
Vojmir
FRANIČEVIĆ

PODUZETNIŠTVO I
EKONOMSKI RAST
U HRVATSKOM
POSTSOCIJALISTIČKOM
KONTEKSTU

U postsocijalističkim zemljama otkrivanje poduzetništva te potencijala malih i srednjih poduzeća (dalje: MSP) počelo je krajem 1980-ih (vidi primjerice, *Naše teme*, 1988., objavljeno u Njavro, Franičević, 1989.). U većini njih, pa i u SFR Jugoslaviji, 1980-e su bile “izgubljeno desetljeće” praćeno stagnacijom, pa i padom BDP-a, ali i izrazitom nesposobnošću tehnološkog uzdizanja. U poduzetništvu se počelo otkrivati izvor ekonomske dinamike: rasta, inovacija i zapošljavanja, ali i svekolike društvene i političke transformacije u moderna tržišna društva (Franičević, 1990.; Kovač, 1990.).

Pri tome je naglasak bio na novoosnovanim malim poduzećima i ubrzanom popunjavanju “socijalističke crne rupe” nastale višedesetljetnim sustavnim potiskivanjem i ograničavanjem tržišta i privatnog vlasništva (Vahčić, 1990.). Upravo će reformske politike posljednje federalne vlade (poglavito *Zakonom o poduzećima* iz 1989. godine) otvoriti prostor poduzetničkoj eksploziji u svim republikama bivše SFRJ, koja će u značajnoj mjeri utjecati i na buduće tokove u Hrvatskoj nakon osamostaljivanja (više u: Bićanić, Franičević, 2003.). U velikoj mjeri ta su očekivanja bila pothranjivana i zapadnim te azijskim uzorima, kao i pristupima međunarodnim organizacijama (World Bank, EBRD, UNIDO, OECD itd.).

Veoma rano bio je u tranzicijskim ekonomijama postignut konsenzus ekonomista, političara i njihovih međunarodnih savjetnika o važnosti novih poduzeća i njihova mogućeg doprinosa kreativnoj destrukciji, rastu i zapošljavanju. Štoviše, neki su, poput Janosa Kornaija, držali da je, nasuprot “Washingtonskom konsenzusu”, koji je brzu privatizaciju stavio u prvi plan, nužan mnogo jači naglasak na evolutivne procese, na organski razvoj privatnog sektora “odozdo-naviše”, dakle na poduzetništvo što dolazi iz novostvorenih poduzeća (Kornai, 1990. i 2000.) Pri tome je učvršćivanje (mekih) proračunskih ograničenja u bivšem socijalističkom sektoru imalo veći značaj

nego njegova brza likvidacija kroz privatizaciju (Kornai, 2000., 6-9). Ipak, u većini zemalja, pa i u Hrvatskoj, privatizacija će početkom 1990-ih zaokupljati pažnju vlada i javnosti, ona će bitno utjecati na poduzetničke poticaje, aktivnosti i alokaciju resursa (često s dvojbena ishoda). Tek s vremenom potencijal novih i malih poduzeća počeo je privlačiti značajniju pažnju, osobito u tipičnom tranzicijskom kontekstu duboke i opstojne recesije, izrazite deindustrijalizacije i smanjenja broja zaposlenih.

Proteklih 15-ak godina postsocijalističke transformacije dovelo je do dramatične promjene ekonomskog pejzaža. Došlo je do prave “poduzetničke revolucije”, popraćene bujanjem novih i malih poduzeća, destrukcijom i restrukturacijom već postojećih, među kojima su dominirali tipični industrijski giganti socijalističke modernizacije. Ipak, nužan je i oprez u ocjeni rezultata ove “velike transformacije” – problematičnima su se pokazale neke strukturne i kvalitativne osobine (dominiraju poduzeća preživljavanja, tipično su veoma mala i nisu orijentirana rastu), vidljivi su brojni institucionalni “deficiti” (traganje za rentama, “zarobljavanje države”, brojne prepreke) pa i izrazite “patologije” (procvat ilegalnih i nelegitimnih aktivnosti) (Chilosi, 2001.; McIntyre, Dallago, 2003.).

Uz to, kao što je slučaj u Hrvatskoj, relativno niska gustoća malih i srednjih poduzeća, niska stopa rađanja novih te ograničen rast postojećih u odnosu na razvijenije zemlje OECD-a (OECD, 2003.a; Reynolds, 2003.; Singer i sur., 2003.) upućuju na nedovoljnu ponudu i razinu poduzetništva. S druge strane, oporavak i sve veći doprinos velikih poduzeća upozoravaju pak na opasnost pristranosti ekonomske politike prema MSP te na opasnost svodenja poduzetničkog diskursa na podršku MSP (kao što je to slučaj u Hrvatskoj i kada je riječ o politici, ali i brojnim stručnim i znanstvenim publikacijama). I jedno i drugo može voditi distorzijama politike te regulatornog ambijenta.

Očekivanja koja se tipično vezuju uz poduzetništvo odnose se na njegov mogući doprinos zapošljavanju, konkurentnosti i rastu. Pokazat će se, međutim, nasuprot stiliziranim činjenicama kojima javnost opskrbljuje poduzetnička publicistika, da su veze između poduzetništva i rasta složene, nedovoljno protumačene, te da nisu jednoznačne – očekivani doprinosi mogu i izostati, što upućuje na važnost razumijevanja faktora (od ekonomskih do institucionalnih) koji utječu na razinu i usmjerenje poduzetničkih aktivnosti, a time i na sam ekonomski rast i zaposlenost. Ovo je osobito važno u onim postsocijalističkim zemljama, Hrvatskoj među njima, koje, unatoč dramatičnoj promjeni ekonomske strukture, uporno održavaju značajne deficite za-

pošljavanja, konkurentnosti i rasta (više u: Franičević, Bičanić, 2005.; Bičanić 2004.).

U tom razumijevanju prva je teškoća konceptualne naravi. Naime, poduzetništvo kao fenomen i kao teorijski koncept višeznačno je te su prisutna brojna određenja koja bitno utječu i na izabrane istraživačke strategije i preferencije. U ekonomskoj teoriji i poslovnoj literaturi poduzetništvo se definira na brojne pa i često suprotstavljene načine (vidi: Hebert, Link, 1988. za cjelovitu rekonstrukciju ekonomskih teorija poduzetništva; za pregled ekonomskih, neekonomskih i menadžerskih koncepcija vidi: Sciascia, De Vita, 2004.).

Vjerojatno su i ove inherentne nejasnoće znatno pridonijele da je visoko aksiomatizirana suvremena ekonomska teorija našla veoma malo prostora za poduzetnika: aksiom savršene konkurencije isključuje postojanje prigoda za profite, dok model opće ravnoteže ne uzima u obzir “inovirajuće poduzetništvo” (Wennekers, Thurik, 1999., 36). K tome, maksimizirajuća racionalnost u uvjetima potpunih informacija isključuje poduzetništvu tipičnu *prosudbenu neizvjesnost* – Casson poduzetnike određuje kao specijaliste koji koriste prosuđivanje u bavljenju novim i kompleksnim problemima, pri čemu je prosuđivanje sposobnost odlučivanja u uvjetima kada ne postoji očigledno ispravn model ili pravilo odlučivanja ili kada su informacije nepouzidane ili nepotpune (Casson, 1982.).

Važno je, dakle, odrediti način korištenja koncepta, odgovarajuću “operativnu definiciju” koja je dovoljno generička (a da jest relevantna kao definicija poduzetništva), ali i koja je dovoljno specifična (a da bi mogla istraživanje fokusirati na odgovarajuće fenomene). *Wennekers i Thurik nude prihvatljivu sintezu:* “Poduzetništvo je iskazana sposobnost i htijenje pojedinca da sami, u timovima, unutar ili izvan postojećih organizacija: (a.) uoče i kreiraju nove ekonomske prigode (novi proizvodi, nove proizvodne metode, nove organizacijske sheme i nove kombinacije proizvođača-tržišta) te da (b.) uvedu svoje ideje na tržišta, suočeni s neizvjesnošću i drugim teškoćama, donijevši odluke o lokaciji, obliku i korištenju resursa i institucija” (Wennekers, Thurik, 1999., 46–47).

Kako je u središtu ovoga rada veza poduzetništva i ekonomskog rasta, onda ću se, polazeći od gornjeg određenja, *u prvom redu fokusirati na one poduzetničke procese koje odlikuje: pokretanje novih poduhvata; koji su okrenuti inovacijama, rastu i porastu zapošljavanja.* U središtu pažnje biti će prvenstveno novoosnovana poduzeća, što u najvećoj mjeri (ali ne nužno) znači i mala poduzeća. Ipak, u ovom se radu izvan neposrednog razma-

tranja ostavljaju one poduzetničke aktivnosti, nedvojbeno veoma važne, koje se odnose na korporativno (unutrašnje) poduzetništvo u privatizacijom vlasnički transformiranim velikim poduzećima. S druge strane, pokazuje se da samo mali postotak MSP ima visoki potencijal rasta (Kirchoff, 1988.). Makar se otuda može činiti da su i analitički i s motrišta politika rasta najzanimljivija ona nova poduzeća (po prirodi stvari – uglavnom mala) koja imaju strategiju rasta i inoviranja, pokazat će se da ne treba podcijeniti ni nova poduzeća skromnijih ambicija: već svojim brojem ona su značajan izvor samozapošljavanja te doprinosa BDP-u, ali i ukupnoj raznovrsnosti – proizvodnoj i potrošačkoj. Orijentaciju poduzetnika “proizvodnom poduzetništvu”, koje pridonosi ekonomskom blagostanju i efikasnosti, ni načelno, a posebice u tranzicijskom kontekstu ne može se, međutim, podrazumijevati (Aidis, 2003.). Otuda ću značaj institucionalne dimenzije (North, 1990.), odnosno “pravila igre” (Baumol, 1990.) osobito naglasiti. *U središtu pažnje bit će Hrvatska – pokazat će se da u svim aspektima postoje ozbiljni problemi te mogući razlozi za intervenciju suvremene “poduzetničke države”.*

PODUZETNIŠTVO: RAZINA I “PODUZETNIČKI JAZ”

Komparativna istraživanja upućuju na to da su: 1. različite razine poduzetništva vršimo li usporedbu između pojedinih zemalja, ali i na to, 2. da se te razine mijenjaju unutar pojedinih zemalja u dužim razdobljima. Pitanje je dakle: *što određuje razinu poduzetničkih aktivnosti? Uz to, može li se govoriti o “jazu poduzetništva”, odnosno o suboptimalnoj razini i je li upravo to slučaj u Hrvatskoj?*

Razina poduzetničke aktivnosti – apsolutna veličina i razmjeri napora posvećenih poduzetničkim aktivnostima – te njezina struktura imaju brojne posljedice na zemlju. One utječu na zaposlenost, ekonomski rast, konkurenciju, raznolikost i selekciju (poduzeća i proizvoda) te na konkurentnost regija i čitave nacionalne privrede. Pokazuje se da postoje značajne razlike u razini poduzetništva između država/ekonomija. Na primjer, u 23 zemlje OECD-a udio poduzetnika (obuhvat je veoma širok: vlasnici poduzeća, kako onih u osobnom vlasništvu, tako i korporacija) u radnoj snazi 1998. varira između 5,9% u Luksemburgu i 18,6% u Grčkoj (Verheul i sur., 2001., 5). Velike su varijacije u udjelu malih i srednjih poduzeća u BDP-u i zapošljavanju između država – od nekih država bivšeg SSSR-a (npr. Ukrajina, Bjelorusija, Azerbajdžan) gdje je to manje od 5%, do Čilea, Grčke i Tajlanda s preko 80% (prosjeci 1990-99. za 76 zemalja, nova baza podataka Svjetske ban-

ke, Ayyagari i sur., 2003.). Na veoma značajne razlike, uključivši i one između postsocijalističkih zemalja, ukazuju i istraživanja unutar projekta *Global Entrepreneurship Monitor* (vidi Reynolds, 2002.; Reynolds i sur., 2004.).

Mjerenje razine poduzetništva opterećeno je nizom problema konceptualne naravi (višeznačnost i složenost pojma) te statističkim teškoćama (više u Audretsch, 2002.a), što iziskuje pribjegavanje “pragmatičnim razlikovanjima” te nameće razrješavanje, kako problema tipologije na mikro-razini, tako i agregiranja na višim razinama. Tako Wennekens i Thurik, polazeći od razlikovanja poduzetničkog od upravljačkog (u smislu organizacije i koordinacije), razlikuju tri tipa poduzetnika, od kojih su prva dva samozaposleni, a treći radi za drugoga: a) schumpeterijanski poduzetnici; b) menadžerski - vlasnici biznisa; c) unutarnji poduzetnici (1999., 47). Raznolikost je, dakle, imanentna, a ovdje će u središtu pažnje biti oni samozaposleni.

Veza između poduzetništva i rasta je dvosmjerna: dok poduzetništvo utječe na ekonomski rast, dotle rast utječe na razinu, udio i strukturu poduzetništva u radnoj snazi/stanovništvu. Istraživanja upućuju na to da je trend samozapošljavanja U-oblika: u razvijenim ekonomijama do 1970-ih vidljivo je dugoročno opadanje, da bi krajem 1970-ih nastupio ponovni rast. Iza ovog porasta samozapošljavanja krije se, s jedne strane, istinsko schumpeterijansko poduzetništvo, ali, s druge strane, i veliki porast franšiza, marginalnih *start-upova*, malih trgovina, profesionalnih usluga itd. (Wennekens, Thurik, 1999., 48), koji pripadaju u (brojem dominantnu) “ekonomsku jezgru” u kojoj samo poneka poduzeća/pothvati imaju i potencijal i ambiciju rasta (Kirchhoff, 1988.).

Stopa samozapošljavanja, naravno, daleko je od potpune mjere poduzetništva: s jedne strane ga podcjenjuje (ne uzima u obzir unutarnje poduzetništvo), s druge ne omogućava razlikovanje schumpeterijanskih od marginalnih poduzetnika (puki rast broja i udjela samozaposlenih ne znači nužno i visoku razinu inovativnog rasta orijentiranog poduzetništva) (Wennekens, Thurik, 1999., 49), Upravo zbog višeznačnosti samog poduzetništva, ali i različitih uloga u kojima se poduzetnici mogu naći (unutar životnog ciklusa poduzeća), plodnijim pristupom se čini onaj koji polazi od “poduzetničkih aktivnosti” čijim bi se kombiniranjem moglo doći do potpunijeg obuhvata (Karlsson i sur., 2004., 7), a time i do ocjene o razini i strukturi.

Izrazita raznolikost poduzetničkih aktivnosti i njihobiv odlika tipična je i u tranzicijskim ekonomijama (dalje: TE). Može se čak govoriti i o tipičnim razlikama podu-

zetništva u pojedinim tranzicijskim područjima (npr. Istočna i Srednja Europa u odnosu na Rusiju i ostale zemlje bivšeg SSSR-a, Aidis, 2003.), kao što su značajne i razlike između “sjevernog” i “južnog” tranzicijskog pojasa u Europi, pri čemu se o Hrvatskoj može govoriti i kao o “zemlji između” (Bičanić, Franičević, 2003.). Pokazalo se da su razvoj poduzetništva i njegovih odlika pod značajnim utjecajem socijalističkog naslijeđa (Smallbone, Welter, 2001., 2609; Chilosi, 2001.: nomenklatura, menadžerijalizam, ilegalna ekonomija, specifični društveni kapital kao bitne odrednice “ovisnosti o stazi”); samih tranzicijskih reformi (liberalizacije, stabilizacije, privatizacije); specifičnih politika i regulacija te njihove vjerodostojnosti; ali i tipičnih socijalnih i kulturnih odlika samih poduzetnika.

