIKA PODUZETNIČKOGA VRIJEDNOSNOG SKLOPA U MEĐIMURJU

Opravdano je, na ovom mjestu, ustvrditi da se, uvidom u odgovore proizašle iz nekoliko skupina pitanja, može “zaokružiti” relativno jasna slika o specifičnom vrijednosnom sklopu koji postoji u međimurskih poduzetnika. Ipak, nužno je upozoriti da tezu o prepoznatljivim vrijednosnim orijentacijama međimurskih poduzetnika, koja bi mogla biti podlogom za raspravu o konkurentnosti u Međimurskoj županiji, valja graditi polako. Zbog toga se, odmah na početku, donosi rezultat istraživanja koji pokazuje da je u Međimurju, kao uostalom i u drugim hrvatskim krajevima, “poduzetništvo” novije socijalno iskustvo, jer je najveći dio aktualnoga međimurskog “poduzetničkog kruga” stvoren poslije 1991. godine (67% ispitanika izjavljuje da su svoje obrte/poduzeća otvorili u razdoblju između 1991. i 2002., pri čemu najviše njih 1992. godine), a većina je ostalih svoje tvrtke osnovala 1989. godine, dakle neposredno prije početka nacionalnoga osamostaljenja i demokratskih promjena u Hrvatskoj (Institut Pilar, 2002., 1).

Početni je kapital za pokretanje vlastitoga posla uglavnom proizašao iz pretvaranja osobne uštede u poduzetnički (inicijalni) kapital (62% ispitanika uložilo je u početak poslovanja vlastitu uštedu), a ne iz nekoga razvijenoga domaćeg ili stranog financijskog sustava – a većina je ispitanika (69,5%) izjavila da u trenutku otvaranja svoje tvrtke nije imala poduzetničke tradicije u obitelji (Institut Pilar, 2002., 2). Iz toga se može zaključiti da se proces razvoja poduzetništva u Međimurju mora nužno povezati s nagovještajem/uvodenjem demokratskoga sustava u zemlju, isto kao što spremnost građana da ulaganjem vlastita novca (uštede) u pokretanje poslovanja prihvate poduzetnički rizik upućuje na zaključak o *postojanju sociopsihološke podloge za investicijsko (rizično) ponašanje, unatoč činjenici da ih u okruženju očekuju suboptimalni uvjeti u institucionalnom smislu, s obzirom na općepoznatu neprilagođenost društvenih institucija poduzetničkom ponašanju* (Županov, 1983., 116–129).

I doista, promotre li se odgovori dobiveni na pitanje o motivima za osnivanje sadašnjega obrta poduzeća za koja se, već je rečeno, pokazalo da su, u većini, osnovana 1992. godine, vidljivo je da “ostvarenje svojih zamisli” odnosno “iskorištavanje svojih znanja i sposobnosti” ispitanici ocjenjuju najvažnijim motivima za upuštanje u poduzetnički pothvat koji “važnim” ili “vrlo važnim” (aritmetička sredina odgovora na skali odgovora od 1 do 5 iznosi 4,1, odnosno 4,2) drži više od polovice ispitanika (Institut Pilar, 2002., 4).

Zanimljivo je, pritom, da element materijalnoga pro-bitka predstavlja jedan od najniže rangiranih motiva za upuštanje u poduzetnički pothvat, jer ga najveći broj ispitanika (39%) ocjenjuje “ni važnim ni nevažnim”, 31% ispitanika ga smatra važnim, a čak njih 27% drži taj motiv nevažnim. To upućuje na zaključak da je *potreba za “samoaktualizacijom”* (Maslow, 1982., 92) osnovni motiv koji je ispitanike u Međimurju potaknuo na poduzetničko ponašanje, pa se *to može smatrati važnim nalazom koji bi za potrebe usporedbe (ali i za potrebe donošenja dalekosežnijih zaključaka iz područja sociologije organizacije) valjalo provjeriti i u drugim hrvatskim županijama.*

Taj nalaz snažno podupire teorijski koncept koji je razvio Inglehart (1997.), a koji *postulira “motivaciju postignuća” kao temeljnu “modernizacijsku” vrijednost na individualnoj razini* – ali, o tome kasnije. U nastavku ćemo se osvrnuti na još neke nalaze koji donose uvid u “motivaciju postignuća” kao temeljnu individualnu vrijednost međimurskih poduzetnika.

Zanimljivo je da ovo istraživanje o Međimurju “otkriva” individualnu motivaciju za poduzetništvom, unatoč činjenici da je percepcija okružja u kojemu poduzetnici djeluju daleko od “blistave”. Tako je, naprimjer, iz percepcije odabranih obilježja i vrijednosti pojedinaca i institucija razvidno da ispitanici u većoj mjeri vrednuju interpersonalne odnose pojedinaca nego odnos institucija prema pojedincima. Primjerice, 46% ispitanika drži da ljudima treba vjerovati, a 16% njih drži da ljudima ne treba vjerovati. Većina ispitanika (36%) tvrdi da njihovi prijatelji i znanci uglavnom prijavljuju sve prihode poreznoj upravi, a nešto manji dio (34%) drži da poduzetnici u Međimurju nešto prijavljuju, a nešto ne prijavljuju. Najmanji, pak, dio ispitanika tvrdi (29%) da u Međimurju postoji znatna porezna evazija. Nasuprot tomu, najveći broj ispitanika (54%) divergentno se odnosi prema zakonima, tj. malo ih poštuje malo ih ne poštuje, sugerirajući tako volontaristički odnos prema pravu, pa, prema tomu, i institucijama koje ga

provode u njihovu neposrednom okružju, tj. u njihovu poslovnoj okolini (Institut Pilar, 2002., 3).

Upita li se, pak, poduzetnike u Međimurju što misle o politici u okružju u kojem žive, većina je ocjenjuje ni poštenom ni nepoštenom, pri čemu aritmetička sredina od 2,8 na skali od 1 do 5 (1 = nepoštena, a 5 = poštena) sugerira veću skupinu odgovora na strani "nepoštenoga". Pomisli li se, pritom, da ovi odgovori upućuju na zahtjev za pojačanim nadzorom policije, rezultati će to poreći, jer većina ispitanika (49%) drži da policija ne bi trebala u javnom i poslovnom životu imati veće ovlasti. Napokon, odgovori na pitanje o čimbenicima koji određuju poslovni uspjeh obrta/poduzeća pokazuju da "izostanak potpore lokalne vlasti" najveći broj ispitanika (51%) vrednuje važnom zaprekom poduzetničkom razvoju, a još uvjerljiviji sociološki nalaz predstavlja rezultat po kojemu čak 53% ispitanika drži da njihov poduzetnički uspjeh ometa *izostanak povjerenja u društvu* (Institut Pilar, 2002., 3).

Tako se nedostatak povjerenja u institucije i nedostatak organske društvene solidarnosti, u ovom istraživanju, potvrđuju kao temeljne zapreke razvoju poduzetništva, *pa bi svakako vrijedilo neka buduća istraživanja s područja sociologije organizacije usmjeriti na probleme socijalne kobeziije i društvene solidarnosti u Hrvatskoj*. Iako bi bilo moguće ovaj nalaz dovesti u vezu s tezom o "polumodernom" sociološkom statusu hrvatskoga društva (Županov, 2001.), ipak se taj problem na ovom mjestu neće detaljnije razrađivati, jer je osnovni interes ovoga rada upozoriti na *problem razvoja konkurentnosti Međimurske županije*, a ne na sociologijski "status" hrvatskoga društva.

Činjenica, pak, da su se svi ispitanici odlučili na poduzetničku aktivnost usprkos relativno negativnoj percepciji institucionalnoga okružja, *ili usprkos nepovjerenju u vrijednosti koje postoje u okružju*, snažno sugerira zaključak da je potreba za "samoaktualizacijom" jača od straha koji proizvodi institucionalna suboptimalnost ili, inglehartovski rečeno, nepovjerenje u "postojeći društveni projekt" (Inglehart, 1997., 73), pa je, prema tomu, "poduzetnička vrijednosna orijentacija" u Međimurju *strukturni element koji u društvu djeluje kao intervenirajuća varijabla*.

Rezultati provedenog istraživanja uvjerljivo sugeriraju zaključak da je "poduzetništvo" u Međimurju više *rezultat spremnosti i moći pojedinaca da se, zbog potrebe za samoaktualizacijom*, u uvjetima građanskih sloboda¹, upuste u rizik stvaranja novih (dodanih) vrijednosti (added value), nego rezultat konjunkturnih ekonomskih okolnosti ili institucionalnih uvjeta koji su doveli do toga da se jedan dio populacije odlučio posvetiti poduzetništvu.

Stječe se dojam da su ispitanici u Međimurju većinom bili spremni na poduzetničko ponašanje, jednostavno stoga što ono konvergira potrebi za “slobodom pojedinca” koja se sociološki može objasniti kao strukturni pritisak “modernizacije”, pa su se na poduzetništvo odlučili usprkos suboptimalnim uvjetima na tzv. societalnoj razini, dakle na razini pravnih i političkih institucija – ocijenivši da je njihova poduzetnička moć i građanska sloboda koja proizlazi iz ustavno zagarantirane političke demokracije i tržišnoga gospodarstva jača snaga od institucionalnih (societalnih) zapreka poduzetničkom razvoju koje očito postoje u okolini.

Štoviše, čini se da je iz rezultata razvidno da poduzetnici drže da je njihovo ponašanje prema institucijama (npr. plaćanjem poreza) više u okvirima uređenoga ponašanja nego što je odnos institucija prema njima (npr. potpora lokalne vlasti poduzetnicima).² U takvim se uvjetima postavlja vjerodostojno sociološko pitanje: “Što su *korišeni* povjerenja u vlastite snage koje očito deklariraju međimurski poduzetnici?” Ili drukčije: “Ima li to povjerenje u vlastite snage u svojem “potkontekstu” neki “ethos” koji poduzetnici prepoznaju i njega procjenjuju važnijim od barijera koje nameće institucionalno okruženje?” Iako je sigurno da bi odgovor na ta pitanja valjalo potražiti, ponajprije, u području socijalne psihologije, ipak je, na ovom mjestu, važno upozoriti na neke rezultate ovog istraživanja koji pružaju moguće odgovore.

“RADIŠNOST” KAO DUH/ETHOS ŽUPANIJE

Iz prikaza najfrekventnijih odgovora koje su ispitanici odabrali želeći odrediti razloge natprosječne razvijenosti poduzetništva u Međimurju važno je prikazati sljedeću tablicu (tablica 1.), obrađenu tako da rangira rezultate po postignutim postocima.

Iz prikazane je tablice jasno da ispitanici – poduzetnici *razvijenost poduzetništva* u Međimurju, koju oni sami percipiraju kao iznadprosječnu u Hrvatskoj, *pripisuju ponajprije interioriziranim vrijednostima pojedinaca, dakle specifičnom radnom ethosu* koji je, proizlazi iz odgovora, zavičajno obojen jer je karakterističan za domaće ljude i, prema tomu, djelomično “socijetalan”, jer je “prepoznatljiv” u široj društvenoj okolini kao tipičan.

Rang odgovora, izražen u postocima, svjedoči da ova interiorizirana vrijednost – *marljivost* – kao životni stav predstavlja, gotovo konsenzusom, najvažniji razlog za uspjeh poduzetništva u Međimurju, jer ga takvim identificira čak 84% ispitanika, a element “*tradicije* proizvodnoga

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

Razlozi	Da	Ne
1. Radišnost i marljivost domaćih ljudi	83,6	16,4
2. Tradicija proizvodnoga obrta/poduzetništva u obiteljima	49,8	50,2
3. Znanja razvijena u ljudi za duga rada u inozemstvu	39,4	60,6
4. Sposobnost domaćih ljudi da razumiju i razviju nove potrebe u svojih kupaca	37,6	62,4
5. Raspoloživi kapital u domaćih ljudi	18,8	81,2
6. Pogodan zemljopisni položaj/izloženost vanjskim utjecajima	9,9	90,1
7. Ne smatram da je poduzetništvo ovdje vrlo razvijeno	8,5	91,5
8. Dostupnost komunalne infrastrukture	4,7	95,3
9. Poticanje razvoja obrta/poduzetništva još za stare vlasti u socijalizmu	4,2	95,7
10. Spremnost poduzetnika da međusobno surađuju	3,8	96,2

Izvor: Institut Pilar, 2002., 10

obrtu/poduzetništva u obiteljima”, iako drugi u rangu razloga za uspjeh poduzetništva u Međimurju, dobiva nešto manje od 50% pozitivnih odgovora ispitanika. Kako se vidi u nastavku prikazanih rangova, na trećem mjestu nalazi se *element kompetencije*, jer opciju “znanja razvijena u ljudi za duga rada u inozemstvu” navodi kao važan razlog 39% ispitanika, a element tržišne senzibilizacije važnim za razvoj poduzetništva drži 38% ispitanika.

