

Razvoj malog i srednjeg poduzetništva u tranzicijskim zemljama

Gašpar, Ivana

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:129:228902>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-10-03**

Repository / Repozitorij:

[Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić](#) - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications



VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić

Preddiplomski stručni studij
Menadžment uredskog poslovanja

IVANA GAŠPAR

RAZVOJ MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA U
TRANZICIJSKIM ZEMLJAMA

PREDDIPLOMSKI ZAVRŠNI RAD

Zaprešić, rujan 2022.

VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić

Preddiplomski stručni studij
Menadžment uredskog poslovanja

PREDDIPLOMSKI ZAVRŠNI RAD

RAZVOJ MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA U
TRANZICIJSKIM ZEMLJAMA

Mentor:

mr. sc. Kristijan Čović, v. pred.

Studentica:

Ivana Gašpar

Naziv kolegija:

Osnove poduzetništva

JMBAG studenta:

0234059546

SADRŽAJ

SAŽETAK.....	1
ABSTRACT	2
1. UVOD	3
1.1. Predmet i cilj rada	3
1.2. Struktura rada.....	3
1.3. Metode istraživanja.....	4
2. PODUZETNIŠTVO	5
2.1. Poduzetnik.....	6
2.2. Multidimenzionalnost poduzetništva	6
3. ZNAČAJKE MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠVA	9
3.1. Razvoj malog i srednjeg poduzetništva.....	10
3.2. Povezivanje malih i srednjih poduzetnika.....	10
3.3. Inovacija u malom i srednjem poduzetništvu.....	11
4. TRANZICIJSKE ZEMLJE	12
4.1. Tranzicijska gospodarstva.....	13
4.2. Položaj tranzicijskih zemalja	15
4.3. Ekonomski učinci ulaska tranzicijskih zemalja u EU	16
5. RAZVOJ MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠVA U TRANZICIJSKIM ZEMLJAMA.....	18
5.1. Važnost malog i srednjeg poduzetništva tranzicijskih zemalja.....	19
5.2. Karakteristike malog i srednjeg poduzetništva	20
5.3. Prepreke razvoja.....	21
5.4. Poticanje razvoja od strane Europe unije	23
5.5. Privatizacija u tranzicijskim zemljama	25
5.6. Indeks percepcije korupcije – problem tranzicijskih zemalja	27
6. MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO U RH.....	29
6.1. Problemi poduzetništva u RH	30
6.2. Poticanje malog i srednjem poduzetništva.....	30
6.3. Privatizacija u RH.....	32
6.4. Stanje malog i srednjeg poduzetništva u RH	32
7. ZAKLJUČAK	34
8. IZJAVA	36
9. POPIS LITERATURE	37
10. POPIS SLIKA	39
11. ŽIVOTOPIS	40

SAŽETAK

U današnjim vremenima teških gospodarskih uvjeta svjedoci smo propadanja brojnih malih i srednjih poduzeća, koji se zbog različitih makroekonomskih faktora na tržištu i izražene konkurencije završili u stečaju. Međutim, važno je poticati razvoj malog i srednjeg poduzetništva jer je upravo ono oslonac svakog uspješnog gospodarstva jedne zemlje. Upravo se u malim i srednjim poduzećima zapošljava najveći broj ljudi na tržištu.

Malo i srednje poduzetništvo u svijetu predstavlja jedan od vodećih gospodarskih sektora koji pozitivno djeluje na sveukupno zapošljavanje kao i na postotak gospodarskog razvoja. Republika Hrvatska, kao i ostale razvijene zemlje svijeta, prepoznala je značaj poduzetništva te prednosti koje sektor poduzetništva donosi određenoj zemlji.

Ključne riječi: tranzicijske zemlje, poduzetništvo, poduzetnik, korupcije, privatizacija

ABSTRACT

In today's times of difficult economic conditions, we are witnessing the decline of many small and medium-sized enterprises, which ended in bankruptcy due to various macroeconomic factors in the market and strong competition. However, it is important to encourage the development of small and medium-sized enterprises because they are the backbone of any successful economy of a country. It is in small and medium-sized enterprises that the largest number of people on the market are employed.

Small and medium-sized enterprises in the world are one of the leading economic sectors that have a positive effect on overall employment and the percentage of economic development. The Republic of Croatia, as well as other developed countries of the world, has recognized the importance of entrepreneurship and the benefits that the entrepreneurship sector brings to a particular country.

Key words: transition countries, entrepreneurship, entrepreneurship, corruption, privatization

1. UVOD

U ovom radu dati ćemo pregled ključnih pitanja razvoja poduzetništva u tranzicijskim zemljama s fokusom na pojedine glavne teme. Iako se može ustvrditi da su tranzicijske zemlje krenule s manje-više iste točke kada su krenule na svoj tranzicijski put, u ovom radu ukazujemo na niz razlika u početnim uvjetima koji su dodatno utjecali na razvoj malog i srednjeg poduzetništva.

1.1. Predmet i cilj rada

Definiranje predmeta i glavnog cilja istraživanja jedna je od osnovnih zadaća pisanja završnog rada:

- *Predmet istraživanja:* razvoj malog i srednjeg poduzetništva u tranzicijskim zemljama.
- *Cilj rada* je prikazati razvoj, perspektive i postojeće stanje malog i srednjeg poduzetništva u tranzicijskim zemljama

1.2. Struktura rada

Završni rad sastoji se od sedam tematskih cjelina.

Prva tematska cjelina nosi naslov „Uvod“ i u njoj je dan kratak uvod u temu rada, izneseni su predmet i cilj istraživanja, prikazane su znanstvene metode koje su korištene za potrebe izrade ovog rada te je dan kratak pregled strukture rada.

Druga tematska cjelina nosi naslov „Poduzetništvo“ i sastoji se od dva poglavlja. U njima je definicijski prikazan pojam poduzetništva, njegove najvažnije karakteristike i funkcije. Također, prikazana je i multidimenzionalnost poduzetništva kao najvažnijeg elemente suvremenog gospodarskog razvoja.

Treća tematska cjelina nosi naslov „Značajke malog i srednjeg poduzetništva“ i sastoji se od tri podnaslova. U njima je dan osvrt razvoj malog i srednjeg poduzetništva, međusobno povezivanje malih, srednjih i velikih poduzeća te važnost inovacije u njihovom poslovanju.

Četvrta tematska cjelina nosi naslov „Tranzicijske zemlje“ gdje su prikazane najvažnije informacije o ovim zemljama, njihova obilježja i karakteristike gospodarstva. Ujedno će biti riječ i o poticanju malog i srednjeg poduzetništva u tranzicijskim zemljama od strane Europske unije.

Peta tematska cjelina nosi naslov „Razvoj malog i srednjeg poduzetništva u tranzicijskim zemljama“ i sastoji se od šest podnaslova. Ovo je ujedno najvažnije poglavlje i obuhvaća najvažnije zaključke rada. U njemu je dan osvrt na važnost malog i srednjeg poduzetništva za razvoj tranzicijskih zemalja, karakteristike gospodarskih aktivnosti, preprekama budućeg razvoja, ali i načine na koji se potiče razvoj poduzetništva. Također, analiziran je i indeks percepcije korupcije kao jednom od najvećih problema u gospodarskim i poduzetničkim aktivnostima tranzicijskih zemalja.

Šesta tematska cjelina nosi naslov „Malo i srednje poduzetništvo u RH“ gdje su prikazane povijesne činjenice razvoja poduzetništva na području naše države, ali i prikazani problemi s kojima se susrećemo kao tranzicijska zemlja.

Sedma tematska cjelina nosi naslov „Zaključak“ i u njoj je dan osvrt na najvažnija zapažanja tijekom izrade rada. Naime, posljednja tematska cjelina sinteza je zaključaka do kojih se došlo ovim završnim radom.

1.3. Metode istraživanja

Prilikom izrade završnog rada koriste se sekundarni podaci. Sekundarni podaci prikupljeni su uz pomoć knjiga, znanstvenih i stručnih članaka te Internet izvora. Članci su pronađeni na različitim online bazama podataka kao što su Hrčak Portal znanstvenih časopisa Republike Hrvatske ili EbscHost baza podataka. Osim metoda analize i sinteze, korištene su i metode komparacije i deskripcije.

2. PODUZETNIŠTVO

Poduzetništvo je osobina poslovnog čovjeka koji može biti društvenih i individualnih karakteristika. Kao individualna osobina, poduzetništvo kombinira određene sposobnosti pojedinaca s institucionalnim zahtjevima. Čovjek koji je inovativan, spreman da preuzme odgovornost, vrijedan i informiran biti će poduzetniji od nekog drugoga. Ovakve osobine puno će koristiti poduzeću u kojem osoba radi (Buble, Kružić: 2006).

Spoj poduzetničke sposobnosti i institucionalne podrške predstavlja jamstvo poslovnog uspjeha i opstanka poduzeća u sveopćoj privrednoj konkurenciji. Društveni oblik poduzetništva je jednako toliko važan jer privremeni napredak ovisi inovativnosti poslovnih ljudi i od njihove spremnosti da ulažu u nove poslovne pothvate. U slobodnoj privredi, gotovo sva investicijska aktivnost zasniva se na poduzetništvu poslovnih ljudi.

Modernija definicija poduzetništva također se odnosi na transformaciju svijeta rješavanjem velikih problema. Kao što je donošenje društvenih promjena ili stvaranje inovativnog proizvoda koji dovodi u pitanje status quo načina na koji živimo svoje živote na dnevnoj bazi. Poduzetništvo je ono što ljudi čine kako bi uzeli svoju karijeru i snove u svoje ruke i na neki način upravljali svojim karijerama. Poduzetnici su u mogućnosti napraviti prvi korak da svijet učine boljim mjestom. Poduzetništvo je proces otkrivanja novih načina kombiniranja resursa. Kada je tržišna vrijednost stvorena ovom novom kombinacijom resursa veća od tržišne vrijednosti koju ti resursi mogu generirati negdje drugdje pojedinačno ili u nekoj drugoj kombinaciji, poduzetnik ostvaruje dobit.

Proces donošenja ekonomskih odluka o proizvodnji, prodaji i kupnji potpuno je decentraliziran, tako da većinu odluka umjesto vlade donose pojedinci i njihove skupine (npr. kućanstva). Poduzetnički sustav čine svi gospodarski akteri i čimbenici okoliša koji postoje na pojedinom području. Kvalitetu i kapacitet poduzetničkog sustava određuje broj aktera s poduzetničkim iskustvom i potencijalom.

U primitivnim društvima može postojati jedan oblik tržišnog sustava, u kojem se razmjena obavlja uz pomoć neke vrste novca. Svi članovi tog društva su motivirani da proizvode, prodaju i kupuju sto god žele. Čak i u maloj primitivnoj zajednici mogu se razviti

proizvodnja, prodaja i kupovina vrlo raznolikih vrsta dobara i usluga. Radi jednostavnijeg predstavljanja tog sustava, razmotrit ćemo proizvodnju dviju vrsta robe, hrane i odjeće. Na temelju tako pojednostavljene analize može se steći uvid u ukupno funkcioniranje poduzetničkog sustava.