Značajnima su se pokazale i veoma specifične okolnosti u pojedinim zemljama/regijama: primjerice, rat u bivšoj Jugoslaviji i tegobni procesi razdvajanja snažno su utjecali na prvobitnu strukturu prigoda (ratne rente), ali i selekciju poduzetnika (ratni poduzetnici koji će se često naći među vodećim mirnodopskim, kako u službenoj, tako i u ilegalnoj ekonomiji). *Diferenciranost poduzetničkih aktivnosti i orijentacija je izrazita. Poduzeća akumulacije kapitala i rasta su u manjini u odnosu na ona kojima je temeljni cilj ostvarenje neke razine dohotka i životnog stila* (Scase, 2003., 67–68).

Poduzetništvo supstitucije – nezaposlenosti samozaposlenošću, niske plaće višim osobnim dohocima, hijerarhije autonomijom nije, dakako, samo fenomen tranzicijskih ekonomija, ali ono je u njima bitna značajka konteksta u kojem se “poduzetnička revolucija” doista odvijala. Uz gornje, mnoga su poduzeća uključena u neslužbenu, pa i ilegalnu ekonomiju (Scase, 2003.) – nije lako procijeniti njihov utjecaj na ekonomski rast i društveno blagostanje; “neslužbenost” je, međutim, bitna prepreka rastu poduzeća (Franičević, 1999.).

Što određuje razinu poduzetništva i varijacije te razine (vremenski i komparativno)? Istraživači se usmjeravaju u sve većoj mjeri na izučavanje kompleksnog međudnosa faktora koji utječu na strukturu prigoda za poduzetništvo (s jedne strane) te faktora koji utječu na “ponudu poduzetništva” (s druge strane) (Verheul i sur., 2001.; Holcombe, 2003.; Grilo, Thurik, 2004.; van Stel, Wennekers i sur., 2004.). Verheul i sur. (2001.) razlikuju stranu “potražnje” za poduzetništvom od strane “ponude” te uvode distinkciju “stvarne” i “ravnotežne” stope poduzetništva u društvu koju ove dvije strane određuju. Na jednoj općenitijoj razini (Holcombe, 2003.), tri su ključna izvora poduzetničkih prigoda: 1. *faktori koji tržište dovode u neravnotežu* (promjene preferencija, klimatski šokovi, iscrpljivanje prirodnih

izvora, politički šokovi, ratovi); 2. *faktori koji podižu proizvodne sposobnosti/mogućnosti* (tehnološke promjene/promjene u proizvodnoj funkciji, porast *outputa*, širenje tržišta) i 3. možda i najvažnije, *poduzetništvo kao izvor prigoda za poduzetništvo*: reagirajući na prigodu, poduzetnik stvara prigodu drugima.

Pogrešno je stoga količinu poduzetničkih prigoda tretirati kao fiksnu – što je više poduzetništva, više je i prigoda, a ne obratno (Holcombe, 2003.): “poduzetništvo rađa poduzetništvom... ono je nenamjeravana posljedica poduzetništva” (Minniti, Koppl, 1999., 567). Ali, ako je poduzetništvo “samo-podržavajuće” (izvorom mrežne eksternacije), onda je ono “ovisno i o stazi” (Bygrave, Minniti, 2000., 25 i 33). Dok nema sumnje da su mnogi od gornjih faktora bili prisutni i u Hrvatskoj, nudeći brojne prilike za poduzetništvo (od radikalnih neravnoteža kao posljedica raspada unutrašnjeg tržišta do prilika za ratno poduzetništvo, do snažnih efekata liberalizacije i privatizacije), djelovali su i negativni efekti radikalne nesigurnosti, sužavanja tržišta, pada *outputa* i BDP-a, do negativnih eksternacija neproduktivnog, ilegalnog pa i kriminalnog poduzetništva.

S druge strane, *ponudom* dominiraju demografske odlike stanovništva (rast, gustoća i urbanizacija, dobna struktura, migracije, participacija žena), ali i ekonomske (dohodak, nezaposlenost, dohodovne nejednakosti) – ključni elementi su resursi i sposobnosti pojedinaca te njihovi stavovi/preferencije. Otuda kulturno i institucionalno okruženje utječe na ponudu (Verheul i sur., 2001., 6-9). Henrikson, primjerice, pokazuje na primjeru Švedske kako uz “široki spektar tipičnih aranžmana države blagostanja” “struktura nagrada negativno utječe na povrat na poduzetničko ponašanje i relativno i apsolutno” (Henrikson, 2003., 26). I postsocijalističkim zemljama, baštinicama socijalističkih država blagostanja, inherentan je teško rješiv konflikt očekivanja visoke razine socijalnih jamstava i paternalizma, s jedne strane, i očekivanja poduzetničkog društva koje nagrađuje spremnost na rizik i autonomnost, s druge strane.

Neke činjenice su, kada je riječ o Hrvatskoj, upozoravajuće. Prvo, na djelu su *izrazito nepovoljni demografski trendovi* (starenja stanovništva, negativnog prirasta, saldo emigracija/imigracija); značajno se smanjuje udio stanovništva u radnoj dobi: 1991.–2001. za 8,1%; na djelu je “*progresivno demografsko starenje*”. Uz to, “*demografske rezerve*” iz poljoprivrede su u značajnoj mjeri iscrpljene. Projekcije budućih trendova (bez migracija) ukazuju na daljnji i značajni pad ukupnog broja stanovnika te na

“značajno sužavanje ponude na tržištu radne snage” (Akrap, 2004., 348-56). U kojoj mjeri će se ovi trendovi odraziti negativno i na ponudu poduzetništva, nije moguće jednoznačno utvrditi, jer na izbor između nezaposlenosti, zaposlenosti za plaću i samozaposlenosti utječe niz činilaca – poput kretanja BDP-a i dohotka; zaposlenosti u ekonomiji i izvan nje; socijalnih garancija, obrazovne strukture nezaposlenih (veći udio slabije kvalificiranih), povrata na obrazovanje zaposlenih (koji u Hrvatskoj raste, vidi Šošić, 2004. – što povećava oportunitetni trošak samozapošljavanja) itd. S druge strane, značajan je ostao neiscrpljeni potencijal ženskog poduzetništva: pokazuje se da je postotak sudjelovanja žena znatno ispod ostalih istraživanih zemalja u GEM projektu. U Hrvatskoj je tri puta više muškaraca poduzetnika nego žena, dok je za svih 37 zemalja taj odnos 1,8:1 (Singer i sur., 2003., 27). To ukazuje na prepreke, ali i na neiskorištene mogućnosti koje mogu dijelom kompenzirati gornje negativne trendove.

Drugo, nepovoljni su i neki trendovi ljudskog kapitala: “hrvatski zaposlenici nisu konkurentni... prosječni zaposlenik je... u četrdesetim godinama, podkvalificiran, nije mobilan i nije dodatno obrazovan”, vidi Pološki-Vokić, Frajlić, 2004., 73) – kao takav vjerojatno i nesklon preuzimanju rizika vlastitog pothvata. Značajni su nedostaci obrazovnog sustava koji ne omogućuje stvaranje sposobnosti primjerenih suvremenoj “ekonomiji znanja” (Lowther, 2004., 23). Porast broja studenata u Hrvatskoj od 35% 1990-ih djeluje ohrabrujuće (iako i s time Hrvatska zaostaje za visokorazvijenima) – ali “s otprilike petinom mladih osoba koje završavaju više i visoko obrazovanje, Hrvatska se nalazi na začelju razvijenih zemalja”, stoga “u doglednoj se budućnosti ne može očekivati postizanje razine ljudskog kapitala kakva postoji u razvijenim zemljama” (Šošić, 2004., 34-35). Uz to, “stopa sudjelovanja u cjeloživotnom učenju veoma je niska, pogotovo u usporedbi sa zemljama EU. To pokazuje da zaposlenici ne mogu pratiti tehnološki napredak ni promjene na radnome mjestu”. (Lowther, 2004., 19-23). Reforme obrazovnog sustava neophodne su na svim razinama – pothvat je to o kojem bi budućnost hrvatske ekonomije mogla ovisiti u daleko većoj mjeri negoli od svih eksplicitnih pro-poduzetničkih politika koje bi Vlada i njezini savjetnici mogli izmisliti.

Golem je i gubitak ljudskog kapitala u desetcima tisuća osoba iz mlađeg dijela radnog kontingenta (do 49 godina) koje su emigrirale na Zapad (procjena je oko 200.000 u razdoblju od 1991. do 2001: Akrap, 2004., 349-350). Može se pretpostaviti da je riječ o onima koji su ne samo prosječno obrazovaniji, već su i riziku skloniji, na što sama činjenica

odlaska u nesigurnost emigracije upućuje. Dok je Hrvatska zemlja veoma visoke stope ekonomski ovisnog stanovništva (na jednog umirovljenika dolazi 2003. godine 1.07 aktivni stanovnik, Tomek-Roksandić i sur., 2004., 363–4), u golemom udjelu nestarosnih umirovljenika krije se i značajan prerano otpisan i obeshrabren ljudski kapital: radnika i ratnika. Ohrabriti mogući poduzetnički potencijal u toj grupaciji osobit je izazov ekonomske i socijalne politike.

Treće, nisu uvijek ohrabrujući ni trendovi društvenog kapitala. S jedne strane, istraživanja ukazuju (Štulhofer, 2000.), unatoč masovnom deklarativnom prihvatanju privatnog vlasništva i tržišta, na jako djelovanje *sociokulturnog naslijeđa*, koje se ogleda u “gospodarskom tradicionalizmu” (izbjegavanje rizika i nesklonost kompeticiji, naglašeno vrednovanje sigurnosti zaposlenja i sklonost državnoj regulaciji i redistribuciji) i “sklonosti državnom paternalizmu” (“kojim se reducira rizik i neizvjesnost delegiranjem odgovornosti na državu i njezine institucije”). S druge strane, za poduzetničku ekonomiju i tržišno orijentiranu transformaciju društva ohrabrujuće bi trebalo biti da su mladi tome znatno manje skloni. Upozoravajuća je, međutim, visoka razina “oportunizma” (poštivanje propisa se svodi na kalkulaciju troškova i koristi) i “nepovjerenja u institucije”, koja je izraženija kod mlađih. (Štulhofer, 2002.).

Podatci dobiveni iz niza istraživanja javnog mnijenja potvrđuju da je Hrvatska zemlja relativno visoke razine korumpiranosti, koja je k tome ustrajna (više u: Bađun, 2005.) te zemlja veoma niske razine povjerenja u institucije sustava (uključivši i one ključne za funkcioniranje ekonomije – sudstva, zaštite vlasničkih prava itd.; više o tome u: Štulhofer, 2000. i 2002.). Raširena percepcija u društvu da mnogi ili čak većina ne respektiraju pravila, varaju državu i sudjeluju u korupciji, “stimulira ne-kooperativno ponašanje” (Štulhofer, 2002.) te povećava sklonost neslužbenim i ilegalnim aktivnostima.

Dok za ponudu poduzetništva ovi nalazi ne moraju biti nužno jako zabrinjavajući, to nije slučaj kada je riječ o njegovoj alokaciji (neproizvodno/ilegalno poduzetništvo i aktivnosti), ali i kvaliteti. Mala i srednja poduzeća su posebno na to osjetljiva: začarani krug nepovjerenja “vodi sužavanju poslovnih kontakata i mogućnosti što, nadalje, dovodi do stagnacije ili propadanja malih i srednjih poduzeća, a to opet, s vremenom, pojačava postojeće nepovjerenje”. (Rus, 2002., 67 i 68). U uvjetima “deficita kooperativnosti” ne mogu se realizirati ni sve mogućnosti umrežavanja i pokretanja složenih poslovnih kombinacija (ako postkontraktualna neizvjesnost raste, mnogi potencijalno blagotvorni projekti neće se ostvariti).

Nalaze li prigode svoje poduzetnike? Ne nužno, problematične mogu biti percepcije, sposobnosti, struktura ponude potencijalnih poduzetnika, ali i preferencije, institucije, kao i relativna vrednovanja različitih izvora nagrađivanja. K tome, i stvarni i potencijalni poduzetnici sreću se s preprekama koje su posljedica tržišnih propusta, ali i propusta države. Kada je razina poduzetništva u zemlji ispod potencijalne, nastaje “poduzetnički jaz” (ili “deficit”). Važno je uočiti, međutim, da su ravnotežna dugoročna stopa i promjene njezinog trenda pod utjecajem stadija u ekonomskom razvoju te “razdjelnica” koje ih razdvajaju, dakle pod utjecajem su schumpeterijanske promjene režima (Verheul i sur., 2001., 23), odnosno fundamentalnih promjena *kada se ne mijenjaju samo temeljne tehnološke paradigme, već i institucionalne strukture akumulacije.*

Ovo je neobično važno razumjeti upravo s obzirom na ključnu činjenicu postsocijalističke transformacije: ona jest “razdjelnica” koju obilježava prijelaz iz jednog (etatičkog/samoupravnog) u drugi režim akumulacije kapitala u kojem poduzetništvo dobiva središnju ulogu. Ali, njezino ostvarivanje u dubokoj je vezi s političkim i institucionalnim poduzetništvom, na terenu ispunjenom nasljeđem i kontekstualnim specifičnostima, gdje se u eminentno političkom procesu definira nova institucionalna i regulatorna struktura te uspostavlja njezina vjerodostojnost, ali i redefinira te značajno širi prostor legitimnih tržišnih transakcija.

Upravo ovo upućuje na *moгуće propuste države, neuspjeh reformatora te značaj raspoloživog društvenog kapitala.* To potvrđuju i Olsson i Frey – pristupivši “poduzetništvu kao rekombinirajućem rastu”, oni ističu ključnu ulogu promjena “tehnoloških paradigmi”, neizravno prizivajući Marxovu dijalektiku proizvodnih snaga i proizvodnih odnosa. Iscrpe li se, naime, moguće prigode unutar postojećih tehnoloških, ekonomskih, ali i društvenih ograničenja, to onda utječe i na potrebu za promjenom skupa socijalnih institucija unutar kojih se nove prigode na temelju novih tehnoloških mogućnosti mogu jedino realizirati (kao legitimne) (Olsson, Frey, 2002.). Nije teško pokazati da su se institucionalna (formalna i neformalna) ograničenja socijalizma pokazala golemim preprekama iskušavanju novih tehnoloških mogućnosti. Nema, međutim, jamstva da će postsocijalistički institucionalni razvoj biti u tom pogledu optimalan (načelno vidi North, 1990.) niti je unaprijed moguće iz nalaza da institucije jesu važne izvesti odgovarajući skup preporuka za reforme i politike koje će biti efikasne – “rastući su dokazi o tome da poželjni institucionalni aranžmani posjeduju značajnu dozu kon-

tekstualne specifičnosti koja se formira iz različitih povijesnih putanja, geografije, političke ekonomije ili drugih početnih okolnosti” (Rodrik i sur., 2004., 157).

U pristupu *Washingtonskog konsenzusa* implicitno je bilo očekivanje da će za otklanjanje predtranzicijskog jaza, odnosno popunjavanje “crne rupe” socijalističke industrijske strukture (Vahčić, 1990.) i uspostavu ravnoteže, dostatne biti oslobođene tržišne snage kroz racionalno i samozainteresirano poduzetničko vrednovanje broja i vrsta prigoda (nezaposlenost gura u samozapošljavanje; tržišna konkurencija i rivalitet među poduzećima mogu smanjiti broj poduzeća kada je ovaj iznad optimalnog itd., Verheul i sur., 2001., 24). Upravo na poduzetničkoj inicijativi i aktivnostima bila su građena optimistička očekivanja vezana uz reformski diskurs – poduzetništvo je trebalo biti izvorom ekonomskog dobra (realokacije resursa, ekonomske efikasnosti i porasta materijalnog blagostanja), socijalnog dobra (stvaranja poduzetničkih slojeva i orijentacija, dajući time socijalnu stabilnost tržišnom društvu) te, konačno, političkog dobra (stvarajući čvrsti temelj političke podrške reformama koje su, u načelu, trebale povećati blagostanje sviju).