Materijalni uvjeti, određeni kao “raspoloživost kapitala”, nalaze se, predvidljivo, na sredini po važnosti za razvoj poduzetništva, ali ih važnima drži tek 19% ispitanika, a ostale ponuđene opcije kojima se nastoji objasniti razloge natprosječne razvijenosti “poduzetništva” u Međimurju, u odnosu na Hrvatsku – imaju minimalno značenje. Tako, suprotno tradicionalnom mišljenju da blizina “zapadnih granica” znači i veću razvijenost, zemljopisni položaj Međimurja percipira kao važan razvojni čimbenik tek 10% ispitanika, razvijenost komunalne infrastrukture tek 5% ispitanika, a “poduzetničko” naslijeđe iz doba “stare socijalističke vlasti” važnim razvojnim čimbenikom drži 4% ispitanika. Napokon, element socijalne kohezije koja bi se ogledala u spremnosti poduzetnika da međusobno surađuju – važnim razvojnim čimbenikom ocjenjuje tek 3,8% ispitanika.

Nedvojbeno je, dakle, da se prvim i glavnim razlogom uspjeha “poduzetništva” u Međimurju smatra individualna (interiorizirana) vrlina “marljivost” koja ima određeno socijalno značenje, jer predstavlja neku vrstu načina života. Tu vrlinu podržava, po mišljenju ispitanika, (obrtni-

čka) tradicija koja se ocjenjuje važnom, pa je, vjerojatno, ta “mješavina” “radišnosti” i očuvane “obrtničke tradicije” onaj “dub” županije koji postoji kao društvena stvarnost i podržava pojedince sa snažnom “motivacijom postignuća” u “uvjerenju” da će investicijsko (rizično) ponašanje naići na plodno tlo.

Opisanom “amalgamu” valja pridodati *element kompetentnosti* koji se vezuje uz vrednovanje znanja stečenih u radu na Zapadu, u uvjetima tržišne ekonomije, kako bi se dobila slika “klime” koja Međimurje čini, po mišljenju ispitanika, drukčijim od ostalih okružja u Hrvatskoj te povoljnim područjem da se u njemu upusti u – *poduzetnički rizik*.

Budući da ništa od aktualnoga lokalnog institucionalnog okvira, osim građanskoga prava na vlasništvo, po mišljenju ispitanika, ne predstavlja veći razvojni impuls za poduzetništvo, može se zaključiti da individualni vrijednosni credo ili “motivacija postignuća” nalazi, kad je riječ o Međimurju, svojega strukturnoga “partnera” u društvenom kodu “radišnosti”, pa bi se taj element “radišnosti” mogao nazvati *sociokulturnim kapitalom* koji očito postoji na socijalnoj razini kao snažna intervenirajuća varijabla u društvenoj strukturi i kao *određeni zalog da individualni naponi neće ostati bez društvene potpore, iako ona nije eksplicitno prisutna u institucionalnom obliku*.

Ipak, iako ispitanici drže da lokalni institucionalni okvir nema razvojnu vrijednost, tablica 2. pokazuje da *lokalno okružje ne postavlja prepoznatljive barijere poduzetničkom razvoju*. Naime, iako se iz odgovora ispitanika ponovno može iščitati orijentacija prema osobnim kvalitetama i kompetenciji kao temeljnim preduvjetima za razvoj poduzetništva, ipak je razvidno da u percepciji ispitanika lokal-

Rang	Ocjene					
	1	2	3	4	5	M
1. Snalažljivost	1,4	1,4	9,4	32,9	54,9	4,4
2. Znanje i stručnost	1,9	4,2	16,0	31,9	45,5	4,1
3. Novac	3,8	3,8	21,1	30,5	40,4	4,0
4. Poštenje	6,1	7,5	13,1	31,0	42,3	3,9
5. Sreća	3,8	12,7	34,7	26,3	22,1	3,5
6. Veze	8,9	12,2	27,7	29,1	20,7	3,4
7. Politička pripadnost	27,2	19,7	24,4	16,4	11,3	2,6
8. Bezobzirnost	36,2	22,5	20,7	11,7	7,5	2,3

Izvor: Institut Pilar, 2002., str. 5. * Tumač ljestvice za ocjenu činitelja napredovanja: 1 = posve nevažno, 2 = nevažno, 3 = Ni nevažno ni važno, 4 = važno, 5 = vrlo važno; M = aritmetička sredina.

Tablica 2.
 Percepcija bitnih čimbenika za uspjeh i napredovanje u lokalnom okružju (%)

na institucionalna situacija ne predstavlja barijeru poduzetničkom razvoju. Dapače, čini se da odgovori na pitanje o bitnim čimbenicima, važnima za uspjeh i napredovanje u lokalnom okružju, sugeriraju konstituiranje čimbenika koji ukazuju da su individualne kvalitete pojedinca odlučujuće za uspjeh u lokalnom okružju, u situaciji u kojoj se institucionalne barijere ne percipiraju kao ograničavajući element.

Postotna distribucija odgovora u prikazanoj tablici, isto kao i izračunana aritmetička sredina, nedvosmisleno pokazuju da: snalažljivost, znanje i stručnost, novac te poštenje, zalaganje i korektnost predstavljaju sklop koji važnim ili vrlo važnim za napredovanje u lokalnom okružju drži najveći broj ispitanika. Na ponuđenoj skali od 1 do 5 (pri čemu 1 = nimalo važno do 5 = vrlo važno) najvažnijom osobinom za uspjeh u lokalnom okružju smatra se “snalažljivost” (aritmetička sredina 4,4), jer je takvom smatra čak 88% ispitanika. Na drugom mjestu nalazi se “kompetencija”, odnosno opcija “znanje i stručnost” (aritmetička sredina 4,1) koju bitnom za uspjeh smatra 76% ispitanika. Poštenje, zalaganje i korektnost odlučujućim smatra 73% ispitanika (aritmetička sredina 3,9), a kapital, odnosno opciju “novac” smatra važnim 71% ispitanika (aritmetička sredina 4,0).

S obzirom na činjenicu da je razlika u rasponu aritmetičkih sredina, dobivenih pri obradi ostalih odgovora, takva da se jedino još kod opcija “sretan stjecaj okolnosti” i “osobne i obiteljske veze i poznanstva” može naći više onih koji ih smatraju važnima nego li onih koji ih smatraju nevažnima za uspjeh u lokalnom okružju – jasno je da je “uspjeh” prema percepciji poduzetnika primarno ovisan o osobinama pojedinca te, eventualno, ali u manjoj mjeri, o obiteljskom naslijeđu, nego o nekoj institucionalnoj situaciji koja bi predstavljala ili povoljnu klimu ili pak izrazitu barijeru uspješnom razvoju. Osobito je važno istaknuti da “stranačku i političku pripadnost” koja se može interpretirati kao “kljentalizam”, i “bezobzirnost” kao opciju koja sugerira smanjenu poduzetničku moralnu osjetljivost, poduzetnici smatraju irelevantnima za uspjeh u lokalnom okružju (aritmetičke sredine 2,6, odnosno 2,3), što je u izrazitoj opreci s uobičajenom (medijskom) slikom po kojoj je tranzicijsko poduzetništvo³, u velikoj mjeri, kljentalističko i nemoralno.

Privodeći kraju ovu analizu bitnih vrijednosnih pretpostavaka za razvoj poduzetništva koja je, da podsjetimo, nužna kako bi se dobio odgovor na pitanje o problemima konkurentskoga razvoja Međimurja kao županije, važno je, u nastavku, svratiti pozornost na još jedan nalaz ovog

istraživanja koji će u velikoj mjeri utvrditi “individualističku” poziciju koju, očito, poduzetnici procjenjuju bitnom za razvoj i uspjeh poduzetništva u Međimurju. Naime, upitani da se međusobno ocijene vrednujući osobine koje obilježavaju ostale poduzetnike, dakle, tržišnim rječnikom rečeno, međusobne konkurente, ispitanici daju sljedeće odgovore (tablica 3.).

Rang	Ocjene					M
	1	2	3	4	5	
1. Radišnost	0,9	1,9	12,7	32,4	50,7	4,3
2. Inteligencija, pamet	1,4	5,6	33,8	41,3	15,5	3,6
3. Promicanje gospodarstva	2,8	6,1	33,3	42,3	14,1	3,6
4. Političke veze	12,7	14,1	34,3	23,0	14,1	3,1
5. Iskorištavanje drugih	17,4	28,2	30,5	13,6	8,5	2,7
6. Nepoštenje	21,6	31,0	31,5	8,9	5,2	2,4

Izvor: Institut Pilar, 2002., str. 5. * Tumač ljestvice: 1 = posve nevažno, 2 = nevažno, 3 = Ni nevažno ni važno, 4 = važno, 5 = vrlo važno; M = aritmetička sredina.

Prikazana vrijednost aritmetičkih sredina uvjerljivo pokazuje da poduzetnici u interpersonalnim odnosima prepoznaju “radišnost” kao temeljnu osobinu svojih konkurenata *na prvom mjestu* te da ta osobina vrijedi, kao *differentia specifica*, puno više od svih ostalih osobina koje rese “poduzetničku vrijednosnu orijentaciju” konkurenata u Međimurju. Ostala dva visoko rangirana obilježja poduzetničkoga karaktera konkurenata koje kao posebne primjećuju ispitanici su: “inteligencija” i želja za “promicanjem gospodarstva”, a sklonost se klijentelizmu registrira prisutnom, ali se, kako očito sugerira aritmetička sredina (3,1), ne smatra bitnim obilježjem konkurenata. Napokon, karakteristike kao što su “iskorištavanje drugih” te “nepoštenje” nisu, po mišljenju ispitanika, autentična obilježja poduzetnika – na što ukazuju prikazane aritmetičke sredine (iskorištavanje drugih = 2,7; nepoštenje = 2,4).

Kako, dakle, tumačiti te nalaze? Ponajprije valja istaknuti da je interpersonalna percepcija ispitanika, vezana uz moralnu sliku poduzetnika, *vrijednosno pozitivna* te da poduzetništvo predstavlja, u neku ruku, barem u okviru promatrane socioprofesionalne skupine, *moralno neupitan ring* koji ima *jaku etičku i intelektualnu podlogu*. Iako taj nalaz korespondira s nalazima socioloških klasika koji povezuju uspon kapitalizma s vrijednosnim kompleksom označenim kao “*svjetovna askeza*” koju je u svakodnevni život uvela reformacija, *on pridonosi i spoznajama vezanim uz kla-*

Tablica 3.
 Percepcija prisutnosti sljedećih obilježja u lokalnih poduzetnika (%)

sičnu sociološku teoriju koja uspon kapitalizma povezuje s vrijednosnim utjecajem protestantske etike (Weber, 1989.) – u Međimurju je, naime, stanovništvo već stoljećima većinski katoličko (Horvat, 1993.) – i istraživanjima vezanima uz vrijednosne komplekse u hrvatskom društvu (Rihtman-Auguštin, 1984., 1988.; Županov, 1985.).

Naime, ono što se zasigurno može iščitati iz temeljnih nalaza ovoga istraživanja, imajući u vidu značenje koje poduzetnici pridaju “motivaciji postignuća”, jest zaključak da *vrijednosni sklop koji deklariraju “poduzetnici” kao socioprofesionalna skupina u Međimurju njeguje vrijednost “individualizma” i “marljivosti”*. Taj vrijednosni sklop koji, možda, još traži svoje akademsko ime, a deklarira *radišnost, postignuće i kompetenciju* kao temeljne karakteristike poduzetničkoga duha, očito ima značenje u promatranoj socioprofesionalnoj skupini u Međimurju, jer ga većina ispitanika prepoznaje kao *conditio sine qua non* “poduzetničkoga uspjeha”. Iako to ne znači da objašnjeni “poduzetnički vrijednosni sklop” ima šire – socijetalno – značenje, ovo ga istraživanje registrira kao činjenicu kojom valja upotpuniti raspravu o vrijednostima u hrvatskom društvu. Njega je, kako pokazuje ovo istraživanje, moguće i nadopuniti i proširiti temeljnim tradicionalnim vrijednostima koje se svakako prepoznaju iz rangova (tablica 4.). Iako iz metodoloških razloga nije, na temelju ovoga istraživanja, moguće ocijeniti “ponder” pojedine vrijednosti u jednom continuumu s obzirom na diskontinuirani oblik opcija koje su provedene u upitniku, ipak ih valja, na ovom mjestu, pokazati.

Prikazani rangovi, kao i distribucija odgovora, pokazuju da se vrijednosni sklop koji karakterizira poduzetničku skupinu u Međimurju može okupiti oko temeljnih i tipičnih tradicionalnih vrijednosti: “poštenje” (M = 4,9), “ljubav” (M = 4,9), “djeca” (M = 4,8), “rad” (M = 4,7), “brak” (M = 4,6) kojima se pridodaje očito interiorizirana racionalistička vrijednost “znanja i naobrazbe” (M = 4,6) te prosvjetiteljska vrijednost “slobode i neovisnosti” (M = 4,6). Tom sklopu visoko cijenjenih vrijednosti pripada još i “prijateljstvo” koje postiže graničnu aritmetičku sredinu (M = 4,5) što sugerira da ispitanici i tu vrijednost drže veoma važnom u svojem životu.

