MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA U PROCESU RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Biškup, Ivan

Doctoral thesis / Disertacija

2021

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:299523

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Repository / Repozitorij:

EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Poslijediplomski međunarodni međusveučilišni interdisciplinarni doktorski studij
PODUZETNIŠTVO I INOVATIVNOST

Ivan Biškup

MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA U PROCESU RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

DOKTORSKA DISERTACIJA

Osijek, 2021.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Poslijediplomski međunarodni međusveučilišni interdisciplinarni doktorski studij
PODUZETNIŠTVO I INOVATIVNOST

Ivan Biškup

MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA U PROCESU RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

DOKTORSKA DISERTACIJA

Mentor: prof. dr. sc. Slavica Singer, professor emeritus

Osijek, 2021.

University Josip Juraj Strossmayer in Osijek
Faculty of Economics in Osijek
International inter-university postgraduate interdisciplinary doctoral program
ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATIVENESS

Ivan Biškup

OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS IN THE PROCESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES DEVELOPMENT

DOCTORAL THESIS

Mentor: prof. dr. sc. Slavica Singer, professor emeritus

Osijek, 2021.

IZJAVA

O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI, PRAVU PRIJENOSA INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA, SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je doktorski rad isključivo rezultat osobnog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom potvrđujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnog vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom *Creative Commons Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska*.
3. Kojom izjavljujem da sam suglasan da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskog fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15).
4. Izjavljujem da sam autor predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

Ime i prezime studenta: Ivan Biškup

JMBAG: 218

OIB: 07879318356

e-mail za kontakt:ivan.biskup@varazdinska-zupanija.hr

Naziv studija: Poslijediplomski međunarodni međusveučilišni interdisciplinarni doktorski studij Poduzetništvo i inovativnost

Naslov rada: Mogućnosti i ograničenja u procesu razvoja malih i srednjih poduzeća

Mentorica rada: prof.dr.sc. Slavica Singer, professor emeritus

U Osijeku, 01.03.2021 godine

Potpis

TEMELJNA DOKUMENTACIJSKA KARTICA

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku **Doktorska disertacija**
Ekonomski fakultet u Osijeku

Znanstveno područje: Društvene znanosti
Znanstveno polje: Ekonomija

MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA U PROCESU RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Ivan Biškup

Disertacija je izrađena u: Varaždinu

Mentorica: prof.dr.sc. Slavica Singer, professor emeritus

Kratki sažetak doktorske disertacije:

U mnogim zemljama, mala i srednja poduzeća utemeljena na poduzetništvu čine generator gospodarskog rasta i zapošljavanja, a u Europskoj uniji se njihov razvoj stavlja u središte politika na najvišoj razini odlučivanja. Statistički pokazatelji kod nas ukazuju na izniman značaj malih i srednjih poduzeća u gospodarskom razvoju, što je posebno izraženo kroz njihov udio u ukupnom broju poduzeća, ukupnom broju zaposlenih, ukupnom prihodu, dobiti poduzeća i izvozu. Unatoč tome, pokazatelji o gospodarskom rastu, kretanju zaposlenosti i nezaposlenosti te konkurentnosti nacionalne ekonomije kod nas ukazuju na izražena varijabilna kretanja, a posebno su nepovoljni u razdoblju od 2009. do 2017. godine. S obzirom na to, postavljaju se istraživačka pitanja: Kako povećati ekonomsku efikasnost poslovanja malih i srednjih poduzeća i njihov udio u stvaranju bruto domaćeg proizvoda? Mogu li naša mala i srednja poduzeća predstavljati stvarni potencijal gospodarskog prosperiteta? U odgovoru na ova pitanja provedena su teorijska i empirijska istraživanja koja su rezultirala određenim spoznajama o mogućnostima i ograničenjima u procesu razvoja malih i srednjih poduzeća. Iz ovoga su izvedene odgovarajuće preporuke za direktore i vlasnike malih i srednjih poduzeća kao i kreatore javnih politika prema poduzetništvu. Te preporuke naglašavaju važnost obrazovanja i strukturnih promjena u oblikovanju poduzetničke klime i regionalnog konteksta unutar kojeg djeluju mala i srednja poduzeća, kao bitnih odrednica njihovog dinamičnijeg razvoja.

Broj stranica: 319
Broj slika: 4
Broj tablica: 82
Broj literarnih navoda: 514
Jezik izvornika: hrvatski jezik
Ključne riječi: mogućnosti i ograničenja, mala i srednja poduzeća, poduzetništvo

Datum obrane: 01.03.2021.

Stručno Povjerenstvo za obranu:

1.prof.dr.sc. Sunčica Oberman Peterka

2.prof.dr. sc. Miroslav Rebernik

3.prof.dr. sc. Sanja Pfeifer

4.izv.prof.dr.sc. Anamarija Delić (zamjena)

Disertacija je pohranjena u: Nacionalnoj i sveučilišnoj knjižnici Zagreb, Ul. Hrvatske bratske zajednice 4, Zagreb; Gradskoj i sveučilišnoj knjižnici Osijek, Europska avenija 24, Osijek; Sveučilištu Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Trg sv. Trojstva 3, Osijek; Ekonomskom fakultetu u Osijeku, Trg Lj. Gaja 7, Osijek.

BASIC DOCUMENTATION CARD

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek **PhD thesis**
Faculty of Economics in Osijek

Scietific Area: Social Sciences
Scientific Field: Ecomomics

OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS IN THE PROCESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES DEVELOPMENT

Ivan Biškup

Thesis performed at: Varaždin

Supervisor: prof.dr.sc. Slavica Singer, professor emeritus

Short abstract:

In many countries, small and medium-sized enterprises based on entrepreneurship make a generator of economic growth and employment, while in the European Union their development is placed in the centre of politics on the highest level of decision making. Statistic Indicators in Croatia show that SMEs play an important role in economic development,which is particularly expressed through their share in the total number of enterprises, number of employees, total income and profit of the companies and exports. Despite this fact, indicators of economic growth,employment and unemployment trends as well as the competitiveness of the natiomal economy in Croatia point to distinct variable trends, especially unfavourable in the period from 2009. to 2017. After taking all these facts into consideration, the following reserach guestions arise: How to increase the economic efficiency of small and medium enterprises and their share in the creation of the gross domestic product? Can our small and medium enterprises represent the actual potential of economic prosperity? In answer to these questions, some theoretical and empirical recearches have been conducted, which resulted in certain understandings about possibilities and contraints of development process of amall and medium enterprises. Corresponding recommendations both for managers and owners of small and medium enterprises and for the creators of public policies for entrepreneurship have been created. These recommendations emphasize the importance of education and structural changes in the creation of entrepreneurial climate and regional context, within which small and medium enterprises function, and which are the main determinants of their dynamic development.

Number of pages: 319
Number of figures: 4
Number of tables: 82
Number of references: 514
Original in: Croatian
Key words: Opportunities and Constraints, Small and Medium Enterprises, Entrepreneurship

Date of the thesis defense: 01.03.2021.

Reviewers:

1.prof.dr.sc. Sunčica Oberman Peterka

2.prof.dr. sc. Miroslav Rebernik

3.prof.dr. sc. Sanja Pfeifer

4.izv.prof.dr.sc. Anamarija Delić (substitute)

Thesis deposited in: National and University Library in Zagreb, Ul. Hrvatske bratske zajednice 4, Zagreb, City and University Library of Osijek, Europska avenija 24, Osijek; Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Trg sv. Trojstva 3, Osijek; Faculty of Economics in Osijek, Trg Lj. Gaja 7, Osijek.

MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA U PROCESU RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

SAŽETAK

U mnogim zemljama, mala i srednja poduzeća utemeljena na poduzetništvu čine generator gospodarskog rasta i zapošljavanja, a u Europskoj uniji se njihov razvoj stavlja u središte politika na najvišoj razini odlučivanja. Statistički pokazatelji kod nas ukazuju na izniman značaj malih i srednjih poduzeća u gospodarskom razvoju, što je posebno izraženo kroz njihov udio u ukupnom broju poduzeća, ukupnom broju zaposlenih, ukupnom prihodu, dobiti poduzeća i izvozu. Unatoč tome, pokazatelji o gospodarskom rastu, kretanju zaposlenosti i nezaposlenosti te konkurentnosti nacionalne ekonomije kod nas ukazuju na izražena varijabilna kretanja, a posebno su nepovoljni u razdoblju od 2009. do 2017. godine. S obzirom na to, postavljaju se istraživačka pitanja: Kako povećati ekonomsku efikasnost poslovanja malih i srednjih poduzeća i njihov udio u stvaranju bruto domaćeg proizvoda? Mogu li naša mala i srednja poduzeća predstavljati stvarni potencijal gospodarskog prosperiteta? U odgovoru na ova pitanja provedena su teorijska i empirijska istraživanja koja su rezultirala određenim spoznajama o mogućnostima i ograničenjima u procesu razvoja malih i srednjih poduzeća. Iz ovoga su izvedene odgovarajuće preporuke za direktore i vlasnike malih i srednjih poduzeća kao i kreatore javnih politika prema poduzetništvu. Te preporuke naglašavaju važnost obrazovanja i strukturnih promjena u oblikovanju poduzetničke klime i regionalnog konteksta unutar kojeg djeluju mala i srednja poduzeća, kao bitnih odrednica njihovog dinamičnijeg razvoja. Nakon definiranja ciljeva i metodologije istraživanja, razrađena je struktura disertacije koju čini šest poglavlja:

1. Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evolucijskom procesu
2. Povezanost između gospodarskog rasta i regionalnog razvoja
3. Važnost interakcije poduzetničke okoline i uvjeta poslovanja kao generatora gospodarskog rasta
4. Poslovna izvrsnost, inovativnost i umrežavanje malih i srednjih poduzeća-ključ održanja u globalnoj konkurentnosti
5. Empirijsko istraživanje o razvijenosti poduzetništva te malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS-2 razini
6. Zaključna razmatranja i pravci daljnjeg istraživanja

Ključne riječi: mogućnosti i ograničenja, mala i srednja poduzeća, poduzetništvo

OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS IN THE PROCESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES DEVELOPMENT

ABSTRACT

In many countries, small and medium-sized enterprises based on entrepreneurship make a generator of economic growth and employment, while in the European Union their development is placed in the centre of politics on the highest level of decision making. Statistic Indicators in Croatia show that SMEs play an important role in economic development,which is particularly expressed through their share in the total number of enterprises, number of employees, total income and profit of the companies and exports. Despite this fact, indicators of economic growth,employment and unemployment trends as well as the competitiveness of the natiomal economy in Croatia point to distinct variable trends, especially unfavourable in the period from 2009. to 2017. After taking all these facts into consideration, the following reserach guestions arise: How to increase the economic efficiency of small and medium enterprises and their share in the creation of the gross domestic product? Can our small and medium enterprises represent the actual potential of economic prosperity? In answer to these questions, some theoretical and empirical recearches have been conducted, which resulted in certain understandings about possibilities and contraints of development process of amall and medium enterprises. Corresponding recommendations both for managers and owners of small and medium enterprises and for the creators of public policies for entrepreneurship have been created. These recommendations emphasize the importance of education and structural changese in the creation of entrepreneurial climate and regional context, within which small and medium enterprises function, and which are the main determinants of their dynamic development. After defining the goals and methodology of the research, the structure of dissertation was developed, and is made of six chapters:

1.Entrepreneurship, small and medium enterprises and economic growth in an evolutionary process
2.Relevance between the economic growth and regional development
3.The importance of interaction between entrepreneurial environment and conditions of running business as generator of economic growth
4.Business excellence, innovativeness and networking of small and medium enterprises-key to sustainability in global competitiveness
5.Empirical research on entrepreneurship development as well as of small and medium enterprises in the NUTS-2 region Northwest Croatia
6. Key reviews and trends for further researches.

Key words: Opportunities and Constraints, Small and Medium Enterprises, Entrepreneurship

PREDGOVOR

Osnovni motiv za odabir teme ove doktorske disertacije bilo je višegodišnje iskustvo u realnom sektoru koje je nadograđeno dvadesetogodišnjim iskustvom na različitim poslovima u državnoj upravi, od kojih se najveći dio odnosio na provođenje programa poticanja poduzetništva te razvoja malih i srednjih poduzeća. Razmišljajući o preprekama koje sam uočavao u neposrednom provođenju tih programa kao i mogućim načinima kako ih prevladati i potaknuti dinamičniji razvoj, sve se više otvaralo novih pitanja na koja tada nisam imao adekvatan odgovor.

Upis na poslijediplomski studij "Poduzetništvo i inovativnost" u sklopu Ekonomskog fakulteta u Osijeku za mene je bio novi izazov. Kao pragmatičar i operativac, isprva sam se teško uklapao u akademski način razmišljanja i nisam shvaćao kolika je važnost teorijskih spoznaja o činiteljima vezanih uz temu disertacije i istraživačko pitanje. Tijekom izrade doktorske disertacije, na teorijskom dijelu istraživanja posebno je inzistirala moja mentorica. Sada mogu reći da su teorijske spoznaje koje sam stekao u istraživanju pridonijele da razmišljam povezanije i cjelovitije o razvojnim procesima i da na životne pojave gledam s drugačije perspektive.

SADRŽAJ

UVOD *1*

CILJEVI I METODOLOGIJA ZNANSTVENOG ISTRAŽIVANJA *2*

I. IDENTIFIKACIJA ZNANSTVENOG PROBLEMA I DEFINIRANJE ISTRAŽIVAČKOG PITANJA .. 2

II. CILJEVI ZNANSTVENOG ISTRAŽIVANJA 6

III. POLAZNE HIPOTEZE U ISTRAŽIVANJU 8

IV. METODOLOGIJA ZNANSTVENOG ISTRAŽIVANJA I OBUHVAT ISTRAŽIVANIH VARIJABLI 8

V. STRUKTURA DOKTORSKE DISERTACIJE 15

1. PODUZETNIŠTVO, MALA I SREDNJA PODUZEĆA I GOSPODARSKI RAST U EVOLUCIJSKOM PROCESU *19*

1.1. POVIJESNI RAZVOJ PODUZETNIŠTVA I NJEGOVO POIMANJE U EKONOMSKOJ TEORIJI 19

1.1.1. Metodološki pristupi u razvoju poduzetništva 19

1.1.2. Definiranje poduzetništva 24

1.2. KONCEPTUALNI MODEL PODUZETNIŠTVA I GOSPODARSKOG RASTA 27

1.3. DEFINIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I NJIHOV ZNAČAJ U GOSPODARSKOM RAZVOJU 30

1.4. GOSPODARSKI RAST I RAZVOJ 34

1.4.1. Razlike i međuzavisnosti između gospodarskog rasta i gospodarskog razvoja 34

1.4.2. Klasična teorija gospodarskog rasta 37

1.4.3. Neoklasična teorija gospodarskog rasta 39

1.4.4. Teorija endogenog gospodarskog rasta 41

1.4.5. Gospodarski rast u novoj ekonomskoj geografiji 46

1.4.6. Prostorni i inovacijski koncepti gospodarskog rasta 47

1.4.7. Moderni gospodarski rast i održivi razvoj 49

1.4.7.1. Poimanje održivog razvoja i njegova povezanost s gospodarskim rastom *49*

1.4.7.2. Modeli održivog razvoja *52*

1.5. PODUZETNIŠTVO, MALA I SREDNJA PODUZEĆA I GOSPODARSKI RAST U HRVATSKOJ – POVIJESNA GENEZA **53**

1.5.1. Znanstveno promišljanje o poduzetništvu i ulozi poduzetnika u Hrvatskoj 53

1.5.2. Definiranje malih i srednjih poduzeća i njihova važnost u gospodarstvu Hrvatske 55

1.5.3. Značajke gospodarskog rasta Hrvatske 60

1.6. ZAKLJUČAK **65**

2. POVEZANOST IZMEĐU GOSPODARSKOG RASTA I REGIONALNOG RAZVOJA ***67***

2.1. DEFINIRANJE REGIONALNOG KONTEKSTA **67**

2.2. REGIONALNI RAZVOJ **69**

2.2.1.Pristup regionalne ekonomske konvergencije 71

2.2.2.Pristup regionalne ekonomske divergencije 72

2.2.3. Regionalni razvoj i regionalna konkurentnost 73

2.3.REGIONALNI RAZVOJ I GOSPODARSKI RAST U EUROPSKOJ UNIJI **76**

2.3.1. Odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Europskoj uniji – nacionalna razina 78

2.3.2. Odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Europskoj uniji – razina NUTS 2 regije 83

2.4. REGIONALNI RAZVOJ I GOSPODARSKI RAST U HRVATSKOJ **89**

2.4.1. Odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Hrvatskoj – nacionalna razina 96

2.4.2. Odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Hrvatskoj-razina NUTS 2 regija 99

2.5. ZAKLJUČAK **105**

3. VAŽNOST INTERAKCIJE PODUZETNIČKE OKOLINE I UVJETA POSLOVANJA KAO GENERATORA GOSPODARSKOG RASTA 107

3.1. OKOLINA PODUZEĆA 107

3.1.1. Poimanje institucija i njihova uloga u poticanju gospodarskog rasta 110

3.1.2. Struktura institucionalne poduzetničke okoline 114

3.2. ODNOS IZMEĐU PODUZETNIČKE OKOLINE I UVJETA POSLOVANJA – PRIMJER HRVATSKE 122

3.2.1. Razvijenost i kvaliteta poduzetničke okoline 122

3.2.2. Mogućnosti i ograničenja u izgradnji poticajne poduzetničke okoline 135

3.3. ZAKLJUČAK 137

4. POSLOVNA IZVRSNOST, INOVATIVNOST I UMREŽAVANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA – KLJUČ ODRŽANJA U GLOBALNOJ KONKURENTNOSTI 139

4.1. VAŽNOST IZGRADNJE POSLOVNE IZVRSNOSTI, INOVATIVNOSTI I UMREŽAVANJA U MALIM I SREDNJIM PODUZEĆIMA 143

4.1.1. Pristupi u poimanju poslovne izvrsnosti 143

4.1.2. Uloga inovacija u malim i srednjim poduzećima i njihov značaj u izgradnji održive konkurentnosti 149

4.1.3. Značaj umrežavanja u procesu izgradnje konkurentnosti i internacionalizacije malih i srednjih poduzeća 155

4.2.PRIKAZ STANJA POSLOVNE IZVRSNOSTI, INOVATIVNOSTI I UMREŽAVANJA U HRVATSKOJ 161

4.2.1. Dosadašnja istraživanja o poslovnoj izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanju 162

4.2.2. Mogućnosti i ograničenja u inovacijskom djelovanju i razvoju inovativnosti u malim i srednjim poduzećima 169

4.3.ZAKLJUČAK 171

5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE O RAZVIJENOSTI PODUZETNIŠTVA TE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE NA NUTS-2 RAZINI 173