Jesu li se očekivanja ispunila? Generalno jesu kada je riječ o promjeni političko-ekonomskog sustava; sporni su, međutim, i ekonomski i socijalni rezultati i trendovi (Franičević, 2002.). Ovdje su u središtu pažnje ekonomski rast, ekonomski uspjesi i neuspjesi. *Tako je Hrvatska u mnogo čemu zemlja uspješnih reformi i ekonomskog rasta, ali rasta za koji se s razlogom tvrdi da nije “moderan”, da je upitne održivosti (temelji se na državnom poticanju agregatne potražnje i osobnoj potrošnji) te da, unatoč značajnoj nominalnoj konvergenciji, ne vodi zadovoljavajućoj razini “realne” konvergencije (Bićanić, 2004.). Dok su problemi i neuspjesi privatizacije te s njom povezane restrukturacije postali “stilizirana činjenica” u objašnjenjima relativnog razvojnog neuspjeha Hrvatske, kakva je u tome uloga onog drugog ključnog kanala poduzetničke transformacije – osnivanja, rasta i učinka novih, pretežno malih poduzeća?*

Hrvatska je kroz 1990-e (točnije, od kraja 1980-ih, s reformama posljednje federalne vlade A. Markovića) prošla kroz istinsku “poduzetničku revoluciju”. Ekonomski pejzaž bitno se izmijenio (promjena je i prostorno-vizualno lako vidljiva: usp. tablicu 1. u Prilozima). Privreda je danas dominantno privatna (iznad 60% BDP-a), ukupni broj poduzeća (aktivna trgovačka društva) je dramatično porastao 1990-ih (s 10.851 godine 1990. na 68.084 godine 2003.), pri čemu u ukupnom broju izrazito pretežu: a) mala i srednja poduzeća (98,7% 2003., a samo mala 94,9%), koja su k tome najčešće b) nova poduzeća te c) mikro-poduzeća

(u ukupnom broju poduzeća 85,5% 2002. godine, OECD, 2003.a): time je Hrvatska naizgled postigla strukturu usporedivu onoj EU+ (99,8% udio MSP; 93,1% udio mikro, OECD, 2003.a, 17) Ipak, postoje brojni razlozi za umjerenost kada je riječ o rezultatima. Niska je gustoća poduzetništva, niska je razina poduzetničkih aktivnosti.

Gustoća (broj malih i srednjih poduzeća na 1000 stanovnika) znatno je niža od EU+ zemalja (14,3 prema 52,8 2002. godine) te neznatno iznad prosjeka (13,7) jugoistočno-europskih zemalja u tranziciji (OECD, 2003.a, 17), ali znatno niža od Češke (85,1), Mađarske (85,99), Poljske (87,0) i Slovačke (67,7) (EBRD, 2004., 12). To ukazuje na mogući deficit poduzetništva (što vrijedi i za čitavu regiju tranzicijske jugoistočne Europe, u kojoj prednjači Bugarska s 28,7), osobito ako se u obzir uzme i visoka nezaposlenost te posebice niska i stagnantna razina zaposlenosti u Hrvatskoj. Ali, zapazimo, niska je gustoća svih veličinskih skupina poduzeća: deficit se odnosi na ukupnu nerazvijenost poslovnog sektora ekonomije.

Udio MSP u zaposlenosti poslovnog sektora je niskih 47% za čitavu promatranu regiju, što je znatno niže od EU+ gdje je on 66% (OECD, 2003.a). Podatci za Hrvatsku čine se (usporedivost podataka je ipak upitna) mnogo povoljnijima (OECD, 2003.b): 63% ako se uključi i obrt, odnosno 64–66% u razdoblju od 2000. do 2003. (vidi i tablicu 2. u *Prilozima*). Ako to i svjedoči o poodmaklom procesu realokacije zaposlenosti u Hrvatskoj, to ne indicira samo po sebi i visoku sposobnost stvaranja nove zaposlenosti u MSP sektoru: ova je i načelno upitna te je mnogo više vezana uz uspjeh vodećih velikih poduzeća nego što se ponekad uviđa.

Istraživanja provedena unutar konzorcija Global Entrepreneurship Monitora utoliko su više nego indikativna. Tako GEM Report 2003 pokazuje da je prosječni “indeks ukupne poduzetničke aktivnosti” (TEA) za Hrvatsku bio najniži među promatranih 41 zemlje u razdoblju od 2000. do 2003., te da je u 2003. godini Hrvatska na tridesetom mjestu (Reynolds i sur., 2004., 6–7). U oba slučaja Hrvatska je i na začelju svih obuhvaćenih postsocijalističkih ekonomija (od Slovenije kojoj je najbliža, preko Rusije, Poljske, Mađarske te Kine, od koje je najudaljenija). Budući da se ovim indeksom identificiraju pojedinci koji se nalaze u fazi pokretanja ili upravljanja novim poslom (kao stopa pojedinaca koji se nalaze u tim dvjema fazama u odnosu na čitavu populaciju u dobi 18–64 godine), onda njegova niska razina ukazuje na probleme, kako na strani ponude poduzetništva (od demografskih do sociokulturnih) tako i na strani potražnje, odnosno prigoda.

GEM 2003 pokazuje da je i "indeks poduzetničke aktivnosti poduzeća" (FEA) za Hrvatsku među najnižima između 40 zemalja (36. mjesto, tek neznatno viši od Rusije, a znatno viši od Poljske koja je na začelju, ali i znatno niži od Mađarske, Kine te osobito Slovenije) (Reynolds i sur., 2004., 9). Indeks pokazuje razinu poduzetničke aktivnosti u uzorku postojećih poduzeća s obzirom na inovativnost i novo zapošljavanje (poduzeća koja uvode ili namjeravaju uvesti neku inovativnu promjenu te zaposliti nove radnike tretiraju se kao "poduzetnička" - indeks mjeri njihov udio u ukupnoj populaciji poduzeća). Niski FEA (1.12 u odnosu na prosjek - 2.00; u odnosu na Sloveniju - 2.70) ukazuje na dominaciju nepoduzetničkih orijentacija među malim poduzećima, ali i na postojanje fundamentalnih prepreka poduzetničkom rastu.

Činjenica da se Hrvatska (s niskim i TEA i FEA indeksom), zajedno s Poljskom i Rusijom, nalazi u društvu Tajvana, Francuske, Japana i Nizozemske nije nimalo utječna s obzirom i na strukturno/institucionalno goleme razlike u odnosu na tu grupu, ali i na golemo zaostajanje u razini razvijenosti. Niska razina poduzetništva u ovim zemljama nesumnjivo reflektira veoma različite probleme i uzroke. Hrvatska je, međutim, usporediva i sa Slovenijom i s Mađarskom, a tu je zaostajanje signifikantno te upućuje na nužnost pomnijeg istraživanje svih čimbenika koji negativno utječu na razinu i odlike poduzetništva. I niski TEA indeks i niski FEA indeks upućuje na suboptimalnu razinu poduzetništva, ali i na gubitak potencijalnog doprinosa poduzetništva zapošljavanju i rastu. *Dok niski TEA indeks ukazuje na probleme na strani ponude poduzetništva, koji mogu biti usađeni i u dublje socio-kulturne matrice, ali i visoko kontekstualni (računica oportunitetnih troškova samozapošljavanja), dotle niski FEA indeks ukazuje na nisku razinu ali i na nisku kvalitetu poduzetničke aktivnosti unutar postojećih poduzeća, osobito s obzirom na kritične varijable poduzetništva: orijentaciju rastu, inovativnosti i novom zapošljavanju.*

Hrvatska se nalazi na stazi ekonomskog rasta, ali na stazi koju mnogi smatraju nezadovoljavajućom i s obzirom na (stilizirane) mogućnosti, ali i s obzirom na visoka očekivanja ne samo europske integracije nego i europskog blagostanja (realne konvergencije). Koliko je tome pridonijelo poduzetništvo i zabrinjavajući trendovi u njemu? Iako je na ovo pitanje teško dati precizan odgovor bez pomnih istraživanja, neke indikacije ipak postoje. U nastavku će se razmatrati upravo veza između poduzetništva i ekonomskog rasta. Postsocijalistički kontekst će, napose onaj hrvatski, i dalje ostati u središtu pažnje.

PODUZETNIŠTVO I EKONOMSKI RAST: STILIZIRANE ČINJENICE I SUMNJE

Brojni su teorijski *iskazi o pozitivnoj vezi poduzetništva i ekonomskog rasta – empirijski se ta veza, međutim, potvrđuje tek u novije vrijeme*. Audretsch navodi neke rezultate. Tako Thurik (1999.) pokazuje da je u 23 članice OECD-a u razdoblju od 1984. do 1994 porast poduzetništva, mjeren stopama poduzeća u vlasništvu, bio pozitivno vezan s višim stopama rasta zaposlenosti na razini zemlje. Audretsch i Thurik (2002.) pokazuju da zemlje OECD-a koje iskazuju viši porast poduzetništva (u jednom razdoblju) također bilježe više stope rasta i niže razine nezaposlenosti u narednom razdoblju (1974.-1986. vs. 1986.-1998.). *Global Entrepreneurship Monitor 2000 uspostavlja empirijsku vezu razine poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta, mjerenog zapošljavanjem na razini zemlje* (Audretsch, 2002.a, 28-29).

Ova se veza pokazuje i u TE. Tako se na primjeru Rusije pokazuje da razlike u regionalnoj poduzetničkoj aktivnosti, koje su veoma značajne, kao što su značajne i razlike u početnim uvjetima pojedinih regija, iskazuju “statistički i kvantitativno značajni odnos između poduzetničke aktivnosti i rasta” koji je uslijedio u pojedinim regijama (također veoma različitog) (Berkowitz and DeJong, 2004.). Ekonomski uspjeh Poljske i Kine, nasuprot neuspjehu Rusije, vezuje se upravo uz “robustan ulaz” (znatno viši u prvim dvjema) i veću dinamičnost novih poduzeća u odnosu na privatizirana (McMillan, Woodruff, 2002., 159, 166 i 167).

I u GEM 2003 pokazuje se da je veza između poduzetničke aktivnosti i rasta koji joj slijedi umjerena, pozitivna i statistički značajna. Pritom je jača veza TEA indeksa nego FEA indeksa (Reynolds i sur., 2004.). Utjecaj TEA indeksa na rast BDP-a, iako je zamjetan, nije, čini se, jednostavan i linearan: TEA ima, tvrdi se, negativni efekt na relativno siromašnije, a pozitivni na relativno bogatije zemlje (van Stel, Carree and Thurik., 2004.). Drugim riječima, uloga poduzetništva mijenja se u različitim stadijima ekonomskog razvoja: prevladava li schumpeterijanski režim “kreativne destrukcije” ili pak režim “kreativne akumulacije” (kada značajnija postaju velika poduzeća i rutinizacija inovacija kroz R&D; vidi Sciascia, De Vita, 2004., 7-9).

Negativna veza, kada i postoji, dakako ne znači da treba obeshrabriti poduzetništvo u manje razvijenim zemljama (iako prekomjerno samozapošljavanje može biti izvorom gubitaka efikasnosti s dvojbjenim efektima na blagostanje), već često upućuje na to da “nema dovoljno velikih

poduzeća u tim zemljama koje izvlače koristi od ekonomija obujma i obuhvata". Uz to, "mala i velika poduzeća često su komplementarna jedna drugima" (van Stel, Carree, Thurik, 2004., 13); koristi od te komplementarnosti moguće su samo ako postoje i jedna i druga. Ovo se često previđalo i u Hrvatskoj, gdje su se od sektora MSP tipično gajila prevelika i nerealistična očekivanja uz zanemarivanje uloge velikih (i njihova restrukturiranja) te potencijala međusobna umrežavanja (više u: Franičević, 1995.).

Ako je utjecaj poduzetništva na ekonomski rast pozitivan, o čemu postoji visoki stupanj konsenzusa, postavlja se pitanje koji su to "kanali" kojima se, budući da nije neposredan, utjecaj poduzetništva odražava na ekonomski rast? U modelu Wennekersa i Thurika (1999.) te u njegovoj elaboraciji u Karlsson, Friis i Paulsson (2004.) naglašavaju se tri ključne veze između poduzetništva i ekonomskog rasta. To su: (i.) osnivanje novih poduzeća (*start-ups*), (ii.) inovacije i (iii.) konkurencija. O svima trima više u nastavku.

Start-ups: osnivanje i ulaz novih poduzeća

Od osnivanja i ulaska novih poduzeća tipična su brojna očekivanja. Kao agenti promjene ona su izvor novih ideja i eksperimentiranja koji bi, izostane li njihov ulaz, ostao netaknut (Audretsch, 2002.b, 27). U kontekstu tranzicijskih ekonomija naglašava se njihov doprinos fleksibilnosti u poslovnom razvoju, reindustrijalizaciji, uvođenju novih proizvoda i procesa (Broadman i sur., 2004., 151) te osobito - realokaciji radne snage i novom zapošljavanju. Problematičnim se, međutim, može pokazati i jedno i drugo.

To pokazuje i primjer Hrvatske. Neto ulaz nakon eksplozivnih ranih 1990-ih doživljava sredinom 1990-ih usporavanje, 1997. broj malih poduzeća dostiže maksimum, slijedi pet godina opadanja broja malih poduzeća, koji se samo manjim dijelom može objasniti porastom broja srednjih, da bi u 2002. i 2003. godini došlo do snažnog porasta malih, ali i srednjih, te osobito velikih poduzeća. Ti se trendovi reflektiraju i na udjelu u zaposlenosti: nakon upornog pada broja zaposlenih u skupini velikih 2001. godine, trend se obrće i počinje snažni oporavak. Koliko je to zasluga malih i srednjih koji su postali veliki ("gazele"), a koliko uspješne restrukturacije u dijelu starih velikih poduzeća - otvoreno je pitanje.

S druge strane, broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima čini se da stagnira i tek se u 2003. godini bilježi snažniji rast. Uz to, prosječni broj zaposlenih po malom poduzeću, nakon dosizanja minimuma 1995. raste sve

do 2000. godine, ali potom se opet smanjuje. U kojoj je mjeri to rezultat cikličkih kretanja (na koja su mala poduzeća osobito osjetljiva), a koliko strukturnih odlika novih poduzeća koja ulaze te prepreka njihovom rastu, tek bi trebalo istražiti (vidi tablice 1. i 2. u dodatku). Tablica 2. pokazuje i da udio MSP trgovačkih društava u ukupnoj zaposlenosti trgovačkih društava doseže maksimum u 2000. godini; nakon toga, a zahvaljujući snažnom oporavku velikih, on pada/stagnira. Slično vrijedi ako ukupnom broju zaposlenih pridodamo i one zaposlene u obrtima i zadrugama.

Rast ostaje ograničen na malom broju novih poduzeća (Singer i sur., 2003.). Nije se ispunilo veliko očekivanje: da mala i srednja poduzeća ne samo popune gubitak ranije postojećih radnih mjesta, već da, štoviše, generiraju dinamičan porast ukupne zaposlenosti. Dok Hrvatska bilježi veoma slab porast ukupnog broja zaposlenih, dotle je postotni udio zaposlenih u radno sposobnom stanovništvu u dobi od 15 do 64 godine) od 53,2%, pri dnu ljestvice u usporedbi s 30 europskih zemalja, među kojima je 25 zemalja Europske unije za koje prosječna stopa zaposlenosti iznosi 63% (nižu od Hrvatske imaju Poljska - 51,2% i Bugarska - 52,5%), a čak 85% na Islandu (DZS, Anketa o radnoj snazi, prema www.bankamagazine.hr, Vijesti dana 12. 1. 2005.).