Sljedeća skupina vrijednosti koje bi se mogle nazvati “suvremenim vrijednostima kvalitete života”, a koje bi Inglehart klasificirao kao “postmoderne”, okuplja sljedeće odbire: seksualni život (M = 4,2), zaštita okoliša (M = 4,2), slobodno vrijeme (M = 4,0), novac (4,0). Dobivene aritmetičke sredine uvjerljivo pokazuju da *postmodernističke vrijednosti kvalitete života u Međimurju predstavljaju važnu dimen-*

Rang	Ocjena					M
	1	2	3	4	5	
1. Poštenje	0,0	0,0	2,3	8,0	87,3	4,9
2. Ljubav	0,5	0,0	8,0	33,3	55,9	4,9
3. Djeca	1,4	0,0	1,4	8,0	87,8	4,8
4. Rad	0,0	0,5	0,9	23,9	72,8	4,7
5. Znanje i naobrazba	0,0	0,0	4,2	27,7	66,2	4,6
6. Sloboda i neovisnost	0,5	0,5	4,7	25,4	67,6	4,6
7. Brak	1,4	0,9	8,0	15,5	72,3	4,6
8. Prijateljstvo	0,0	0,0	8,9	31,0	58,2	4,5
9. Seksualni život	0,9	4,2	14,6	32,4	46,0	4,2
10. Zaštita okoliša	2,3	2,3	13,1	31,5	48,8	4,2
11. Slobodno vrijeme	1,4	4,2	24,9	33,8	33,3	4,0
12. Novac	0,5	2,3	20,2	46,9	28,2	4,0
13. Vjera	18,3	18,3	31,0	17,4	13,1	2,9
14. Nacija	23,0	14,6	29,1	18,3	13,1	2,8
15. Politika	28,2	22,5	32,9	8,9	5,2	2,4

Tablica 4.

Percepcija temeljnih društvenih vrijednosti (%) (rangirani rezultati)

Izvor: Institut Pilar, 2002. * Tumač ljestvice: 1= posve nevažno, 2 = nevažno, 3 = Ni nevažno ni važno, 4 = važno, 5 = vrlo važno; M = aritmetička sredina.

ziju poduzetničkoga obzora te kotiraju visoko, ali još uvijek nisu nadvladale tradicionalne, iako, zajedno s njima, čine prepoznatljiv sklop. Privrženost: “vjeri” (M = 2,9), “naciji” (M = 2,8) i “politici” (M = 2,4) važnim drži najmanji broj ispitanika, iako prije pokazane interiorizirane vrijednosti pokazuju da je tu više riječ o odnosu prema izvorima institucionalnoga autoriteta “vjere” “nacije” i “politike”, nego o odnosu prema vrijednostima koje ti pojmovi također obuhvaćaju.

Imajući sve to u vidu, nužno je na kraju ovoga poglavlja postaviti pitanje: Može li se u nekoj komparativnoj analizi provjeriti ima li objektivne osnove da se percepcije međimurskih poduzetnika o uspješnosti Međimurja prihvate kao točne? Zbog toga je opravdano, u nastavku, vidjeti postoje li neki objektivni pokazatelji koji upućuju na zaključak da “ethos radišnosti” i “poduzetničke vrijednosne orijentacije” donose pozitivnu socioekonomsku bilancu Međimurskoj županiji. Zbog toga će se sljedeće poglavlje usmjeriti na neka gledišta komparativne nacionalne statistike koja će pomoći da se prikazana socioprofesionalna slika dovede do objektivnih okvira.

SOCIOLOŠKI POGLED NA MEĐIMURSKU “KONKURENTNOST”

Iako je teorija “konkurentnosti”, *de facto*, ekonomska tema i podrazumijeva u svojem osnovnom obliku, koji je devedesetih godina prošloga stoljeća razvio američki znanstvenik Michael Porter (1999.), postojanje strukture koja se sastoji od četiri determinante: *proizvodnih faktora, potražnje, strukture poduzeća i rivaliteta te povezanih i podržavajućih industrija* (Porter, 1999., 72), čini se da se mogu ustanoviti *sociološki kriteriji* koji ukazuju na eventualno postojanje konkurentne strukture na nekom području. Naime, racionalno je pretpostaviti da neki demografski pokazatelji, u kombinaciji s ekonomskim pokazateljima, mogu neizravno ukazati na postojanje određene konkurentne strukture na odabranom prostoru. Stoga će se u nastavku prikazati relevantni pokazatelji popisa iz 2001. godine koji govore o broju stanovnika u hrvatskim županijama te o broju aktivnoga i zaposlenog stanovništva (tablica 5.).

Tablica 5.
Stanovništvo prema broju, aktivnosti i zaposlenosti u hrvatskim županijama (2001.)

Županije	Ukupan broj	Aktivno stanovništvo	Zaposleno stanovništvo
<i>Republika Hrvatska</i>	4.437.460	1.952.619	1.553.643
Zagrebačka	309.696	114.406	119.656
Krapinsko-zagorska	142.432	69.480	60.117
Sisačko-moslavačka	185.387	75.951	56.883
Karlovačka	141.787	62.295	47.662
Varaždinska	184.769	81.828	68.362
Koprivničko-križevačka	124.467	57.127	48.071
Bjelovarsko-bilogorska	133.084	63.963	53.797
Primorsko-goranska	305.505	141.139	113.424
Ličko-senjska	53.677	20.561	15.904
Virovitičko-podravska	93.389	39.098	31.214
Požeško-slavonska	85.831	34.954	28.080
Brodsko-posavska	176.765	71.519	53.546
Zadarska	162.045	65.154	47.132
Osječko-baranjska	330.506	137.948	104.521
Šibensko-kninska	112.891	44.892	30.990
Vukovarsko-srijemska	204.768	82.798	60.876
Splitsko-dalmatinska	463.676	194.082	143.526
Istarska	206.344	95.694	79.876
Dubrovačko-neretvanska	122.870	52.242	39.848
<i>Međimurska</i>	118.426	61.302	53.886
Grad Zagreb	779.145	356.186	296.272

Izvor: Stanovništvo prema starosti, spolu, aktivnosti i mjestu stanovanja, Popis 2001. (DSZ, 2001.)

Kao što je iz prikazanoga razvidno, na ovom su mjestu izneseni podaci za 20 hrvatskih županija i grad Zagreb. Brojke pokazuju da se Međimurska županija, s ukupno 118.426 žitelja, nalazi na 17. mjestu po broju stanovnika u Hrvatskoj te da manje stanovnika od nje imaju samo Šibensko-kninska (112.891), Virovitičko-podravska (93.389), Požeško-slavonska (85.831) te Ličko-senjska županija (53.677).

Županija	Stanovnika/ km ²	Broj gradova	Broj naselja
<i>Republika Hrvatska</i>	77,5	123	6.752
Zagrebačka	98,8	8	697
Krapinsko-zagorska	115,5	7	423
Sisačko-moslavačka	41,3	6	456
Karlovačka	38,7	5	649
Varaždinska	145,8	6	301
Koprivničko-križevačka	71,4	3	264
Bjelovarsko-bilogorska	49,8	5	323
Primorsko-goranska	84,8	14	536
Ličko-senjska	9,8	4	252
Virovitičko-podravska	45,7	3	190
Požeško-slavonska	46,4	4	277
Brodsko-posavska	85,3	2	185
Zadarska	43,6	6	221
Osječko-baranjska	78,7	7	264
Šibensko-kninska	37,4	5	196
Vukovarsko-srijemska	80,8	4	85
Splitsko-dalmatinska	101,0	16	367
Istarska	73,1	9	648
Dubrovačko-neretvanska	68,4	5	227
Međimurska	159,2	3	128
Grad Zagreb	1.203,2	1	70

Tablica 6.
Županije, gustoća naseljenosti,
broj gradova i naselja

Izvor: Županije, površina, stanovništvo, gradovi, općine i naselja (Teritorijalni ustroj prema stanju 31. ožujka 2001.). Državni zavod za statistiku, 2001.

Promotre li se, pak, podaci koji se odnose na gustoću naseljenosti, broj gradova i naselja (tablica 6.), vidjet će se da je, izuzme li se grad Zagreb, Međimurska županija jedna od četiri hrvatske županije *s najmanjim brojem gradova*, jedna od dvije hrvatske županije *s najmanjim brojem naselja*, ali zato *prva hrvatska županija po prosječnoj naseljenosti po*

kvadratnom km, izuzme li se, iz razumljivih razloga, pokazatelj za grad Zagreb.

Budući da gustoća naseljenosti obično upućuje na neki atraktivni čimbenik na nekom prostoru koji se, primjerice u Međimurju, *ne može povezati samo s učincima urbanizacije* (tablica 6.), *u nastavku će se više pozornosti usmjeriti prema županijama koje imaju broj stanovnika usporediv s Međimurjem i slične prirodne uvjete*, kako bi relativni pokazatelji ukazali na eventualno postojanje dimenzije “konkurentnosti” na području Međimurja. Stoga će se pokazati strukturni odnos ukupnoga broja pučanstva prema broju aktivnih, odnosno zaposlenih stanovnika pojedine odabrane županije (tablica 7.).

Tablica 7.
 Stanovništvo prema broju, aktivnosti i zaposlenosti u odabranim županijama, popis 2001. (%)

Županije	Ukupan broj	Aktivnih/ ukupan broj	Zaposlenih/ aktivnih
	Svega	Svega	Svega
Varaždinska	184.769	44,3	83,5
Krapinsko-zagorska	142.432	48,8	86,5
Bjelovarsko-bilogorska	133.084	48,0	84,1
Koprivničko-križevačka	124.467	45,6	84,1
<i>Međimurska</i>	<i>118.426</i>	<i>51,7</i>	<i>87,9</i>
Virovitičko-podravska	93.389	41,9	79,8

Izvor: Tablica 5.

Relativni pokazatelji nedvosmisleno upućuju na zaključak da *Međimurska županija prikazuje najpovoljniji odnos između ukupnoga broja stanovnika i broja aktivnog stanovništva te, s druge strane, najpovoljniji odnos između ukupnoga aktivnog i zaposlenog stanovništva. Zamjetne postotne razlike u broju aktivnih, odnosno zaposlenih stanovnika koje Međimurje bilježi prema susjednim županijama – Varaždinskoj i Krapinsko-zagorskoj s kojima dijeli veoma slične regionalne karakteristike što se mogu staviti pod zajednički naziv “hrvatski sjever”* (Matica Hrvatska, 2000.) – nužno nameću sljedeće pitanje: Odakle proizlazi ta drukčija ekonomska efikasnost Međimurja u usporedbi s drugim hrvatskim županijama, osobito onima koje su po regionalnom karakteru bliske Međimurju?

Imaju li se pritom na umu i sljedeći izvedeni pokazatelji (tablica 8.), postat će jasno da su razvojne razlike između Međimurja i ostalih hrvatskih županija više nego jasno vidljive.

Iz prikazanog je razvidno da Međimurje prednjači, u broju zaposlenih prema broju stanovnika, pred svim prikazanim hrvatskim županijama. Ta činjenica očito sugerira

Županije	%
Varaždinska	37,0
Krapinsko-zagorska	42,2
Bjelovarsko-bilogorska	40,4
Koprivničko-križevačka	38,6
<i>Međimurska</i>	45,5
Virovitičko-podravaska	33,4

Izvor: Tablica 6.

ra sociološki zaključak da u Međimurju postoji poseban (rudimentaran?) oblik konkurentske strukture koji potiče ekonomsku aktivnost te koji, sukladno tomu, ima važne sociodemografske učinke. I dok se u prethodnoj točki ova- ga rada pokazalo da među međimurskim poduzetnicima postoji čvrsto uvjerenje o vrijednosnim konvergencijama koje poduzetnike čine određenom, u Međimurju ⁴ diferen- ciranom profesionalnom skupinom, ovdje izneseni poka- zatelji očito upućuju na zaključak da neki oblik *strukturno prisutne "konstante" stvara povećanu ekonomsku aktivnost* u istim ili sličnim uvjetima u kojima djeluju i ostale (susjed- ne) županije – pa je, očito, riječ o povećanoj moći te župa- nije da *konkurira* ostalim hrvatskim županijama i, suklad- no tomu, stječe – *konkurentsku prednost*.

Čini se da je korisno prikazati još nekoliko tablica u kojima su neke ekonomske i neke demografske činjenice.

Županije	Ukupno	Velika	Srednja	Mala
Varaždinska	1.971	20	79	1.872
Krapinsko-zagorska	1.028	14	53	961
Bjelovarsko-bilogorska	1.053	11	51	991
Koprivničko-križevačka	944	13	39	892
<i>Međimurska</i>	<i>1.478</i>	<i>15</i>	<i>41</i>	<i>1.422</i>
Virovitičko-podravaska	500	14	28	458

Izvor: Družić, I. et al., 1998., str. 97.