5.1. TEMELJNE ZNAČAJKE GOSPODARSKE STRUKTURE NA RAZINI REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE I PO TERITORIJALNIM JEDINICAMA 178

5.2. KRETANJE BROJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I ZAPOSLENIH U MALIM I SREDNJIM PODUZEĆIMA NA RAZINI REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE 188

5.3. PRIKAZ GOSPODARSKE RAZVIJENOSTI NA RAZINI REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE I PO TERITORIJALNIM JEDINICAMA 196

5.3.1. Pokazatelji bruto domaćeg proizvoda na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 197

5.3.2. Pokazatelji bruto dodane vrijednosti, produktivnosti rada i bruto plaća u industriji 198

5.3.3. Socijalna struktura stanovništva na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 200

5.3.4. Pokazatelji korelacije između bruto domaćeg proizvoda i odabranih veličina u socijalnoj strukturi stanovništva 201

5.4. PRIKAZ OSTVARENE RAZINE PODUZETNIČKIH AKTIVNOSTI I KONKURENTNOSTI REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE I PO TERITORIJALNIM JEDINICAMA 204

5.5. ANALIZA FINANCIJSKOG POSLOVANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA NA RAZINI REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE I PO TERITORIJALNIM JEDINICAMA 211

5.5.1. Ostvareni financijski rezultati u poslovanju malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 211

5.5.2. Prikaz ostvarenih investicija u malim i srednjim poduzećima na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 216

5.5.3. Struktura imovine i izvora sredstava malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini 219

5.5.4. Analitički prikaz uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini 221

5.6. GOSPODARSKI RAST I INTERNACIONALIZACIJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE 224

5.6.1. Pokazatelji bruto domaćeg proizvoda i strukture vanjskotrgovinske razmjene malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 224

5.6.2. Pokazatelji kretanja izvoza i uvoza malih i srednjih poduzeća po odabranim djelatnostima na regionalnoj razini 231

5.6.3. Analiza bilance vanjskotrgovinske razmjene malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 232

5.6.4. Prikaz komparativnih prednosti malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 233

5.7. REZULTATI ISTRAŽIVANJA O POSLOVANJU MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE PUTEM ANKETNOG UPITNIKA 234

5.7.1. Temeljni pristup i opći podaci o istraživanim poduzećima 235

5.7.2. Analiza odnosa između upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja u malim i srednjim poduzećima 237

5.7.2.1. Ocjene poduzetnika o uspješnosti poslovanja u istraživanim poduzećima 237

5.7.2.2. Organizacijski aspekti upravljanja promjenama u istraživanim poduzećima 237

5.7.2.3. Ocjena odnosa prema osmišljavanju i planiranju promjena u istraživanim poduzećima 238

5.7.2.4. Statistička analiza utjecaja kreativno-inovacijskog kapaciteta na uspješnost poslovanja u istraživanim poduzećima 240

5.7.2.5. Subjektivne ocjene poduzetnika o utjecaju upravljanja promjenama na uspješnost poslovanja u istraživanim poduzećima 241

5.7.2.6. Statistička analiza korelacije upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja u istraživanim poduzećima 242

5.7.3. Analiza ostvarene razine internacionalizacije malih i srednjih poduzeća 243

5.7.3.1. Pokazatelji kretanja izvoza u istraživanim poduzećima 243

5.7.3.2. Primijenjene strategije nastupa na međunarodnom tržištu 243

5.7.3.3. Unutarnje prepreke u procesu internacionalizacije istraživanih poduzeća 244

5.7.3.4. Vanjske prepreke u procesu internacionalizacije istraživanih poduzeća 245

5.7.4. Analiza značajnijih determinanti u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća 246

5.7.4.1. Unutarnje prepreke u izgradnji konkurentnosti istraživanih poduzeća 247

5.7.4.2. Vanjske prepreke u izgradnji konkurentnosti istraživanih poduzeća . 250

5.8. PROŠIRENA SWOT ANALIZA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE 251

5.9. ZAKLJUČAK 258

6. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I PRAVCI DALJNJEG ISTRAŽIVANJA 260

6.1. POTVRĐIVANJE ILI ODBIJANJE POSTAVLJENIH HIPOTEZA 261

6.2. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA 262

6.3. PREPORUKE I IMPLIKACIJE ZA DALJNJA ISTRAŽIVANJA 265

LITERATURA 269

POPIS TABLICA 304

POPIS SLIKA I GRAFOVA 309

PRILOZI *310*

BIOGRAFIJA AUTORA 319

UVOD

Pitanja o poduzetništvu, gospodarskom rastu i razvoju u fokusu su moga interesa još od studentskih dana na fakultetu, a posebno su bila izražena kada sam radio u velikom industrijskom poduzeću, da bi me još više zaokupila radeći u državnoj upravi. Obavljajući razne poslove u industrijskom poduzeću uglavnom analitičkog karaktera i na rukovodećim funkcijama, isprva sam često razmišljao o preprekama koje onemogućuju da se ono brže razvija, kako unutarnjim tako i vanjskim, a potom i o činiteljima koji utječu na njegovo starenje. Kada bi se od većeg broja činitelja koji su utjecali na ova kretanja tražili ključni, onda bi to bili: nedostajuće poduzetničko upravljanje i nedostajuće poduzetničko okruženje.

Provodeći programe poticanja poduzetništva te razvoja malih i srednjih poduzeća u državnoj upravi često sam se susretao sa vlasnicima i direktorima poduzeća i nastojao sagledati uzročnike razvojnih poteškoća, a posebno ograničavajuće činitelje iz poduzetničke okoline. Osim prepreka u pristupu financijskim sredstvima, pred mala i srednja poduzeća postavljale su se i brojne druge prepreke: od neadekvatnih programa javnih politika u oblikovanju modela razvoja malih i srednjih poduzeća i otežane prohodnosti poduzetničkih inicijativa kroz institucije sustava do barijera ulaska na vanjska tržišta i nedostatka znanja o poduzetništvu i upravljanju.

Što sam dulje radio u državnoj službi to sam kod svakog izbora nove političke opcije, bilo na regionalnoj ili nacionalnoj razini, očekivao promjene koje bi dovele do dinamičnijeg gospodarskog razvoja i poboljšanja kvalitete života. Kako do toga nije došlo, umjesto očekivanja promjena od drugih započeo sam raditi promjene na samome sebi. Tako je nastala tema doktorske disertacije:

"*Mogućnosti i ograničenja u procesu razvoja malih i srednjih poduzeća*".

Osobni interes za mala i srednja poduzeća proizlazi iz činjenice da su ona bila zanemarivana u vođenju raznih javnih politika, te da imaju značajan kapacitet poduzetničkog upravljanja, koji je još uvijek nedovoljno prepoznat i valoriziran. Rad zagovara tezu kako mala i srednja poduzeća uz adekvatan institucionalni okvir i poticajne poduzetničke uvjete mogu značajno doprinijeti gospodarskom razvoju, povećanju zaposlenosti i kvaliteti života.

CILJEVI I METODOLOGIJA ZNANSTVENOG ISTRAŽIVANJA

I. Identifikacija znanstvenog problema i definiranje istraživačkog pitanja

Gospodarska kriza iz 2008. godine dovela je do dugotrajnih gospodarskih problema u mnogim zemljama, uključivo i veći broj zemalja Europske unije, nezaposlenost je postala svjetski problem, a socijalna polarizacija se povećala te se traže novi modeli održivog razvoja i preispituje uloga države pri tome. Uslijed složenosti poslovnog okuženja i rastuće konkurentnosti, kao i nepredvidivih vanjskih utjecaja, pred poduzeća se danas postavljaju izazovi dugoročnog održanja na tržištu, pri čemu mogu biti od pomoći poduzetničke aktivnosti i stalno traženje novih prilika za rast. U mnogim zemljama, poduzetništvo u malim i srednjim poduzećima[1] predstavlja generator gospodarskog rasta i zapošljavanja, a u Europskoj uniji se razvoj malih i srednjih poduzeća stavlja u središte oblikovanja poslovnih politika.

U zemljama članicama Europske unije, mala i srednja poduzeća u 2014. godini činila su 99,8% svih poduzeća, zapošljavala 67,0% od ukupnog broja zaposlenih te ostvarivala 58,0% ukupne dodane vrijednosti (European Commission, 2015.). Slično je bilo i 2018. godine kada su u zemljama članicama Europske unije, mala i srednja poduzeća činila 99,8% svih poduzeća, zapošljavala 66,6% od ukupnog broja zaposlenih te ostvarivala 56,4% ukupne dodane vrijednosti (European Commission, 2019.). Zbog toga je potpora malim i srednjim poduzećima jedan od prioriteta Europske unije za ekonomski rast, stvaranje novih radnih mjesta te ekonomsku i socijalnu koheziju, što se ogleda u strateškom dokumentima i brojnim programima potpore.

Kako bi odgovorila na izazove gospodarske krize iz 2008. godine, ali i rastuće konkurentnosti, na razini Europske unije 2010. godine pokrenuta je strategija "Europa 2020."[2] u kojoj mala i srednja poduzeća imaju središnju ulogu, a kojom su postavljeni temelji za budući pametan,

---

[1] Pod poimanjem malih i srednjih poduzeća u ovom radu podrazumijevaju se mikro, mala i srednja poduzeća definirana prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva ("Narodne novine" br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16) i Zakonu o računovodstvu ("Narodne novine" br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18). U pojedinim poglavljima ovog rada za poimanje malih i srednjih poduzeća koristit će se kratica MSP.