Poznato je da postoje značajne dileme kada je riječ o doprinosu MSP stvaranju poslova (vidi Biggs, 2002. za skeptičan; ali i Fölster, 2000. te Drnovšek, 2004. za optimističniji pogled). Nažalost, unatoč nesumnjivom značaju MSP za održanje zaposlenosti u Hrvatskoj, pažljive studije o tome još ne postoje. S druge strane, podatci iz tablica 1. i 2. upućuju na opasnosti pristranosti ekonomske politike prema malim poduzećima: a) važnost velikih poduzeća ponovno raste (i realno i financijski) te b) u mjeri u kojoj kretanja među skupinama reflektiraju i kretanje iz skupine u skupinu (na to ukazuje i puki uvid u 500 najvećih!), postavlja se u još zaoštrenijem obliku pitanje troškova i koristi selektivnih politika usmjerenih na potencijalno glamurozna MSP koja su suočena s preprekama rastu. Njihov eventualni neuspjeh u savladavanju tih prepreka društveni je trošak i mogući razlog za intervenciju. Kao što je to i postojanje administrativnih i institucionalnih prepreka ulazu novih poduzeća, koje su u Hrvatskoj još uvijek značajne (više u OECD, 2003.b).

Jedan je od ključnih doprinosa poduzetništva ekonomskom rastu inovativnost. Inovacije rezultiraju novim proizvodima, novim tehnologijama i procesima, novim organizacijskim kombinacijama; one vode kreativnoj destrukciji i izvorom su ekonomske dinamike, konkurentnosti i rasta, temelj su schumpeterijanskoj “kreativnoj destrukciji”. Mnogi pojam poduzetništva rezerviraju upravo za schumpeterijanske poduzetnike-inovatore, dakle za one koji donose *novum*, pa makar se i ne radilo o radikalno novom (imitativno/adaptivno inoviranje itekako je važno u TE, više u Franičević, 2003.).

Velika pažnja koja se pridaje osnivanju novih poduzeća (start-ups) opravdana je s obzirom na njihov utjecaj na konkurenciju, zapošljavanje i rast. Ipak, posebice su zanimljiva ona nova poduzeća koja implementiraju inovaciju. Nasuprot tradicionalnom pogledu koji je prednost davao inovativnom potencijalu velikih poduzeća i rutinizaciji R&D, od 1970-ih u središte pažnje stavljaju se i mala nova poduzeća, ali i inovativni potencijal njihovih “mreža”. Pokazuje se da “relativna inovativna prednost malih i velikih poduzeća značajno varira između grana” te da su “neke grane pogodnije inovacijama malih poduzeća dok druge prednost daju inovativnim aktivnostima velikih...” – drugim riječima, značajne su razlike u “tehnološkim režimima” (Acs, Audretsch, 2001., 6-9; slično i Karlsson i sur., 2004., 14 i 22).

Niz je studija koje dokazuju veliki doprinos malih poduzeća inovacijama i tehnološkoj promjeni koji se samo dijelom može protumačiti poboljšanjem u mjerenju inovativnog *outputa* malih poduzeća (standardni R&D izdaci ga tipično podcjenjuju), već ga vezuju uz duboke promjene društvenog i ekonomskog okruženja (paradigme “nove ekonomije”, “nove konkurencije”, “poduzetničkog društva” i sl.) (vidi Audretsch, 2002.a, 18-23). K tome, mala poduzeća rado inoviraju u manje istraženim tehnološkim područjima, što “uključuje veću neizvjesnost, ali i viši potencijal rasta” (Karlsson i sur., 2004., 23).

Dok je empirijska veza između inputa znanja (R&D, ljudski kapital, vješta radna snaga, prisutnost znanstvenika i inženjera) i inovativnog outputa čvrsta na visoko agregiranim razinama (npr. zemalja ili industrijskih grana), na razini poduzeća ta veza se pokazala slabom, i to osobito ako su u uzorku i mala poduzeća. To nije čudno s obzirom da formalizirani R&D teži biti koncentriran u najvećima. S druge strane, niz studija jasno pokazuje da je udio malih poduzeća u inovativnim proizvodima iznadproporcionalan njihovom udjelu u R&D. Ako izvor novog znanja u malim poduzećima nije vlastiti formalizirani R&D, ili je to tek u manjoj mjeri, ot-

kuda onda (mala) inovativna poduzeća s malo ili R&D dobivaju inpute znanja? Odgovor je u nepotpunoj prisvojivosti znanja i prelijevanju znanja: iz drugih poduzeća, sveučilišta, istraživačkih laboratorija. Tome su dva razloga.

Prvo, poduzeća razvijaju sposobnosti adaptiranja novih tehnologija i ideja nastalih u drugim poduzećima, na sveučilištima i drugdje. Drugim riječima, sam proces inoviranja stvara eksternaliju koju i drugi prisvajaju. *Drugo*, pojedinac (ili tim) koji ne može na najbolji način prisvojiti povrat od novog znanja unutar postojeće organizacije (različita su vrednovanja novog znanja), ovu može napustiti te stvoriti novu. Znanje je, dakle, egzogeno i opredmećeno u radniku, poduzeće je endogeno nastojanju da se prisvoji vrijednost znanja kroz inovativnu aktivnost. Kako znanje postaje sve važnijim faktorom proizvodnje, tako i prelijevanja znanja postaju sve važnijim činiocem ekonomskog rasta, a poduzetništvo dobiva novu važnost u toj i takvoj "ekonomiji znanja" jer služi kao ključni mehanizam putem kojeg znanje stvoreno u jednoj organizaciji biva komercijalizirano u novom poduzeću/pothvatu (prema Audretsch, 2002.a, 8-10; 2002.b, 18-21).

Teorija selekcije poduzeća i evolucije grane (Jovanovic, 1982.) pruža dodatni uvid. Poduzeća koja ulaze često ne znaju unaprijed svoje troškove i relativnu efikasnost, poduzetnici su nesigurni u svoju sposobnost upravljanja - otkrivaju ih kroz učenje nakon ulaza. Tržište je u pokretu, poduzeća ulaze i izlaze: ulaze tipično na niskoj razini *outputa*, ispod tzv. "minimalne razine efikasnosti" (MES). Što je ovaj jaz veći, vjerojatnost preživljavanja je manja. Nastupa proces selekcije u kojem samo najuspješniji rastu i dostižu MES, ostali stagniraju i eventualno izlaze. Dok je argument evolucije i selekcije načelan, u kontekstu "nove ekonomije" on samo dobiva na značaju - pokazuje se "pomać inovativne prednosti prema malom poduzeću" (Audretsch, 2002.a, 23). Naime, u uvjetima kada tehnologije i proizvodi sve brže zastarijevaju te je brzina difuzije sve veća, a razdoblja imitacije sve kraća: "očito je da ulazimo u eru mladih poduzeća". Prosječna starost poduzeća se također smanjuje: "Kako je stopa smrtnosti starog kapitala viša, onda to znači da stopa rađanja novog kapitala mora rasti ako ćemo zadržati zalihu kapitala na postojećim razinama. Malo će poduzeće", zaključuje Jovanovic, "tako preuzeti ulogu koja je, po svojoj važnosti, veća nego li je ikada bila u posljednjih sedamdesetak godina" (Jovanovic, 2001., 55).

Zapazimo, međutim, dok se inovativno poduzeće penje po krivulji učenja, dotle se spušta po krivulji troškova, a da bi eventualno doseglo područje maksimalne efikasno-

sti. To zahtijeva vrijeme - vrijeme u kojem je novo poduzeće najranjivije. Upravo to izaziva i značajne dileme za industrijske politike (osobito one inspirirane argumentom "dojenačkih industrija") te vlade suočava s posebnom odgovornošću: "... od imperativnog je značaja da stvarno obećavajući *start-upovi* djeluju u okruženju u kojem mogu brzo rasti, jer ako su ekonomije obujma značajne onda nova poduzeća moraju rasti hoće li se održati... Ključna je odgovornost vlade da stvori okruženje koje će ohrabriti uspjeh i održivost poduzeća tako da dobre ideje dobiju maksimalnu šansu da se realiziraju kao uspješni komercijalni poduhvati" (Henrekson, 2003., 27). Izazov inovativnosti presudan je i u nastojanju postsocijalističkih ekonomija ka globalnoj konkurentnosti i dostizanju - poduzetnici bi trebali tom izazovu odgovoriti, kako dinamičnim restrukturiranjem od ranije postojećih poduzeća, tako i stvaranjem novih s visokim potencijalom rasta. S pravom se u NVK (2003.) naglašava da je "sposobnost sudjelovanja u svjetskom znanstveno-tehnološkom napretku ključan činitelj rasta produktivnosti rada i konkurentnosti". Što pokazuju istraživanja u Hrvatskoj?

Već smo vidjeli: GEM 2003. (Reynolds i sur., 2004.) nalazi da je FEA indeks u Hrvatskoj među najnižima u uzorku, znatno ispod prosjeka te osobito ispod razine zemalja s kojima je po mnogo čemu usporediva (Slovenija, Mađarska). Dugogodišnji su trendovi slabljenja industrijskog R&D te tehnološkog kapaciteta poduzeća (Švarc, 2004.) uz dominaciju defenzivnog restrukturiranja (vidi Vehovec, 2003.) nad ofenzivnim. Niski tehnološki kapacitet i niska razina proizvodne i procesne inovativnosti nisu pružile alternativni put ka konkurentnosti hrvatske ekonomije nakon što je ovu izgubila u nizu tradicionalnih sektora (Račić i sur., 2004., 4.). Došlo je, umjesto restrukturiranja, do povlačenja znanosti iz proizvodnih procesa, pa čak i destrukcije domaćih znanstvenih resursa (Švob-Đokić, 2003., 459-60).

Tek je "posljednjih godina primjetno intenziviranje znanstveno-tehnoloških aktivnosti u sektoru poduzeća" (NVK, 2003., 108). U razdoblju od 1997. do 2001. udio bruto domaćih izdataka na istraživanje i razvoj u BDP-u porastao je sa 0,77% u 1997. godini na 1,23% u 2000. te 1,09 u 2001. (1,25% uz procijenjeni udio poduzeća s manje od 100 zaposlenih, *ibid.*, p. 110), dosegaši razinu koja je, iako znatno niža od prosjeka OECD i EU 15 (2,21, odnosno 1,86% BDP u 1999.; vidi Jurlina Alibegović, 2002., 97), iznad većine postsocijalističkih zemalja (kandidatkinja, tada, za članstvo u EU, izuzev Slovenije i Češke). Ipak, ostaju brojni razlozi za zabrinutost. Pokazuje se, prvo, da

je znatno brži porast plaća od zaposlenosti u istraživanju i razvoju, a i da brže rastu financijski pokazatelji od *outputa* (broj objavljenih radova) što upućuje “na znatno sporiji rast realnih istraživačkih aktivnosti” (NVK, 2003., 110). K tome, dok je po broju istraživača (37 na 10.000 osoba u radnoj snazi) Hrvatska usporediva s postsocijalističkim ekonomijama (ali i nekima EU 15 - Italija, Austrija, primjerice); ona je znatno ispod prosjeka EU 15 (52 istraživača).

Još je veće zaostajanje kada je riječ o poslovnom sektoru: ovaj u Hrvatskoj zapošljava 16% ukupnog broja istraživača dok su podatci za EU 15 i OECD: 49%, odnosno 63% (NVK, 2003., 110; vidi i Švarc, 2004.). Udio poslovnog sektora u izdacima za R&D raste (s 32% 1997. na 42% 2001. - podatak za 1997. Jurlina Alibegović, 2002.; za 2001. NVK, 2003., 110), ali on je još uvijek “znatno ispod prosjeka razvijenih zemalja u kojima se oko dvije trećine istraživanja odnose na poslovni sektor” (NVK, 2003.). Karakteristična je (i to u uzorku vodećih poduzeća) niska razina inovativnosti - poduzeća se prvenstveno orijentiraju na postupne inovacije te veći značaj u razvoju proizvoda pridaju marketingu, prodaji i menadžmentu negoli R&D (Radas, 2003.a).

Nedavno istraživanje pokazuje da unatoč visokom postotku poduzeća u uzorku (36,3%) koja poduzimaju R&D, udio R&D u inovacijskim rashodima od svega 11,1% ukazuje da ovaj nije u središtu strategija većine poduzeća - “čini se da poduzeća inoviraju na rubu svojih poslova i ne integriraju inovacije u svoje strateško promišljanje” (Račić i sur., 2004., 8 i 21). K tome, kontinuitet R&D u neinovatorskim poduzećima upućuje i na problem pogrešnog usmjerenja te kvalitete istraživanja (Radas, 2003.a, 3 i 9). Dok se ne pokazuje značajna veza između veličine poduzeća i inovativnosti (što je vjerojatno i posljedica načina formiranja uzorka), dotle se nepostojanje razlike između državnih i privatnih poduzeća (Radas, 2003.a, 9; isto pokazuje i istraživanje Račić i sur., 2004., 18) možda može pripisati i svojevrsnom “path dependency” efektu.

Da se “slobodni-tržišni inovacijski stroj” (Baumol, 2002.) u Hrvatskoj jedva pokrenuo pokazuje i izrazito zaostajanje za zemljama EU 15 kada je riječ o patentnim prijavama: “patentna aktivnost u Hrvatskoj šest je puta manja nego u Austriji i čak 15 puta manja od aktivnosti u Njemačkoj” (NVK, 2003., 111; o zaostajanju za zemljama OECD-a uvjerljive podatke daje i Kutlača, 2004.). Niti jedna od 12 promatranih tranzicijskih zemalja (Hrvatska među njima) nije, unatoč očitom oporavku aktivnosti patentiranja, u 2000. dosegla razinu nacionalnog patentiranja iz

1988., što pokazuje ne samo koliko je snažna bila dezintegracija starog R&D sustava, već s kolikim teškoćama nastaje novi (Kutlača, 2004., 10-11). Patenti su, treba upozoriti, iako važan – nesavršen indikator inovativnog *outputa*.

U ekonomijama “dostizanja” njihova nesavršenost je posebice izražena: a) značajne su aktivnosti koje se temelje na imitaciji i učenju, adaptaciji i manjim poboljšanjima koja nisu dostatna za patentiranje ili akteri nisu motivirani da ih patentiraju; b) korištenje podataka o inozemnim (nerezidentnim) patentima u SAD (EU ili Japanu) je relevantno za usporedbu među najnaprednijim zemljama, ali ne i za manje razvijene (visoki troškovi, kompleksnost postupka; više u Kutlača, 2004., 5-7 i Radošević, Kutlača, 1999.); c) patenti su osobito nesavršen indikator inovativne aktivnosti i *outputa* u malim poduzećima (Audretsch, 2002.a, 19).

Za osnivanje i rast inovativnih poduzeća posebno je važna uloga sveučilišta i znanstvenih instituta: dok veze i kanali pretakanja znanja mogu biti raznovrsni, dotle je sve manje dvojbe o njihovu postojanju i važnosti (Karlsson, Johansson, 2004., 15-16). U Hrvatskoj u strukturi R&D rashoda i dalje dominiraju državne i sveučilišne institucije (ove od 1997. do 2000 zadržavaju otprilike stabilnu trećinu) (Jurlina Alibegović, 2002., 99) – ona bi stoga trebala biti i važnim izvorom inovativnog poduzetništva i pretakanja znanja.

U anketi “Globalnog izvješća o konkurentnosti 2002.-2003.” (kojim je obuhvaćeno 80 zemalja, vidi: <http://nvk.multilink.hr>) uočava se, međutim, svojevrsan paradoks: iako je kvaliteta znanstveno-istraživačkih institucija ocijenjena relativno povoljno (4.25; rang 37), istodobno poduzetnici suradnju s lokalnim sveučilištima ocjenjuju znatno lošije (2.9; rang 56). To se potvrđuje i na uzorku od 100 vodećih hrvatskih poduzeća – njihova vanjska suradnja prvenstveno se odvija unutar vertikalnog lanca opskrbe (Radas, 2003.a, 9). U drugom radu, na ciljanom uzorku od 190 poduzeća, pokazuje se kako su “najznačajniji prediktori intenziteta suradnje (industrije i znanosti), zadovoljstva tom suradnjom i zadovoljstva njezinim komercijalnim efektima – inovacijski i tehnološki kapacitet poduzeća”. Otuda su za jačanje suradnje poduzeća s istraživačima u znanstvenim institutima i sveučilištima bitni poticaji poduzećima za jačanje tog kapaciteta (Radas, 2003.b, 15-16).