Prikazana tablica (tablica 9.) nedvosmisleno pokazuje da se među županijama s usporedivim brojem stanovnika te s usporedivom prirodnom osnovom dvije županije – Varaždinska i Međimurska – ističu u ukupnom broju podu- zeća u 1996. godini. Štoviše, Međimurska županija, iako površinom gotovo dva puta manja od Varaždinske (Va- raždinska 1.260 km²; Međimurska 730 km²), posjeduje tek pet velikih poduzeća manje. Zanimljivo je, također, da

Saša Poljanec-Borić
**Poduzetnički vrijednosni
sklop i problem
konkurentsoga razvoja
Međimurske županije**

Tablica 8.

Udio zaposlenih u ukupnom broju stanovnika (%)

Tablica 9.

Broj poduzeća po odabranim županijama 1996.

Međimurska županija posjeduje prosječno 500 malih poduzeća više od svih ostalih promatranih županija (osim Varaždinske) koje redom imaju veći broj stanovnika od nje.

Tablica 10.
 Povratnici s rada u inozemstvu
 prema broju, aktivnosti i
 položaju u zaposlenosti

Županije	Ukupno	Aktivni	Zaposlenici	Poslodavci
Varaždinska	4.275	1.593	1.109	129
Krapinsko-zagorska	2.782	1.136	673	91
Bjelovarsko-bilogorska	3.455	1.647	1.324	55
Koprivničko-križevačka	3.345	1.494	1.147	61
<i>Međimurska</i>	<i>4.771</i>	<i>2.336</i>	<i>934</i>	<i>145</i>
Virovitičko-podravska	2.329	713	463	38

Izvor: Državni zavod za statistiku, Popis stanovništva 2001.

Napokon, tablica 10. pokazuje da je Međimurska županija imala, među promatranim županijama, apsolutno najveći broj povratnika iz inozemstva, a među njima najveći broj aktivnih i *najveći broj poslodavaca*. Ti podaci, kao i oni ih prethodne tablice, jasno ukazuju na to da se povećana gustoća naseljenosti koja se, u odnosu prema drugim županijama, bilježi u Međimurju, može povezati s ekonomskom efikasnošću i/ili kvalitetom života koja djeluje kao "pull" mehanizam na području te županije, osobito zbog pokazatelja koji bilježi, upravo u njoj, najveći broj poslodavaca među svim promatranim kontinentalnim hrvatskim županijama.

Želi li se, stoga, ukratko sažeti što pokazuju dosad prikazani usporedni podaci. Valja istaknuti/ponoviti *tri sljedeća zaključka*. *Prvo*, Međimurje, koje se po broju stanovnika nalazi *na petom mjestu među šest* promatranih županija, bilo je 1996. *drugo po broju ukupno registriranih poduzeća* (uključivši velika, srednja i mala poduzeća). *Drugo*, Međimurje, koje je *drugo po broju ukupno registriranih poduzeća* u promatranim županijama, ima *apsolutno najveći broj registriranih povratnika iz inozemstva*, prema popisu 2001. godine, među njima najveći broj aktivnih povratnika te *najveći broj registriranih povratnika-poslodavaca*, kad se usporedi šest promatranih županija. *Treće*, Međimurje, koje je drugo po broju ukupno registriranih poduzeća u šest promatranih županija, koje ima najveći broj povratnika te najveći broj poslodavaca u šest promatranih županija – *ima najveći postotak zaposlenosti, ako se usporedi ukupan broj stanovnika u šest promatranih županija*.

Iako su ti zaključci utemeljeni na statističkim pokazateljima koji ne ukazuju na čvrste korelacije između određenih varijabla (primjerice, već je sada sasvim sigurno da

broj otvorenih poduzeća ne mora korelirati s brojem zaposlenih, kao što je u Dubrovačko-neretvanskoj županiji koja registrira više otvorenih poduzeća, ali manji broj zaposlenih nego Međimurska županija) (Družić, 1998.), ipak je više nego jasno da sociodemografski pokazatelji, zajedno s nekim ekonomskim pokazateljima vezanim uz broj poduzeća, *ukazuju na elemente povećane efikasnosti u Međimurskoj županiji koja se može tumačiti kao - konkurentnost.*

Ako je, dakle, točno da u Međimurju postoji određena konkurentna struktura koja je efikasnija od drugih županijskih struktura u usporedivoj nacionalnoj okolini, ako se ta efikasnija struktura može dovesti u vezu s brojem poduzetnika prema broju stanovnika⁵ te ako je poduzetnička socioprofesionalna skupina cjelina s posebnim vrijednosnim sklopom, postavlja se pitanje: *što učiniti da se efikasnost zadrži i vrijednosni sklop podrži, jer je očito da ga sami poduzetnici smatraju temeljnim za poduzetnički uspjeh?* To pitanje postaje još aktualnije, ako se imaju na umu nalazi već spominjanoga Inglehartova istraživanja (1997.) u kojem je široko dokumentirana teza da su *modernizacijske i postmodernizacijske vrijednosti visoko korelirane s ekonomskim razvojem.*

Preciznije, riječ je o nalazu koji pokazuje da je *per capita* bruto društveni proizvod⁶ koreliran s modernizacijskim vrijednostima s koeficijentom korelacije od 0.60, a proizvod s postmodernizacijskim vrijednostima koreliran je s još višim koeficijentom korelacije od 0.78. Budući da Inglehart bitnom modernizacijskom vrijednošću smatra, na individualnoj razini, "motivaciju dostignuća" (Inglehart, 1997., 76) koja se može dovesti u jasnu teorijsko-operativnu vezu s Maslowljevom potrebom za "samoaktualizacijom", za pretpostaviti je da će ta individualna vrijednost tražiti svoje socijetalne paralele i na razini onoga što Inglehart naziva "sržnim društvenim projektom" ("the core social project") i na razini "sustava autoriteta" ("authority system") koji legitimira "sržni društveni projekt".

Kako je, prema Inglehartovu mišljenju, bitan "vrijednosni društveni projekt" koji prati "motivaciju postignuća" projekt "maksimiziranja ekonomskog rasta", koji, pak, na razini autoriteta (legitimatora) pretpostavlja institucionalni racionalni-legalni autoritet svakom drugom tipu autoriteta, za pretpostaviti je da će, u Međimurju, *utvrđena moderna individualistička vrijednosna orijentacija i motivacija postignuća "pritiskati" društvene/županijske institucije da, prije ili kasnije, formuliraju "ekonomski rast" kao sržni društveni projekt, a ovakvo novo pozicioniranje/deklariranje županijske poslovne misije "pritiskati" će širi, nacionalni sustav na ubrzanu izgradnju racionalnoga legalnog autoriteta koji će pogodovati potrebi za ekonomskim rastom.*

Budući da ekonomski rast, u uvjetima globalnoga tržišta, ovisi ne samo o društvenom projektu (institucijama) i legalnom autoritetu (pravnoj državi) već i o *sposobnosti za "konkurentnost" koja izvire iz savršenosti "konkurentskog dijamanta"* (Porter, 1998., 127), nužno je, u nastavku, iznijeti nekoliko osnovnih Porterovih postavaka – kako bi se temeljni nalazi ovoga istraživanja mogli lakše teorijski povezati s problemom "konkurentnosti".

PORTEROV POGLED NA KONKURENTNOST

Godine 1990. Michael. E Porter objavio je svoju knjigu *The Competitive Advantage of Nations* (Konkurentska prednost nacija, op. p) koja je postala ekonomskim bestselerom kraja 20. stoljeća. U predgovoru izdanja iz 1998. napisao je da je osnovni cilj njegove knjige bio: *objasniti ulogu koju u konkurentskom uspjehu nacionalnih tvrtka u pojedinima djelatnostima igraju nacionalno ekonomsko okruženje te nacionalne institucije i mjere*. Postavljajući već u prvom poglavlju *The Need for a New Paradigm* pitanja: Kako možemo objasniti razloge zbog kojih je Njemačka domovina tolikih svjetski vodećih proizvođača tiskovina, luksuznih automobila i kemijskih proizvoda? Zašto je malena Švicarska domovina tolikih međunarodnih najpoznatijih tvrtka u farmaceutskoj industriji, proizvodnji čokolade i trgovini? (1998., 1) – Porter zaključuje: *"Odgovori na ova pitanja očito su vrlo važni za tvrtke koje se sve više moraju natjecati na međunarodnim tržištima... Utjecaj "domovinskog okruženja" u stvaranju konkurentске prednosti u pojedinim područjima je neobično važan za visinu i stopu prihvatljivoga rasta produktivnosti. Ali ono što nedostaje uvjerljivo je objašnjenje o utjecaju nacije"* (1998., 1-2).

Zbog toga Porter dalje upućuje: *"Potraga za uvjerljivim objašnjenjem nacionalnoga i poduzetničkog uspjeha mora početi pravim postavljanjem problema. Glavni ekonomski cilj nacije je proizvesti visok i rastući životni standard za svoje građane. Sposobnost da se to učini ne ovisi o amorfnom pojmu "konkurentnosti", nego o produktivnosti kojom se nacionalni resursi (rad i kapital) koriste. Produktivnost je vrijednost "outputa" proizvedena po jedinici rada ili kapitala. Ona ovisi i o kvaliteti i osobinama proizvoda (što određuje cijenu koja se može postići) i o učinkovitosti s kojom se ti proizvodi produciraju"* (1998., 6). Stoga se jedinim smislenim pojmom konkurentnosti na nacionalnoj razini može smatrati pojam "nacionalne produktivnosti" jer *"... rast životnog standarda ovisi o sposobnosti nacionalnih tvrtka da dostignu visoku razinu produktivnosti i da u je vremenskom rasponu povećavaju"* (1999., 6).

Zbog toga je rast životnog standarda pojedinih nacija "sudbinski" vezan uz rast produktivnosti koji se postiže

podizanjem kvalitete proizvoda, dodavanjem poželjnih oblika proizvodu, poboljšanjem tehnologije proizvoda ili poticanjem učinkovitosti proizvodnje. Nacionalna tvrtka također mora razviti potrebne sposobnosti da bi se natjecala u jače sofisticiranim odsječcima industrije u kojima je produktivnost općenito veća. Istodobno, ekonomija koja se sama poboljšava je ona koja ima sposobnost uspješno se natjecati u potpuno novim i sofisticiranim industrijama. Čineći to, ona apsorbira ljudske resurse koji su oslobođeni u procesu poboljšanja produktivnosti u postojećim sektorima.

Zbog toga je samo po sebi razumljivo da su za nacionalni dohodak bitni visoko produktivni, a ne bilo koji poslovi, pa je zbog toga besmisleno pokušavati objasniti "konkurentnost" na nacionalnoj razini. Ono što se u tom kontekstu mora razumjeti jest spoznaja da se valja fokusirati "ne na cijelu ekonomiju nego na posebne industrije i njezine odsječke." (1998., 9) Jer, sve više i više industrija ne nalikuju onima na kojima je izgrađena teorija komparativne prednosti. Proširila se, naime, ekonomija razmjera, proizvodi su diferencirani, a potrebe se kupaca razlikuju po zemljama. Tehnologija tvrtkama daje snagu da "zaobiđu" ograničenja "rijetkih" resursa. Mnoge nacije imaju osnovnu infrastrukturu kao što su telekomunikacije, sustav cesta i luka te ostalo što je potrebno za konkurenciju u "manufakturnim" industrijama. Njihova radna snaga ima naobrazbu i poznaje vještine koje im omogućuju da rade u brojnim industrijama.

Ukratko, svijet se razvio, pa je postalo važnije *gdje se i kako proizvodni čimbenici rabe, nego što je važan čimbenik sam - da bi se postigao međunarodni uspjeh.* Zbog toga su ključna teorijska pitanja danas: "Zašto se nacije sa sporije razvijajućim ili malim domaćim tržištem pojavljuju kao svjetski lideri? Zašto je inovacija kontinuirana u mnogim nacionalnim industrijama, a nije događaj koji se dogodi jednom zauvijek, nakon čega slijedi neizbježiva standardizacija tehnologije, kao što implicira teorija ciklusa proizvoda? Zašto se u mnogim industrijama ne događa neizbježni gubitak prednosti koji se, prema nekim teorijama, mora dogoditi? Kako se može objasniti da tvrtke iz neke nacije uspijevaju održati prednost u industriji, a druge ne?" (Porter, 1998.).

Porter je u potrazi za temeljnom analitičkom jedinicom na kojoj je moguće provjeriti i dokazati teoriju nacionalne konkurentnosti, pa kaže: "Temeljna jedinica za razumijevanje konkurencije je industrija. Industrija (proizvoda ili usluga) je skupina konkurenata koji proizvode stvari ili usluge koji jedni drugima neposredno konkuriraju" (1998., 33). Dva bitna uvjeta utječu na izbor kompetitivne strategije. Prvi je *struktura industrije u kojoj se tvrtka natječe, a drugi je pozicioniranje unutar industrije.*

Niti sve industrije nude iste mogućnosti za ostvarivanje profita, niti su sva pozicioniranja unutar industrije jednako profitabilna. Neke su industrije profitabilnije od drugih, isto kao što su neke pozicije unutar pojedinih industrija profitabilnije od drugih. Struktura industrije i konkurentska pozicija dinamičke su kategorije, a pojedinačna tvrtka može utjecati na obje. *Kompetitivna strategija podrazumijeva razumijevanje strukture industrije i načina na koji se ona mijenja.* “U svakoj industriji, bila ona domaća ili međunarodna, priroda je konkurencije određena s pet konkurentskih sila: 1) prijetnjom od novih ulaza, 2) prijetnjom supstituirajućih proizvoda ili usluga, 3) pregovaračkom snagom opskrbljivača, 4) pregovaračkom snagom kupaca i 5) rivalitetom između postojećih konkurenata” (Porter, 1998., 34–35).