[2] Europa 2020: Strategija za pametan, održiv i uključiv rast http://www.mobilnost.hr/prilozi/05_1300804774_Europa_2020.pdf, preuzeto 02.02.2011.

održiv i uključiv rast. Radi osnaživanja malih i srednjih poduzeća, Europska komisija 2008. godine donosi Akt o malom poduzeću (Small Business Act)[3] koji počiva na principu "Prvo misli na male" - "Think small first", a sadrži deset načela po kojima se usmjeravaju politike na razini Europske unije i na nacionalnoj razini prema malim i srednjim poduzećima te poduzetništvu. Ovaj dokument je nastavak Europske povelje o malom poduzeću (European Charter for Small Enterprises) koju je usvojilo Europsko vijeće 2000. godine na sastanku u Santa Maria de Ferai, a kojom je definirana važnost razvoja malih i srednjih poduzeća i poticanja poduzetništva. Poveljom se pozivaju države članice Europske unije[4] i Europska komisija da poduzmu aktivnosti radi podupiranja malih i srednjih poduzeća u slijedećim područjima: obrazovanje i osposobljavanje, pokretanje posla, zakonodavni okvir, dostupnost vještina, bežični pristup, porezi, tehnološki kapaciteti, modeli za e-posao i potpora malim i srednjim poduzećima uz snažno i djelotvorno zastupanje interesa malih i srednjih poduzeća na razini Europske unije i pojedinačnih država članica Europske unije.

U Hrvatskoj mala i srednja poduzeća imaju gotovo identične udjele u ukupnom broju poduzeća i ukupnoj zaposlenosti kao što je to i u prosjeku u Europskoj uniji. U 2014. godini mala i srednja poduzeća činila su 99,7% svih poduzeća, zapošljavala 67,0% od ukupnog broja zaposlenih te ostvarivala 55,0% ukupne dodane vrijednosti (European Commission, 2015.). Na važnost malih i srednjih poduzeća u hrvatskom gospodarstvu ukazuju i slijedeći pokazatelji za 2018. godinu (Financijska agencija, 2019.):

- udio MSP u ukupnom broju poduzeća je 99,8%,
- udio MSP u ukupnoj zaposlenosti je 72,2%,
- udio MSP u ukupnom prihodu je 53,0%,
- udio MSP u ukupnom izvozu je 53,0%.

Međutim, hrvatska mala i srednja poduzeća u svome poslovanju nailaze na razne poteškoće: otežano dobivaju financijsku potporu (posebice u ranoj fazi), otežan im je pristup novim tehnologijama i inovacijama, često se susreću s administrativnim barijerama, suočena su s

[3] European Commission: Small Business Act for Europe, Enterprise and Industry. http://eur-lex.europa.eu/lexUriSeru/LexUri Seru.di?uri=COM.2008:03944:FIN:EN:pdf, preuzeto 02.10.2014.

[4] U pojedinim poglavljima za pojam Europske unije koristit će se kratica EU.

nesavršenostima tržišta itd. Na ovo upućuju i rezultati dosadašnjih međunarodnih istraživanja (Global Entrepreneurship Monitor[5], Izvješće o globalnoj konkurentnosti[6] i dr.), u kojima sudjeluje i Hrvatska, a koji ukazuju na veći broj prepreka u razvoju malih i srednjih poduzeća kod nas: nedostatna razina poduzetničkih aktivnosti u pokretanju novih poslovnih pothvata, mali udio rastućih poduzeća, niska efikasnost javne uprave, pravna nesigurnost, nedovoljna razvijenost financijskog tržišta, nedostajuća konkurentnost u pridobivanju kupaca i dr.

Tako je prema GEM istraživanju, razina aktivnosti u pokretanju novih poslovnih pothvata kod nas, mjereno indeksom ukupnih poduzetničkih aktivnosti (Total Entrepreneurial Activity indeksom -TEA indeks)[7] u 2008. godini bila 7,6% (Singer, Šarlija, Pfeifer, Oberman Peterka, 2012.), u 2014. godini je bila 8,0%, a 2018. godine TEA indeks je bio 9,6%. S druge strane prosječna vrijednost TEA indeksa svih zemalja uključenih u GEM istraživanje u 2008. godini bila je 10,5%, u 2014. godini bila je 14,0%, a 2018. godine TEA indeks bio je 10,2%.

Rezultati GEM istraživanja ukazuju da je u Hrvatskoj u 2018. godini kod odraslih poduzeća (to su poduzeća čiji su poslovni pothvati stariji od 42 mjeseca) bilo čak 76,4% poduzeća s proizvodima koji nisu nikome novi, a tek 7,5% poduzeća s proizvodima koji su novi svima, što je ispod prosjeka zemalja Europske unije koje su bile obuhvaćene u GEM istraživanju. Po vrijednosti nacionalnog indeksa snage poduzetničke okoline (National Entrepreneurship Context Index - NECI) od 3,83 u 2018. godini, Hrvatska je bila zadnja od svih zemalja Europske

---

[5] Global Entrepreneurship Monitor je neprofitni akademski konzorcij koji se bavi istraživanjem poduzetništva kroz mjerenje razlika u razini poduzetničkih aktivnosti između različitih zemalja i identifikaciju činitelja tih aktivnosti te predlaganjem politika za unapređenje poduzetničkog razvoja. Hrvatska u ovom projektu sudjeluje od 2002. godine, a istraživanje provodi istraživački tim Ekonomskog fakulteta Sveučilišta J.J. Strossmayer u Osijeku i Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva: www.gemconsortium.org, preuzeto 17.02.2016. U pojedinim dijelovima ovog rada za Global Entrepreneurship Monitor koristit će kratica GEM, a za Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva kratica CEPOR.

[6] Istraživanje o globalnoj konkurentnosti provodi se po metodologiji Svjetskog gospodarskog foruma, a temelji se na analizi 12 činitelja konkurentnosti obuhvaćenih u tri grupe:

1. Osnovni uvjeti: institucije, infrastruktura, makroekonomsko okruženje, zdravlje i osnovno obrazovanje,
2. Faktori efikasnosti: visoko obrazovanje i trening, efikasnost tržišta rada, efikasnost tržišta roba, tehnološka spremnost, veličina tržišta i financijsko tržište.
3. Inovacijski faktori: poslovna sofisticiranost i inovativnost.

www.konkurentnost.hr, preuzeto 08.07. 2020.

[7] TEA indeks obuhvaća broj poduzetničkih aktivnosti ljudi (kao kombinacija ljudi koji pokreću poslovni pothvat i onih koji su vlasnici/menadžeri u poduzećima, mlađi od 42 mjeseca) u odnosu na 100 ispitanika između 18 i 64 godine starosti.

unije obuhvaćenih GEM istraživanjem, kod kojih je taj indeks bio 5,12 (CEPOR, 2019)[8]. Istraživanja Svjetskog gospodarskog foruma o konkurentnosti Hrvatske, upućuju kako od početka globalne gospodarske krize 2008. godine do 2018. godine, njena konkurentnost u odnosu na zemlje u okruženju stagnira, a kao problematičnim se opetovano pojavljuju: funkcioniranje institucija, kvalitete javne uprave, pravni sustav, razvoj financijskog tržišta, efikasnost tržišta rada i efikasnost tržišta roba. Od 140 zemalja obuhvaćenih u ovom istraživanju za 2015. godinu, Hrvatska je po kvaliteti institucija bila na 89 mjestu, po razvoju financijskog tržišta na 88 mjestu, a po efikasnosti tržišta rada i efikasnosti tržišta roba na 105 mjestu.[9] U 2018. godini, Hrvatska je po ovom istraživanju bila rangirana na 68 mjesto od ukupno 140 zemalja obuhvaćenih istraživanjem[10], a kao problematični činitelji i dalje se navode: institucije, efikasnost tržišta rada, inovacije i dr.

Iako se kod nas sve više razvija svijest o poduzetništvu, društveni stavovi i kulturno-socijalne norme ne podupiru u potpunosti razvoj poduzetništva kao jednog aspekta društvene odgovornosti. S obzirom na navedeno postavljaju se istraživačka pitanja:

- Kako povećati ekonomsku efikasnost poslovanja malih i srednjih poduzeća i njihov udio u stvaranju bruto domaćeg proizvoda koji bi generirao veći gospodarski rast?
- Koji su ključni činitelji tog rasta, u čemu se nalaze neiskorišteni potencijali i koja se ograničenja postavljaju radi potpunijeg iskorištenja tih potencijala?

---

[8] NECI je kompozitni indeks koji izražava procijenjenu snagu nacionalne poduzetničke okoline unutar koje se događa poduzetnička aktivnost na indiviudualnoj razini. Izračunava se kao ponderirana aritmetička sredina važnosti i stanja/kvalitete 12 komponenti poduzetničke okoline: pristup novcima, Vladine politike prema poduzetništvu-prioriteti i podrške, Vladine politike prema poduzetništvu - porezi i regulativa, Vladini programi za poduzetništvo, poduzetničko obrazovanje-osnovno i srednje obrazovanje, poduzetničko obrazovanje-tercijarno obrazovanje, transfer istraživanja i razvoja, profesionalna i komercijalna infrastruktura, otvorenost domaćeg tržišta - dinamika promjena, otvorenost domaćeg tržišta - barijere ulaska, fizička infrastruktura i kulturne i društvene norme. Svaku od navedenih komponenti eksperti ocijenjuju putem Likertove skale ocjenama od 1 do 10, pri čemu sumarna ocjena pokazuje procijenjenu snagu poduzetničke okoline. Ocjena 1 znači da je poduzetnički kontekst unutar kojeg se odvija poduzetnička aktivnost vrlo loš, a ocjena 10 znači da je poduzetnički kontekst unutar kojeg se odvija poduzetnička aktivnost vrlo dobar.