2.1. Poduzetnik

Poduzetnik je netko tko organizira, upravlja i preuzima rizike poslovanja ili poduzeća. Poduzetnik je osoba koja osniva posao s ciljem ostvarivanja dobiti. Ova definicija poduzetnika može biti pomalo nejasna, ali s dobrim razlogom. Poduzetnik može biti osoba koja ima ideju za kućni biznis i sa strane otvara svoju prvu internetsku trgovinu ili samostalni radnik. Razlog zašto se smatraju poduzetnicima, iako se neki s tim ne slažu, je taj što tamo gdje počnete nije nužno i završiti.

Poduzetnik je poslovni čovjek, najčešće nositelj posla. U izvorno značenju riječi to je čovjek koji ulaže svoj novac u određeni poslovni pothvat u cilju zarade. U tu svrhu osniva poduzeća, te sklapaju ugovore s ljudima koji će raditi za njega. Na taj način poduzetnik snosi imovinski rizik, a svi ostali dobivaju ugovorene naknade. Jedini rizik zaposlenika je da mu poslodavac neće isplatiti ugovorenu naknadu.

Poduzetnici su ljudi koji su spremni i sposobni organizirati, uspješno voditi i razvijati neku gospodarsku djelatnost, uz stalne inovacije, preuzimajući pritom određene poslovne rizike. Oni pokreću određenu djelatnost proizvodnje ili pružanja usluga, organiziraju korištenje proizvodnih resursa (ostvarujući neku svoju ili tuđu ideju), primjenjuju inovacije radi poboljšanja proizvodnje (stvaranje i razvoj novih proizvoda i novih metoda proizvodnje) i preuzimaju rizike nepovoljnih prirodnih i tržišnih utjecaja na uspješnost proizvodnje.

2.2. Multidimenzionalnost poduzetništva

Suvremeno poduzetništvo sve više poprima obilježja generatora ekonomske i tehnološke transformacije, a poduzetnici i mala poduzeća postaju značajnim činiteljima (posrednici i

izvršitelji) brojnih promjena. Bitni elementi takvog novoga, multidimenzionalnog poduzetništva su razvijenost tržišta, pristup rizičnom kapitalu, platežno sposobna potražnja, konkurencija poslovnih subjekata, sloboda poduzeća da zaključuju poslove i snose rizike svojih prosudba i poduzetničkih aktivnosti, aktivne vladine politike poticanja poduzetništva i slično.

Uloga poduzetništva kao pokretača ekonomskog razvitka putem kombinacije faktora proizvodnje uvijek je bila važna, no u suvremenoj globaliziranoj ekonomiji to je posebno izraženo. Naime, pokretljivost kapitala i izloženost globalnoj konkurenciji onemogućava jednostavnu zaštitu radnih mjesta putem državne intervencije.

Multinacionalni kapital može uskratiti materijalnu osnovicu društva putem izvoza radnih mjesta u zemlje gdje je rad jeftiniji, putem podjele rada koje nacionalne etikete proizvoda čini iluzornima te cjenjkanjem kojim tjera nacionalne države da se natječu za oskudni kapital. Djelovanje države nije ograničeno samo ojačanom pozicijom multinacionalnog kapitala nego i promjenom društvene stratifikacije koja poprima sve složenije oblike (Pavić: 2014).

U takvim se novim socio-ekonomskim okolnostima nije moguće zadovoljiti samo strukturnim reformama usmjerenim na povećanje fleksibilnosti tržišta rada, već se naglasak stavlja na stvaranje novih radnih mjesta putem iskorištavanja unutarnjih resursa i inovativnosti postojećeg ljudskoga kapitala, pa tako ekonomski razvoj danas umnogome ovisi o ekonomskoj inicijativi i preuzimanju poduzetničkog rizika koji dolaze odozdo.

Socijalna sigurnost gubi svoje statičke odrednice i sve manje se poima kao dugotrajno stabilno stanje postignuto kroz pregovore socijalnih partnera, a sve više kao povećanje unutarnjega kapaciteta svih socijalnih slojeva koji omogućava konkurentnost na globaliziranom tržištu rada (Pavić: 2014).

Samu multidimenzionalnost poduzetništva najbolje možemo promatrati kroz sljedeća tri područja, a to su:

1. ekonomska priroda - ekonomski rast, inovacije, rizik i neizvjesnost, tržišna demokracija;
2. psihološka potreba za postignućem, kreativnost, motiviranost, samoaktualizacija;

3. politička priroda - sloboda, neutralna država, politički pluralizam, vladavina zakona.

Na poduzeća, kao fizička utjelovljenja poduzetništva, može se gledati s dva aspekta:

1. kao na određenu političko-socijalnu asocijaciju u kojoj se stvara svojevrsna koalicija vlasnika imovine, radnika, rukovoditelja, partnera čiji interesi ne moraju nužno biti jednaki;
2. kao na robu jer u razvijenim tržišnim gospodarstvima sama poduzeća imaju svoju vrijednost i uporabnu vrijednost, a koja se očituje u njegovim mogućnostima da stvara novu dodanu vrijednost, ili drugim riječima, profit (Dobre: 2005).

Veza između inovacije i poduzetništva je jasnija kada se promatra poduzeće kao inovacija. Naime sam čin osnivanja poduzeća predstavlja inovaciju koja može i treba biti inicijator novih poslova odnosno inovacija. Većina velikih izuma došlo je od „neovisnih inovatora“ kao što su tradicionalni izumitelji: Bell, Edison oni su došli do ideje za bolje proizvode i potom stvorili poduzeća da tu ideju razviju, pretvore ga u proizvod i prodaju ga. No da bi se takva mala poduzeća održala morala su shvatiti da inovativnost nije jednokratni razgovor, nego je stalna potraga za nečim novim i do sada neviđenim.

3. ZNAČAJKE MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠVA

Mala i srednja poduzeća obuhvaćaju sve oblike poslovne organizacije. Takvim poduzećima pripada najveći dio rasta ukupne zaposlenosti, te zbog toga predstavljaju glavnu dinamičku snagu gospodarstva. U malim i srednjim poduzećima zaposlenici mogu stjecati široko radno iskustvo, koje ne mogu dobiti obavljajući usko specijalizirane poslove u velikim poduzećima. Ovakva poduzeća su karakterizirana s velikom fleksibilnošću jer tako lakše stvaraju uvjete za poduzetničke i tehnološke inovacije (Šošić: 1995).

Upravo su zbog toga ona i sposobnija za prilagođavanje promjenama u okruženju. Lakše osiguravaju prostor za iskazivanje nadarenosti i skrivene snage poduzetnih i neovisnih ljudi, od kojih mnogi ne bi mogli iskoristiti svoje sposobnosti u velikim organizacijama. Na taj način mala poduzeća pridonose i jačanju konkurencije jer su velika poduzeća prisiljena na održavanje određene razine konkurentnosti. Mala i srednja poduzeća cijelom gospodarstvu daju pokretačku snagu razvoja, te su uzor inovativnosti i učinkovitosti.

Poticanje malog i srednjeg poduzetništva svjetski je trend. Pri vladi pojedinih razvijenih zemalja, kao i zemalja u tranziciji, osnivaju se agencije za mala i srednja poduzeća, koje organizirano djeluju na poticanju njihovog razvoja. Velika poduzeća koriste usluge malih poduzeća, što je u njihovom obostranom interesu.

Slika 1. Podjela poduzeća prema broju zaposlenika

Vrsta poduzeća	Republika Hrvatska	Europska unija	Sjedinjene Američke Države
Mikropoduzeće	0-9	0-9	0-19
Malo poduzeće	10-49	10-99	20-99
Srednje poduzeće	50-249	100-499	100-499

Izvor: Buble, M., Kružić, D.: Poduzetništvo - realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRIF Plus, Zagreb 2006.

U Slici 1 možemo vidjeti podjelu poduzeća na osnovi broja zaposlenika, pa tako razlikujemo mikro poduzeće, malo poduzeće, srednje poduzeće i veliko poduzeće. Usporedbom sa tržištem Europske unije i SAD-a možemo vidjeti da je ova podjela drugačija na razvijenijim tržištima.

3.1. Razvoj malog i srednjeg poduzetništva

Za razvoj malih i srednjih poduzetnika od velike je važnosti povezivanje s velikim gospodarskim sustavima jer, iako vrlo inovativni, mali poduzetnici teško mogu konkurirati gospodarskim subjektima utemeljenim na novim tehnologijama. Svaka država mora poticati strateška partnerstva velikih poslovnih subjekata i malih poduzetnika koja se u pravilu odnose na isporuku dijelova ili poluproizvoda.

Također, vrlo je bitno za razvoj malog i srednjeg poduzetništva potpora stručnjaka te informatička infrastruktura koja olakšava protok, razmjenu informacija i znanja. Praksa je pokazala da u uvjetima razvijenoga tržišnog mehanizma i dostupnog kapitala znanje ima odlučujuću ulogu za poslovni uspjeh. Inovacijski procesi i stalno tehnološko unapređivanje bitni su za razvoj novi proizvoda.

3.2. Povezivanje malih i srednjih poduzetnika

Životni vijek proizvoda neprekidno se i ubrzano skraćuje što je za poduzetnike novi izazov. Prosječni životni vijek proizvoda danas je svega dvije i pol godine. Razvoj novih proizvoda traži različita specijalistička znanja te različite tehnologije pa se samim time pojavljuje sve veći broj strateških partnerstava, zajedničkih ulaganja, preuzimanja i ostalih oblika povezivanja između malih i srednjih poduzetnika.

Osim informacijskog umrežavanja, poželjno je i teritorijalno povezivanje poduzetnika. Riječ je o stvaranju klastera, međusobno povezanih gospodarskih subjekata, obično unutar određene regije, radi stvaranja zajedničkog proizvoda i zajedničkog nastupa na tržištu. Većina razvijenih zemalja ima na svom području manje ili veće klastere pri čemu dominiraju klasteri visoke tehnologije.

3.3. Inovacija u malom i srednjem poduzetništvu

Mali i srednji poduzetnici imaju velike inovatorske potencijale i sposobnost otvaranja novih radnih mjesta. Prilagodljivi su promjenama u okruženju što im olakšava tržišno natjecanje, osvajanje novih tržišta, usmjerenost na pojedine dijelove tržišta te uvođenje nove tehnologije. Ipak, bez obzira na konkurentnost, njihov razvoj nije moguć bez sustavne potpore kao što su razni programi i projekti pomoći te fondovi rizičnog kapitala (Dobre: 2005).