Snaga svake od pet konkurentskih sila je funkcija industrijske strukture, što znači da je ta snaga *de facto* ono što čini ekonomski i tehnički podkontekst industrije. Osim što moraju odgovoriti i utjecati na industrijsku strukturu, tvrtke moraju izabrati poziciju unutar industrije. *“Pozicioniranje predstavlja ukupan pristup tvrtke konkurenciji... Srce pozicioniranja je konkurentska prednost... Postoje dva temeljna tipa konkurentске prednosti: niža cijena i diferencijacija. Niža cijena je sposobnost tvrtke da oblikuje proizvode i uputi na tržište usporedivi proizvod učinkovitije nego njezini konkurenti... Diferencijacija je sposobnost da se osigura jedinstvena i superiorna vrijednost za kupca u pogledu kvalitete proizvoda, posebnih oblika i usluga nakon prodaje... Konkurentska prednost bilo kojega od ova dva tipa prevodi se u veću produktivnost nego što je ona u konkurenata”* (Porter, 1998., 37).

Odredivši, dakle, strukturu industrije i pozicioniranje određene tvrtke kao okvir unutar kojega valja promatrati nastanak konkurentске prednosti, Porter se, u nastavku, koncentrirao na lociranje “izvora” konkurentске prednosti. On sugerira da konkurentska prednost izrasta iz načina na koji: “tvrtke organiziraju i izvode specifične aktivnosti.” Cjelina tih aktivnosti zapravo tvori tzv. “vrijednosni lanac” koji se sastoji od: tekuće proizvodnje, marketinga, isporuke, održavanja (primarne aktivnosti) i kupovine inputa, tehnologije, ljudskih resursa i ukupne infrastrukture koja podržava te aktivnosti potpore (Porter, 1998., 37–42).

Tvrtke postižu konkurentsku prednost smišljajući i ostvarujući nove načine za upravljanje navedenim aktivnostima, odnosno upotrebljavajući nove proizvode, nove tehnologije, ili, pak, mijenjajući inpute koje unose u proizvodnju. Tvrtka je, napokon, više nego zbroj svih mogućih opisanih aktivnosti, ona je međusobno povezana “vezama” te se i u načinu na koji se upravlja tim vezama može

stvoriti konkurentska prednost. Čini se logičnim zaključiti da stjecanje konkurentske prednosti zahtijeva da se vrijednosnim lancem tvrtke upravlja kao sustavom, a ne kao odvojenim dijelovima.

Onaj tko upravlja “vrijednosnim lancem” tvrtke mora znati da operira u nečemu što Porter naziva – vrijednosnim sustavom – koji čine “vrijednosni lanci”: dobavljača, tvrtke, kanala distribucije i kupaca. Zbog toga je konkurentska prednost sve više ovisna o tome kako dobro tvrtka upravlja čitavim sustavom. Kako bi, dakle, tvrtka u tim uvjetima stvorila prednost, ona mora pronaći nove načine da se natječe i donijeti ih na tržište, što samo po sebi predstavlja – inovaciju. *Najpoznatiji inovativni postupci su: 1) nove tehnologije, 2) nove ili promjenjive kupovne potrebe, 3) pojave novih odsječaka industrije, 4) promjena i dostupnost u troškovima inputa, 5) promjene u državnoj regulativi.*

Tri su zlatna pravila, prema Porterovu mišljenju, nužna za stjecanje i održavanje prednosti. Naime, oni proizvođači koji uočavaju da su navedene strukturne promjene okidači za razvoj pojedinačnih poduzeća moraju poduzeti tri temeljna koraka kako bi ostvarili prednost.

Prvo, u velikom broju industrija “rani pokretači” (early movers) su zadržavali svoju vodeću poziciju desetljećima: “*Njemačke i švicarske kompanije (Bayer, Hoechst, BASF, Sandoz, Ciba, i Geigy kasnije su se spojile u Ciba-Geigy) održale su pozicije međunarodnih lidera od prije Prvoga svjetskog rata. Procter & Gamble, Unilever i Colgate bili su internacionalni lideri u deterdžentima od 1930. godine*” (1998., 47). Tzv. rani pokretači zadobivaju prednost ponajprije u tome što iskorištavaju “ekonomiju razmjera”, reduciraju troškove u kumulativnom učenju, ustanovljavaju imena brandova i odnosa s kupcima bez izravne konkurencije, izabiru distribucijske kanale te postižu najbolje lokacije za svoje objekte. Najveća se kompetitivna prednost postiže u onim industrijama u kojima je “ekonomija razmjera” važna i u kojima su kupci sumnjičavi i konzervativni kad je riječ o tomu da se mijenjaju dobavljači.

Drugo, konkurentska se prednost gradi i uočavanjem i inzistiranjem *na inovaciji*. U načelu, inovacija najčešće proizlazi iz straha od gubitka i vezana je uz konkurentnost okoline u kojoj tvrtka djeluje. Gotovo bez iznimke, inovacija je rezultat neuobičajenoga napora. Vrlo je važno, pritom, koliko “*nacionalne okoline podupiru pojavljivanje “outsidera” iz nacije, štiteći pritom gubitak pozicija u etabliranim i novim industrijama u odnosu na tvrtke iz drugih nacija, ima značajan utjecaj na nacionalni prosperitet*” (Porter, 1998., 49).

Treće, *održavanje konkurentske prednosti* samo po sebi ovisi o tri uvjeta. Prvi je *de facto* sam “izvor” konkurentske

prednosti, naime, činjenica njegove hijerarhije. Ako je riječ, primjerice, o tzv. prednostima “nižega reda”, kao što su one utemeljene na nižim troškovima rada ili jeftinim sirovinama, njih je relativno lagano imitirati. Nasuprot tomu, prednosti “višega reda” obično ovise o dužim razdobljima održavanoga i kumulativnoga investiranja u fizičke objekte i specijalizirane načine učenja, istraživanja i razvoja ili marketinga. Druga odrednica održavanja konkurentnske prednosti je *broj pojedinačnih izvora konkurentnosti koje tvrtka posjeduje*, a treći i najvažniji način da se održi konkurentnska prednost je stalno *popravljanje i poboljšavanje* prednosti.

Sažme li se sve u jednoj riječi, može se reći da održavanje prednosti zahtijeva *stalnu promjenu ili, drugim riječima rečeno, zahtijeva ponašanje po kojemu tvrtka mora ponajprije iskoristavati (eksploatirati), a ne ignorirati trendove u industriji* (Porter, 1998.).

PODUZEĆA I NJIHOVA PRODUKTIVNOST KAO IZVOR KONKURENTNOSTI

Što, dakle, zaključiti iz ovoga kratkog prikaza koji ni u čemu ne nastoji iznijeti cjelinu Porterove teorije, već samo ukazati na bitnu dimenziju koju ta teorija unosi u perspektivu “međimurskoga slučaja”, kad ističe da je *produktivnost poduzeća srž problema konkurentnosti te da su rano pokretanje, inovacija te hijerarhija prednosti osnova za razvoj i odražavanje konkurentnosti*.

Budući da se pokazalo kako Međimurska županija očito posjeduje efikasniju ekonomsku strukturu od drugih promatranih hrvatskih županija, logično je pretpostaviti da je to zbog toga što su međimurska poduzeća *prosječno* produktivnija od onih u ostalim promatranim hrvatskim županijama. To znači da međimurska poduzetnička skupina djeluje u okolini koja, u ekonomskom smislu, nadmašuje svoje neposredno okružje: a) ili zbog naslijeđenih čimbenika (sociokulturni kapital), b) ili zato što je prednost stvorena u određenom razdoblju (razdoblje konjunktura, inovacije, ubrzane modernizacije), c) ili zbog toga što sami poduzetnici djeluju u županiji, nakon 1990., kao jaka intervenirajuća varijabla, d) ili zbog sva tri razloga zajedno.

Kako 56% ispitanika/poduzetnika planira daljnje investicije u kapitalnu opremu i obrtna sredstva (Institut Pilar, 2002., 5), jasno je da poduzetnici u Međimurju namjeravaju povećavati produktivnost, pa, prema tomu, i povećavati pritisak na formuliranje ekonomskoga rasta kao sržnog društvenog projekta u županiji. Budući da je ovdje

pokazano da je Međimurska županija, prema svojem okruženju, u konkurentskom smislu već u poziciji “vođe” (leadera), razložno je zaključiti da će ta pozicija “vođe” utjecati na spoznaju o postojanju razvojnoga diskontinuiteta Međimurske županije prema bliskom nacionalnom okruženju.

To će, pak, stvoriti potrebu da ta županija počne sama rješavati postojeći i nadolazeći nov strukturni pritisak za ekonomskim rastom. Budući da Porterova teorija pokazuje da je temelj za razumijevanja konkurentnosti “skupina konkurenata koji proizvode stvari ili usluge koje jedne drugima konkurriraju”, poznavajući pritom strukturu čitave industrije u kojoj odabrana skupina konkurenata djeluje, opravdano je očekivati da međimurska skupina konkurenata u pojedinim industrijskim strukturama mora promatrati svoju konkurentsku poziciju ne samo prema svojem nacionalnom okruženju nego i prema bliskom međunarodnom okruženju, kako bi dobila puni uvid u strukturu čitave industrije i stvorila sebi mogućnost za odgovarajuće konkurentsko pozicioniranje u budućnosti.

Učine li to međimurski poduzetnici, županija će se, također, morati pozicionirati kao konkurentska cjelina prema drugim nacionalnim i međunarodnim županijama, kako bi svojoj poduzetničkoj socioprofesionalnoj skupini omogućila uspjeh bez kojega se neće moći niti zadržati niti razviti već stečena prednost. Zbog toga će se u Međimurskoj županiji, kao administrativnom državnom sustavu, pojaviti potreba za inovacijom kao glavnim elementom održavanja konkurentnosti, tj. rasta produktivnosti. Budući da Porter promjenu “državne regulative” drži jednim od pet najpoznatijih postupaka za uvođenje “inovacije” u sustav – županija je, kao element države, pozvana ugraditi element inovacije u stvaranje lokalne samouprave, kako bi mogla odgovoriti na strukturni pritisak prema povećanoj produktivnosti koja se, pokazalo je ovo istraživanje, registrira na njezinu prostoru.

Tako se od početne analize vrijednosnoga sklopa poduzetničke socioprofesionalne skupine, uz pomoć Inglehartove modernizacijske/postmodernizacijske vrijednosne teorije i Porterove teorije konkurentnosti, dolazi do problema konkurentskoga razvoja specifične analitičke jedinice – Međimurske županije.

Pokazuje se da Porterova teorija, u kontekstu ovoga istraživanja, omogućuje proširivanje spoznaja dobivenih sociološkim istraživanjem na ekonomski plan, stvarajući tako prostor za planiranje razvojnih poteza u budućnosti. Bitno je pritom upozoriti da konkurentski pristup razvojnim problemima Međimurja implicira, u određenim okolnostima koje vladaju u okruženju, proširivanje analitičkoga okvira u kojem se kreće ova županija – izvan granica

Hrvatske. No, kako problem analize konkurencije nije tema ovoga rada, ovdje će se tek spomenuti da će *eventualni daljnji ekonomski uspon Međimurja* dovesti do potrebe ekonomskoga uspoređivanja te županije u “*Alpe-Adria perspektivi*”, jednostavno zbog toga što već postojeći pokazatelji upućuju na zaključak da Međimurje kao *jedinica lokalne samouprave ima malo konkurenata u Hrvatskoj*.

Kako radna zajednica Alpe-Adria okuplja 15 županija/provincija iz zapadne i srednje Europe te dvije države: Sloveniju i Hrvatsku (www.alpeadria.org), opravdano je očekivati da će se eventualni konkurenti Međimurju moći lakše identificirati u onim državama u kojima je bruto društveni proizvod veći nego u Hrvatskoj, a to su ponajprije: Slovenija, Austrija i Italija. Zbog toga je već sada vrijeme da se u pitanjima ekonomske efikasnosti Međimurska županija počne konkurentski pozicionirati prema *bliskim županijama u neposrednom međunarodnom okružju*.