[9] Svjetski gospodarski forum: Izvješće o globalnoj konkurentnosti 2015-2016: Pozicija Hrvatske http://www.scribd.com/doc/283202989/izvjesce-o-globalnoj-konkurentnosti-2015-2016-pozicija-hrvatske #scribd, preuzeto 17.02.2016.

[10] Svjetski gospodarski forum: Izvješće o globalnoj konkurentnosti 2018/2019., www. konkurentnost.hr. preuzeto 15.06.2020. .

- Mogu li hrvatska mala i srednja poduzeća povećati kvalitetu života i rada, obogatiti ponudu robe i usluga, utjecati na povećanje zaposlenosti i predstavljati stvarni potencijal gospodarskog prosperiteta?

Značajan utjecaj na definiranje ovih pitanja bilo je autorovo iskustvo u poslovnom sektoru te u državnoj upravi u provedbi javnih politika i programa poticanja razvoja malih i srednjih poduzeća. U traženju odgovora na ova pitanja, krenulo se od analize i ocjene ekonomskog položaja malih i srednjih poduzeća u gospodarskoj strukturi, njihove efikasnosti i ostvarenih pokazatelja uspješnosti poslovanja u promatranom razdoblju istraživanja.

II. Ciljevi znanstvenog istraživanja

Predmet istraživanja i osnovni cilj ovog rada je identifikacija i analiza ključnih činitelja razvoja malih i srednjih poduzeća, pri čemu će se za empirijsku provjeru postavljenih hipoteza koristiti podaci regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS 2 razini[11] koja obuhvaća:

- Grad Zagreb,
- Zagrebačku županiju,
- Krapinsko-zagorsku županiju,
- Koprivničko-križevačku,
- Međimursku županiju i
- Varaždinsku županiju.

[11] Kratica NUTS označava nomenklaturu teritorijalnih/prostormih jedinica za statistiku (Nomenclature des unites territoriales statistigues-NUTS) u zemljama članicama Europske unije, a koja se utvrđuje prema NUTS metodologiji propisanoj Uredbom EZ br.1059/2003 Europskog parlamenta i Vijeća o donošenju zajedničke klasifikacije teritorijalnih jedinica za statistiku. NUTS je osmislio Europski ured za statistiku (Eurostat) početkom 70-tih godina prošlog stoljeća u svrhu prikupljanja, razvoja i usklađenja podataka regionalne statistike kao i za potrebe analize pojedinih regija. Kratica Eurostat koristit će se u pojedinim poglavljima ovog rada. Istraživanja u ovom radu započeta su 2010. godine te su za empirijsku provjeru postavljenih hipoteza korišteni podaci prema tada važećoj klasifikaciji prostornih jedinica iz 2007. godine. Prema toj klasifikaciji postojeća administrativna podjela Hrvatske odgovara kriterijima statističke podjele, koja je usuglašena s Eurostatom, pri čemu NUTS 1 razinu čini cijela Hrvatska, NUTS 2 razina obuhvaća Sjeverozapadnu, Istočnu (Panonsku) i Jadransku Hrvatsku, a NUTS 3 razinu čine županije ("Narodne novine" br.35/07). Ovo je ujedno i glavni razlog zašto istraživanje u ovoj disertaciji nije temeljenona klasifikaciji iz 2012 godine prema kojoj su prostorne jedinice podijeljene na dvije statističke regije: Kontinentalnu Hrvatsku i Jadransku Hrvatsku ("Narodne novine" br 96/12). Statističke jedinice NUTS služe kako bi se u okviru kohezijske politike Europske unije utvrdila razina i vrsta pomoći kojom Europska unija financira razvojne programe zemalja članica te kako bi se provodile pojedinačne politike Europske unije kao što je politika tržišnog natjecanja i druge. Kratica NUTS koristit će se u pojedinim poglavljima ovog rada.

Pojedinačni ciljevi koji proizlaze iz postavljenog osnovnog cilja su:

- sintetizirano prikazati teorijsku osnovicu razvoja poduzetništva i činitelja koji utječu na razvoj malih i srednjih poduzeća,
- istražiti povezanost ključnih elemenata poduzetničkih aktivnosti i razvoja malih i srednjih poduzeća koji utječu na stvaranje bruto domaćeg proizvoda, izvoz i zapošljavanje,
- analizom podataka prikupljenih anketiranjem utvrditi povezanost upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja te prepreke u procesu internacionalizacije i izgradnje konkurentnosti,
- ukazati na mogućnosti poboljšanja poduzetničkjih uvjeta i potpunijeg iskorištenja raspoloživih potencijala i resursa u provođenju poduzetničkog procesa u malim i srednjim poduzećima.

Na osnovu sagledavanja znanstvenih dostignuća na ovom području te dosadašnjih istraživanja o poduzetništvu i razvoju malih i srednjih poduzeća, očekivani doprinos ovog rada sastoji se u boljem razumijevanju ključnih činitelja koji utječu na razvoj malih i srednjih poduzeća, sagledavanju njihovog međusobnog odnosa kao i povezanosti s gospodarskim rastom. Analiza tih činitelja pruža osnovu za potpunije iskorištenje razvojnih potencijala, kako unutarnjih tako i vanjskih u daljnjem razvoju malih i srednjih poduzeća.

Ovaj rad uz teorijski prikaz razvoja poduzetništva, pruža i teorijsko sagledavanje različitih modela gospodarskog rasta, analizira povezanost rasta sa regionalnim razvojem te naglašava važnost interakcije poduzetničke okoline i poduzetničkih uvjeta, kao i izgradnje poslovne izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanja. Empirijski dio rada sadrži analizu kritičnih činitelja razvoja malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske što uključuje analizu gospodarske strukture i stupnja razvijenosti regije, analizu pokazatelja uspješnosti poslovanja poduzeća i konkurentnosti regije, rezultate provedene ankete kao i izradu proširene SWOT[12] analize malih i srednjih poduzeća.

---

[12] U kontekstu ovog istraživanja, SWOT se odnosi se na kvalitativnu analitičku metodu određivanja 4 činitelja stanja malih i srednjih poduzeća: snage (strenghts), slabosti (weakness), opportunities (prilike) i prijetnje (threaths). Kratica SWOT koristit će se u pojedinim poglavljima ovog rada.

Na tim osnovama u radu se izvodi zaključak o dostignutom stupnju razvoja malih i srednjih poduzeća na NUTS 2 razini regije Sjeverozapadne Hrvatske te iznose preporuke nositeljima javnih politika za oblikovanje programa i mjera koji će biti u funkciji potpunijeg iskorištenja potencijala u poticanju poduzetništva i dinamičnijeg razvoja malih i srednjih poduzeća.

III. Polazne hipoteze u istraživanju

Polazeći od postavljenog istraživačkog pitanja i ciljeva rada, ovo istraživanje temelji se na slijedećim radnim hipotezama (H):

H1: Socijalna struktura stanovništva, po osnovi udjela ukupnog broja zaposlenih u ukupnom stanovništvu, znatno utječe na razinu gospodarske razvijenosti i stvaranje bruto domaćeg proizvoda;

H2: Konkurentnost malih i srednjih poduzeća i njihov održivi razvoj u značajnoj su mjeri određeni kreativno-inovacijskim kapacitetom, poticajnim ozračjem i institucionalnom podrškom;

H3: Stupanj internacionalizacije malih i srednjih poduzeća snažno je određen konkurentnošću proizvoda i usluga te institucionalnim okruženjem, što se odražava na razinu i dinamiku gospodarskog razvoja kao i stvaranje bruto domaćeg proizvoda;

H4: Upravljanje promjenama u malim i srednjim poduzećima značajno određuje njihovu uspješnost te fleksibilnost i inovacijski potencijal, što u konačnici utječe na dinamiku gospodarskog razvoja i veličinu bruto domaćeg proizvoda.

Za argumentaciju navedenih hipoteza i relevantnih objašnjenja kojima bi se one mogle potvrditi ili odbaciti, provedeno je empirijsko istraživanje o razvijenosti malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS 2 razini.

IV. Metodologija znanstvenog istraživanja i obuhvat istraživanih varijabli

Radi ocjene validnosti postavljenih hipoteza, u ovom istraživanju primijenjene su metode analize i sinteze, generalizacije i specijalizacije, indukcije i dedukcije te statističke metode korištenjem podataka iz različitih izvora: Financijske agencije, Hrvatske gospodarske komore, Državnog zavoda za statistiku, Hrvatske narodne banke, Eurostata i dr., a uz to je provedeno i

opsežno anketiranje malih i srednjih poduzeća na području teritorijalnih jedinica regije Sjeverozapadne Hrvatske.

Pokazatelji o činiteljima razvoja malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske uspoređivani su sa pokazateljima razvijenosti regija Središnje i Istočne (Panonske) Hrvatske te Jadranske Hrvatske na NUTS 2 razini kao i sa pokazateljima razvijenosti na nacionalnoj razini.