Veza između inovacije te malog i srednjeg poduzetništva je jasnija kada se promatra poduzeće kao inovacija. Naime, sam čin osnivanja poduzeća predstavlja inovaciju koja može i treba biti inicijator novih poslova odnosno inovacija. Većina velikih izuma došlo je od „neovisnih inovatora“ kao što su izumitelji Bell ili Edison. Ipak, da bi se takva mala i srednja poduzeća održala morala su shvatiti da inovativnost nije jednokratni razgovor, nego je stalna potraga za nečim novim i do sada neviđenim.

Inovacija je jedna od onih riječi kojom se velike kompanije razbacuju u svojim reklamnim kampanjama, a ona podrazumijeva nešto novo, nešto novo podrazumijeva rast, a rast pak podrazumijeva veću cijenu dionica. No inovacija nije samo privilegija velikih igrača, samo zato što male tvrtke nemaju milijune dolara za istraživanja i razvoj ne znači da ne moraju biti inovativne.

Upravo suprotno, mala i srednja poduzeća moraju biti kreativnije u svakom aspektu poslovanja, a to nije lak posao. Proces inovacija je sistemski razvoj i praktična aplikacija novih ideja odnosno invencija tj. pretvaranje novog znanja u nove postupke, tehnike, tehnološke procese, tehnologije, nove ili poboljšanje proizvode. Zbog takvih okolnosti najčešće inovacije proizvoda dešavaju se u malom poduzeću.

4. TRANZICIJSKE ZEMLJE

Tranzicija (prijelaz) je pojam kojim se označavaju tzv. tranzicijske zemlje, zemlje koje su u prijelazu iz komandnog gospodarstva u tržišno gospodarstvo, tj. iz socijalizma u kapitalizam. To je pokušaj da se uz pomoć znanja i modernizacije prijeđe vjekovni civilizacijski jaz između razvijenih i nerazvijenih zemalja.

Kasne 80-e godine prošlog stoljeća obilježile su raspad SSSR-a i kasnija propast centralno planiranog ekonomskog sustava u srednjoj i istočnoj Europi. Time je započeo proces društvene, političke i ekonomske transformacije koji u pojedinim zemljama traje čak i danas. U početku su mnoge tranzicijske zemlje slijedile politike koje su podržavali Međunarodni monetarni fond i Svjetska banka, a koje su bile usmjerene na privatizaciju, liberalizaciju i stabilizaciju. Male privatizacije trgovina i restorana rezultirale su stvaranjem malog privatnog poduzetničkog sektora.

Međutim, osim ovog ograničenog oblika razvoja malog poduzetništva, malo se pažnje posvećivalo izravno formiranju novog privatnog sektora temeljenog na novim poduzećima. Unatoč tome, rane 1990-e su bile obilježene eksponencijalnim rastom novostvorenih privatnih poduzeća uglavnom potaknutim ogromnom potražnjom potrošača za proizvodima i uslugama koji su prije bili nedostupni u centralno planiranom sustavu. Sredinom i kasnih 1990-ih godina slika se počela mijenjati, a do toga posebno dolazi zbog općeg padajućeg trenda razvoja novih poslova u većini tranzicijskih zemalja (Kandžija, Lovrić: 2007).

Povećanje propisa, povećanje razine domaće i strane konkurencije, nedostatak financiranja i smanjenje potražnje kupaca neki su od glavnih razloga koji se navode za smanjenje razine privatnih poduzeća. Iako je ovaj pad za očekivati kako ulazak u poslovanje doseže vrhunac u ranoj fazi razvoja tržišta, posebno zabrinjava općenito niska razina ukupne privatne poslovne aktivnosti u mnogim tranzicijskim zemljama u kasnim 1990-ima u usporedbi sa zemljama na zapadu Europa.

4.1. Tranzicijska gospodarstva

Sami uzrok tranzicije su gospodarske krize koje su u tim socijalističkim zemljama nastupile zbog pada komunizma. U tim zemljama su tada po prvi puta provedeni demokratski izbori. Najznačajnije karakteristike same tranzicije su: sporost, skupoća, teškoće pri djelovanju samoga procesa i dramatične promjene. Pogreške u tranziciji su: privatizacija (pretvorba) je provođena za vrijeme rata (nisu svima dali isti uvjet), te tajkunizacija pretvorbe (naglo bogaćenje pojedinaca – ne temelji se na ulaganju kapitala i pokretanju gospodarstva, već se bez sredstva dolazi do kapitala). Proces tranzicije se smatra završenim tek onda kada se ne koriste specifične povlastice u obliku javnih subvencija ili financijskih olakšica i kada se produktivnost ne može prepisivati povijesti poduzeća.

Globalizacija predstavlja proces gospodarsko-političkih, civilizacijskih pa čak i duhovnih tendencija koje zahvaća cijeli svijet. Kada govorimo o ekonomskom značenju globalizacije, prije svega misli se na slobodno i neograničeno kretanje robe, kapitala i rada u cijelo svijetu. Ipak, potrebno je naglasiti da je proces globalizacije u svijetu vrlo širok, a njegova su obilježja bogata i višeznačna. Procesom globalizacije formira se jedno jedinstveno tržište, bez granica i ograničenja ulaska na kojem posluju velika, srednja i mala poduzeća. Svako od tih poduzeća ima prednosti i nedostatke u globalnom poslovanju, ali najviše se ovog procesa boje srednja i mala poduzeća (Kandžija, Lovrić: 2007).

Razlog tome je što globalizacija dovodi do situacije da velika poduzeća zbog sve financijske moći postaju još veća, dodatno se razvijaju i šire. S druge strane, dolazi do situacije da mala poduzeća ne mogu pratiti taj rast, gube tržišni udio, a samim time i mogućnost opstanka. Možemo slobodno zaključiti da se velika poduzeća spajaju i šire, a mala gube tržišne pozicije i u konačnici nestaju sa tržišta.

Također, veliki problem za tranzicijske zemlje u procesu globalizacije je to što veće tržište omogućava pronalaženje jeftinije radne snage. Kao posljedica toga događa se da poduzeća premještaju svoje proizvodne resurse u države koje imaju jeftinu radnu snagu. Tako danas možemo pronaći proizvodne pogodne velikih multinacionalnih kompanija u Indiji, Kini, Južnoj Koreji, Singapuru, Vijetnamu ili Tajvanu, a oni proizvode računala, kamere, mobitele i druge elektroničke proizvode, tekstil za cijeli svijet. Naravno, o ovom procesu mala poduzeća

moгу samo sanjati jer nemaju dovoljno resursa niti kapitala za tako velike investicije koje bi im se u dužem vremenskom razdoblju višestruko vratile.

Pogreške u tranziciji su: privatizacija (pretvorba) je provođena za vrijeme rata (nisu svima dali isti uvjet), te tajkunizacija pretvorbe (naglo bogaćenje pojedinaca – ne temelji se na ulaganju kapitala i pokretanju gospodarstva, već se bez sredstva dolazi do kapitala). Proces tranzicije se smatra završenim tek onda kada se ne koriste specifične povlastice u obliku javnih subvencija ili finansijskih olakšica i kada se produktivnost ne može prepisivati povijesti poduzeća.

Tranzicija u vrijeme globalizacije je drugačije dočekana u mnogim državama. Tako se recimo tranzicijske države boje procesa globalizacije kako ih velike „ribe“ ne bi pojele. U takvoj situaciji je iznimno bitno da sačuvaju svoje prirodne resurse i posebnosti te ih stave u funkciju razvoja. Upravo zato tranzicijske zemlje moraju dvostruko više napora uložiti kako bi nametnule vlastite interese i maksimalno pokušale umanjiti negativne posljedice ovog procesa. Velike i razvijene države imaju strah od globalizacije u pogledu radne snage. Strah im se očituje u tome da će dolazak jeftine radne snage potkopati sustav koji se temeljio i gradio na visokoobrazovanom stanovništvu.

Do sada je uvijek osnovni pristup bio da sve zemlje implementiraju novu tehnologiju po istoj stopi, te da je tehnološki rast posljedica napretka znanja, a ne specifičnost pojedine zemlje. Ova metoda se pokazala vrlo lošom prilikom pojave globalizacijskog procesa, gdje se pojavila nova struja u načinu istraživanjima koja se usredotočila na tehnološki transfer kao temelj razvoja.

To je izazvalo potrebu za prilagodbom postojećih modela rasta otvorene ekonomije, a najnoviji rezultati primjene takvih modela potvrđuju da je ulaganje u ljudski kapital u tranzicijskim zemljama osnovna pretpostavka za realizaciju teorije rasta prema kojoj siromašne zemlje mogu imati brži ekonomski rast od bogatih zemalja, ali samo uz određenu veličinu ljudskog kapitala.

U novije vrijeme prevladava koncept ljudskog kapitala i ljudskih potencijala, a to znači da je problem brojnosti stanovništva u pozadini razvojnih problema, a da je kvaliteta stanovništva

ključna pretpostavka razvoja. Istraživanja su pokazala da bogatije zemlje svijeta ulažu veća materijalna i nematerijalna sredstva u razvoj ljudskih potencijala (Kandžija, Lovrić: 2007).

Razvijene zemlje ulažu jako velike napore i sredstva u obrazovanje i povećanje znanja, a kao posljedica toga dolazi do ekonomskog napretka i razvoja ljudskih potencijala. Istovremeno, obrazovanost postaje pretpostavka socijalnog i političkog napretka. Društvo tako obiluje stručnjacima i obrazovanim kadrom koji lakše prihvaća promjene na tržištu, znatno brže reagira na takve promjene i samim time postaje mnogo konkurentnije na domaćem i inozemnom tržištu.

Okolina u kojoj živimo turbulentna je i u njoj se svakodnevno susrećemo s većim ili manjim novim problemima. Brzina i kakvoća njihovog rješavanja utječu na učinkovitost poduzeća. Dobro rješenje, odnosno dobra ideja može poboljšati prodaju, marketing, upravljanje, vrijeme, sredstva, energiju i druge oblike angažmana. Upravo takva rješenja najbolje može proizvoditi kvalitetan ljudski potencijal i upravljanje takvim potencijalom.

4.2. Položaj tranzicijskih zemalja

Tranzicijske zemlje su sve one koje su početkom 90-tih prešle s planske na tržišnu ekonomiju što je u njima uzrokovalo velike makroekonomske probleme: pad proizvodnje, pad GDP-a, pad zaposlenosti, inflacija, vanjskotrgovinski deficit i zaduženost.

Danas je razlika između uspješnih tranzicijskih zemalja, a to su CEFTA (Češka, Slovačka, Poljska, Mađarska, Slovenija) i zemlje jugoistočne Europe SETE (Albanija, Bugarska, Rumunjska, Hrvatska, Makedonija i Jugoslavija). U predratnom razdoblju su ove zemlje bile podjednake, a danas je razlika između njih onoliko koliko srednja Europa zaostaje za zemljama EU. Najlošija kretanja ostvarena su kod industrijske proizvodnje (Mirić: 2009).