ZAKLJUČAK

Imajući u vidu sve navedeno, razložno je, na kraju, upozoriti na činjenicu da ovo istraživanje ima svoju neposrednu praktičnu i akademsku korist. Naime, njegovi rezultati stvaraju, u praktičnom smislu, ozbiljan argument za opravdanost uspostave jakih analitičkih služba u Međimurskoj županiji koje će biti sposobne pripomoći lokalnoj socioprofesionalnoj skupini da realno ocijene svoju poziciju unutar nacionalne, ali i šire međunarodne (Alpe-Adria) strukture industrija u kojoj djeluju. *Možda je upravo osnivanje analitičke baze podataka za srednje i malo poduzetništvo ona inovacija u županiji koja može potaknuti ukupnu konkurentnost lokalnoga gospodarstva?*

Kad je, pak, u pitanju akademski domet ovog istraživanja, čini se da ono predstavlja dobru osnovu za dokazivanje teze prema kojoj pojava poduzetničke skupine u nekoj analitičkoj cjelini strukturno vodi do formuliranja “ekonomskog rasta” kao temeljnog društvenog projekta te i takve cjeline u kojoj poduzetnička skupina djeluje. *Zbog takve strukturne situacije, problem “konkurentnosti”, kako proizlazi iz prikazanoga teorijskog izvoda, prati one društvene strukture u kojima poduzetničke skupine definiraju motivaciju “postignuća” kao bitnu za svoje poduzetničko djelovanje.*

Tako je, *in extenso*, racionalno iznijeti da ovo istraživanje sugerira (iako to eksplicitno ne dokazuje) da je problem “konkurentnosti”, kao ekonomska tema, u nekoj vezi sa sociološkom temom “motivacije postignuća” te da se on pojavljuje tamo gdje se “motivacija postignuća” evidentira u društvenoj strukturi. Budući da je ovo istraživa-

nje takvu motivaciju više nego jasno evidentiralo u odgovorima ispitanika, racionalno je zaključiti da se, u Međimurskoj županiji, paralelno može evidentirati i problem konkurentnosti te da će ova županija biti prva od šest promatranih županija koja će se s njim intelektualno suočiti. Zbog toga valja očekivati da će ta županija među prvima u Hrvatskoj morati donijeti konkurentna rješenja koja će potpunoći rast lokalnoga poduzetništva. Promatrano iz sociološke perspektive, razložno je zaključiti da drugog izbora – nema.

BILJEŠKE

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

¹ Kao što je poznato, građanske slobode podrazumijevaju pravo na privatno vlasništvo (Katunarić, 2001.).

² Budući da se nerazumijevanje lokalne vlasti za poduzetničke naume javlja kao konstanta u sociološkim istraživanjima (Bartlett, Bukvić, 2001.), bilo bi zanimljivo doznati što točno lokalni poduzetnici podrazumijevaju pod “potporom” lokalnih vlasti.

³ Tranzicijskim se poduzetništvom u ovom tekstu smatra ono poduzetničko iskustvo čiji početak koincidira s velikim privatizacijskim valom koji započinje početkom devedesetih godina prošloga stoljeća u istočnoj Europi. (Estrin, 1993.) Opći, pak, prije komentirani nalazi ovog istraživanja, koji pokazuju čvrstu vezu novoga međimurskog poduzetničkog iskustva s demokratskim promjenama u Hrvatskoj 1991. godine, dopuštaju da se međimursko poduzetništvo karakterizira – tranzicijskim.

⁴ Ovdje valja podsjetiti na temeljne nalaze istraživanja po kojima čak 60% ispitanika drži da žive bolje od prosjeka u državi, 69% ih drži međimursko poduzetništvo najrazvijenijim u državi, a 56% planira proširenje svojega posla, odnosno investicije u kapitalnu opremu i obrtna sredstva. Usporedi: Institut Pilar, 2002., tablice 23., 46. i 9. iz već citiranog istraživanja.

⁵ Ovdje, iz metodoloških razloga, valja uzimati u obzir i pokazatelje iz tablice 9. koji govore o broju registriranih poduzeća i pokazatelje iz tablice 10. koji govore o broju aktivnih povratnika te broju povratnika poduzetnika.

⁶ Bruto društveni proizvod je ekonomski agregatni pokazatelj koji uključuje četiri glavna sastavna dijela: osobnu potrošnju na dobra i usluge, bruto domaće privatne investicije, državne rashode na dobra i usluge, neto izvoz umanjen za uvoz (Kovačević, 1999.).

LITERATURA I IZVORI

- Bartlett, W., Bukvić, V. (2001.), Barriers to SME Growth in Slovenia in: *** (2001.), *Enterprise in Transition. Fourth International Conference on Enterprise in Transition, Faculty of Economics, University of Split, May 24–26, 2001*, str. 198–201. + proširen tekst na CD ROM-u.
- Družić, I. (ur.) (1998.), *Hrvatsko gospodarstvo*, Politička kultura, Zagreb.

- Estrin, S. (1993.), Privatization in Central and Eastern Europe, in: Puhovski, Ž. (ur.) (1993.), *Politics and Economics of Transition*, Informator, Zagreb, str. 49–69.
- Horvat, R. (1993.), *Poviest Međimurja*, pretpisak, Matica Hrvatska, Čakovec.
- Katunarić, V. (2001.), Nove elite, nacionalni konsenzus i razvoj, u: Čengić, D., Rogić, I. (ur.) (2001.), *Upravljačke elite i modernizacija*, Institut Ivo Pilar, Zagreb, 117–145.
- Maslow, A. (1982.), *Motivacija i ličnost*, Nolit, Beograd.
- Matica Hrvatska (2000.), *Hrvatski sjever*, No. 1–4., Čakovec.
- Institut Pilar (2002.), *Temeljni rezultati istraživanja poduzetništva u Međimurju*, Dokumentacija, Zagreb.
- Inglehart, R. (1997.), *Modernization and Postmodernization: Social, Cultural and Economic Change in 43 Societies*, Princeton University Press.
- Kovačević, B. (1998.), *Počela ekonomije*, Zagreb.
- Porter, M. (1998.), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Rihtman-Auguštin, D. (1984.), *Struktura tradicijskog mišljenja*, Školska knjiga, Zagreb.
- Rihtman-Auguštin, D. (1988.), *Etnologija naše svakodnevice*, Školska knjiga, Zagreb.
- Županov, J. (1983.), *Marginalije o društvenoj krizi*, Globus, Zagreb.
- Županov, J. (1985.), *Samoupravljanje i društvena moć*, Globus, Zagreb.
- Županov, J. (2001.), Industrijalizirajuća i dezindustrijalizirajuća elita u Hrvatskoj u drugoj polovici 20. stoljeća, in: Čengić, D., Rogić, I. (ur.) (2001.) *Upravljačke elite i modernizacija*, Institut Ivo Pilar, Zagreb.
- Weber, M. (1988.), *Protestantska etika i dub kapitalizma*, Veselin Masleša – Svjetlost, Sarajevo.
- www.alpeadria.org

SAŽETAK TEKSTOVA NA
HRVATSKOM JEZIKU

I. PODUZETNIŠTVO I INSTITUCIJE

Maja Vehovec

Evolucijsko-institucionalan pristup razvoju poduzetništva

U radu se uspoređuju dva različita pristupa tranzicijskim reformama te se navode prednosti evolucijsko-institucionalnoga pristupa u odnosu na iskustvo neoklasičnoga i neoliberalnoga pristupa reformama u početnim godinama protekloga tranzicijskog desetljeća. Za zemlje jugoistočne Europe, koje imaju zaostatak u reformskim procesima, koje su doživjele veći pad dohotka i slabije rezultate privatizacije i restrukturiranja poduzeća, zanimljive su prednosti koje pruža evolucijsko-institucionalan pristup daljnjim reformama. Te se prednosti analiziraju u pristupu reformskim strategijama i u pristupu alokativnim i upravljačkim promjenama u reformskim procesima. Evolucijsko-institucionalan pristup zalaže se za usklađeno djelovanje formalnih i neformalnih institucija upotrebljavajući fleksibilno stare institucije i razvijajući aktivno, ali ne agresivno, nove institucije.

Ako institucije djeluju komplementarno i usklađeno, transakcijski se troškovi smanjuju, rizik poduzetnika se također smanjuje, a akumulacija društvenoga kapitala raste. Obrnuto, ako se formalne i neformalne institucije sudaraju, transakcijski se troškovi povećavaju, kao i rizik poduzetnika, a postojeći društveni kapital rastače. Budući se društveni kapital, temeljen na akumulaciji povjerenja i sposobnosti poslovnih ljudi da stvaraju što više asocijacija, mreža i skupina, smatra dodatnim resursom konkurentnosti, odnos između formalnih i neformalnih institucija bitan je za njegov rast i uspješnost. U radu se, nadalje, uspoređuju utjecaji formalnih i neformalnih institucija i izvlači se zaključak da utjecaj neformalnih institucija ima veće značenje za stvarno funkcioniranje vlasničkih prava i ugovornih odnosa, pa se naglašava potreba za njegovim daljnjim istraživanjem. Razvoj poduzetništva i stvaranje

pozitivne poduzetničke klime izravno ovisi o interaktivnom i usklađenom djelovanju institucija koje su u fokusu pristupa evolucionista. Zbog toga se evolucijsko-institucionalan pristup reformama smatra superiornijim pristupom razvoju poduzetništva od neoklasičnoga pristupa.

Andrej Rus
Društveni kapital i razvoj malih i srednjih poduzeća
u jugoistočnoj Europi

Društveni je kapital važan čimbenik razvoja sektora malih i srednjih poduzeća u jugoistočnoj Europi, pa tako i važna varijabla gospodarskoga razvoja te regije. Na temelju podataka nedavne ankete o malim i srednjim poduzećima u Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji, koja je uključila 794 poduzeća, pokazujemo da je razvoj malih i srednjih poduzeća povezan s društvenim kapitalom. Rad istražuje uzročni mehanizam te povezanosti. Najprije pokazujemo da su razlike u razini društvenoga kapitala te tri zemlje velike. Zatim dokazujemo da postoji veza između razine društvenoga kapitala i izbora ustroja vodstva od ekonomskih djelatnika. Napokon, utvrđujemo da su mehanizmi vođenja povezani s razvojem poduzeća. Na temelju tih zaključaka tvrdimo da visoka razina društvenoga kapitala u određenoj zemlji potiče poduzetnike i menadžere da se radije oslone na povjerenje nego na detaljni ugovor, što pozitivno utječe na razvoj malih i srednjih poduzeća. Stoga društveni kapital ne samo smanjuje troškove transakcije već otvara širi okvir poslovnih mogućnosti što je, čini se, temeljni čimbenik razvoja malih i srednjih poduzeća i gospodarstva.

David Smallbone
Institucije, administrativna reforma i razvoj malih i srednjih poduzeća u
tranzicijskim gospodarstvima: neka pitanja politike djelovanja

Ulazak u drugo desetljeće transformacijskog procesa u istočnoeuropskim zemljama doveo je do potrebe da se kritički procjene neka ključna pitanja politike djelovanja u području razvoja malih i srednjih poduzeća. Naime, dok su osnivanje poduzeća, djelovanje poduzeća i razvoj poslovanja ponajviše ovisni od kreativnosti, nagona i predanosti pojedinaca, uvjeti za poduzetnički razvoj u najvećoj su mjeri pod utjecajem širih socijalnih, ekonomskih i političkih prilika, na koje država ima odlučujući utjecaj.

Gledano iz tog ugla, ključno je istaći da se umjesto usmjerenosti na izravne mjere podrške razvoju malih i

srednjih poduzeća prije svega treba okrenuti ukupnosti različitih načina uz pomoć kojih vlade neizravno utječu na narav, volumen i ritam razvoja malih i srednjih poduzeća u nekome gospodarstvu. Analitička usmjerenost na cjelinu djelovanja pojedinih vlada u gospodarskome sustavu omogućuje uočavanje sukladnosti i nesukladnosti između pojedinih reformi, a što sve skupa utječe poticajno ili ograničavajuće i na razvoj malog i srednjeg poduzetništva. U radu su posebno obrađene sljedeće važne teme, kao što su institucionalni nedostaci administrativnih reformi u postsocijalističkim zemljama, odnos između administrativnih prepreka i ukupne regulacije, te veza između pristupa EU i institucionalnog razvoja u nekim zemljama - kandidatima za ulazak u Europsku uniju (na primjeru Estonije).

Will Bartlett

Prepreke u razvoju malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji: komparativna analiza

Cilj ovoga istraživačkog projekta je odrediti temeljne prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji. Podaci anketa iz gotovo 800 poduzeća pokazuju da financijske prepreke, visoki porezi, zakašnjelo plaćanje računa, birokracija i nedostatak državne potpore predstavljaju najozbiljnije uočene zapreke razvoju. Regresijski modeli otkrili su negativan odnos između veličine poduzeća i rasta te obratan odnos između rasta i razine naobrazbe poduzetnika. Regresijska je analiza, nadalje, pokazala središnju važnost financijskih prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća. Prepreke unutarnjih resursa (posebice loša kakvoća opreme) pokazale su slab negativan odnos kad je riječ o razvoju poduzeća. Zakašnjelo plaćanje računa ima snažne, ali različite učinke diljem zemalja. Ni birokracija ni porez na poduzetništvo nemaju znatne učinke na rast. Donositelje mjera trebala bi zabrinuti činjenica da državna potpora malim i srednjim poduzetima nema učinka na razvoj. Naposljetku, raspravlja se o implikacijama politike poslovanja malih i srednjih poduzeća.