Empirijsko istraživanje u ovom radu obuhvaća vremensko razdoblje od 2005. godine do 2018. godine, unutar kojeg su pojedina područja istaživana u različitim vremenskim periodima, ovisno od raspoloživih izvora podataka, dinamike provođenja pojedinih istraživanja kao i samog cilja istraživanja. U ovom istraživanju je korišten moderan metodološki instrumentarij koji uključuje kombinaciju kabinetskog i praktičnog istraživanja, uz sinergijsko korištenje prednosti kvalitativnih i kvantitativnih metoda istraživanja.

Polazeći od postavljenih istraživačkih pitanja, činitelji gospodarskog rasta u ovom radu ocijenit će se pomoću korelacijske analize te povezanosti bruto domaćeg proizvoda po stanovniku kao zavisne varijable i niza neovisnih varijabli poput broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima, izvoza i uvoza po stanovniku i drugih. U određivanju varijabli, polazilo se od definiranog predmeta i postavljenih ciljeva istraživanja, pri čemu je njihov odabir bio ograničen izvorima raspoloživih podataka.

Osnovne karakteristike strukture gospodarstva regije Sjeverozapadne Hrvatske, analizirane su kroz indeks specijalizacije gospodarske strukture (Čavrak, 2011.) koji mjeri udio neke djelatnosti u ukupnom gospodarstvu županije (NUTS 2 regije) u usporedbi s nacionalnim prosjekom, odnosno:

$$Izi = \frac{\frac{Zi}{Zt}}{\frac{Hi}{Ht}} \qquad (1)$$

gdje je:

Izi = indeks specijalizacije

Zi = bruto domaći proizvod županije/regije u promatranoj djelatnosti

Zt = bruto domaći proizvod u gospodarstvu županije/regije

Hi = bruto domaći proizvod u promatranoj djelatnosti (nacionalna razina)

Ht = bruto domaći proizvod Hrvatske

Indeks specijalizacije gospodarske strukture ukazuje na udio zastupljenosti pojedinih djelatnosti u ukupnom gospodarstvu regije u usporedbi s nacionalnim prosjekom. Ukoliko je indeks specijalizacije veći od 1 smatra se da je regija razmjerno specijalizirana u određenoj djelatnosti u odnosu na nacionalni prosjek.

Gospodarska razvijenost regije Sjeverozapadne Hrvatske, analizirana je kroz pokazatelje bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i odabranih kategorija u socijalnoj strukturi stanovništva. Za utvrđivanje međuzavisnosti između bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i pojedinih kategorija u socijalnoj strukturi stanovništva na razini teritorijalnih jedinica, korišten je Spearmanov koeficijent korelacije ranga koji ukazuje na odnos pojedinih kategorija strukture stanovništva i gospodarskog razvoja. Kao neparametarski pokazatelj, Spearmanov koeficijent korelacije ranga primjeren je u ovakvom slučaju, jer su međuzavisnosti između pojedinih varijabli izražene modalitetima redoslijednog obilježja, odnosno modaliteti su im pridruženi temeljem ordinalne skale. Prema Biljan-August, Pivac i Štambuk (2007.), Spearmanov koeficijent korelacije ranga izračunat je po formuli:

$$r' = 1 - \frac{6\,x\,\sum_{i=1}^{n} di^2}{n^3 - n} \qquad (2)$$

gdje je:

r' = Spearmanov koeficijent korelacije ranga

n = odgovarajuća vrijednost iz tablice normalne distribucije

di = r(xi) – r(yi) – razlika rangova vrijednosti varijabli x i y.

Spearmanov koeficijent korelacije ranga može poprimiti vrijednosti u intervalu od: $-1 \leq r' \leq 1$. Kada ovaj koeficijent poprimi vrijednosti -1 i 1 riječ je o potpunoj korelaciji među varijablama, dok vrijednost koeficijenta nula (0) znači da nema nikakve korelacije među pojavama. Pokazatelji specijalizacije gospodarske strukture i Spearmanov koeficijent korelacije ranga korišteni su za potvrđivanje prve hipoteze o utjecaju socijalne strukture stanovništva po osnovu broja zaposlenih na gospodarski razvoj. Za analizu ostvarene razine poduzetničkih aktivnosti i motivacije za poduzetništvo korišteni su rezultati GEM istraživanja iskazani kroz indeks ukupnih poduzetničkih aktivnosti i motivacijski indeks. Pri tome, indeks ukupnih poduzetničkih aktivnosti (Total Entrepreneurial Activity indeks – TEA) prikazuje broj odraslih osoba na 100 ispitanika involviranih u novonastalim i mladim poduzećima do 42 mjeseca, dok motivacijski indeks izražava poduzetničke aktivnosti kroz odnos pokrenute aktivnosti zbog

uočene prilike u odnosu na poduzetničko djelovanje zbog nužnosti. Za analizu konkurentnosti regije Sjeverozapadne Hrvatske korišteni su rezultati istraživanja Regionalnog indeksa konkurentnosti za 2007.godinu, 2010. godinu i 2013. godinu. Regionalni indeks konkurentnosti temelji se na metodologiji Svjetskog gospodarskog foruma i Instituta za razvoj poslovnog upravljanja iz Lausanne, a analitički pristup utvrđivanja indeksa zasniva se na kombinaciji statističkih i perceptivnih faktora koji izražavaju kvalitetu poslovnog okruženja i poslovnog sektora. Pri tome, statistički faktori obuhvaćaju: pokazatelje poslovnog okruženja – demografiju, zdravlje, kulturu, obrazovanje, osnovnu infrastrukturu i javni sektor, poslovnu infrastrukturu te pokazatelje poslovnog sektora - investicije i poduzetničku dinamiku, razvijenost poduzetništva i ekonomske rezultate. Perceptivne faktore čine ocjene o elementima poslovnog okruženja (lokacijskim prednostima, lokalnoj upravi, infrastrukturi, vladavini prava, obrazovanju, financijskom tržištu i lokalnoj konkurenciji) te o elementima poslovnog sektora (tehnologiji i inovativnosti, klasterima, marketingu i menadžmentu). Pokazatelji regionalnog indeksa konkurentnosti poslužili su za objašnjenje druge hipoteze o povezanosti konkurentnosti gospodarstva, inovacijskog kapaciteta malih i srednjih poduzeća i institucionalne podrške.

U cilju što objektivnijeg sagledavanja činitelja gospodarskog rasta, analitička osnovica proširena je na financijske pokazatelje poslovanja malih i srednjih poduzeća te pokazatelje vanjskotrgovinske razmjene na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske po teritorijalnim jedinicama i djelatnostima. U tom smislu, izrađena je analiza komparativnih prednosti koja ukazuje na važnost pojedinih djelatnosti u ostvarenju izvoza, što je osnova za izgradnju konkurentnog gospodarstva i provođenje procesa restrukturiranja.

Indeks komparativnih prednosti izračunat je prema izrazu (Derado 2011.):

$$RCA = \frac{\frac{EXij}{\sum_{i=1}^{n} EXij}}{\frac{\sum_{j=1}^{m} EXij}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} EXij}} \qquad (3)$$

gdje je:

RCA - indeks komparativnih prednosti

EXij - izvoz robe ***i*** iz zemlje ***j***

Primijenjen Balassin indeks komparativnih prednosti (RCA – Revaled Comparative Advantage) utvrđuje odnos između udjela izvoza robe ***i*** iz zemlje ***j*** u ukupnom izvozu zemlje ***j***

i udjela izvoza robe ***i*** iz svih zemalja u ukupnom izvozu svih zemalja. Što je vrijednost indeksa veća, to je udio izvoza konkretne robe u ukupnom izvozu zemlje ili regije razmjerno veći, te se konstatira postojanje većih komparativnih prednosti, a u slučaju da je vrijednost indeksa nula (0) znači da ne postoje komparativne prednosti. Tako definiran indeks je jednostavan u primjeni na različitim razinama agregiranja djelatnosti i prostornih jedinica promatranja, a u ovom radu poslužit će kod analize internacionalizacije malih i srednjih poduzeća.

Statistički pokazatelji o vanjskotrgovinskoj razmjeni i indeks komparativnih prednosti, poslužili su za objašnjenje treće hipoteze o povezanosti internacionalizacije malih i srednjih poduzeća i konkurentnosti proizvoda i usluga te institucionalnog okruženja. Radi što potpunijeg sagledavanja problematike malih i srednjih poduzeća u promatranom razdoblju istraživanja provedena je anketa malih i srednjih poduzeća na području teritorijalnih jedinica regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS 2 razini odnosno Grada Zagreba, Zagrebačke županije, Krapinsko-zagorske županije, Koprivničko-križevačke županije, Varaždinske županije i Međimurske županije. Polazeći od potrebe zadovoljenja istraživačkih ciljeva i očekivanih izlaznih rezultata, anketnim upitnikom obuhvaćeno je 29 pitanja strukturiranih u četiri osnovne grupe koje čine:

- osnovni podaci o poduzećima,
- ostvareni financijski i poslovni rezultati,
- organiziranost i upravljanje poduzećem i
- prepreke u izgradnji konkurentnosti i procesu internacionalizacije poduzeća.

Pri tome se koristilo standardnim oblikom zatvorenih i otvorenih pitanja, dihotomnim pitanjima te Likertovom skalom stavova (Perković, 2016.), Kurt-Lewinovim modelom (Softić, 2012.), modelom 7S (Dujanić, 2004.) i Porterovim modelom pet konkurentskih sila (Porter,1998.).