S druge strane, udio ugovora s privredom u prihodima hrvatskih sveučilišta i javnih instituta s privredom je nizak, po svemu sudeći i niži nego u predtranzicijskom razdoblju (Švarc, 2004.). Ovo upućuje i na deficit poduzetništva i poduzetničkog upravljanja i u samoj znanosti, ali i na

deficite politike. O stvarnim razmjerima poduzetničkih aktivnosti kojima su izvor sveučilišta i instituti (*spin-off*, dopunska aktivnost znanstvenika i sl.) u Hrvatskoj se, nažalost, ne zna dovoljno.

Brojne su, dakle, slabosti jednog od ključnih kanala kojima poduzetništvo utječe na ekonomski rast. To onemogućuje istinsku transformaciju hrvatske ekonomije u onu "utemeljenu na znanju". Ekonomski rast u Hrvatskoj nije "moderan" (Bičanić, 2004.) te se "ne zasniva na dinamičnim industrijama i uslugama srednje i visoke tehnološke razine" (Račić i sur., 2004., 22). Kao i u većini TE, ni u Hrvatskoj inovacije nisu postale ključna odrednica (inače značajnog) rasta produktivnosti (vidi NVK, 2003.). S razlogom upozorava Radošević: održivost budućeg rasta i dostizanja europske produktivnosti iziskuje "tehnološku akumulaciju", podizanje proizvodne i inovativne sposobnosti te sposobnosti integracije u lanac vrijednosti te umrežavanja. Ishod će ovisiti o interakciji "uskog" (lanac vrijednosti) i "širokog" (gdje su neefikasnosti još izraženije) "nacionalnog sustava inovativnosti", a ova je visoko kontingentna i idiosinkretična te snažno ovisna o institucionalnom kontekstu (Radošević, 2004.). *Nužno je, dakle, pokretanje "strukturnog pomaka prema ekonomiji utemeljenoj na znanju koja podržava inovacije i učenje na razini svake institucije i industrijskog sektora"* (Radošević, 1999., prema Kutlača, 2004., 11). Strateška integracija znanosti i industrije u "inovacijsku politiku" iziskuje, međutim, napuštanje vladajućeg "zastarjelog dualizma znanstvene i industrijske politike" – nešto što se u Hrvatskoj, unatoč izvjesnim pokušajima (HITRA program), nije još dogodilo (Švarc, 2004., 26).

Konkurencija

Treći kanal kojim poduzetništvo utječe na ekonomski rast je utjecaj na konkurenciju, odnosno rivalitet između poduzeća i procese selekcije među njima. Već sam razmjer "poduzetničke eksplozije" koja se dogodila u postsocijalističkim zemljama, pa i u Hrvatskoj, upozorava nas na mogući veliki značaj ovog pitanja. Kao što nas na to upozoravaju i teškoće restrukturiranja socijalističkih poduzeća, praćene još uvijek visokom razinom mekih proračunskih ograničenja. Nedavna studija Svjetske banke je eksplicitna: "Razviti i ojačati institucije koje vode živahnoj konkurenciji među poduzećima bitno je za popravljavanje investicijske klime i ubrzanje održivog rasta u jugoistočnoj Europi". Ovo je utoliko važnije što "većina zemalja jugoistočne Europe ima kronično visoku stopu nezaposlenosti, a nisku stopu stvaranja poslova" (Broadman i sur., 2004., 89). Hrvatska, nažalost, dijeli obje navedene karakteristike.

Konkurencija na tržištima i rivalitet među poduzećima bitni su aspekti, ali i posljedice poduzetničkog djelovanja. Oni vode selekciji među poduzetnicima/pothvatima/poduzećima; oni su izvor snažnih pritisaka na efikasnost i inovativnost; oni potiču raznovrsnost te obogaćuju izbor. Mehanizam “konkurentne selekcije između poslovnih eksperimenata”, upozoravaju Wennekers i Thurik, omogućuje (re)alokaciju ključnog proizvodnog faktora: “kapitala kompetentnosti” opredmećenog u ljudima (koji se akumulira obrazovanjem i učenjem na poslu). Poduzetnici, koristeći mehanizam ulaza/izlaza, u tome imaju bitnu ulogu. Malo poduzeće je takvo sredstvo, ali ne isključivo – i velika poduzeća mogu stvoriti prostor “korporativnom poduzetništvu”.

“Na agregatnoj razini (grane, regije, nacionalne ekonomije)”, ističu oni, “rezultat pojedinačnih poduzetničkih akcija će biti mozaik novih eksperimenata – raznovrsnost u evolutivnim terminima. Proces konkurencije između novih ideja i inicijativa neprekidan je te vodi ka selekciji najodrživijih pothvata, poduzeća, industrija. Raznovrsnost, konkurencija, selekcija, također i imitacija... šire i transformiraju produktivni potencijal regionalne ili nacionalne ekonomije (zamjenom ili nestajanjem zastarjelih poduzeća, višom produktivnošću te ekspanzijom novih niša i industrija). Pretpostavljamo da je ishod ovog lanca varijabli koje povezuju individualnu razinu s makrorazinom – ekonomski rast” (Wennekers, Thurik, 1999., 50).

Veza između konkurencije i ekonomskog rasta je, dakako, neizravna: ostvaruje se preko poduzeća i njihovog učinka. Niz je empirijskih istraživanja koja potvrđuju utjecaj konkurencije na rast zapošljavanja, produktivnost i efikasnost (Karlsson i sur., 2004., 13-14). Dok je jasan konsenzus (i teorijski i empirijski), upozoravaju Carlin i sur. (2004.), o pozitivnom učinku konkurencije na alokativnu efikasnost u većini grana te dok postoji priličan (empirijski) konsenzus o pozitivnom utjecaju konkurencije na proizvodnu efikasnost u industrijama koje koriste istu tehnologiju, dotle je, u svjetlu Schumpeterove hipoteze, veza konkurencije s inovacijama i rastom “znatno kontroverznija” te ukazuje na mogućnost da “neka razina tržišne moći može biti važna poduzećima kako bi sa zadržanim profitom financirala investicije”. S druge strane su oni koji naglašavaju monotoničan odnos: “novi konkurenti su prijetnja privremenim profitima od inovacija te potiču postojeća poduzeća na skraćivanje inovacijskog ciklusa” (Carlin i sur., 2004., 6-8).

Istraživanja tranzicijskih ekonomija vezu konkurencije i inovativnosti potvrđuju, ali i pokazuju da ona nije

jednostavna. U gotovo “laboratorijskim uvjetima”, s jedne strane, je “praktički svako poduzeće koje je niklo iz centralno-planske privrede bilo neadaptirano (novom okruženju), i praktički je svako poduzeće trebalo, ako će preživjeti, inovirati, makar i u skromnim razmjerima”. S druge strane, tu su nova poduzeća koja reaguju na nove priloge, što omogućuje i razlikovanje utjecaja konkurencije na inovativnost obiju skupina (Carlin i sur., 2004., 3). Upravo su nova poduzeća snažan izvor pritiska na konkurentsko discipliniranje državnih i privatiziranih poduzeća: pokazuje se da je njihovo restrukturiranje mnogo izglednije suočavaju li se s konkurencijom (McMillan, Woodruff, 2002., 167).

Istraživanje na uzorku od oko 3300 poduzeća iz 25 tranzicijskih zemalja pokazuje: (i.) moć konkurencije u djelovanju na učinak poduzeća, dok (ii.) meka proračunska ograničenja imaju negativan, a (iii.) povoljno poslovno okruženje pozitivan učinak na restrukturiranje i učinak (Carlin i sur., 2001., 24). Pokazuje se da: (i) nova poduzeća “vuku” inovacijski proces u tranzicijskim ekonomijama, pri čemu njihova inovativnost raste ako postoji konkurentski pritisak; (ii) stara poduzeća će također više inovirati ako su izložena konkurentskom pritisku, osobito inozemnih konkurenata (Aghion i sur., 2002., 23).

Carlin i suradnici produbljuju nalaze iz gornjih istraživanja, te potvrđuju “moć konkurencije da utječe na inovacije i rast” te, posebice, nalaze: (i.) da “prisutnost nešto tržišne moći zajedno s konkurentskim pritiskom inozemnih poduzeća, snažno i robusno poboljšava učinak, ali na način koji se razlikuje... između starih i novih poduzeća”; (ii.) da je prisutnost barem nešto rivaliteta važna ne samo po sebi, već i stoga što osigurava efikasno korištenje resursa poduzeća i kada ono ima neku tržišnu moć; (iii.) kada je riječ o rastu produktivnosti, inovacije su važne, ali postoji i dodatni efekt same konkurencije koji ukazuje da intenzivni rivalitet podiže rezidualni rast produktivnosti. Ovaj je efekt jači za nova poduzeća, dok kod starih konkurencijski učinak je snažniji kroz inovacije; (iv.) konačno, čini se da je efekt snažniji kod ograničenog rivaliteta (jedan do tri konkurenta) nego kod više od toga... “prisutnost minimalnog broja ozbiljno konkurirajućih poduzeća vodi konkurentskom ponašanju” (Carlin i sur., 2004., 32-33).

Koje su implikacije gornjih istraživanja za mikroekonomske politike? Prva je i najvažnija: *monopol koji nije izložen izazovima vodi slabljenju učinka, što je, nažalost, bilo uvelike zanemareno u procesu hrvatske privatizacije*. Da bi konkurencijski proces djelovao, nužno je ne samo da su poduzeća izložena konkurenciji drugih, da su tržišta

“osporiva”, da se uklanjaju meka budžetska ograničenja (konkurencija je komplementarna čvrstim budžetskim ograničenjima) koja odviše ustrajno i neopravdano dugotrajno opstojе u mnogim tranzicijskim ekonomijama, pa i u Hrvatskoj, već je nužno i da su uklonjene prepreke ulasku novih poduzeća te da financijski sustav daje laki pristup vanjskim izvorima financiranja (Carlin i sur., 2001., 25; Aghion i sur., 2002., 24). S druge strane, ako su ovi nalazi “konzistentni s prisutnosti schumpeterijanskog tipa konkurencijskog procesa” (Carlin i sur., 2004., 33), postavlja se pitanje treba li politikama utjecati na to da dovoljno ne postane previše?

Može li i prekomjerna konkurencija biti problem i iziskuje li intervenciju politike? Čini se da je to i ključna briga iskazana u studiji Svjetske banke o jugoistočnoj Europi kada se upozorava na “potrebu nalaženja ravnoteže, u srednjem roku, između politika koje slabe antikonkurencijske strukturne uvjete... i onih koje omogućavaju dostatne ekonomije obujma i obuhvata” (Broadman i sur., 2004., 91). Ovo upućuje i na znatno kompleksniji pristup pro-poduzetničkim politikama nego je njihovo svođenje, kao što je to slučaj u Hrvatskoj, na podršku malim i srednjim poduzećima putem programa visoke (političke) vidljivosti, ali nejasne (ekonomske) djelotvornosti.

Ako razmatranja schumpeterijanske hipoteze (koja skeptički gleda na konkurenciju: brza je erozija profita; nemoguće je prisvajanje pune koristi od poduzimanja inicijative i rizika; suboptimalna je veličina poduzeća koja ne mogu razviti i prisvajati ekonomije obujma i obuhvata) pokazuju da će (i.) vjerojatnije nova poduzeća ili poduzeća bez tržišne moći poduzeti najdramatičnije i najrevolucionarnije poduzetničke akcije, (ii.) a već postojeća te ona koja imaju tržišnu moć vjerojatno će biti uspješnija u poduzimanju evolutivnih aktivnosti, onda je važno, kada je riječ o ovoj drugoj skupini, uočiti da će “njihova razina izdataka i poduzetničkih napora biti puno veća ako se nalaze pod pritiskom mogućnosti da ih pridošlice ili poduzeća bez tržišne moći nadvladaju”. *Drugim riječima, i za revolucionarno i za evolutivno poduzetništvo, čak i tada kad je određena tržišna moć blagotvorna za intenzitet i brzinu poduzetničkih aktivnosti, ostaje važna uloga za nova poduzeća te za poduzeća bez tržišne moći* (Dutz i sur., 2000., 741-2).

Osobito je u kontekstu tranzicijskih ekonomija gdje, tipično, postoje značajne prepreke osporivosti tržišta (posebice na lokalnim razinama) važan izazov politike da “olakša slobodan ulaz i izlaz te time takva tržišta učini osporivijima i tako osnaži pritisak na postojeća poduzeća na konkurentski učinak” (Broadman i sur., 2004., 91).

Osobito je važno uklanjanje prepreka poduzetništvu na “grass-roots” razini, poput pristupa poslovnoj infrastrukturi koja se u razvijenim zemljama jednostavno podrazumijeva: “... neadekvatnost kako fizičke, tako i institucionalne infrastrukture ključna je odlika tranzicijskih i ekonomija u razvoju..., nedostupnost ili nedostatak konkurencije u pružanju bitne poslovne infrastrukture vodi višim troškovima ili nemogućnosti pristupa potrebnim *inputima*” (Dutz i sur., 2000., 744).

EBRD/World Bank pregled poslovnog okruženja i učinaka poduzeća koji obuhvaća preko 3000 poduzeća u 20 tranzicijskih ekonomija pokazuje da “antikoncepcijske prakse vlade ili privatnih poduzeća stvaraju mikroekonomsku prepreku s najsnažnijim i statistički najsignifikantnijim učinkom na širenje i sužavanje poduzeća” (ibid., 744). Ovo ukazuje na važnost politika koje olakšavaju pristup ključnim poslovnim uslugama i drugim potrebnim lokalnim *inputima* (što ne mora značiti i njihovu javnu opskrbu), ali i na moguće negativne implikacije linearnih, visoko centraliziranih, politika u uvjetima kada su razlike među lokalitetima i regijama u opskrbljenosti i “mekim” i “tvrdim” infrastrukturnama - velike (Dubini, 1989.), kao što su je to slučaj u Hrvatskoj (više u Bartlett, Franičević, 2001. i Franičević, Bartlett, 2002.).

Brojni su pozitivni efekti porasta konkurencije u hrvatskoj ekonomiji. Ali brojni su i deficiti konkurencije (kao što se to može izvesti i iz Broadman i sur., 2004., 89-161). Oni se, između ostalog, odnose na još uvijek relativno visok udio državnog vlasništva: udio privatnog sektora u BDP-u je dominantan (60%, 2002.), čime je ostvaren nužan, ali ne i dovoljan uvjet za djelovanje konkurencijskih sila. Međutim, porast tog udjela je (i.) usporen nakon 1998.; (ii.) zaostaje za Albanijom (75%), Bugarskom (75%) i Rumunjskom (65%) (Broadman i sur., 2004., 92), a još više za Češkom, Mađarskom, Poljskom i Slovačkom (EBRD, 2004., 11), što ukazuje ne samo na teškoće i skromne dosege privatizacije, već i na već spomenutu nisku razinu, unatoč dominantnom udjelu novoosnovanih poduzeća, poduzetničke aktivnosti u Hrvatskoj. Na temelju uzorka promatranih poduzeća (svjesno naklonjenog malim i srednjim poduzećima) pokazuje se, međutim, i to da je relativni udio novoosnovanih poduzeća, mjereno stopom prihoda od prodaja privatiziranih prema novoosnovanim poduzećima, u Hrvatskoj unutar promatrane regije povoljan - niži je (5.2) od prosjeka jugoistočne Europe (8.0), zaostaje za tri zemlje iz uzorka (Albanija, Rumunjska i Moldavija), tek je nešto niži od Bosne i Hercegovine te Srbije i Crne Gore, ali je znatno niži od Bugarske i Makedonije.