II. PODUZETNIŠTVO I RAZVOJNI AKTERI

Ivan Rogić, Anka Mišetić

Neka uporišta gradskoga poduzetništva u Hrvatskoj

Autori rabe složenicu gradsko poduzetništvo za označavanje posebnih likova poduzetničkoga djelovanja, oblikovanih naporom lokalnih gradskih vlasti oko ekonomskih poslova neposredno svezanih s proizvodnjom i investicijama. Takvi poslovi osobito su potaknuti obvezom da gradski razvitak uspješno akumulira viškove razvojnih mogućnosti, a grad preuzme ulogu posebnoga, odgovornog društvenog sudionika. Upravljanje gradom postaje gospodarenjem gradskim razvitkom. Autonomni položaj grada u modernizaciji podupiru nekolike mu odrednice koje se u radu analiziraju: institucionalna memorija teritorijalne korporacije, grad kao sklop koji sažimlje i reproducira socijalni prostor/vrijeme, fizička i komunikacijska gustoća, osobita osnova (organske) solidarnosti i, na koncu, imaginarno produžena individualizacija.

Aktivna gradska poduzetnička politika prekoračuje "fordističko" industrijsko razdoblje, služeći se postmodernim uvidima o cjelovitoj mreži raznolikih praksa koje u interaktivnom podupiranju ubrzavaju/uvećavaju razvojne mogućnosti metropolskog područja koje u novoj ulozi računa i s ulogom specifičnoga proizvođača u ekonomiji doživljava i provodi prerazdiobu utjecaja na komunikacijske, financijske i upravne mreže, ali i na središnju (državnu) vlast. U radu se analizira i snaženje gradskoga poduzetništva, svezano s procesom mijene osnovne razvojne paradigme koja na prvoj razini razvija zamisao stroja kao autonomna organizma, na drugoj, pak, odvaja upravljanje gradom od upravljanja u industrijskom sektoru, što je bilo posebno fatalno svezano u socijalističkim društvima. U istom "paketu" promjena je i snaženje gradskoga identiteta temeljeno na povijesnom i kulturnom pamćenju grada i poduprto akumulacijom socijalnog kapitala.

Mogućnosti gradskoga poduzetništva u ulozi razvojnoga sudionika u hrvatskom su društvu omeđene nekoliko ograničenjima među kojima prednjače: skromne gradske dimenzije, predmoderna socijalna konstrukcija industrije, monofunkcionalnost gradskoga gospodarstva i autarkična osnova evolucije socijalnog kapitala. Uvidi su osnaženi podacima iz nekoliko empirijskih istraživanja koji pokazuju da hrvatski gradovi ne proizvode izazove s većom mobilizacijskom snagom, no istodobno, uvidi u spomenuta istraživanja (premda nesustavni) kroz bilancu

koristi/šteta dosadašnjega razvitka, ukazuju na obrise javne predodžbe o zadaćama gradskoga poduzetništva. Pitanje gradske regije sposobne aktivno podupirati razvitak drži se i hipotetskim ključem aktivnog poticaja u oblikovanju gradskoga poduzetništva. Hipoteza se, naposljetku, reducira na stav da je samo nekoliko područja u Hrvatskoj sposobno oblikovati realnu gradsku regiju, pa ni razvojna osnova gradskoga poduzetništva ne prekoračuje njihove granice.

Sanja Maleković
**Lokalni akteri razvoja i neka iskustva s lokalnim
razvojnim agencijama u Hrvatskoj**

U radu je riječ o konceptu lokalnoga ekonomskog razvoja koji se primjenjuje danas u velikom dijelu razvijenih zemalja, a, posljednjih godina, i u zemljama u tranziciji te zemljama u razvoju. Autorica obrazlaže što je potaknulo stvaranje toga koncepta koji se temelji na pristupu razvoju “odozdo”, kao alternativnom pristupu pri rješavanju problema društvenoga i gospodarskoga razvitka regija koje zaostaju u razvoju.

U okviru koncepta lokalnoga ekonomskog razvoja veliko se značenje pridaje ulozi lokalnih aktera i relativno novom instrumentu – lokalnim ekonomskim razvojnim agencijama (LEDA). U prilogu se razmatra značenje osnovnoga načela novoga pristupa razvoju – načela partnerstva i značenje lokalnih aktera u provedbi spomenutoga koncepta. Obrazložena je uloga i značenje lokalnih aktera te lokalnih razvojnih agencija za lokalni ekonomski razvoj i razvoj poduzetništva te ciljevi njihova djelovanja i njihov potencijalni prinos lokalnom razvoju u Hrvatskoj.

Prikazan je proces uspostavljanja prvih LEDA-a u Hrvatskoj, pa su obrazložena prva iskustva s njihovim djelovanjem. S obzirom na to da su LEDA-e u Hrvatskoj nikle u specifičnim otežavajućim okolnostima, naznačene su određene prepreke, otežavajući uvjeti i dvojbe o njihovoj daljnjoj ulozi i djelovanju tih agencija u širem kontekstu budućega regionalnog razvoja u Hrvatskoj.

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

Temeljni je cilj ovoga rada da se, temeljem provedenog empirijskog istraživanja, istraže ključni socio-kulturni, vrijednosni i ekonomski aspekti razvoja poduzetništva u Me-

đimurju, jednoj od razvijenijih hrvatskih županija. Pritom se pošlo od hipoteze da je razvoj poduzetništva u Međimurju proizveden "iznutra" - iz samoga Međimurja, dobrim dijelom još za socijalizma i da se vrijednosno oslanja na dugu tradiciju obrtništva u tome kraju. Također, autor zastupa tezu da je ne/sklonost poduzetnika novim oblicima suradnje između poduzetnika evolucijskog karaktera i da je u najvećoj mjeri uvjetovana prethodnim razvojem obrta/poduzeća, tipom tržišta, poslovnim potencijalima i vlasničkom strukturom poduzetništva.

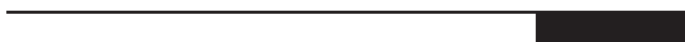
Nalazi istraživanja sugeriraju, između ostaloga, zaključak da je razvoj poduzetništva u Međimurju prvenstveno rezultat napornoga rada i radišnosti lokalnoga stanovništva, a u manjoj mjeri suradnje između poduzetnika, državnog poticanja poduzetništva za socijalističkog razdoblja, komunalne infrastrukture i dobrog zemljopisnog (graničnog) položaja županije. U odnosu na tipična obilježja malih i srednjih poduzeća u nekim postsocijalističkim zemljama (većinom utemeljena u uslužnim djelatnostima), ovo istraživanje podupire tezu da se među međimurskim poduzetnicima nalazi i relativno veliki dio vlasnika proizvodnih/prerađivačkih poduzeća te relativno veliki broj uspješnih poduzetnika s tendencijama rasta.

Najveći je broj međimurskih poduzetnika ipak orijentiran na domaće tržište i ta činjenica djelomično objašnjava nepostojanje razvijenijih oblika proizvodne suradnje između domaćih, odnosno domaćih i stranih poduzetnika. Nisu uočene niti veće poduzetničke poslovne mreže, a glavni su razlozi tome: slaba konkurencija i postojanje monopola na domaćem tržištu, nesklonost "gubljenja vremena" na izgradnju takvih mreža, nepovjerenje između poslovnih partnera i želja vlasnika obrta i poduzeća da sačuvaju svoju nezavisnost i poslovnu autonomiju u datim okolnostima poslovanja. Da bi se došlo do konačnih zaključaka u pogledu socio-ekonomskih i vrijednosnih aspekata razvoja poduzetništva u Međimurju, pogotovo u odnosu na druge hrvatske županije, potrebna su nova istraživanja ovoga problema.

Saša Poljanec-Borić
Poduzetnički vrijednosni sklop i problem konkurentskoga razvoja
Međimurske županije

U radu se raspravlja o vrijednosnim orijentacijama poduzetnika. Istraživanje provedeno u Međimurju 2002. godine jasno pokazuje da "motivacija postignuća" predstavlja temeljnu vrijednost međimurskih poduzetnika. U razradi se

dalje pokazuje da “motivacija postignuća”, sukladno Inglehartovoj teoriji, stvara strukturni pritisak prema “ekonomskom rastu”, dotičući tako problem “konkurentnosti”. Zaključak sugerira da će problem “konkurentnosti” dominirati raspravom o daljnjem razvoju Međimurja, djelomično zbog moderne i postmoderne orijentacije međimurskih poduzetnika.



SUMMARIES

I. ENTREPRENEURSHIP AND INSTITUTIONS

Maja Vehovec

Evolution – institutional approach to entrepreneurship development

Two different approaches to transitional reforms in post-socialist countries have been presented in this paper: the evolution-institutional approach and neoclassical-neoliberal approach. The author claims that for the countries of Southeastern Europe, which slowed down their economic and social reforms, the evolution-institutional approach offers some interesting views regarding the future reform measures. The possible benefits of that approach have been shown in relation to new reform strategies and new allocative and governing mechanism which could be developed. The evolution-institutional approach is defending the thesis that new postsocialist reforms need the congruent influence of formal and informal institutions and at the same time the gradual development of new institutions.

The complementary and congruent function of different institutions decreases transaction costs and entrepreneurs' risks; it has a positive impact on the accumulation of social capital in broader social relations, too. As social capital is positively linked with the accumulation of trust and the creation of new business networks and innovations, it is also an additional factor of the overall competition resources which are developed by a particular country. At the end the author develops some comparison data which show that informal institutions have the deeper impact on the real protection of property rights and contractual relations than formal institutions. The entrepreneurship development and creation of positive entrepreneurship spirit are directly dependent on the interactive and harmonious activities of relevant institutions. That is, among other reasons, why the evolution – institutional approach has been finally identified as superior to the neoclassical point of view, at least when we are dealing with

the measures aiming to the development of entrepreneurship in particular postsocialist countries.

Andrej Rus
Social capital and SME development in South-East Europe

Social capital is a key factor in the growth of SME sector in South East Europe and thus a key variable in economic growth of the region. Based on the data from a recent survey of small and medium enterprises (SME) in Slovenia, Bosnia and Herzegovina, and Macedonia, that included 794 enterprises, here the author shows that SME growth is associated with social capital.

The paper explores the causal mechanism behind this association. Firstly, it is shown that the differences in the level of social capital in the three countries are significant. Secondly, the author shows that there is association between the level of social capital and the choice of governance mechanism by economic actors. And thirdly, it is presented that governance mechanisms are associated with company growth. Based on these findings he argues, that a high level of social capital in a given country encourages entrepreneurs and managers to rely on trust rather than detailed contract which positively affects SME development. Thus, social capital not only lowers transaction costs but opens up a wider pool of business opportunities, which seems to be the key factor in SME growth and economic development

David Smallbone
Institutions, administrative reform and SME development in transition economies: some policy issues

As we enter the second decade after the start of the transformation process, it is an appropriate time to reflect on some of the emerging policy issues affecting SME development. Whilst emphasising that setting up, operating and developing businesses results from the creativity, drive and commitment of individuals, rather than as a result of government actions, the conditions that enable and/or constrain entrepreneurship are affected by the wider social, economic and political context over which the state has a major influence.

In this regard, a key point to stress is the variety of ways in which government can affect the nature, extent and pace of SME development in an economy, rather than narrowly focusing on direct support measures. As a result,

when considering the question of policies to support SME development, it is necessary to consider the implications of a range of government policies, institutions and actions for the environment, in which SMEs can develop, rather than just focusing on those policies that are specifically targeted at SMEs. This is because any benefits accruing from the latter may be more than outweighed by the negative effects of other government policies and actions. This applies in mature market based economies as well as those at various stages of transition, although the transition context can add additional dimensions.

Bearing that in mind in this paper the following issues were especially discussed: institutional deficits of administrative reforms in postsocialist countries, relationship between administrative barriers and overall state regulation, and relationship between accession to EU and administrative reforms in some candidate countries (the example of Estonia).

Will Bartlett

**Barriers to SME development in Bosnia and Herzegovina,
Macedonia and Slovenia: a comparative analysis**

The research project aimed to identify the critical barriers to growth of small and medium sized enterprises (SMEs) in Bosnia and Herzegovina, Macedonia and Slovenia. Survey data from almost 800 enterprises demonstrated that financial barriers, high taxes, late payment of bills, bureaucracy, and lack of state support are the most serious perceived obstacles to growth. Regression models revealed a negative relationship between firm size and growth, and an inverse relationship between growth and the entrepreneurs' education level. The regression analysis further demonstrated the central importance of financial barriers to SME growth.

Internal resource barriers (in particular low quality of equipment) showed a weak negative relationship with firm growth. Late payment of bills had strong but variable effects across countries. Neither bureaucracy nor business taxation had significant effects on growth. policy makers should be concerned that state support for SMEs had no effect on growth. Finally, implications for SME policies are discussed.

II. ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENTAL ACTORS

Ivan Rogić, Anka Mišetić

Some considerations about city entrepreneurship in Croatia

In this paper the authors introduced and developed the concept of city/town entrepreneurship as relevant theoretical and practical problem for Croatian society and policy makers. Firstly, they define city entrepreneurship as planned policies regarding production and investments made by city authorities in different social and institutional settings. The practice of city entrepreneurship is rooted on the ability of cities to accumulate some surplus of developmental resources and possibilities, as well as on the idea that city should become a separate and responsible actor of social development. Managing of the city is gradually evolving into the process of city development building. The autonomous position of the city in the modernization process is supported also with some historical determinants which are elaborated here; perhaps the strongest among them are: institutional memory of territorial corporation, evolution of the city as an mechanism which compress and reproduces social space/time, physical and communication density, city as a special basis for (organic) solidarity and imaginary prolonged individualization.

Secondly, the possibilities for city entrepreneurship in Croatian society are mostly determined by some strong constraints as are: modest city dimensions, the obsolete social construction of industry, the monofunctional city economies and autarkic basis for the evolution of social capital. These insights were also supported by some empirical evidence which show that Croatian cities do not produce strong and new developmental challenges with significant resource mobilization. However, this empirical findings are quite sufficient for the coherent production of the tasks of city entrepreneurship in the nearest future. At the end some considerations about the development of city agglomerations were given because the real limits of city entrepreneurship are determined by the growth of larger urban areas in Croatia.

Sanja Maleković

Local developmental actors and some experience with local economic agencies in Croatia

local economic development agencies (LEDA). As the economic growth in transition countries is becoming more complex, the concepts and practice of local development planning are becoming relevant for these countries, too.

Within the concept of local economic development the special position of local partnership networks and local actors is emphasized. On the basis of some empirical evidence the author presented the process of establishing a few local economic development agencies in Croatia in last two years. New established agencies define themselves as new development actors which are also deeply involved in entrepreneurship development within local and regional borders. The role of local economic development agencies is strongly affected by local and by some general factors. Their prosperity and efficiency depend also on the future concepts and policy of regional development in Croatia.

Drago Čengić

Sociological aspects of the development of small and medium size enterprises in Međimurje County – a case study

The fundamental aim of this case study is to identify key socio-cultural, value related and economic aspects of the development of entrepreneurship in Međimurje county to date, as well as the main factors of the future development of small and medium size enterprises in this part of Croatia. The starting hypothesis is that the development of entrepreneurship in Međimurje was generated from “inside”, was developing also during the socialist period and was heavily dependent upon a long tradition of craftsmanship in this region, and that the potential willingness/unwillingness towards different forms of cooperation among entrepreneurs is conditioned by the previous development of a craft business/enterprise, the type of market, business potential and the ownership structure of a company.

According to our respondents the entrepreneurship in Međimurje is still the most developed in Croatia, and that is primarily the result of the hard work and diligence of the local population. The following factors in entrepreneurial development have been regarded as being of secondary importance: inter-cooperation of entrepreneurs, encouragement of craft business/entrepreneurship development during socialism, availability of infrastructure facilities, favourable position along the state border! With respect to the socio-professional and social groups out of which the entrepreneurial élite in Međimurje has emerged, our data to

a certain extent corroborate the theses of those authors who claim that newly emerged post-socialist entrepreneurial élite is a conglomerate of former “de novo entrepreneurs” and “autonomously emerged entrepreneurs”.

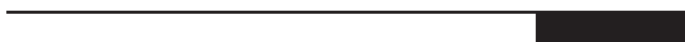
As regards the characteristics of small and medium size enterprises in post-socialist countries, which also apply to Croatia, the characteristics that distinguish Međimurje from all other Croatian counties are: a) a relatively large number of manufacturing/processing enterprises compared to the number of service/trade enterprises; and b) a relatively large number of successful small businesses.

A large number of entrepreneurs in Međimurje is still oriented to the domestic market, and this partly explains why developed forms of production cooperation with foreign partners are relatively weak. No significant entrepreneurial networking has been noticed, and the reasons being: poor competition and monopoly in the domestic market; the perception that networking is both time consuming and organizationally very demanding job; lack of trust among business partners which generates additional suspicion towards new forms of industrial organization while the wish of entrepreneurs to maintain their own independence and business autonomy as much as possible produces a similar effect.

Saša Poljanec-Borić

Entrepreneurship values and problems of competitive development in Međimurje county

The article deals with value orientation of entrepreneurs. The research conducted in 2002 in Croatian county of Međimurje clearly shows that “achievement motivation” dominates the sample of entrepreneurs in Međimurje. Further, it is argued that “achievement motivation”, in accordance with Inglehart’s theory, provokes structural push toward economic growth, therefore raising the problem of “competitiveness”. The conclusion points out that “competitiveness” issue will dominate the development planning in Međimurje partly due to the modern and postmodern value orientation of local entrepreneurs.



BILJEŠKE
○
AUTORIMA

Prof. dr. Maja Vehovec, radi na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Rijeci. Predaje predmete “Mikroekonomiju” na dodiplomskom studiju, “Mikroekonomiju za menadžment” na Poslovnom studiju menadžmenta u Rijeci i “Poslovnu etiku” na poslovnom studiju iz poduzetnickog menadžmenta u Osijeku.

Osim nastavom bavi se i znanstveno istraživačkim radom u različitim (domaćim i međunarodnim) projektima koji tematiziraju neformalne institucije i poslovno ponašanje, ekonomski razvoj i politike restrukturiranja u jugoistočnoj Europi, socio-ekonomsku kulturu u postsocijalističkim zemljama te restrukturiranje brodograđevne industrije. Za više studijskih boravaka u inozemstvu stekla je i bogato međunarodno iskustvo u poučavanju, istraživačkoj suradnji i stvaranju međunarodnih znanstvenih mreža.

Relevantnim istraživačkim temama u neposrednoj budućnosti smatra probleme u svezi strategijskog restrukturiranja poduzeća i restrukturiranja tržišta rada u Hrvatskoj.

Prof. dr. Andrej Rus, predaje ekonomsku sociologiju na Fakultetu društvenih znanosti Sveučilišta u Ljubljani; osim toga, rukovodi Centrom za strateške studije i evaluaciju na istome fakultetu. U istraživanjima ga zanimaju problemi utjecaja društvenih struktura na ekonomsko ponašanje. U knjizi *Social Capital, Corporate Governance and Managerial Discretion* posebno se bavio ulogom socijalnog kapitala u procesu privatizacije u Sloveniji. Istraživao je i socijalni kapital ekonomske elite u razdoblju tranzicije.

Nedavno je završio i veliko istraživanje o ulozi socijalnog kapitala i povjerenja u ekonomskom učinku malog poduzetništva u Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji. Rad objavljen u ovoj knjizi nastao je temeljem podataka dobivenih u tome istraživanju. U budućem radu posebno će se baviti problemima javne uprave i povjerenja jer smatra da su baš ti problemi najvažnije zapreke mogućem političkom i ekonomskom razvoju zemalja u ovoj dijelu Europe.

Prof. dr. David Smallbone, radi na Sveučilišnoj poslovnoj školi Sveučilišta Middlesex, London. Predaje o malim i srednjim poduzećima, a ujedno je i voditelj Centra za poduzeća i razvojna ekonomska istraživanja (CEEDR), koji predstavlja jednu od najjačih istraživačkih grupa za istraživanja malih poduzeća u Velikoj Britaniji.

Od 1993. godine uključen je aktivno u brojna istraživanja poduzetništva u tranzicijskim gospodarstvima – od Poljskoj, Estonije, Ruske federacije do Uzbekistana. Druga istraživačka područja obuhvaćaju: brzorastuće male tvrtke; poduzeća crnačke i drugih etničkih manjina; razvoj poduzetništva i malih poduzeća u europskim rubnim/ruralnim područjima; inovacije u malim i srednjim poduzećima; povjerenje, suradnja i razvoj malih tvrtki; socijalno poduzeće.

Do sada je objavio preko šesdeset radova i poglavlja u različitim časopisima i knjigama. Djeluje i kao savjetnik/konzultant za politike razvoja malih i srednjih poduzeća u OECD-u.

Prof. dr. Will Bartlett, radi na Fakultetu za proučavanje politika djelovanja pri Sveučilištu u Bristolu (School for Policy Studies, University of Bristol), Velika Britanija. Predaje socijalnu ekonomiku i odabrane teme povezane s europskim integracijama i proširenjem EU.

Njegova istraživanja obuhvaćaju različite teme koje se tiču ekonomske obnove/rekonstrukcije u jugoistočnoj Europi, uključujući i ulogu malih i srednjih poduzeća u širim politikama Europske unije.

Dr. sc. Anka Mišetić, sociologinja, viši asistent u Institutu društvenih znanosti Ivo Pilar i asistent na Katedri za urbanizam Arhitektonskog fakulteta u Zagrebu. Posebno područje interesa joj je urbana sociologija. Sudjelovala ili samostalno radila u više istraživačkih projekata Instituta. Objavila dvadesetak znanstvenih i stručnih radova.

Prof. dr. Ivan Rogić, redoviti profesor Arhitektonskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu i znanstveni savjetnik u Institutu društvenih znanosti Ivo Pilar. Posebno se bavi urbanom sociologijom, sociologijom okoliša, sociologijom razvoja i kulture, te sociologijom tehnike. Objavio pet knjiga samostalno i nekoliko u koautorstvu te više od sto i dvadeset znanstvenih i stručnih radova.

Dr. Sanja Maleković, radi u Institutu za međunarodne odnose u Zagrebu. Angažirana je na institutskom projektu *Međunarodne odrednice regionalnog razvoja, restrukturiranja i konkurentnosti RH*, kojeg financira Ministarstvo znanosti i tehnologije RH.

Doktorirala je na temi *Novi pristup regionalnom razvoju u Hrvatskoj* i tijekom posljednjih desetak godina bavi se istraživanjima vezanim za slijedeća područja: primjena alternativnih koncepata u regionalnom razvoju; konceptualizacija hrvatske regionalne politike; primjena iskustva u razvoju uspješnih europskih regija u regionalnom razvoju Hrvatske; razvoj malih i srednjih poduzeća i podržavajuće gospodarske i tehnološke infrastrukture za njihov razvoj na lokalnoj i regionalnoj razini.

Angažirana je na nizu domaćih i međunarodnih projekata, u okviru suradnje sa međunarodnim fondacijama, udrugama, razvojnim institucijama i suradnje sa EU te u okviru programa bilateralne tehničke pomoći sa nizom europskih zemalja na istraživanjima vezanim za razvoj poduzetništva i regionalni razvoj u Hrvatskoj. S obzirom na razvojne potrebe i probleme, te razvojne izazove koji predstoje Hrvatskoj, smatra regionalni razvoj i politiku jednom od ključnih razvojnih politika u ovom desetljeću.

Dr. Drago Čengić, radi u Institutu društvenih znanosti Ivo Pilar u Zagrebu. Bavi se sociologijom organizacije, ekonomskog ponašanja, poduzetništva i menadžmenta. Djeluje i kao nastavnik u područjima sociologije organizacije i organizacijskoga ponašanja. Samostalno je objavio knjige *Menadžeri i privatizacija* (1995.), *Vlasnici, menadžeri i kontrola poduzeća* (2001.) te preko desetak knjiga kao koautor i korednik.

Objavio je i brojne istraživačke studije, znanstvene i stručne radove u domaćim i inozemnim izdanjima iz područja sociologije tehnologije, organizacije, menadžmenta i privatizacije. Posljednjih se godina sustavnije bavi problemima korporacijskog upravljanja i poduzetništva u postsocijalističkim zemljama. U budućem razdoblju želi se više baviti istraživanjem hrvatske menadžerske i poduzetničke elite, razvojem hrvatskih poduzeća, sociokulturnim kapitalom i ekonomskom kulturom postsocijalističkih zemalja.

Mr. Saša Poljanec-Borić, radi u Institutu Ivo Pilar. Predaje sociologiju razvoja na Hrvatskim studijima Sveučilišta u Zagrebu i doktorski je kandidat na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Aktivni je prevodilac s engleskog i francuskog, a ujedno i savjetnica/konzultantica u području turističkog marketinga. Suraduje na brojnim tržišnim projektima i jedan je od autora *Strateškog marketing plana hrvatskog turizma* te *Razvojno-provedbenog marketing plana turizma grada Zagreba*. Baveći se dugi niz godina analitičkim problemima razvoja, namjerava svoju akademsku karijeru usmjeriti na područje planiranja razvoja putem metode scenarija.

Biblioteka ZBORNICI, knjiga 15.

**PODUZETNIŠTVO, INSTITUCIJE I
SOCIOKULTURNI KAPITAL**

Uredili:

Drago Čengić
Maja Vehovec

Recenzenti:

Nevenka Čučković
Josip Županov

Nakladnik:

Institut društvenih znanosti Ivo Pilar
u suradnji s Ekonomskim fakultetom Sveučilišta u Rijeci

Lektura:

Jasna Penzar

Korektura:

Anka Mišetić

Grafički i tehnički urednik & korice:

Zlatko Rebernjak

Kompjutorska priprema:

TERCIJA, Zagreb

Tisak:

M.A.K.-GOLDEN, Zagreb

Naklada:

400 primjeraka