Likertova skala stavova sastoji se od niza tvrdnji koje se odnose na različite aspekte nekog stava, a u provedenoj anketi razina odgovora ispitanika mjerena je na skali od pet stupnjeva. Kurt – Lewinov model temeljen na odnosu snaga usmjerenih na promjene i snaga koje pružaju otpor promjenama, korišten je za analizu utjecaja upravljanja promjenama na uspješnost poslovanja.

Model 7S koji je razvio tim profesora Sveučilišta Harvard i Stanford uz konzultantsku tvrtku McKinsey&Company, korišten je za empirijsku organiziranost i upravljanja u istraživačkim

poduzećima. Prema tom modelu, za razumijevanje učinkovitosti poduzeća ključno je sedam elemenata:

- strategija kojom se nastoji steći prednost pred konkurencijom,
- struktura, koja se odnosi na okvir u kojem se usklađuju aktivnosti zaposlenika organizacije,
- sustavi, koji definiraju način rada,
- osoblje, koje se odnosi na kadrovsku politiku i upravljanje ljudima,
- vještine, koje se odnose na sposobnost iskorištavanja organizacijskih kapaciteta,
- stil je sveukupno ponašanje članova menadžerskog tima,
- ciljevi, kroz koje se manifestiraju vizija i zajedničke vrijednosti.

Porterov model pet konkurentskih sila poslužio je za analizu poslovne okoline, a u anketnom istraživanju korišten je za identifikaciju vanjskih prepreka u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća. Ovaj model odgovara na pitanja pozicioniranja određene djelatnosti na tržištu, njezinog održanja i prosperiteta. Kod toga, konkurentski pritisci podijeljeni su u pet kategorija:

- ulazne barijere,
- prijetnja supstituta,
- pregovaračka snaga kupca,
- pregovaračka snaga dobavljača i
- rivalitet postojećih konkurenata.

Anketno istraživanje provedeno je metodom slučajnog uzorka u okviru 133 malih i srednjih poduzeća, a u uzorku su ciljano dominirala poduzeća koja se bave proizvodnom djelatnošću i izvozno su orijentirana. Pitanja u anketi odnosila su se na sagledavanje većeg broja različitih unutarnjih i vanjskih faktora za koje se pretpostavlja da značajno utječu na poslovanje poduzeća: od upravljanja promjenama u poslovanju do barijera u izgradnji konkurentnosti i procesu internacionalizacije. Od 850 poslanih anketa, njih 140 je vraćeno te su u konačnici 133 ankete (15,6%) prihvaćene kao metodološki ispravne.

Prema Huzak (2003.), za analizu prikupljenih podataka korištene su:

1. *Mjere centralnih tendencija skupova* : aritmetička sredina (prosječna ocjena), pri čemu se aritmetička sredina definira na način:

Aritmetička sredina

Neka je X numerička varijabla, a x1,x2,…,xn njenih n vrijednosti, tj. niz brojeva. Aritmetička sredina brojeva je tada:

$$\bar{\bar{x}} = \frac{1}{n}(x_1 + x_2 + \cdots + x_n\ ) = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{1} x_i \qquad (4)$$

2. *Mjere raspršenja podataka*: standardna devijacija, varijanca i koeficijent varijacije, definirani na način:

Standardna devijacija

Standardna devijacija je srednje kvadratno odstupanje podataka od njihove aritmetičke sredine:

$$s = \sqrt{\frac{1}{n-1}\sum_{n-1}^{n}(-x_i\ - \bar{\bar{x}})^2} \qquad (5)$$

Varijanca

Varijanca uzorka definira se kao prosječno kvadratno odstupanje od prosjeka. Broj s^2 zovemo varijanca skupa podatka:

$$s^2 = \frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(-x_{\ i}\ -\ \bar{x})^2 \qquad (6)$$

Koeficijent varijacije

Koeficijent varijacije je relativna mjera disperzije, a definira se kao omjer između standardne devijacije i aritmetičke sredine.

Kako bi se utvrdio među utjecaj upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja, temeljem prosječnih vrijednosti promatranih varijabli izračunati su koeficijenti korelacije, stavljanjem u odnos kovarijance i umnoška standardnih devijacija dviju promatranih varijabli, a koeficijenti korelacije su prikazani u korelacijskoj matrici. Rezultati ankete poslužili su za potvrđivanje četvrte hipoteze o povezanosti upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja te dinamike gospodarskog razvoja, kao i druge i treće hipoteze vezane za konkurentnost i stupanj internacionalizacije (Anketni upitnik – Prilog 1).

Temeljem rezultata anketnog istraživanja i statističkih podataka o poslovanju malih i srednjih poduzeća, izrađena je proširena SWOT analiza (Dobrović i Pulić, 2008.) s ciljem identifikacije snaga, slabosti, prilika i prijetnji, te oblikovanja provedbenih politika i mjera koje su u funkciji poticanja poduzetništva, razvoja malih i srednjih poduzeća i gospodarskog rasta.

V. Struktura doktorske disertacije

Provedena istraživanja iskazana su kroz strukturu doktorske disertacije koja obuhvaća šest poglavlja podijeljenih u tri cjeline:

a) Teorijski dio,
b) Empirijsko istraživanje i
c) Zaključak.

Teorijski dio obuhvaća četiri poglavlja, pri čemu je na kraju svakog poglavlja načinjen sažetak u obliku zaključka.

Prvo poglavlje obuhvaća:

- različite teorijske pristupe u razvoju poduzetništva,
- različita poimanja malih i srednjih poduzeća te pokazatelje njihove važnosti u gospodarskom razvoju,
- evolucijski prikaz teorijskih modela gospodarskog rasta: od klasične teorije do suvremenog poimanja gospodarskog rasta i održivog razvoja,
- poveznice između geneze razvoja poduzetništva, malih i srednjih poduzeća te modela gospodarskog rasta u Hrvatskoj, što uključuje znanstveno promišljanje o poduzetništvu, definiranje malih i srednjih poduzeća unutar regulatornog okvira kao i značajke gospodarskog rasta Hrvatske te
- zaključak za prvo poglavlje.

U drugom poglavlju iznose se ključni elementi povezanosti između gospodarskog rasta i regionalnog razvoja pri čemu su obuhvaćeni:

- različiti pristupi u sagledavanju regionalnog konteksta, istraživanje regionalne konvergencije i regionalne divergencije kao i poimanje regije i ključnih činitelja regionalnog razvoja,
- odnosi između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Europskoj uniji,

- odnosi između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Hrvatskoj i
- zaključak za drugo poglavlje.

U trećem poglavlju ističe se važnost interakcije poduzetničke okoline i poduzetničkih uvjeta kao generatora gospodarskog rasta. Ovaj dio rada sagledava:

- ulogu poduzetničke okoline u gospodarskom rastu,
- strukturu institucionalne poduzetničke okoline,
- odnos između poduzetničke okoline i poduzetničkih uvjeta na primjeru Hrvatske sa prikazom dostignute razine razvijenosti poduzetničke okoline te analizom mogućnosti i ograničenja u njenom razvoju i
- zaključak za treće poglavlje.

U četvrtom poglavlju naglašava se važnost izgradnje poslovne izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanja malih i srednjih poduzeća u globalnoj konkurentnosti, što je iskazano kroz:

- definiranje poslovne izvrsnosti i njezinog utjecaja na poslovne performanse poduzeća,
- ulogu inovacija u malim i srednjim poduzećima i njihov značaj u izgradnji održive konkurentnosti,
- analizu mogućnosti umrežavanja malih i srednjih poduzeća,
- prikaz stanja poslovne izvrsnosti, umrežavanja i inovativnosti u Hrvatskoj i
- zaključak za četvrto poglavlje.

Empirijsko istraživanje čini peto poglavlje u kojem se na početku iznosi analitički prikaz teorijskog dijela istraživanja o razvijenosti poduzetništva te malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske.

Vremenski okvir empirijskog istraživanja obuhvaća razdoblje od 2005. godine do 2018. godine, unutar kojeg su pojedina područja istraživana u različitim vremenskom periodima, ovisno o raspoloživosti izvora podataka, dinamici provedbi istraživanja pojedinih područja i postavljenom cilju istraživanja. Ovaj dio istraživanja obuhvaća:

- analizu gospodarske strukture po teritorijalnim jedinicama i djelatnostima temeljenu na dinamici kretanja bruto dodane vrijednosti. Uz to, ocijenjena je povezanost specijalizacije i produktivnosti po djelatnostima kao značajnih činitelja gospodarskog rasta,