U odnosu na zemlje EU, visoka je razina državnih subvencija, pri čemu dominiraju sektorske subvencije, dok se u horizontalne potpore ulaže relativno malo državnih sredstava (što otežava ulaz, stvara distorzije i narušava tržišno natjecanje, vidi Kesner-Škreb, Mikić, 2003.); ustrajna su meka proračunska ograničenja (što otežava i ulaz i izlaz) te su još uvijek veoma slabo razvijene, a još se slabije provode (iako se zapaža određen noviji napredak) konkurencijske politike s potencijalno negativnim efektom, kako na ulazak, tako i na intenzitet konkurencije. Mala i srednja poduzeća su, k tome, iznadproporcionalno pogođena korupcijom te visokom pravnom neizvjesnošću – čija je razina u Hrvatskoj još uvijek visoka (Bađun, 2005.). Poslovno okruženje, po mnogima jedan od najznačajnijih uvjeta za nesmetan nastanak i rast poduzeća, nesumnjivo je jedan od najznačajnijih problema hrvatskog gospodarstva i poduzetništva.

PRAVILA IGRE, ALOKACIJA PODUZETNIČKOG TALENTA I EKONOMSKI RAST

Poduzetnici su ti koji svojim aktivnostima generiraju ekonomski rast. Hoće li rast na poželjnoj razini uslijediti, pa i kada je potpomognut državom, te se i održati – neizvjesno je. Ova neizvjesnost je u prirodi samog rasta. Ako na nj gledamo kao na proces “samo-otkrivanja” (Hausmann, Rodrik, 2002.), onda uloga poduzetništva dolazi u samo središte pažnje, kao što u središte pažnje dolazi institucionalni okvir koji poduzetnicima pruža infrastrukturu odlučivanja, poticaje i formalna i neformalna ograničenja (vidi North, 1990.).

Poduzetnici su ključni akteri procesa otkrivanja u uvjetima neizvjesnosti kada je riječ o tome čega je neka zemlja dobar proizvođač: “Ni ekonomska teorija ni znanost o menadžmentu nije od velike pomoći poduzetnicima (ili državi) u izboru prikladne investicije unutar čitavog ranga aktivnosti koje nude moderni sektori a kojih može biti na desetke tisuća... (Prisutna je) velika slučajnost u procesu otkrivanja u čemu netko može biti dobar” (Hausmann, Rodrik, 2002., 3 i 25). Otkrivajući i koristeći nastajući skup prigoda, poduzetnici bi trebali biti izvorom promjene i ekonomskog rasta, tim prije uzmemo li u obzir da je i samo poduzetništvo “ovisno o stazi” (Bygrave, Minniti, 2000.). S druge strane, “ograničenja ponude privatnog poduzetništva mogu se možda smatrati najvažnijim faktorom utjecaja na razmjere postsocijalističke depresije” (Chilosi, 2001., 328–330) – ali i sporosti izlaska iz nje te dostizanja i prestizanja predtranzicijske razine (tipično za Hrvatsku, ali i niz drugih zemalja). Pokazuje se, međutim, da

upitna kvaliteta postsocijalističkog poduzetništva nije samo posljedica slabosti ljudskog kapitala, ekonomske i društvene infrastrukture, već i strukture poticaja, pravila igre koja često nagrađuju “neproizvodno, pa i destruktivno poduzetništvo” (Chilosi, 2001., 344).

Izazov je za politiku kako obrabiti poduzetništvo i investicije u nove aktivnosti ex ante, a racionalizirati proizvodnju ex post, dakle gurnuti prema izlazu neproduktivna poduzeća i sektore (Hausmann, Rodrik, 2002., 17). Dok se na razini načela ovo čini jednostavnim, stvarna njegova izvedba razlikovat će se među državama ne samo zbog različite administrativne sposobnosti, različitih režima poticaja ili pak fleksibilnosti fiskalnog te sofisticiranosti financijskog sustava – već uvelike i zbog političke ekonomije koja im je u temelju. (ibid., 17). A ova u TE tipično stvara obilne i prigode i poticaje za neproizvodno poduzetništvo koje donosi koristi poduzetnicima (i s njima povezanim) ali ne nužno i društvu. Dok je većina studija pretpostavljala, implicitno ili eksplicitno, da je poduzetništvo po sebi produktivno (Lu, 1994., 5), pokazalo se da nema jamstva da će institucionalna evolucija doista to i osigurati – “pravila igre” mogu nagrađivati društveno neproduktivne aktivnosti i, kada je to slučaj, potaknuti poduzetnike da se upravo takvima i bave (North, 1990.; Baumol, 1990.). Tranzicijske ekonomije, i hrvatska među njima, pokazale su se za njihov procvat plodnim tlom.

*Razlikama u razini ponude poduzetništva ne možemo otu-
da objasniti sve razlike u ekonomskom rastu koje se pripisuju po-
duzetništvu. Naime, pokazuje se da razina ponude jeste važna,
ali je važna i alokacija poduzetništva.* (Baumol, 1990.) Murphy i sur. (1991.) pokazuju negativne posljedice traganja za rentama na poduzetništvo kroz alokaciju talenta u društvu. Neproizvodno poduzetništvo nije posebnost tranzicijskih ekonomija, ali jesu okolnosti u kojima se ono sustavno reproducira: “... u tranzicijskim se ekonomijama proizvodno poduzetništvo ne može podrazumijevati”. Alokacija pojedinaca/poduzetnika pod utjecajem je specifičnih činilaca okruženja (uloga države, formalna vs. neformalna pravila; mikro i makro okruženje), ali i specifičnih kulturnih i individualnih činilaca (vrijednosti i norme, neformalna pravila, ali i osobne karakteristike te stečena umijeća) (Aidis, 2003., 14-15).

Najvažnija implikacija za postsocijalističku državu je – stvoriti okruženje u kojem će biti moguće sačuvati nagrade od produktivnih inovacija i produktivnog poduzetništva: kroz zaštitu vlasničkih prava i ugovora, kroz uklanjanje pravnih i drugih prepreka efikasnim tokovima privatnih resursa u ekonomiju, kroz pružanje efikasnih

mehanizama za razrješavanje sporova (Dutz i sur, 2000., 742–3). Da bi se ohrabrilu proizvodno poduzetništvo u TE, nužno je razviti institucije koje potiču akumulaciju kapitala i konkurenciju (Dallago, McIntyre, 2003., 216). Kada, međutim, Baumol upućuje vlade da se posvete alokaciji poduzetništva na koju je, prema njegovu mišljenju, lakše utjecati nego na njegovu ponudu (Baumol, 1990., 893–894), onda treba uočiti i to da je i *samoselekcija poduzetnika u tranzicijskom razdoblju* (visokih neizvjesnosti, ali i neponovljivih prigoda) također pod utjecajem institucionalnog okvira i provedbe – a to također može biti izvorom zabrinutosti, osobito ako mehanizmi konkurencijske selekcije i izlaza ne funkcioniraju efikasno ili su čak i blokirani (“zarobljavanje države” privatnim interesima, sindrom blokiranih reformi od strane “pobjednika”, vidi Hellman, 1998.).

Na primjer, u Hrvatskoj se 1990-ih razvila specifična institucionalna struktura akumulacije kapitala, formalni institucionalni okvir bio je nepotpun i neefikasan, a neizvjesnost visoka – sve to pridonijelo je *nastanku “ortačkog kapitalizma”* umjesto djelotvorne poduzetničke ekonomije koja funkcionira unutar vjerodostojnog pravnog okruženja. To je dovelo do svojevrstne “ovisnosti o stazi” čiji se utjecaji na ekonomski rast i danas osjećaju i s koje se neobično teško premjestiti na stazu bržeg održivog rasta (Franičević, Bičanić, 2005.). Posljedica je i upitna legitimnost samog poduzetništva u Hrvatskoj koju također nije lako konsolidirati u društvu koje brojni građani percipiraju kao nepravedno, a nagrade poduzetnika u njemu kao nezashlužene (Franičević, 2002.).

Uloga države je u ovome, dakako, kritična. Uzevši u obzir tipično nisku institucionalnu vjerodostojnost te slabosti provedbe, možemo li doista pretpostaviti i benevolentnost i sposobnost postsocijalističkih vlada, dakako i hrvatske, pri slijeđenju Baumolova preporučena puta (o slabostima javnog upravljanja u Hrvatskoj uvjerljivo i iscrpno svjedoči i Bađun, 2005.)? Možemo li vjerovati u njihovu odlučnost da slijede politike koje promiču visoki ekonomski rast vodimo li računa o tome koliko je doista slab i nedjelotvoran demokratski nadzor nad pohlepom, ali i kljentelističkom obvezanošću političara i visokih javnih službenika? A ako je, i kada je, tako onda se pokazuje da je problem alokacije poduzetništva jednako *politički* kao što je i ekonomski. Dugoročni uspjeh hrvatskog tržišnog gospodarstva mogao bi uvelike ovisiti o odgovoru na takva politička pitanja, što je, po prirodi stvari, ispunjeno neizvjesnošću – čak kada bi akteri bili racionalni i kompetentni te, otuda, sposobni izmaknuti imanentnim “pogreškama” politike.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Ovim sam radom nastojao, makar i na preliminaran način, upozoriti na značaj poduzetništva za ekonomski rast u Hrvatskoj te posebice na čimbenike i trendove uslijed kojih je doprinos poduzetništva rastu vjerojatno niži od mogućeg. Premda su pomnija istraživanja svih raspravljenih aspekata zasigurno nužna, snažne su indikacije da je (i.) razina i gustoća poduzetništva u Hrvatskoj niža od moguće; (ii) da su prisutni neki nepovoljni trendovi na strani ponude poduzetništva u Hrvatskoj (demografski, ljudskog i društvenog kapitala), ali i na strani potražnje kojom dominiraju tehnološko zaostajanje i niska vjerodostojnost institucija; (iii) da je doprinos poduzetništva inovativnosti i konkurenciji još uvijek nedovoljan, a da bi Hrvatska ekonomija pouzdano dohvatila stazu visokog i održivog ekonomskog rasta; (iv) da je doprinos poduzetništva rastu pod utjecajem “pravila igre” koja, povratno, negativno utječu na alokaciju poduzetničkih napora. I deficiti na strani ponude, ali i kvalitete poduzetničkih napora i aktivnosti izvorom su značajnih izazova za politike kojima je cilj ohrabriti poduzetništvo, inovacije i snažnu konkurenciju, dakle stvoriti okruženje u kojem će doprinos poduzetništva ekonomskom rastu biti još značajniji nego što je to bio u dosadašnjem tijeku tranzicije hrvatske ekonomije.

*Je li dovoljno pružiti “stabilno ekonomsko okruženje” i “zaštitu vlasničkih prava” (Holcombe, 2003., 40) ili su neophodne eksplicitne pro-poduzetničke politike? Dok su brojni koji tvrde da postoji veza između rasta i poduzetništva u tranzicijskim ekonomijama, snažne kauzalne veze još nisu uspostavljene (Reynolds i sur., 2004., 15; vidi i Beck i sur., 2003. za problem simultanosti). Pokazuje se da je ta veza statistički signifikantnija kada je riječ o *start-upovima* nego kada je riječ o poduzetničkom ponašanju postojećih poduzeća. (Reynolds i sur., 2004., 19–22). Kako to interpretirati, osobito u postsocijalističkom kontekstu, gdje dominira poduzetništvo nužde, a FEA razina je tipično niska? Jedna od ključnih implikacija za politiku je protiv selektivnosti politika (usmjerenih isključivo na “šampione”), a za horizontalne politike koje povećavaju ponudu poduzetništva te njegovu razinu: (i) snižavanjem oportunitetnih troškova; (ii) rušenjem prepreka ulazu i osnivanju, te (iii) utjecajem na alokaciju poduzetništva od neproizvodnog ka proizvodnom (ali i od neslužbenog ka službenom).*

Ovo je tim prije važno naglasiti ako znamo koliko je značajna uloga poduzetničkih “*start-upova*” u prevladavanju inherentnog jaza koji postoji između R&D i komerci-

jaliziranog znanja, odnosno između znanja i ekonomskog znanja (Acs i sur., 2005., 22). Budući da je poduzetnički jaz u Hrvatskoj još uvijek izrazit, a razina inovativnosti niska, te uzmemo li taj jaz kao mogući indikator potencijalne potražnje za poduzetništvom, onda je očigledno da je pitanje prepreka poduzetništvu te mogućih intervencija pro-poduzetničkim politikama od prvorazredne važnosti (o tipičnim preprekama u nekim zemljama bivše Jugoslavije, nažalost rad ne uključuje i Hrvatsku, vidi Bartlett, 2003.; o percepcijama prepreka i okruženja u Hrvatskoj vidi i OECD, 2003.b te Singer i sur., 2003.).

Treba li politika dati prioritet malim poduzećima, kao što se to često nekritički zagovara? S obzirom na ukupnu nerazvijenost i nisku gustoću poslovnog sektora u Hrvatskoj, ali i u drugim tranzicijskim ekonomijama, može se činiti plauzibilnom tvrdnja da je “strategija razvoja MSP u stvarnosti samo strategija razvoja privatnog sektora” (Hallberg, 2000., 6–8). Postojanje pozitivne veze između poduzetništva i ekonomskog rasta ne implicira davanje apriorne prednosti malim poduzećima: učinak malih poduzeća na neto stvaranje zaposlenja te na ekonomski rast pokazuje se (i teorijski i empirijski) kontroverznim: “sektor malih poduzeća odlikuje visoka stopa bruto stvaranja poslova, ali i visoka volatilnost i destrukcija poduzeća”. Otuda “oprezni zaključak je da su i velika i mala poduzeća važna za ekonomski rast” (Karlsson i sur., 2004., 15–17; o spornim “stiliziranim činjenicama” doprinosa MSP vidi i Biggs, 2002.), zaključak koji potvrđuje i hrvatsko iskustvo.

Vidjeli smo da trendovi u hrvatskoj ekonomiji, s obzirom na doprinos malih i velikih poduzeća, ne daju temelja za jednostrano preferiranje malih; čini se važnijim stvoriti okruženje u kojem će nova poduzeća moći postati velikima, a tržišta osporivima te u kojem će se moguće komplementarnosti i sinergije umrežavanja jednih s drugima moći realizirati. I nerazvijenost konkurencijskih politika, ali i održavanje visoke razine mekih budžetskih ograničenja te subvencija u Hrvatskoj upućuju na moguće pravce djelovanja. Michael Klein, objašnjavajući pristup IFC-a MSP sektoru s razlogom naglašava “ekologiju poduzeća” i njihovu sinergiju: “nagrađivati poduzeća zato što su mala nije cilj MSP politika i shema podrške. Stvoriti funkcionirajuću ekologiju poduzeća jest – takvu gdje nova mogu nastati, postojeća rasti, gdje velika i mala mogu ugovarati i raditi jedna s drugima ovisno o zahtjevima pojedinog sektora” (IFC, 2004.); ovom stavu, kojim se primat daje politikama što osnažuju konkurenciju, a pravilima igre vjerodostojnost, podršku daju i neka empirijska istraživanja.