Niti jedna grupa nije uspjela preći tranzicijsko razdoblje, moralo je doći do prestrukturiranja. Uvoz je rastao zbog ekspanzije uslužnog sektora u svi zemljama i zbog trgovine. Izvoz je rastao zbog prestrukturiranja jer su postali konkurentniji (radno intenzivni proizvodi, niskih troškova). Slovenija, Mađarska, Češka su konkurentne u kapitalno-

intenzivnoj proizvodnji (automobili) – strane investicije koje djeluju na izvoz- GDP najviše pokazuje dostignuti stupanj razvoja. Zemlje srednje Europe su izgubile dekadu, a jugoistočne Europe vratile se za 20 godina unazad.

4.3. Ekonomski učinci ulaska tranzicijskih zemalja u EU

Jedna od najvažnijih financijskih politika EU je politika gospodarskog i socijalnog povezivanja na koju se troši trećina ukupnog proračuna EU. Ova politika odnosi se na smanjenje gospodarskih i socijalnih razlika između zemalja članica poticanjem regionalnog razvoja. Regionalna politika EU nastoji postići povezivanje na razini EU smanjivanjem razlika u stupnju razvijenosti između njezinih regija. Regionalna politika usmjerena je na poboljšanje uvjeta života i rada građana najmanje razvijenih dijelova Unije, ali i na smanjenje razlika u bogatstvu među pojedinim regijama.

Uz regionalnu politiku veže se i kohezijska politika, a zajednički cilj odnosi se na osim solidarnost i smanjivanje razlika i na stvaranje zajedničkog tržišta i uvođenje zajedničke valute. Regionalna politika najvažniji je instrument za postizanje kohezije i podrazumijeva prilagodbu novim kretanjima i restrukturiranje u smislu razvoja infrastrukture, smanjivanja nezaposlenosti, poticanja industrije i drugih djelatnosti radi postizanja konkurentnosti lokalnih gospodarstava kako bi se smanjile razlike u razvoju regija EU.

Ispitivanje regionalnih razlika Europska komisija obavlja na temelju statističkih podataka Eurostata. Postoje dva najvažnija pokazatelja razvijenosti neke regije koja su neravnomjerno raspoređena u EU:

- BDP po glavi stanovnika
- Stopa nezaposlenosti

U EU 27 države članice čiji je BDP per capita manji od 90% od prosjeka EU su: Bugarska, Češka, Estonija, Latvija, Litva, Grčka, Cipar, Malta, Mađarska, Rumunjska, Slovačka, Poljska, Portugal, Slovenija. Primjer Irske pokazuje kako je moguće smanjiti regionalne razlike. Ona je 1973. postala članicom EU sa prosjekom BDP-a od 64% nižeg od prosjeka Unije, dok je danas među zemljama EU sa najvišim prosjekom BDP-a (Đulabić: 2014).

Nove članice EU suočile su se s problemom složenosti sustava korištenja strukturnih fondova zbog nedovoljno pripremljenih ustanova i struktura potrebnih za njihovo korištenje, te nedostatka kadrova. Već i prije nastupanja ovog problema EU je osnovala posebne pretpristupne programe koji imaju za cilj prilagoditi institucije država kandidatkinja za članstvo u EU.

Kod provedbe regionalne politike ključnu ulogu igra Europska komisija koja odobrava programe, prati provedbu, sudjeluje u izradi dokumenata, te nadzire provedbu i način korištenja sredstava. Osim toga Komisija odobrava programe financiranja država članica, u skladu sa sredstvima predviđenim u odredbama Vijeća EU. Vijeće EU i Europski parlament na prijedlog Europske komisije, nakon ocjene Gospodarskog i socijalnog fonda te Odbora regija, utvrđuju ukupna sredstva za sedmogodišnje razdoblje, ciljeve, zadatke, način rada fonda te pravila koja se primjenjuju.

5. RAZVOJ MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠVA U TRANZICIJSKIM ZEMLJAMA

Gospodarstva u tranziciji imaju niže stope poduzetništva od onih u većini razvijenih i tržišnih gospodarstava u razvoju. Razlika je još izraženija u zemljama bivšeg Sovjetskog Saveza nego u zemljama srednje i istočne Europe. Takve razlike dijelom povezujemo s naslijeđem komunističkog planiranja, koje treba zamijeniti institucijama koje podržavaju tržišno natjecanje. Iako je od raspada bivših država prošlo relativno puno vremena, poduzetnička aktivnost i dalje je na mnogim mjestima niska.

Reforme ranih 1990-ih su se većinom koncentrirale na stabilizaciju, liberalizaciju i privatizaciju postojećih poduzeća tranzicijskih zemalja. Neke zemlje, kao što su Poljska i Slovenija, pokazale su značajnu poduzetničku aktivnost, ali je razina poduzetništva zapravo bila niža u tranzicijskim gospodarstvima kao skupini nego u drugim razvijenim gospodarstvima. Štoviše, vjerojatnost da se postane poduzetnik bila je čak niža u Rusiji nego u drugim bivšim socijalističkim gospodarstvima. Međutim, odbojnost prema poduzetništvu u mnogim tranzicijskim gospodarstvima ima duboke korijene, a ističe se nužno spori tempo razvoja neformalnih institucija i njihov učinak na društvene stavove, posebice niske razine generaliziranog povjerenja.

Kako bismo objasnili nisku razinu poduzetničke aktivnosti, prvo ukazujemo na slabost institucija kao što je provođenje imovinskih prava. Tranzicijski pokazatelji Europske banke za obnovu i razvoj pokazuju da provedba mnogih aspekata reforme formalnih institucija može biti brza, iako je za postizanje dobro funkcionirajućeg skupa novih institucija potrebno mnogo duže, uglavnom zato što su neformalne institucije teže mijenjati od formalnih. Stoga brzi tempo formalnih institucionalnih promjena u tranzicijskim gospodarstvima tijekom 1990-ih nije bio usklađen s promjenama u neformalnim institucijama. Štoviše, naslijeđe komunizma nije bilo pogodno za poduzetničku aktivnost, što se odražava ne samo u ostacima zapovjedne ekonomije, nego što je još važnije u društvenim stavovima oblikovanim tijekom komunističkog razdoblja.

Pretpostavit ćemo da je razina generaliziranog povjerenja i dalje niska u tranzicijskim gospodarstvima. To je vjerojatno važno objašnjenje zašto je ulazak poduzetnika rjeđi.

Također nalazimo da su dobni profili povezani s ulaskom u poduzetništvo iskrivljeni. Dakle, pripadnost najstarijoj dobnoj skupini ima znatno negativniji utjecaj na ulazak poduzetnika u tranzicijsko gospodarstvo nego drugdje. Ovi rezultati imaju šire implikacije jer nam pomažu razumjeti proces promjene u neformalnim institucijama.

Poduzetnicima su potrebna financijska sredstva kako bi osnovali i vodili svoje nove tvrtke, a to moraju ili osigurati iz vlastite (ili obiteljske) štednje ili posuditi od financijskih tržišta. Niti jedan od ovih izvora u početku nije bio široko dostupan u tranzicijskim gospodarstvima. U komunizmu pojedincima nije bilo dopušteno akumulirati financijsku imovinu, gotovo svo bogatstvo bilo je u vlasništvu države, i to je vjerojatno bilo glavno ograničenje za ranu poduzetničku aktivnost. Štoviše, financijska tržišta uglavnom nisu postojala na početku tranzicije.

Prema tranzicijskim pokazateljima Europske banke za obnovu i razvoj, napredak u reformi tržišta vrijednosnih papira i ne bankovnih financijskih institucija je bio skroman pa je tako do 1994. godine samo pet zemalja postiglo rang 3 (što se može smatrati pragom za uspješne reforme) za indekse tržišta kapitala i situacija se nije značajno poboljšala do 2000. godine. Deset zemalja nije promijenilo svoju kategoriju u posljednjih pet godine, a situacija se čak i pogoršala u tri (Rusiji, Slovačkoj i Sloveniji). Međutim, Poljska i Mađarska su dospjele na prvo mjesto od 4, a baltičke države također su se donekle poboljšale. Bankarski sektor je bio neiskusn u kreditiranju privatnog sektora i nedostajala mu je organizacijska sposobnost za financiranje poduzetničkih poslova. Dokazi upućuju na to da su banke u državnom vlasništvu nastavile favorizirati poduzeća u državnom vlasništvu i u određenoj mjeri velika privatizirana poduzeća dajući povoljne zajmove.

5.1. Važnost malog i srednjeg poduzetništva tranzicijskih zemalja

Mala i srednja poduzeća su od posebne važnosti za tranzicijske zemlje iz više razloga. *Prvo*, oni su u stanju pružiti ekonomske koristi izvan granica pojedinačnog poduzeća u smislu eksperimentiranja, učenja i prilagodljivosti. Ove karakteristike su posebno važne u gospodarstvima koja prolaze kroz radikalnu transformaciju kakva se dogodila u zemljama koje su se ranije odvijale na centralnom planu. *Drugo*, istraživanja u tranzicijskim zemljama

pokazuju da čak i ako mala i srednja poduzeća ne stvaraju neto nova radna mjesta, ona smanjuju eroziju ljudskog kapitala pružajući alternativne prilike za zapošljavanje relativno kvalificiranih, a opet nezaposlenih radnika.

Iako se često tvrdi da je razvoj malog i srednjeg poduzetništva posebno ključan za rane faze tranzicije, on je zapravo jednako važan za napredne faze post tranzicije. Tako su i izum i poduzetništvo u središtu nacionalne prednosti i konkurentnosti zemlje. Pregledom postojeće literature o razvoju malog i srednjeg poduzetništva, razvoj poduzetništva u tranzicijskim zemljama je priča o rastućoj divergenciji.

Tranzicijskih zemalja ima 28 i to su: Hrvatska, Poljska, Mađarska, Češka, Slovenija, Estonija, Rusija, Bjelorusija, Latvija, Slovačka, Albanija, Makedonija, Crna Gora, Srbija, Litva, Ukrajina, Moldavija, Bosna i Hercegovina, Rumunjska, Bugarska, Kazahstan, Gruzija, Armenija, Azerbajdžan, Turkmenistan, Uzbekistan, Tadžikistan i Kirgistan. Sami uzrok tranzicije su gospodarske krize koje su u tim socijalističkim zemljama nastupile zbog pada komunizma. U tim zemljama su tada po prvi puta provedeni demokratski izbori. Najznačajnije karakteristike same tranzicije su: sporost, skupoća, teškoće pri djelovanju samoga procesa i dramatične promjene (Kandžija, Lovrić: 2007).

5.2. Karakteristike malog i srednjeg poduzetništva

Glavna karakteristika koju dijele sve tranzicijske zemlje je tranzicijski proces, odnosno ***prijelaz sa centralno planiranog ekonomskog sustava*** na sustav koji je više orijentiran na tržište. Iako različite po stupnju promjena, sve tranzicijske zemlje doživjele su dramatične promjene društveno-ekonomskih i političkih uvjeta na makroekonomskoj razini. Osim toga, na mikroekonomskoj razini, sve tranzicijske zemlje morale su se pozabaviti reorganizacijom rada koja uključuje prihvaćanje privatnih oblika poduzeća.

Iako su u nekim zemljama srednje i istočne Europe ograničeni oblici privatnog poduzetništva bili dopušteni čak i pod socijalističkim režimima, većini tranzicijskih zemalja nedostaje produktivna poduzetnička tradicija. Nedostatak tradicije privatnog poduzetništva u većini tranzicijskih zemalja rezultirao je izostankom poslovne infrastrukture. Štoviše, početni rast

privatne poslovne aktivnosti zajedno s provedbom neoliberalnih tranzicijskih programa rezultirao je nedostatkom usluga podrške privatnom poduzetništvu.

Pojedini autori su proveli sveobuhvatnu analizu sličnosti i razlika između tranzicijskih zemalja istočne Europe i usporedivih zemalja u razvoju te je bilo vidljivo kako tranzicijske zemlje imaju određene zajedničke karakteristike u početnim fazama reformi kao što su koncentracija poduzeća u industrijskom i proizvodnom sektoru, nerazvijenost financijskih sustava kao i niski pravni standardi i standardi upravljanja. Osim toga, brojne su studije pokazale da je nedostatak *financija prepreka* za poduzeća u tranzicijskom kontekstu.

Dodatne barijere koje ometaju svakodnevno poslovanje uključuju *nisku kupovnu moć, nedostatak kvalificiranih radnika, pristup opremi* i prostorijama te *kašnjenje u plaćanju* od strane klijenata. Konačno, prepreke koje se temelje na vještinama kao što je nedostatak razvoja vještina povezanih s poslovanjem proizlaze iz odsutnosti prethodnog privatnog poslovnog iskustva u tranzicijskim zemljama. U mnogim slučajevima, vlasnici privatnih poduzeća možda nisu svjesni svojih nedostataka vještina, iako to može ometati opstanak i rast privatnih poduzeća u tranzicijskim zemljama. Još jedna prilično jedinstvena karakteristika razvoja poduzetništva u tranzicijskim zemljama je *prijenos ilegalnog poduzetništva* (stečenog dok je privatno poduzetništvo bilo ograničeno pod bivšim režimom) na legalne oblike privatnog poduzetništva u sadašnjim tržišno orijentiranim režimima.

5.3. Prepreke razvoja

U početku su mnoge tranzicijske zemlje zauzele neoliberalni stav (često pod vodstvom i pritiskom MMF-a) i pokazivale *opće oklijevanje* da interveniraju u tržišne procese. Kao što se i očekivalo, učinjene su pogreške u politici osobito u područjima gdje je bilo malo prethodnog iskustva, kao što je uvođenje poslovnog poreznog sustava i poslovnog zakonodavstva. Međutim, nacionalne vlade također nisu bile voljne preuzeti odgovornost za učinke loše politike na razvoj privatnog poslovanja.

Kasniji trend bila je tendencija tranzicijskih vlada da *prekomjerno reguliraju i ometaju privatne poslovne aktivnosti* smanjujući ekspanziju i rast privatnog poslovnog sektora.

Prekomjerna regulacija i uplitanje u privatni sektor dodatno su doveli do povećanja razine korupcije. Konačno, značajan utjecaj ima negativan stav prema vlasnicima privatnih poduzeća i poduzetnicima naslijeđen iz vrijednosti koje propagira centralno planirani sustav koji nastavlja utjecati na državne dužnosnike u tranzicijskom kontekstu.

Čini se da su najvažnije prepreke vezane uz državu ili visoke razine poreza, česte promjene porezne politike, dvosmislenost porezne politike ili opće regulatorno okruženje. Neformalne prepreke kao što su provedba propisa, posebice vlasnička prava, birokracija, korupcija i neloyalna konkurencija velikog neformalnog gospodarstva također se često spominju kao prepreke razvoju privatnog poslovanja.

Za mnoge vlasnike poduzeća u tranzicijskim zemljama vlasništvo privatnog poduzeća označilo je početak nove karijere. Vlasnici poduzeća u ovim uvjetima obično dolaze iz različitih društvenih podrijetla i pozadina. Osim toga, s obzirom na nerazvijenost privatnog sektora, mnogi vlasnici poduzeća u tranzicijskim zemljama koristili su se prilično rudimentarnim i primitivnim metodama poslovanja, ali su ipak ostvarili profitabilne rezultate. Nadalje, nedostatak razvijene poslovne infrastrukture i usluga podrške dovodi mnoge poduzetnike da ovisе o poslovnoj pomoći (financijskoj, savjetodavnoj, itd.) putem privatnih mreža.

Većina vlasnika poduzeća također pokazuje skepticizam prema nacionalnoj vladi u smislu njihove sposobnosti ili spremnosti da podrže (ili jednostavno ne ometaju) razvoj privatnog poslovanja. Iako su vlasnici poduzeća često kritični prema vladi, skloni su zauzeti pasivan, a ne proaktivan stav. Osim toga, novo poslovno zakonodavstvo i porezi stvaraju poteškoće vlasnicima poduzeća u tranzicijskim zemljama koji općenito nemaju iskustva s porezom na dohodak i dobit ili zakonodavstvom o privatnom poduzetništvu. Konačno, vlasnici privatnih poduzeća u tranzicijskim zemljama obično su progresivniji i tržišno orijentirani od opće populacije. U tom smislu oni su veći pobornici tržišno orijentiranih promjena i reformi.

5.4. Poticanje razvoja od strane Europe unije

Europsko društvo znanja nastalo je sve većim ulaganjem u znanstveno- istraživačko područje, čime je sve izraženiji ekonomski razvoj društva. Istraživanja su dokazala kako ulaganja u znanje u nekom društvu mogu znatno povećati BDP. Istraživanja obuhvaćaju prošlo financijsko razdoblje od 2000. do 2006. godine.

Ulaganja u ljudske resurse doprinose ekonomskom razvoju, prije svega ulaganja u području obrazovanja kako na pojedinca tako i na društvo u cjelini. Istraživanja pokazuju da se ulaganjem u ljudske resurse povećava kapacitet pojedinca za inovacijama kao i usvajanje novih tehnologija.

Dodatne investicije za ekonomsko, socijalno i institucionalno okruženje u kojem pojedinci i poduzeća djeluju utječu na jačanje konkurentnosti regija. U financijskom periodu od 2000. do 2006. EU je namijenila kroz Europski socijalni fond 69 milijardi eura ili 30% sredstava strukturnih fondova za razvoj ljudskih potencijala i mogućnosti zapošljavanja. Međutim različitosti među zemljama očituju se i po tome, pa je tako regionalna ili kohezijska politika u Danskoj donijeti koristi od „% dok je u Italiji donijela 15%.

Najveći doprinos ove politike i ovakvih ulaganja je u podršci pojedincu, na osnovi obrazovanja i kvalitetnog trening programa koji povećavaju produktivnost. S obzirom na provođenje Cilja 1. i 2. značajno se doprinijelo otvaranju novih radnih mjesta. Šest država provedenih kroz Cilj 2 koji su obuhvaćali 54% alociranih sredstva kroz taj cilj, otvorili su sveukupno 450 000 novih radnih mjesta. Također je izvršen proces održivosti radnih mjesta. Još neke od prednosti su u promociji ravnopravnosti u sklopu podrške ravnopravnosti kao međunarodnom prioritetu u okviru svih projekata.

S brzim razvojem informacijsko- komunikacijske tehnologije pokazala se potreba za ulaganjem u istraživanje i razvoj. Istraživanja pokazuju da je teško postići inovativne aktivnosti obuhvaćene Ciljem 1., npr. jug Italije nije imao uspjeha u razvoju inovacija u sektoru malog i srednjeg poduzetništva. Period od 2000. do 2006. obilježava podrška strukturnim fondovima obuhvaćenim Ciljem 1, namijenjenih istraživanju i razvoju, a iznosila je 5% za Španjolsku do 18% za Latviju od ukupnog ulaganja u okviru ovog cilja.

S obzirom na činjenicu da je malo i srednje poduzetništvo čimbenik ekonomskog rasta, koji ima problema kod osnivanja, pristupu kapitala i znanju, EU nastoji regionalnom politikom kroz direktne investicije i usluge podržati posao, trening, monitoring i stvaranje klastera.

Od 2000. do 2006. godine velik broj malih i srednjih poduzeća koristio je pomoć fondova EU, npr. španjolski program podrške omogućio je financijsku podršku i obuku 227 000 malih i srednjih poduzeća, oko 27% od ukupnog broja. U sedam španjolskih regija obuhvaćenih Ciljem 2 ukupno 95 000 malih i srednjih poduzeća dobilo je pomoć europskih fondova, prije svega s ciljem ekspanzije na međunarodna tržišta. Na osnovi primjera može se zaključiti kako regionalna politika doprinosi razvoju poduzetničke kulture i svijesti. Realizacija regionalne politike po pitanju poduzetništva doprinosi i dugoročnom doprinosu i smanjenju javnih rashoda (Kandžija, Lovrić: 2007).

Srodnost s Europom i zemljama Europske unije snažno je utjecala na zapadni orijentirani razvoj koji su birale tranzicijske zemlje. Za mnoge je sjećanje na privatno poduzetništvo, kao i zadržavanje malog i ograničenog privatnog sektora čak i tijekom socijalističkog razdoblja, rezultiralo bržim razvojem privatnog sektora. Štoviše, u većini tranzicijskih zemalja, duboke promjene postojećeg socijalističkog političkog i ekonomskog poretka dovele su do zamjene starih političkih elita (Aidis: 2005).

Situacija za vlasnike poduzeća u zajednici nezavisnih država (tzv. zemlje Commonwealtha) je sasvim drugačija. U mnogim tim zemljama dominacija mreža starih ruskih jezika nastavlja povezivati nove nezavisne zemlje s Rusijom. Kao rezultat toga, kapitalizam koji se razvio u Rusiji ima širi regionalni utjecaj. Većina zemalja ne sjeća se privatnog vlasništva, a sovjetska politika rezultirala je nepostojanjem privatne poslovne kulture tijekom komunističke vladavine. Iako je raspad Sovjetskog Saveza rezultirao nastankom mnogih novih neovisnih država, većina vladajućih elita ostala je na vlasti, u mnogim slučajevima jednostavno mijenjajući imena.