Tako Beck i suradnici na uzorku 76 zemalja nalaze “snažni pozitivni odnos između relativne veličine MSP sektora i ekonomskog rasta”, ali nedovoljan uzme li se u obzir simultanost: “dok su MSP karakteristična za brzo rastuće ekonomije, *cross-country* analiza ne daje podršku stajalištu da MSP imaju uzročni utjecaj na dugoročni rast” (Beck i sur., 2003., 4). S druge strane, “*cross-country* regresije ukazuju na snažnu pozitivnu vezu između ekonomskog rasta i poslovnog okruženja” (ibid., 24), ako ovo mjerimo lakoćom ulaza/izlaza, razumnim vlasničkim pravima i provedbom ugovora. Istraživanje investicijskog ponašanja MSP 1997. godine u pet tranzicijskih zemalja ovo potvrđuje (Johnson i sur., 2002., 1335 i 1354–1355).

Otuda, za razliku od tradicionalnih pristupa politici koji polaze od posebnih koristi MSP (zapošljavanje, inovacije, efikasnost, rast...) stvarno opravdanje može biti postojanje tržišnih i institucionalnih “neuspjeha” koji distribuciju poduzeća po veličini čine pristranom (prema veličinama) (Hallberg, 2000., 5 i 8). Umjesto na izravnim i snažno subvencioniranim programima financijskih i nefinancijskih usluga MSP, veći naglasak je na “stvaranju omogućujućeg okruženja za MSP konkurentnost te na razvoju tržišta relevantnih usluga MSP a ne njihovu supstituiranju” (ibid., 8). Dovoljno je, dakle, uočiti, pa i u postsocijalističkom kontekstu, da su mikro, mala i srednja poduzeća “nastajući privatni sektor... te otuda čine temelj rastu na njemu zasnovanom” (Biggs, 2002., 5).

Ipak, prije apriorna zaključka u prilog linearnih omogućujućih politika, a protiv selektivnih, na oprez bi nas moglo uputiti sljedeće: 1. Inovativna, rastu orijentirana poduzeća izvorom su značajnih eksternalija (Bygrave, Minitti, 2000.) čije djelovanje može imati dugoročni utjecaj (nastajanje novih tržišta, formiranje aglomeracija i mreža kao izvora specifičnih konkurentskih prednosti, produbljivanja i diferenciranja proizvodne strukture i potrošačkog izbora, proizvodnosti itd.); 2. U ukupnoj populaciji novih/malih poduzeća manjina su ona koja teže i imaju potencijal rasta (Kirchoff, 1988.). Izazov za politiku je: kako ih ohrabriti te tako dobiti onu vrijednost koja bi inače izostala bez tih politika (drugim riječima - kako izbjeći rasipničko subvencioniranje aktivnosti do kojih bi i bez tih politika došlo). Kada je o Hrvatskoj riječ, nesumnjivo je da je konsolidacijom bankarskog sustava dostupnost zajmova poduzetnicima povećana, a financijska prepreka značajno umanjena - problematična je, međutim, slaba razvijenost alternativnih oblika financiranja (osobito putem fondova rizičnog kapitala) što se može pokazati ograničavajućim faktorom upravo za onu usku skupinu najinovativnijih te potencijalno i najglamuroznijih novih/malih poduzeća.

*Obrabrivanje nastanka alternativnih financijskih izvora i aranžmana koji omogućuju samo-selekciju inovativnih ali rizičnih projekata moglo bi otuda biti važno područje intervencije države - uključujući i regionalne/lokalne razine - zacijelo daleko važnije od izravnog subvencioniranja "obećavajućih" poduzeća. Osobito u postsocijalističkom kontekstu problematičnima se mogu pokazati sposobnosti vođenja takvih politika, a još više njihova politička ekonomija (više u Franičević, 2003., 90-92). Izazov je i u diferencijaciji politika: pokazuje se da se razlikuju činitelji koji značajno utječu na stvaranje novih poduzeća u TE (primjerice, niska korupcija, zdrava monetarna politika, dostupnost kredita) od onih koji utječu na inovativnost (primjerice, razina BDP i FDI, visoke ekonomske slobode i sigurna vlasnička prava) (Ovaska, Sobel, 2004., 15). **Zaostajanje Hrvatske kada je o inovativnosti riječ, osobito je zabrinjavajuće u njezinu traganju za "modernim ekonomskim rastom". Ne postoje, međutim, jednostavni odgovori na izazove poduzetničke ekonomije znanja pred kojima se Hrvatska našla:** ključni su poticaji na stvaranje i akumulaciju novoga znanja, ali, kao što je ranije istaknuto, i okruženje u kojemu će biti moguće sačuvati nagrade od produktivnih inovacija i produktivnog poduzetništva.*

Doprinos poduzetništva prevladavanju tranzicijske depresije, a potom oporavku i rastu bio je i jest značajan u mnogim postsocijalističkim zemljama. Ako mnogi u tome još nisu uspjeli, ili su uspjeli, ali ispod očekivanja i stvarnih mogućnosti (Hrvatska je, iako istinski lider "južnog" tranzicijskog pojasa, primjer toga), što je indikator i neuspjeha poduzetništva u tim zemljama (da generira visoku stopu održivog rasta i zaposlenosti), to samo pokazuje da *puka liberalizacija, ako je nužan, nije i dovoljan uvjet uspjeha ovog sektora: ključnim faktorom održivoga rasta pokazuju se odgovarajući "institucionalni aranžmani"* (Kolodko, 1999.), a to je upravo ono područje gdje su i slabosti Hrvatske najizraženije. I danas je Reynolds u pravu, kao što je bio 1996., kada je zaključio kako "posebni programi - što pružaju izravnu pomoć poduzetnicima i novim poduzećima - mogu biti od manjeg značaja u bliskoj budućnosti *od poboljšanja ukupnog konteksta za tržišnu ekonomiju - konteksta u kojem će poduzetnici moći biti ključni akteri 'otkrivanja' i ubrzanja rasta na stazi ne samo nominalne, već i realne konvergencije*".

Za zemlje poput Hrvatske to je još uvijek nedosegnuti cilj - ni rana modernizacija na kapitalističkoj periferiji ni socijalističko državno poduzetništvo, ali ni rano tranzicijsko poduzetništvo u tome (za sada) nisu uspjeli. Hoće li - nije moguće predvidjeti. Neizvjesnosti, kontin-

gentnosti i idiosinkretičnosti inherentne traganju za rastom su jednostavno prevelike, a da bismo ih previdjeli. No jedno je sigurno: mnogi od ovdje raspravljanih nedostataka poduzetništva u Hrvatskoj su savladivi i mogu biti predmetom intervencije ekonomskim politikama. Nema, međutim, jamstva da će ove, ako i uslijede a) nužno biti razumne, b) a ako i hoće - nužno biti uspješne ili neuspješne. Pasivnost ipak nije rješenje: događanje održivog rasta vlade svojim djelovanjem ne mogu osigurati, ali ga mogu ohrabriti. Iskustva drugih zemalja, i pozitivna i negativna, mogu u tome koristiti - kao izvor učenja, ali ne i gotovih recepata. *Otkrivanje rasta interakcijom poduzetničkog djelovanja i vladinih politika visoko je kontingentni i lokalizirani proces nužno usađen u institucije, neformalne i formalne, te oslonjen na specifični društveni kapital i lokalizirano znanje aktera, uključujući i ono nekodificirano, kojim zemlja raspolaže.*

Za inteligentne reformatore to je jedna od nužnih polazišnih točaka. Naime, poduzetnici od kojih se očekuje taj dragocjeni doprinos ekonomskom rastu, "usađeni" su u složeni ali stvarni socijalni, kulturni, ekonomski i politički kontekst - ovaj ih opskrbljuje modelima interpretacije svijeta, pa i prigoda u njemu koji tu složenost impliciraju i njoj se prilagođavaju na (inherentno nesavršene) načine koji izmiču pretpostavljenoj racionalnosti *homo oeconomicusa*. Nesavršenost i neizvjesnost i jesu upravo onaj "prirodni" ambijent poduzetništva - bez kojih njega ne bi ni bilo.

LITERATURA

- Acs, Zoltan J. and Audretsch, David B. (2001.), "The Emergence of the Entrepreneurial Society", Presentation for the Acceptance of the 2001 International Award for Entrepreneurship and Small Business Research, *Swedish Foundation for Small Business Research*, 3 May, Stockholm.
- Acs, Zoltan J.; Audretsch, David B.; Braunerhjelm, Pontus and Carlsson, Bo (2005.), "The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth", *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, No. 0805m, Jena: Max Planck Institute.
- Aghion, Philippe, Carlin, Wendy and Schaffer, Mark (2002.), "Competition, Innovation and Growth in Transition: Exploring the Interactions between Policies", *William Davidson Working paper Number 501*, March.
- Aidis, Ruta (2003.), "Entrepreneurship and Economic Transition", *Tinbergen Institute Discussion Paper*, TI 2003-015/2.
- Akrap, Anđelko (2004.), "Demografski okviri ponude radne snage u srednjoročnom razdoblju", u: Veselica, Vladimir i sur. (ur.), *Ekonomska politika Hrvatske u 2005.*, Zbornik radova 12. tradicionalnog savjetovanja Hrvatskog društva ekonomista, Opatija, 10-12. studenog 2004., Zagreb: Inženjerski biro, 345-359.

- Audretsch, David B. (2002.a), *Entrepreneurship - A Survey of the Literature*, Prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General, July 2002.
- Audretsch, David B. (2002.b), "The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S.", *Small Business Economics*, 18:13-40.
- Audretsch, D. B. and Thurik, R. (2002.), "Linking Entrepreneurship to Growth", *OECD STI Working Paper*, 2081/2.
- Ayyagari, Meghana; Beck, Thorsten and Demirgüç-Kunt (2003.), "Small and Medium Enterprises Across the Globe: A New Database", *World Bank Policy Research Working Paper 3127*, August.
- Bađun, Marijana (2005.), *Kvaliteta javnog upravljanja i ekonomski rast - Hrvatska u kontekstu pridruživanja Europskoj Uniji*, magistrski rad, Zagreb: Ekonomski fakultet.
- Bartlett, W. (2003.), "Barriers to SME Development in Bosnia and Herzegovina, Macedonia and Slovenia: A Comparative Analysis", in: Vojmir Franičević and Hiroshi Kimura (eds.) (2003.), *Globalization, Democratization and Development: European and Japanese Views of Change in South East Europe*, Zagreb: MASMEDIA, in cooperation with WIIW (Vienna).
- Bartlett, W. and Franičević, V. (2001.), "Policy Support for Small Firm Networks in the Economies in Transition - Issues and Dilemmas", *Enterprise in Transition*, Proceedings of the Fourth International Conference on "Enterprise in Transition", Split - Hvar, May, 24-26, 2001., Faculty of Economics: Split, pp. 423-425 (Book of extended abstract) and pp. 2539-2568 (CD Rom with full papers).
- Baumol, W. J. (1990.), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economy*, 98:893-201.
- Baumol (2002.), *Free Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beck, Thorsten; Demirgüç-Kunt, A. and Levine, Ross (2003.), "Small and Medium Enterprises, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence", *World Bank Policy Research Working Paper 3178*, December.
- Berkowitz, Daniel and DeJong, David N. (2004.), "Entrepreneurship and post-socialist growth", draft, May (on <http://www.pitt.edu/~čdnberk/OBESFinal.pdf>) (forthcoming in *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*).
- Bičanić, Ivo (2004.), "Da li je u Hrvatskoj moguć moderni ekonomski rast", u: Kregar, Josip; Puljiz, Vlado i Ravlić, Slaven (ur.), *Hrvatska - kako dalje: zadanosti i mogućnosti*, Zagreb: Pravni fakultet Zagreb i Centar za demokraciju i pravo "Miko Tripalo".
- Bičanić, I. and Franičević, V. (2003.), "Understanding Reform: the Case of Croatia" (preliminary version), GDN-SEE Project: *Global Development Network for Southeast Europe*, The World Bank and the Austrian Government in cooperation with the WIIW (on <http://www.wiiw.ac.at/balkan/2ndphase.html>)
- Biggs, Tyler (2002.), "Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy? Literature Review", International Finance Corporation, *mimeo*.
- Broadman, Harry G. at al. (2004.), *Building Market Institutions in South East Europe: Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development*, Washington, D.C.: The World Bank.
- Bygrave, William and Minniti, Maria (2000.), "The Social Dynamics of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(3):25-36.
- Carlin, Wendy; Fries, Steven; Schaffer, Mark and Seabright, Paul (2001.), "Competition and Enterprise Performance in Transition Economies: Evidence from a Cross-country Survey", *CEPR Discussion Papers*, No. 2840.

- Carlin, Wendy; Schaffer, Mark and Seabright, Paul (2004.), "A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth", *Contributions to Economic Analysis and Policy*, 3(1): Article 17 (<http://www.bejeap.com/bejeap/contributions/vol3/iss1/art17>).
- Casson, Mark (1982.), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson.
- Chilosi, Alberto (2001.), "Entrepreneurship and Transition", *MOCT-MOST*, 11:327-357.
- Dallago, Bruno and McIntyre, Robert J. (2003.), "Conclusions: The Role of Public Policy in SME Development", in: McIntyre, Robert J. and Dallago, Bruno (eds.), *Small and Medium Enterprises in Transitional Economies*, pp. 206-240.
- Drnovšek, Mateja (2004.), "Job Creation Process in a Transition Economy", *Small Business Economics*, 23:179-188.
- Dubini, Paola (1989.), "The influence of motivations and environment on business start-ups: some hints for public policies", *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, No. 1, Jan. 1989.
- Dutz, Mark A.; Ordober, Janusz A. and Willig Robert, D. (2000.), "Entrepreneurship, access policy and economic development: Lessons from industrial organization", *European Economic Review*, 44:739-747.
- EBRD (2004.), *Spotlight on south-eastern Europe: An overview of private sector activity and investment*, London: EBRD.
- Fölster, Stefan (2000.), "Do Entrepreneurs Create Jobs?", *Small Business Economics*, 14:137-148.
- Franičević V. (1990.), "Poduzetništvo kao politički projekt", u: Njavro, Đ. i Franičević, V. (ur.), *Poduzetništvo - teorija, politika, praksa*, Zagreb: Privredni vjesnik, Naše teme, pp. 95-105.
- Franičević, V. (1995.), "Markets, Hierarchies, Networks and Small Firms: Some Policy Considerations", u: Ekonomski fakultet Rijeka, *Zbornik radova*, 13 (sv. 2), Rijeka: Ekonomski fakultet Rijeka, pp. 285-301.
- Franičević, V. (1999.), "Political Economy of the Unofficial Economy: The State and Regulation", in: Feige, E. and Ott, K. (eds.), *Underground Economies in Transition: Unrecorded Activity, Tax Evasion, Corruption and Organized Crime*, Aldershot: Ashgate Publishing, pp. 117-137.
- Franičević, V. (2002.), "Politička i moralna ekonomija hrvatske tranzicije", *Politička misao*, 39(1):3-34, 2002.
- Franičević, Vojmir (2003.), "Some Considerations on Post-socialist Entrepreneurship", in: Nuti, D. M. and Uvalic, M. (eds.), *Post-Communist Transition to a Market Economy - Lessons and Challenges*, Ravenna: Longo Editore, pp. 73-100.
- Franičević, V. and Bartlett, W. (2002.), "Small Business Development Policies in Croatia: Design and Implementation", in: Bartlett, W.; Bateman, M. and Vehovec, M. (eds.), *Small Enterprise Development in South-East Europe: Policies for Sustainable Growth*, Boston, Dodrecht, and London: Kluwer Academic Publishers, pp. 267-293.
- Franičević, Vojmir and Bičanić, Ivo (2005.), *The Second Decade of Croatia's Transformation - Path Dependencies and Future Challenges: Growth and Europeization, Paper Written for A British Academy Project Conference "Croatia towards Europe: Economic and Social Change"*, Bristol, 11th February 2005, mimeo.

- Grilo, Isabel and Thurik, Roy (2004.), "Determinants of Entrepreneurship in Europe", *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, No. 3004, Max Planck Institute, Jena.
- Hallberg, Kristin (2000.), "A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises", International Finance Corporation, *Discussion Paper No. 40*.
- Hausmann, Ricardo and Rodrik, Dani (2002.), "Economic Development as Self-discovery", *mimeo*, revised November (on www.ksg.harvard.edu/rodrik).
- Hebert, R. F. and Link, Albert N. (1988.), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, 2nd ed., New York: Praeger.
- Hellman, Joel S. (1998.), "Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions", *World Politics*, 50(2) January.
- Henrekson, Magnus (2003.), "Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State", *SEE/EFI Working Paper No. 518*, May.
- Holcombe, Randall G. (1998.), "Entrepreneurship and Economic Growth", *Quarterly Review of Austrian Economics*, 1(2):45-62.
- Holcombe, Randall G. (2003.), "The Origins of Entrepreneurial Opportunities", *The Review of Austrian Economics*, 16(1):25-43.
- IFC (2004.), "2004 Annual Review: Small Business Activities", Washington, D.C.: International Finance Corporation.
- Jurlina Alibegović, Dubravka (project co-ordinator) (2002.), "Outline Status Report On Croatian Industry, Finance, Science and Technology", Zagreb: The Institute of Economics, December, *mimeo*.
- Johnson, Simon; McMillan, John and Woodruff, Christopher (2002.), "Property Rights and Finance", *American Economic Review*, 92(5): 1335-1356.
- Jovanovic, Boyan (1982.), "Selection and Evolution of Industry", *Econometrica*, 50(2):649-70.
- Jovanovic, Boyan (2001.), "New Technology and The Small Firm", *Small Business Economics*, 16:53-55.
- Karlsson, Charlie; Friis, Christian Friis and Paulsson, Thomas (2004.), "Relating Entrepreneurship to Economic Growth", *CESIS Electronic Working Paper Series*, No. 13, September.
- Karlsson, Charlie and Johansson, Börje (2004.), Towards a Dynamic Theory for the Spatial Knowledge Economy, *CESIS Electronic Working Papers Series*, No. 20, October.
- Kesner-Škreb, Marina i Mikić, Mia (2003.), "Državne potpore u Europskoj uniji i Hrvatskoj", u: Ott, Katarina (ur.), *Pridruživanje Hrvatske Europskoj uniji: izazovi ekonomske i pravne prilagodbe*. Zagreb: Institut za javne financije: Zaklada Friedrich Ebert, 2003., 107-132.
- Kirchhoff, Bruce A. (1988.), "A Multi-Sector Approach to Small Business Policy Development", in: Judd, Richard J.; Greenwood, William T. i Becker, Fred W. (eds.), *Small Business in a Regulated Economy: Issues and Policy Implications*, Quorum Books: New York.
- Kolodko, G. W. (1999.), "Transition to a Market and Entrepreneurship. The Systemic Factors and Policy Options", *UNI/WIDER project "Small and Medium Enterprises: How Does Entrepreneurship Develop in Post-socialist States"*, presented at the conference in Helsinki, Finland, 19-19 June 1999 (www.wider.unu.edu).
- Kornai, J. (1980.), *Economics of Shortage*, Amsterdam, New York and Oxford: North-Holland.

- Kornai, J. (1990.), *The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System: The Example of Hungary*. New York: W. W. Norton and Budapest: HVG Kiado.
- Kovač, Bogomir (1990.), "Političko-ekonomska uloga poduzetništva", u: Njavro, Đ. i Franičević, V. (ur.), *Poduzetništvo - teorija, politika, praksa*, pp. 69-93.
- Kovačević, Zoran (1997.), "The Post-Entry Performance of the New Small Firms in Croatian Economy in the 1990s", in: *Second International Conference on "Enterprise in Transition", Proceedings*, Faculty of Economics Split, pp. 398-404.
- Kutlača, Đuro (2004.), "Patenting Activity for Innovation Capacity Building Process in Selected Central and Eastern European Countries", *Paper presented at the 65th Anniversary Conference of the Institute of Economics*, Zagreb, November 18-19.
- Lowther, Joseph (2004.), "The Quality of Croatia's Formal Education System", in: Bejaković, Predrag and Lowther, Joseph (eds.), *Croatian Human Resource Competitiveness Study*, Zagreb: Institute of Public Finance, pp. 15-27.
- Lu, D. (1994.), *Entrepreneurship in Suppressed Markets: Private-Sector Experience in China*, New York and London: Garland Publishing, Inc.
- McMillan, John and Woodruff, Christopher (2002.), "The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies", *Journal of Economic Perspectives*, 16(3):153-170.
- McIntyre, Robert J. and Dallago, Bruno (eds.) (2003.), *Small and Medium Enterprises in Transitional Economies*, London: Palgrave.
- Minniti, Maria and Koppl, Roger (1999.), "The Unintended Consequences of Entrepreneurship", *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 9(4):567-586.
- Murphy, Kevin M.; Shleifer, A. and Vishny, Robert W. (1991.), "The Allocation of Talent: Implications for Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, May, 106:503-30.
- North, Douglass C. (1990.), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- NVK (2003.), *Godišnje izvješće o konkurentnosti Hrvatske 2002.*, Zagreb: Nacionalno vijeće za konkurentnost.
- Njavro Đuro i Franičević, Vojmir (ur.) (1990.), *Poduzetništvo - teorija, politika, praksa*, Zagreb: Privredni vjesnik, Naše teme.
- OECD (2003.a), "South East Europe Region: Enterprise Policy Performance - A Regional Assessment", Stability Pact, Prepared by OECD and EBRD, October.
- OECD (2003.b), *Croatia - Enterprise Policy Performance Assessment*, Prepared by OECD and EBRD, May.
- Olsson, Ola and Frey, Bruno S. (2002.), "Entrepreneurship as Recombinant Growth", *Small Business Economics*, 19:69-80.
- Ovaska, Tomi and Sobel, Russell S. (2004.), "Entrepreneurship in Post-Socialist Economies", *Working Paper 04-06*, West Virginia University, Department of Economics, October (on: <http://d.repec.org>).
- Pološki Vokić, Nina and Frajlić, Dubravka (2004.), "Croatian Labor Force Competitiveness Indicators: Results of Empirical Research", in: Bejaković, Predrag and Lowther, Joseph (eds.), *Croatian Human Resource Competitiveness Study*, Zagreb: Institute of Public Finance, pp. 61-76.

- Račić, Domagoj; Radas, Sonja and Rajh, Edo (2004.), "Innovation in Croatian Enterprises: Preliminary Findings from Community Innovation Survey", *Paper presented at the 65th Anniversary Conference of the Institute of Economics*, Zagreb, November 18-19.
- Radas, Sonja (2003.a), "Analysis of Empirical Survey of Innovations Development in a Transition Economy: The Case of Croatia", *Proceedings, The European Applied Business Research Conference*, Venice, June 2003.
- Radas, Sonja (2003.b), "Industry-science collaboration in Croatia: Firm's perspective", *Paper presented at the conference "Knowledge-Based Society: A Challenge for New EU and Accession Countries"*, Zagreb: The Ivo Pilar Institute.
- Radošević, Slavo (2004.), "Innovation and sources of growth in countries of CEE", keynote presentation slides presented at the 65th Anniversary Conference of the Institute of Economics, Zagreb, November 18-19.
- Radošević, Slavo and Kutlača, Đuro (1999.), "Technological 'Catching-up' Potential of Central and Eastern Europe: An Analysis Based on US Foreign Patenting Dana", *Technology Analysis & Strategic management*, 11(1):95-111.
- Reynolds, P. D. (1996.), "The Role of Entrepreneurship in Economic Systems: Developed Market and Post-socialist Economies", in: Brezinski, H. and Fritsch, M., *The Economic Impact of New Firms in Post-socialist Countries: Bottom-up Transformation in Eastern Europe*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 7-34.
- Reynolds, P. (2002.), "Overview of 2002., Global Entrepreneurship Monitor", on www.gemconsortium.org
- Reynolds, P. D.; Bygrave, W. D. and Autio, E. (2003.), *Global Entrepreneurship Monitor: 2003 Executive Report*, Wesley, MA: Babson College; London: London Business School and Kansas City, MO: Kauffman Foundation.
- Rodrik, Dani; Subramanianb, Arvind and Ztrebbi, Francesco (2004.), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 9(2):131-165.
- Rus, Andrej (2002.), "Društveni kapital i razvoj malih i srednjih poduzeća u jugoistočnoj Europi", u: Čengić, Drago i Vehovec, Maja (ur.), *Poduzetništvo, institucije i sociokulturni kapital*, Zagreb: Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, pp. 39-72.
- Scase, Richard (2003.), "Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the SME Sector", in: McIntyre, Robert J. and Dallago, Bruno (eds.), 64-77.
- Sciascia, S. and De Vitta, R. (2004.), "The Development of Entrepreneurship Research", *Liuc Papers* n. 146, Serie Economia aziendale, aprile 2004.
- Singer, Slavica; Pfeifer, Sanja; Borozan, Đula; Šarlija, Nataša i Oberman, Sunčica (2003.), *Što Hrvatsku čini (ne)poduzetničkom zemljom: Rezultati GEM 2002., za Hrvatsku*, GEM Hrvatska 2002., Zagreb: CEPOR (on www.gemconsortium.org).
- Smallbone, David and Welter, Friederike (2001.), "The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies", *Small Business Economics*, 16:249-262.

- Stel, André van; Carree, Martin and Thurik, Roy (2004.), "The effect of entrepreneurship on national economic growth: An analysis using the GEM database", *SCALES Paper N200320*, February.
- Stel, André van; Wennekers, Sander; Thurik, Roy and Reynolds, Paul (2004.), "Explaining variation in nascent entrepreneurship", *SCALES Research Report H200401*, June.
- Šošić, Vedran (2004.), "Does It Pay to Invest in Education in Croatia? Return to Human Capital Investment as a Factor in Human Resources Competitiveness", in: Bejaković, Predrag and Lowther, Joseph (eds.), *Croatian Human Resource Competitiveness Study*, Zagreb: Institute of Public Finance, pp. 29–38.
- Štulhofer, Aleksandar (2000.), *Nevidljiva ruka tranzicije: Oglеди iz ekonomske sociologije*, Zagreb: Hrvatsko sociološko društvo.
- Štulhofer, Aleksandar (2002.), "Dinamika društvenog kapitala", Workshop on Social Capital in Croatia, Zagreb, March 6–7 (on www.vle.worldbank.org/gdln/Courses/Course47/Introduction2.htm?11000034).
- Švarc, Jadranka (2004.), "Innovation policy in Croatia: the first 10 years", *Paper presented at the 65th Anniversary Conference of the Institute of Economics*, Zagreb, November 18–19.
- Švob-Đokić, Nada (2003.), "The Transitional Changes in the Scientific Systems of Southeast European Countries", in: Franičević, Vojmir and Kimura, Hiroshi (eds.) *Globalization, Democratization and Development: European and Japanese Views of Change in South East Europe*.
- Thurik, Roy (1999.), "Entrepreneurship, Industrial Transformation, and Growth", in: Liebcap, G. D. (ed.), *The Sources of Entrepreneurial Activity*, Stamford: JAI Press, pp. 29–66.
- Tomek-Roksandić, Spomenka i sur. (2004.), "Rastuće europsko staračko pučanstvo – imperativ razvoja hrvatskog gospodarstva u 2005.", u: Veselica, Vladimir i sur. (ur.), *Ekonomska politika Hrvatske u 2005.*, Zbornik radova 12. tradicionalnog savjetovanja Hrvatskog društva ekonomista, Opatija, 10–12. studenog 2004., Zagreb: Inženjerski biro, 360–69.
- Vahčić, Aleš (1990.), "Prestrukturiranje jugoslavenske privrede pomoću poduzetništva", u: Njavro, Đ. i Franičević, V. (ur.), *Poduzetništvo – teorija, politika, praksa*, pp. 175–183.
- Vehovec, Maja (2003.), "Usporedni pregled defenzivnog restrukturiranja tvrtki u Hrvatskoj i Sloveniji", *Financijska teorija i praksa*, 27(4): 609–623.
- Verheul, Ingrid; Wennekers, Sander; Audretsch, David and Thurik, Roy (2001.), "An Eclectic Theory of Entrepreneurship", *Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2001-030/3*.
- Wennekers, Sander and Thurik, Roy (1999.), "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics*, 13:27–55.
- Statistički izvori: Baza podataka instituta Ivo Pilar, FINA, HGK, te Ministarstva gospodarstva RH.

Prilog 2. Uz tekst Vojmira Franičevića

Tablica 1.

Aktivna trgovačka društva u Hrvatskoj, broj i zaposlenost

Godina	Ukupno		Broj			Srednja poduzeća		Velika poduzeća	
	Broj	Zaposleni (000)	Broj	Zaposleni (000)	$r(E/N)$	Broj	Zaposleni	Broj	Zaposleni
1990.	10.851	1.132,8	8.815	103,8	11,8	1.444	342,6	600	686,4
1991.	16.504	887,5	14.641	123,6	8,44	1.383	237,4	480	526,5
1992.	27.137	808,6	24.843	158,9	6,40	1.852	219,5	442	430,1
1993.	35.590	797,4	33.973	155,5	4,58	1.119	207,6	498	434,3
1994.	49.727	807,8	48.016	190,1	3,96	1.194	193,7	517	423,9
1995.	59.922	769,9	58.072	205,4	3,54	1.335	177,1	515	387,3
1996.	61.959	765,1	59.935	217,6	3,63	1.497	177,7	526	369,7
1997.	64.491	772,1	62.217	230,2	3,70	1.717	180,5	557	361,4
1998.	61.583	762,3	59.285	239,4	4,04	1.754	178,9	544	344,0
1999.	59.972	716,2	57.323	241,0	4,20	2.075	158,7	574	316,4
2000.	58.773	741,9	56.173	271,2	4,83	2.044	158,1	556	312,5
2001.	56.987	727,2	54.213	247,3	4,56	2.203	161,4	571	318,5
2002.	63.561	754,2	60.562	246,9	4,07	2.279	156,7	720	350,6
2003.	68.084	796,9	64.598	262,8	4,07	2.597	159,0	889	375,1

Bilješka: Samo aktivna trgovačka društva registrirana prema Zakonu o trgovačkim društvima. Obrti, zadruge i druge pravne osobe nisu obuhvaćene.

Izvori: Kovačević (1997.) za 1990.-1995.; HGK baza podataka za 1995.-2003. Svi se podatci temelje na podacima FINE. Ipak, stanovite diskrepancije su moguće.

Tablica 2.

Struktura zaposlenosti u poslovnom sektoru prema veličini poduzeća %

	Ukupno	Mala	Srednja	Velika	M+S (+obrt i zadruge)
1990.	100	9,2	30,2	60,6	39,4
1991.	100	13,9	26,7	59,3	40,7
1992.	100	19,7	27,1	53,2	46,8
1993.	100	19,5	26,0	54,5	45,5
1994.	100	23,5	24,0	52,5	47,5
1995.	100	26,7	23,0	50,3	49,7
1996.	100	28,4	23,2	48,3	51,7
1997.	100	29,8	23,4	46,8	53,2
1998.	100	31,4	23,5	45,1	54,9
1999.	100	33,6	22,2	44,2	55,8 (65,5)
2000.	100	36,6	21,3	42,1	57,9 (67,3)
2001.	100	34,0	22,2	43,8	56,2 (66,3)
2002.	100	32,7	20,8	46,5	53,5 (64,6)
2003.	100	33,0	20,0	47,1	53,0

Izvori: Podatci za aktivna trgovačka društva (kao i u Tablici 1.); podatci o zadrugama i obrtima (Ministarstvo za obrt, mala i srednja poduzeća (2003.).

Bilješka: Postotak u zagradama zadnjeg stupca odnosi se na ukupnu zaposlenost iz Tablice 1. uvećanu za zaposlenost u obrtu i zadrugama (1999.-2002., 201,3; 212,9; 218,2; 236,4 tisuća prema podacima MOMSP, 2003.)