Nedostatak financiranja predstavlja barijeru i u tranzicijskim zemljama i zajednici nezavisnih država, iako na različite načine. Literatura pokazuje da je u zemljama u kojima je proces tranzicije odgođen, kao što su Albanija, Bjelorusija i Ukrajina, financije značajnija prepreka malim i srednjim poduzećima. Ipak, u zemljama kao što je Poljska koja je dalje na

tranzicijskom putu, financije predstavljaju manju prepreku od sredine 1990-ih. Čini se da je ovaj trend uglavnom posljedica razvijenijeg bankarskog sektora koji se zainteresirao za mala i srednja poduzeća.

Čini se, međutim, da financiranje predstavlja glavnu prepreku za novo nastajuća poduzeća u srednjim fazama tranzicije. U studiji o 800 malih i srednjih poduzeća u jugoistočnoj Europi (Bosna i Hercegovina, Makedonija i Slovenija) utvrđeno je da su visoki troškovi kredita i zajmova najznačajnija prepreka rastu zaposlenosti u Sloveniji i Makedoniji, ali ne i u Bosni i Hercegovini. Međutim, financiranje je složeno pitanje za analizu budući da postoji nekoliko međusobno povezanih dimenzija: veličina i sofisticiranost poduzeća, opći makroekonomski razvoj, konkurencija, postojanje neformalnih izvora financiranja i razvoj bankarskog sektora (Aidis: 2005).

5.5. Privatizacija u tranzicijskim zemljama

Privatizacija je postupak pretvaranja državnih poduzeća u poduzeća čiji su članovi fizičke i pravne osobe. U pravilu, na temelju dugotrajnih i opsežnih priprema, javnim pozivom obavještavaju se fizičke i pravne osobe da mogu kupiti dionice određenih poduzeća koje su do tada bile u vlasništvu države. Ideja i postupci pretvorbe i privatizacije su zapravo način prevođenja gospodarstva i druge društvene imovine iz socijalizma u kapitalizam. Odnosno, stvaranja i dobivanje vlasnika za tvornice i bolnice, igrališta i vrtiće, škole i fakultete, te mnoge druge vrijednosti koje smo nekada zvali društvenom imovinom.

Privatizacija je jedan od procesa unutar gospodarske strukture koju možemo smatrati ekspanzijom privatnog sektora u nacionalnim privredama. Također, privatizaciju možemo promatrati kao širenje uloge privatnog sektora i ograničavanje uloge države. Naime, u privatiziranom gospodarstvu uloga države svodi se na stvaranje temeljnih institucija, pravila igre potrebnih tržišnom sustavu. Takva je uloga suprotna ulozi države u centralno-planskim sustavima gdje država nastoji administrativno voditi gospodarstvo.

Uže shvaćanje privatizacije može biti vezano uz tehnike prijenosa državnih sredstava i poduzeća iz državnog u privatno vlasništvo pojedinaca ili poduzeća. U tom slučaju

privatizacija postaje predmet tehničke rasprave o pripremanju poduzeća za prodaju, alternativnim mehanizmima za sam prijenos vlasništva i uspješnosti poduzeća nakon provedene privatizacije. Svaki od tih elemenata postaje prilično složen, posebno u slučajevima kada se velika poduzeća iz javnog sektora stavljaju u prodaju putem javne prodaje dionica.

Prema razumijevanju ključnih aspekata privatizacija, ona bi u svim postsocijalističkim zemljama trebala dovesti do ponovnog uspostavljanja kapitalističkog načina proizvodnje i modernog tržišnog društva. U različitim načinima proizvodnje različit je položaj temeljnih društvenih skupina – vlasnika kapitala, radnika, menadžera ili poduzetnika. Samim time su različiti i načini privatizacije ovisno o strukturi socijalnih skupina.

Prije desetak godina, prvenstveno s raspadom Sovjetskog Saveza, ali i početka globalizacije, započinju tržišno orijentirane reforme u mnogim bivšim socijalističkim gospodarstvima srednje i istočne Europe. Upravo se mogućnost privatizacije neučinkovitih državnih poduzeća isticala u popularnim i akademskim spisima. Kao glavni događaj, privatizacija treba simbolizirati promjenu od središnjeg planiranja do kapitalizma te se činila da obećava kraj neučinkovitosti središnjeg planiranja. Trebala je biti temelj za oslobađanje resursa tranzicijskih zemalja i podizanje životnog standarda u ovim većinom industrijskim zemljama.

Koje su opsežne pouke izvučene iz iskustva u proteklih 20 godina? Već se dogodila transformacija bez presedana jer su se ove zemlje pomaknule od središnjeg planiranja u smjeru konkurentnijeg, tržišno orijentiranog gospodarstva. Uz njihove uspjehe, ovu noviju povijest obilježili su i istaknuti neuspjesi, posebice u Rusiji i drugim zemljama bivšeg Sovjetskog Saveza.

Važno je istaknuti da su dvije ključne promjene koje su potrebne za prelaska s tržišta prodavača "na tržište kupaca" (kroz liberalizaciju cijena) i uvođenje čvrstog proračunskog ograničenja (kroz privatizaciju i eliminiranje različitih mehanizama državne potpore). To su dva glavna poticaja za tržišno ponašanje svih gospodarskih subjekata koji povećavaju profit. Ekonomisti dodaju ova dva druga elementa u srži promjene: preraspodjelu resursa sa starih na nove djelatnosti (kroz zatvaranja i bankrota u kombinaciji s osnivanjem novih poduzeća) i

restrukturiranje unutar preživjelih poduzeća (kroz racionalizaciju rada, promjenu linije proizvoda i nova ulaganja).

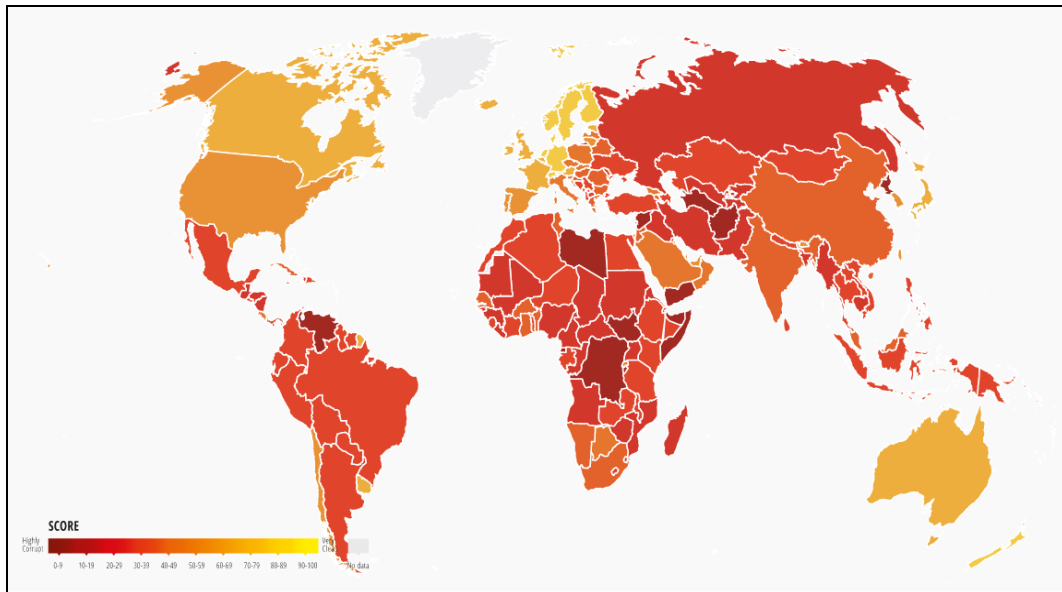
Širom svijeta, brojni su dokazi upućivali na to da privatizacija poboljšava učinak poduzeća, ali u nekim institucionalno slabim tranzicijskim gospodarstvima promjena vlasništva do sada nije ispunila svoje obećanje. Nepostojanje institucionalnog okvira onemogućuje razvoj i kapitalizaciju, odričući se povećanih financijskih rezultata. Nažalost, argument bi mogao biti neuspješan, jer vlade koje ometaju privatizaciju, vjerojatno će narušiti i upravljanje tvrtkama u državnom vlasništvu. U nedostatku institucionalne snage, preporuke sugeriraju progresivan tijek djelovanja, u privatizaciji od slučaja do slučaja, uz međunarodnu suradnju i pomoć (Aidis: 2005).

5.6. Indeks percepcije korupcije – problem tranzicijskih zemalja

Indeks percepcije korupcije (skraćeno CPI) za 2021. godinu je rangirao 180 zemalja i teritorija diljem svijeta prema njihovim percipiranim razinama korupcije u javnom sektoru, s rezultatima danim na ljestvici od 0 (visoko korumpiran) do 100 (vrlo čist). ***Zemlje zapadnog Balkana*** smještene su u regiji istočne Europe i središnje Azije, gdje kršenje ljudskih prava povećava rizik od korupcije. Tako u usporedbi s rezultatima iz 2020. godine, može se primijetiti da se poboljšao položaj Sjeverne Makedonije, Kosova, kao i Crne Gore. Srbija drugu godinu zaredom ostaje na povijesno najnižoj točki, dok su Albanija te Bosna i Hercegovina postigle najlošije rezultate među zemljama Zapadnog Balkana i dodatno pale na listi (Transparency International 2021 CPI: Progress, stagnation and backsliding in the Western Balkan countries: 2022).

Prosječna ocjena Zapadnog Balkana u 2021. godini iznosi 38,6, što je bolje u odnosu na 37,5 bodova u 2020. godini. Ipak, ovaj rezultat je daleko od prosjeka od 64 boda u Europskoj uniji i globalnog prosjeka od 43 boda. Korupcija je i dalje zabrinjavajuća prepreka razvoju privatnog sektora u tranzicijskim zemljama. Međutim. Kao što rezultati indeksa percepcije korupcije koji je pripremio ***Transparency International*** pokazuje, u usporedbi s najnaprednijim zapadnim zemljama, tranzicijske zemlje općenito pokazuju više razine korupcije (Slika 1).

Slika 2. Indeks percepcije korupcije u svijetu



Izvor: Transparency International, <https://www.transparency.org/en/cpi/2021>, učitano 5. lipnja 2022.

Na Slici 2 možemo vidjeti prikaz indeksa korupcije u svijetu. Svjetlijom bojom je označeno područje s manje korupcije, a tamnijom bojom područje s većom razinom korupcije u javnom sektoru. Tako je vidljivo da je korupcija vrlo raširena pojava u svijetu, posebno na području Južne Amerike, Afrike, Azije i dijelom Istočne Europe.

Gledamo li detaljnije tranzicijske zemlje, a posebno zemlje bivše države, tada možemo vidjeti da **Hrvatska** ima rezultat 47/100 (što je broj bliže 100 to je razina korupcije manja) i tako je plasirana na 63. mjesto u svijetu po razini korupcije. Usporedbe radi, **Srbija** je ostvarila rezultat 38/100 te se nalazi na 96. mjestu u svijetu. **Bosna i Hercegovina** je ostvarila rezultat 35/100 i nalazi se na nezahvalnom 110 mjestu u svijetu. **Crna Gora** bilježi rezultat 46/100 i do ju plasira na 64. mjesto u svijetu. Ipak, najbolji rezultat i najmanju razinu korupcije ostvaruje **Slovenija** (57/100) što ju dovodi na odlično 41. mjesto na svijetu. Usporedbe radi, najbolje plasirana država na svijetu je **Finska** koji ostvaruje rezultat od 88/100 (Transparency International: 2022).

6. MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO U RH

Poduzetništvo je ključni pokretač gospodarskog rasta i generator mogućnosti zapošljavanja u svim modernim gospodarstvima diljem svijeta. Mala i srednja poduzeća su motori suvremenog poduzetništva. U Republici Hrvatskoj mala i srednja poduzeća također su nezaobilazna u nastojanju poticanja zaposlenosti i gospodarskog rasta. Globalna ekonomska kriza praktički je zaustavila nacionalna gospodarstva diljem svijeta, uzrokujući značajan pad proizvodnje, potrošnje i bruto domaćeg proizvoda. U takvim uvjetima razvoj individualnih poduzetničkih kompetencija i poduzetničke kulture glavni je preduvjet uspješnog gospodarskog rasta i razvoja. Sektor malog i srednjeg poduzetništva igra ključnu ulogu u postizanju toga povećanjem konkurentnosti nacionalnog gospodarstva na regionalnim tržištima i tržištima Europske unije.

Na hrvatskom tlu poduzetništvo se pojavilo sredinom 15. stoljeća. Tada je Benedikt Kotruljević 1458. godine napisao djelo „O trgovini i savršenom trgovcu“ kao prikaz poduzetničkih poslova u trgovini i mjerilo etičkih vrлина dobrog gospodara. Hrvatsko poduzetništvo ima dakle dugu tradiciju i razvijalo se uz bok europskog poduzetništva.

Ustavom Republike Hrvatske jamči se pravo na privatno vlasništvo, poduzetničku i tržišnu slobodu. Stvorene su institucije koje pružaju pomoć i savjetodavnog i financijskog karaktera. Država dijeli poticaje za samozapošljavanje, donosi zakone kojima se olakšava pokretanje posla i prilagođava sporu i neefikasnu administraciju.

Udio mikro, malih i srednjih subjekata u ukupnom broju gospodarskih subjekata u Republici Hrvatskoj iznosi 99,7%. Sektor malog gospodarstva prepoznat je kao jedan od glavnih pokretača gospodarskog napretka te je njegov razvoj svrstan u strateške ciljeve Republike Hrvatske. Sektor u 2012. godini pokazuje trend rasta zapošljavanja za 1,2%, čemu najviše pridonose mikro trgovačka društva koja bilježe povećanje od čak 173% u odnosu na 2011. godinu (Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj za razdoblje 2013.-2020: 2022).

U istom periodu malo gospodarstvo pokazuje rast izvoza za 11,8% (od toga najviše mikro trgovačka društva, za 47,33%). Najveće poveća nje investicija u dugotrajnu imovinu također

su ostvarila mikro trgovačka društava, i to za 36,56%. Ukupno, malo gospodarstvo ostvarilo je veću dobit za 8,09%, dok su značajnija povećanja ostvarila mikro trgovačka društva od 27,57% te mala trgovačka društva od 10,14%.

6.1. Problemi poduzetništva u RH

Hrvatsko gospodarstvo karakterizira tranzicijski proces pretvorbe državnog u privatno vlasništvo, te osnivanje većeg broja novih malih privatnih poduzetnika. Naime, došlo je do pada ulaganja u poduzetništvo, a dva glavna razloga su:

1. Kriza globalnog tržišta kredita, zajedno s padom na tržištima kapitala, što je prisililo poduzeća da se vrate vlastitim rezervama kako bi financirale investicije, a mnoga poduzeća imaju problema s internom likvidnosti.
2. Očekivani pad investicija prema prognozama globalnog pada.

Dostupnost novca u Republici Hrvatskoj je svima problem. U uvjetima smanjene likvidnosti dolazi i do usporavanja gospodarstva tako da će se cjelokupna situacija odražavati i na gospodarska kretanja. U našim uvjetima velika je potražnja za kreditima, pa je, uz smanjenu ponudu novca (kredita), došlo do povećanja kamatnih stopa.

Poduzetnička klima u Hrvatskoj u značajnoj je mjeri obilježena nedostatkom odgovarajućeg obrazovanja usmjerenog na osposobljenost za poduzetničko djelovanje, nekonzistentnim vladinim programima i socio-kulturnim vrijednostima koje slabo podržavaju poduzetničku orijentaciju.

6.2. Poticanje malog i srednjem poduzetništva

Vlada RH, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva stvaraju uvjeta za razvoj malog i srednjeg poduzetništva. Na taj način nastoje razviti usklađenu državnu politiku kojom se obuhvaćaju aktivnosti:

- obrazovanja i znanosti;
- uklanjanje administrativnih prepreka;

- uklanjanje prevelike propisanosti;
- jačanje potpornih institucija poduzetništva;
- jačanje poslovne infrastrukture;
- jačanje regionalnog razvoja.

Jačanje poduzetništva doprinosi povećanju zaposlenosti, sustavu socijalne sigurnosti, poticanju domaće proizvodnje i izvoze, te stvaranju povoljne poduzetničke klima. Zato se i kaže da je malo gospodarstvo generator razvoja neke zemlje.

Slika 3. Broj malih i srednjih poduzetnika u RH u razdoblju od 2008. do 2021. godine

Characteristic ↕	Micro (0-9 employees) ↕	Small (10-49 employees) ↕	Medium-sized (50-249 employees) ↕
2008	149,970	12,325	2,173
2009	163,530	11,951	2,061
2010	150,143	10,881	1,969
2011	138,997	10,385	1,913
2012	134,349	10,178	1,835
2013	132,530	10,146	1,783
2014	133,578	10,054	1,752
2015	132,509	10,407	1,795
2016	133,054	10,796	1,791
2017	134,436	11,210	1,857
2018	138,057	11,618	1,880
2019	140,587	11,805	1,868
2020	139,994	11,661	1,822

Izvor: Statista, <https://www.statista.com/statistics/878749/number-of-smes-in-croatia/>, učitano 11. lipnja 2022.

Na Slici 3 možemo vidjeti prikaz broja malih i srednjih poduzetnika u RH za razdoblje od 2008. do 2021. godine i to je najbolji pokazatelj u kojoj mjeri djeluju mjere poticanja razvoja poduzetništva. Tako je vidljivo da je najmanji broj malih poduzetnika zabilježen 2015. godine (132.509), a srednjih poduzetnika 2014. godine (10.054). Najveći broj malih poduzetnika zabilježen je sada već davne 2009. godine (čak 163.530), a srednjih poduzetnika 2008. godini (12.325).

Iz prikazanih podataka možemo vidjeti da se poduzetnička klima u RH ne razvija u željenom smjeru jer su najbolje poduzetničke godine bile prije desetak i više godina. Samim time razlog ovakvih brojni ne može biti velika ekonomska kriza iz 2008. godine, već donošenje loših poticajnih mjera za razvoj malog i srednjeg poduzetništva. Također, veliki problem je i prisutna velika razina korupcije te neuređenost pravnog sustava.

6.3. Privatizacija u RH

Cijeli bivšu društvenu imovinu stvorili su građani i njihovi prethodnici radeći na tome generacijama. To je neosporno, ali ne znamo točno koliki je udio svakog građana u toj imovini bio 1990. godine kada je privatizacija u RH započela. Ipak, diskusije o tome prije i u početku privatizacije govore kako je ta nepoznanica bila formalnim razlogom odbijanja ideje određene podjele te imovine svim građanima.

Danas čak možemo vidjeti kako je baš to bio razlog usvajanja tzv. negativne ideje privatizacije u RH, što je dovelo do velikih zloupotreba i oduzimanja prava i imovine od građana u korist odabranih. Evidentna je činjenica da su takve ideje i postupci isplanirani i provedeni od pojedinaca i manjih skupina u sprezi s privilegiranim građanima u državnim i lokalnim vlastima RH.

Hrvatska mora ubrzati provedbu programa strukturnih reformi, koji je presudan da bi se ponovno pokrenuo rast, iskoristile sve prednosti pristupanja EU i poboljšali srednjoročni izgledi. Upravo tu glavnu ulogu ima proces privatizacije državnih poduzeća. Dosadašnji proces privatizacije u Hrvatskoj ispod je stvarnih mogućnosti i dostignutog stupnja liberalizacije, a dominantan model koji je primijenjen pokrenuo je različite oblike manipulacije (Gruger: 2011).

6.4. Stanje malog i srednjeg poduzetništva u RH

Prema podacima i *Izvješću Europskog semestra* iz 2019. godine vidljiv je bolji uvid u dinamiku postizanja ciljeva strategije Europa 2020 za svaku od članica pa tako i za Republiku

Hrvatsku. Ocjene napretka u provedbi strukturnih reformi te sprječavanju i otklanjanju makroekonomskih neravnoteža služe kao osnova za razumijevanje ekonomske situacije, ali i za definiranje smjernica za poboljšanje ili otklanjanje uočenih nedostataka i nedostataka (Small and Medium Enterprise Report – Croatia 2019).

Gospodarski oporavak Hrvatske nastavljen je i u 2018. godini, uglavnom zbog snažne domaće potražnje. Kao i godinu ranije, rashodi kućanstava kao rezultat kontinuiranog rasta plaća, stalnog rasta zaposlenosti i visokog povjerenja potrošača temeljni su pokretač gospodarskog rasta. U 2018. procjenjuje se da je došlo do umjerenog rasta BDP-a od 2,8% u odnosu na 2017. Rast se očekuje u narednim godinama, ali manjim stopama. Puno desetljeće nakon financijske krize hrvatsko bi gospodarstvo moglo povratiti proizvodnju izgublenu tijekom recesije iz 2008. godine.

U provedbi preporuka za 2018. godinu, Hrvatska je postigla određeni napredak u tri od četiri preporuke (preporuka 1 - *fiskalni okvir*; preporuka 2 - *mirovinska reforma, reforma obrazovanja, socijalna davanja*; preporuka 4 - *korporativno upravljanje u državnim poduzećima*), ali s različitim ocjenama pojedinih komponenti. Ograničeni napredak zabilježen je u preporuci 3 - *teritorijalna organizacija i javna uprava*. Značajan napredak postignut je samo u jačanju fiskalnog okvira i destimuliranju prijevremenog umirovljenja, a nema napretka u uvođenju ponavljajućeg poreza na imovinu.

7. ZAKLJUČAK

U okviru ekonomske teorije i prakse, poduzetništvo zauzima značajnu poziciju. Posljednjih godina poduzetništvo se dovodi u vezu s društveno-ekonomskim i razvojnim dimenzijama, kao i političkim procesima. Poduzetništvo je postalo glavnim akterom globalnih ekonomskih, pa i političkih procesa, od kojega većina nacionalnih ekonomija očekuje da ponudi rješenja jednog od njihovih temeljnih problema, a to je permanentni problem visoke nezaposlenosti.

Poduzetnici u gospodarskim subjektima djeluju unutar granica postojećeg poduzeća, posjeduju slobodu vođenja određenog dijela poslovanja. To je najčešće proizvodnja novog proizvoda ili vođenje podružnice, ali za svoje poslovanje uvijek moraju imati dozvolu nadređenih. U takvom okruženju se napreduje na temelju korporativnih standarda, a ne poduzetničkog uspjeha. Jedan od glavnih transformacijskih ciljeva suvremenog gospodarstva je stvaranje inovativnog gospodarstva koje se temelji na poduzetništvu. Razvoj gospodarskih sustava u zemljama koje se razvijaju vrlo je složen i dugotrajan proces. Zbog toga se postavlja pitanje koji vanjski čimbenici imaju najznačajniji utjecaj na inovativni razvoj poduzetničke aktivnosti.

Poduzetništvo u tranzicijskim gospodarstvima, osim što je povezano s vlasništvom, ima niz drugih karakteristika. Politike i propisi određuju kako će se poduzetnici ponašati i kako će voditi svoje poslovanje. Prijelaz u gospodarstvu iz jedne faze u drugu utječe na skup pravila i raspodjelu poduzetničkog potencijala. Broj poduzetnika odnosno njihovi motivi tek su sekundarni čimbenici koji utječu na razvoj poduzetništva u tranziciji. Prijelazna priroda okruženja oblikuje određene karakteristike poduzetništva.

Činjenica je da je razvoj snažnog i konkurentnog poduzetništva najvažniji cilj gospodarskih reformi u tranzicijskom razdoblju. Ipak, upravo u tim zemljama razinu poduzetništva karakterizira slaba razvijenost i mali utjecaj na gospodarski rast. Razloga je mnogo, a jedan od njih je nedostatak bihevioralne percepcije poduzetništva kao načina života ljudi, a drugi slabi mehanizmi poticanja poduzetništva u samoj državi. Činjenica je da Kina, Indija, Vijetnam i druge zemlje, kao planska gospodarstva, učinkovito razvijaju svoja gospodarstva i aktivno se integriraju u moderni sustav svjetskog gospodarstva. Istovremeno, individualno poduzetništvo je u skladu s državnim tvrtkama. To znači da poduzetništvo ima određene

specifičnosti koje se razlikuju od zemlje do zemlje i od regije do regije te imaju svoj specifičan put povijesnog razvoja.

Tranzicijski kontekst pruža jedinstvene mogućnosti za razvoj poduzetničkih aktivnosti, a upravo razvoj malog i srednjeg poduzetništva može unaprijediti ekonomski i sociokulturne uvjete za život stanovnika jedne zemlje. Značaj malog i srednjeg poduzetništva za uspješnost cjelokupnog gospodarstva više se uopće ne dovodi u pitanje. Naime, mali poduzetnici danas čine preko 99% svih gospodarskih subjekata u gotovo svim razvijenim zemljama svijeta, zapošljavaju preko 60% ukupnog broja zaposlenih i stvaraju više od 50% BDP-a. Poduzetništvo je u centru suvremenog pogleda na razvoj gospodarskih odnosa.

Na kraju rada možemo zaključiti kako mala i srednja poduzeća karakterizira inovativnosti i brza prilagodna promjenama na tržištu, a upravo to nedostaje velikim poduzećima. Zbog svoje veličine su jako tromi u prilagođavanju novonastalim situacijama i zbog toga mogu izgubiti konkurentnost na tržištu. Formiranjem takvih malih, inventivnih i dinamičkih poslovnih jedinica korporacija u cjelini postaje fleksibilnija, poduzetnija i prilagodljivija promjena u svome okruženju.

8. IZJAVA

Izjava o autorstvu završnog rada i akademskoj čestitosti

Ime i prezime studenta: Ivana Gašpar

Matični broj studenta: 0234059546

Naslov rada: Razvoj malog i srednjeg poduzetništva u tranzicijskim zemljama

Pod punom odgovornošću potvrđujem da je ovo moj autorski rad čiji niti jedan dio nije nastao kopiranjem ili plagiranjem tuđeg sadržaja. Prilikom izrade rada koristio sam tuđe materijale navedene u popisu literature, ali nisam kopirao niti jedan njihov dio, osim citata za koje sam naveo autora i izvor te ih jasno označio znakovima navodnika. U slučaju da se u bilo kojem trenutku dokaže suprotno, spreman sam snositi sve posljedice uključivo i poništenje javne isprave stečene dijelom i na temelju ovoga rada.

Potvrđujem da je elektronička verzija rada identična onoj tiskanoj te da je to verzija rada koju je odobrio mentor.

Datum

Potpis studenta

Zagreb, 29.09.2022.

Ivana Gašpar

9. POPIS LITERATURE

Knjige i članci:

1. Buble, M., Kružić, D.: Poduzetništvo - realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRIF Plus, Zagreb 2006.
2. Dobre, R.: Inovacije, tehnološke promjene i strategije, Visoka škola za turistički menadžment, Šibenik, 2005.
3. Mirić, O.: Regionalna politika Europske unije kao motor ekonomskog razvoja, Europski pokret, Beograd, 2009.
4. Pavić, Ž.: Poduzetništvo mladih i nova ekonomija, stručni rad, Osijek, 2014.
5. Šošić, H.: Poduzetništvo, Birotehnika, Zagreb, 1995.

Članci:

1. Aidis, R.: Entrepreneurship in Transition Countries, University College London, Vo. 61, 2005.
2. Baković, T., Ledić-Purić, D.: Uloga inovacija u poslovanju malih i srednjih poduzeća, Poslovna izvrsnost, Vol. 5, No. 2, prosinac 2011.
3. Bendeković, J.: Privatizacija u Hrvatskoj, Ekonomski pregled, Vol. 51, No. 1-2, veljača 2000.
4. Đulabić, V.: Kohezijska politika Europske unije kao instrument razvoja Hrvatske, Političke analize, Vol. 5, No. 17, ožujak 2014., str. 17-22
5. Estrin, S., Mickiewicz, T.: Entrepreneurship in Transition Economies: The Role of Institutions and Generational Change, IZA Discussion Paper, No. 4805, 2010.
6. Grugerk, M.: Stupanj i učinci privatizacije u Hrvatskoj, Ekonomski pregled, Vol. 52, No. 1-2, veljača 2011.
7. HNB, Makroekonomska kretanja i prognoze, Vol. 1, No. 1, prosinac 2016.
8. Kandžija, V., Lovrić, Lj.: Ekonomski rast tranzicijskih zemalja u procesu globalizacije, Ekonomska misao i praksa, No. 1, srpanj 2007.

Internet izvori:

1. Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, www.mingorp.hr (učitano 6. svibnja 2022.)
2. Small and Medium Enterprises Report – Croatia 2019, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-REPORT-2019-EN-WEB.pdf>, učitano 10. lipnja 2022.
3. Statista, <https://www.statista.com/statistics/878749/number-of-smes-in-croatia/>, učitano 11. lipnja 2022.
4. Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj za razdoblje 2013.-2020., <http://www.minpo.hr/UserDocsImages/Strategy-HR-Final.pdf> (učitano 6. siječnja 2015. godine)
5. Transparency International, <https://www.transparency.org/en/cpi/2021>, učitano 5. lipnja 2022.
6. Transparency International 2021 CPI: Progress, stagnation and backsliding in the Western Balkan countries, <https://europeanwesternbalkans.com/2022/01/27/transparency-international-2021-cpi-progress-stagnation-and-backsliding-in-the-western-balkan-countries/>, učitano 20. svibnja 2022.

10. POPIS SLIKA

Slika 1. Podjela poduzeća prema broju zaposlenika	9
Slika 2. Indeks percepcije korupcije u svijetu	28
Slika 3. Broj malih i srednjih poduzetnika u RH u razdoblju od 2008. do 2021. godine	31

11. ŽIVOTOPIS



Curriculum vitae

OSOBNNE INFORMACIJE Ivana Gašpar

📍 Resnički put 103, 10 000 Zagreb

☎ +385 91 766 9841

✉ ivana.gaspar0501@gmail.com

Datum rođenja 05/01/1995 | Državljanstvo Hrvatsko

RADNO ISKUSTVO

2016–2017 **Stručna referentica**
Ministarstvo graditeljstva i prostornog uređenja, Zagreb
Kabinet ministra, ured državnog tajnika
Stručno osposobljavanje

- administrativni i uredski poslovi te opća koordinacija rada ureda i administracije
- obavljanje zadataka po nalogu nadređenog
- korespondencija (telefon, faks, e-mail, pošta)
- vođenje ulaze i izlazne dokumentacije u EGOP-u
- ažuriranje interne dokumentacije
- nabava uredskih potrepština i ostali tajnički poslovi
- izrada i evidencija putnih naloga
- vođenje evidencijskih lista

2017–danas **Stručna referentica**
Ministarstvo graditeljstva i prostornog uređenja, Zagreb
Kabinet ministra, ured državnog tajnika

- administrativni i uredski poslovi te opća koordinacija rada ureda i administracije
- obavljanje zadataka po nalogu nadređenog
- korespondencija (telefon, faks, e-mail, pošta)
- vođenje ulaze i izlazne dokumentacije u EGOP-u
- ažuriranje interne dokumentacije
- nabava uredskih potrepština i ostali tajnički poslovi
- izrada i evidencija putnih naloga
- vođenje evidencijskih lista

OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE

2009 – 2012 Obrtnička škola za osobne usluge
Frizer

2012 – 2014 Pučko otvoreno učilište Zagreb
Komercijalist

OSOBNJE VJEŠTINE

MATERINSKI JEZIK Hrvatski

OSTALI JEZICI

	RAZUMIJEVANJE		GOVOR		PISANJE
	SLUŠANJE	ČITANJE	GOVORNA INTERAKCIJA	GOVORNA PRODUKCIJA	
ENGLJSKI	B1	B1	A1	A1	B1

KOMUNIKACIJSKE I MEĐULJUDSKE VJEŠTINE

Sposobnost surađivanja te razumijevanja, komunikacijske vještine,
pouzdanost marljivost, odgovornost

DIGITALNE VJEŠTINE

Rad na računalu, rad s MS Office paketima, društvene mreže
komunikacijski programi (Skype, Zoom) pretraživanje interneta
rad u sustavu javne uprave (alati kao što su eGOP, Codeks, Konto i sl.).

VOZAČKA DOZVOLA

B kategorija