- pregled kretanja broja poduzetnika i zaposlenih u malim i srednjim poduzećima po teritorijalnim jedinicama i djelatnostima te njihovu komparaciju sa kretanjem bruto domaćeg proizvoda,
- prikaz gospodarske razvijenosti na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama iskazane kroz pokazatelje bruto domaćeg proizvoda i njegove korelacije sa odabranim veličinama u socijalnoj strukturi stanovništva,
- pregled ostvarene razine poduzetničkih aktivnosti i konkurentnosti na razini regije i po teritorijalnim jedinicama uz ocjenu povezanosti ovih pokazatelja sa regionalnim razvojem i kretanjem bruto domaćeg proizvoda,
- analizu financijskog poslovanja malih i srednjih poduzeća na razini regije, teritorijalnih jedinica i po djelatnostima uključivo i prikaz strukture imovine i izvora sredstava malih i srednjih poduzeća, kretanja investicija i pokazatelja uspješnosti poslovanja,
- sagledavanje ostvarene razine internacionalizacije malih i srednjih poduzeća i otvorenosti gospodarstva prema statističkim pokazateljima, mjerene kroz udio izvoza i uvoza u bruto domaćem proizvodu. Uz to je naveden prikaz kretanja izvoza i uvoza malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini, po teritorijalnim jedinicama i djelatnostima na čijoj osnovi je izrađena analiza komparativnih prednosti malih i srednjih poduzeća,
- pokazatelje u poslovanju malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini putem anketnog upitnika koji sadrži 29 pitanja vezanih za osnovne podatke o anketiranim poduzećima, ostvarenim financijskim i poslovnim rezultatima, organiziranost i upravljanje poduzećima te prepreke u izgradnji konkurentnosti i procesu internacionalizacije poduzeća. U ovom dijelu rada načinjena je analiza odnosa između upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja u malim i srednjim poduzećima koja uz subjektivne ocjene poduzetnika uključuje i statističku analizu korelacije upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja. Na osnovi anketnog istraživanja, načinjena je analiza ostvarene razine internacionalizacije i konkurentnosti malih i srednjih poduzeća uz sagledavanje unutarnjih i vanjskih prepreka,
- proširenu SWOT analizu malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini temeljenu na rezultatima ankete i statističkim pokazateljima iz prethodnih poglavlja, koja uz identifikaciju snaga i slabosti unutar sustava te prilika i prijetnji u vanjskom okruženju uključuje prijedloge za oblikovanje mjera za brži razvoj malih i srednjih poduzeća.

- zaključak za peto poglavlje.

Šesto poglavlje čini završni zaključak doktorske disertacije u kojem su objedinjeni rezultati istraživanja po prethodnim poglavljima kroz:

- zaključna razmatranja,
- iznošenje preporuka za poslodavce i nositelje javnih politika u poticanju poduzetništva i razvoju malih i srednjih poduzeća i
- pravce daljnjih istraživanja.

1. PODUZETNIŠTVO, MALA I SREDNJA PODUZEĆA I GOSPODARSKI RAST U EVOLUCIJSKOM PROCESU

U ovom poglavlju navode se različiti pristupi u poimanju poduzetništva kao temeljnog nositelja razvojnih aktivnosti te prikazuje konceptualni model poduzetništva i gospodarskog rasta. Ukazuje se na važnost malih i srednjih poduzeća kao dominantnog dijela gospodarske strukture te daje prikaz različitih teorija gospodarskog rasta i razvoja kako bi se potpunije sagledao kontekst malih i srednjih poduzeća u gospodarskoj dinamici. Uz to se iznosi znanstveno promišljanje o poduzetništvu i ulozi poduzetnika u Hrvatskoj, ukazuje na važnost malih i srednjih poduzeća za gospodarski razvoj kod nas te se identificiraju značajke gospodarskog rasta Hrvatske. Na kraju poglavlja iznose se spoznaje dobivene istraživanjem.

1.1. Povijesni razvoj poduzetništva i njegovo poimanje u ekonomskoj teoriji

Poduzetništvo[13] nije nova pojava – njegovi korijeni mogu se pronaći još kod starih civilizacija poput arapske, babilonske, egipatske i kineske, a prvi oblici poduzetništva javljaju se u trgovini, pomorstvu, financijskom posredovanju te gusarstvu i razbojništvu. Za razumijevanje pojma poduzetništva, potrebno je povijesnim slijedom sagledati različite metodološke pristupe značajnijih autora i procijeniti njihov doprinos u razvoju teorije poduzetništva.

1.1.1. Metodološki pristupi u razvoju poduzetništva

Kroz povijesni tijek u ekonomskoj teoriji mogu se izdvojiti tri osnovna pristupa razvoju poduzetništva: klasični, neoklasični i suvremeni.

[13] Riječ "poduzetništvo" (entrepreneurship) izvedena je iz francuske riječi "*entreprendre*" – *poduprijeti* kojom se određuje osoba koja preuzima rizik novoga. Prema Chanu (2005.) riječ "entreprendre" se u početku odnosila na poduzimanje akcije bez usmjerenja prema profitu – suprotno od poimanja poduzetništva u današnje vrijeme. Naziv poduzetništvo moguće je povezati s glagolom poduzeti koji se često koristi u značenjima: pokretanje određenih akcija, pristupiti postizanju određenog cilja, početi nešto raditi i sl., iz čega je moguće izvesti niz imenica: poduzetništvo, poduzetnik i sl.

Klasični pristup poduzetništvu

U okviru teorija klasične ekonomije koje se protežu do kraja devetnaestog stoljeća, misao o poduzetništvu obilježavaju brojni autori. Francuski ekonomist irskog porijekla Richard Cantillon (1680. – 1734.) ne definira poduzetništvo izravno niti cjelovito, ali poduzetnika opisuje kao špekulanta koji preuzima rizik kupujući po poznatim cijenama, a prodajući po nepoznatim, odnosno po cijenama koje će se tek formirati. Cantillon vidi poduzetnika kao nositelja razvoja i promjena koji u poduzetništvo ulazi radi ostvarenja profita, ali upozorava na prirodu ekonomskih problema koji se pojavljuju u uvjetima neizvjesnosti. Francuski ekonomist Jean – Baptiste Say (1767. – 1832.) poduzetništvo sagledava s tržišnog aspekta te smatra da su za funkcioniranje tržišta važna tri faktora proizvodnje: rad, kapital i zemlja, pri čemu se poduzetnik pojavljuje kao posrednik između vlasnika kapitala i najamnog radnika seleći kapital u djelatnosti s većim dobitkom. Say naglašava sposobnost poduzetnika da uspješno upravlja poslovnim poduhvatima i nadzire ih, te time upućuje na mogućnost odvajanja funkcije vlasništva od poduzetničke funkcije, što se kasnije potvrdilo u praksi. Sayova podjela na tri faktora proizvodnje kao izvora dohotka, prihvaćena je od većine ekonomista sve do današnjih dana, što je postalo osnova za izvođenje raznih modela gospodarskog rasta (Kolaković, 2006.).

Prema Škrtć (2006.) predstavnici britanske ekonomske misli Adam Smith (1723. – 1790.) i David Ricardo (1772. – 1823.), izjednačavaju poduzetnika s kapitalistom čiji je osnovni cilj poslovanja stjecanje profita. No, za Smitha to nije osobito značajno, jer bogatstvo ne osigurava sreću i sigurnost pojedinca, već je važno ustrajanje na poboljšanju postojećeg stanja. Zalažući se za nesmetan razvoj ekonomskih aktivnosti i potpunu slobodu tržišta, Smith u poduzetniku vidi pokretača razvitka koji stječe profit marljivošću i štedljivošću, poslovnim špekulacijama ili poslovnim inovacijama, kao naknadu za riskiranje kapitala.

Američki ekonomist Amas Walker (1799. – 1875.) u poduzetniku vidi kreatora bogatstva, dok njegov sin Francis A. Walker (1840. – 1897.) razlikuje uspješne, nadarene i talentirane poduzetnike od neuspješnih te smatra da je profit rezultat uloženih sposobnosti i vještina poduzetnika. Suprotno tome, Hawley (1843. – 1929.) smatra kako se sve poslovne transakcije obavljaju u uvjetima neizvjesnosti pri čemu je profit isključivo nagrada poduzetniku za preuzimanje rizika u poslovanju. Njemački ekonomist Johann Von Thunen (1785. – 1850.) razlikuje poduzetničku funkciju od menadžerske, ističući da poduzetnik sve svoje vrijeme živi

sa problemima i smatra kako je profit koji ostvari nagrada za preuzimanje rizika i uloge inovatora. Koncept rizika i uvjeta poslovanja dalje je istraživao Mangoldt (1824. – 1858.) koji je utvrdio da je kod proizvodnje po narudžbi taj rizik manji, a što je duže vrijeme krajnje prodaje, neizvjesnost poslovanja postaje veća.

Neoklasični pristup poduzetništvu

U fokusu istraživanja teoretičara neoklasične ekonomije bila su pitanja poduzetničkog ponašanja te uspostave ravnoteže ekonomskih sustava i činitelja koji na to utječu. Tako je prema Škrtić (2006.) engleski građanski ekonomist Alfred Marshall (1842. – 1924.) govorio o poduzetništvu kao slobodnoj djelatnosti po izboru poduzetnika, te svojim modelom parcijalne ravnoteže razlikuje poduzetnike koji razvijaju nove metode poslovanja i tako povećavaju razinu rizika od onih koji slijede uobičajene načine poslovanja i ostvaruju plaće nadglednika. Marshall opisuje poduzetnika kao osobu koja djeluje kao poslovni čovjek i menadžer, organizira poslovanje i preuzima rizik upravljanja poslovima te zaključuje kako je profit rezultat sposobnosti, znanja i preuzetog rizika, a ne nadgledanja poslovanja. Konceptom rizika bavio se Frank H. Knight (1885. – 1972.) koji je podijelio rizik na prenosivi i neprenosivi te utvrdio da poduzetnik posjeduje sposobnost upravljanja u uvjetima neizvjesnosti pa se tako i njegova plaća sastoji od dva dijela: plaće po osnovu sposobnosti i plaće za preuzimanje rizika. Snažan zaokret od općeg ravnotežnog modela neoklasične ekonomije načinio je američki ekonomist austrijskog porijekla Joseph Alois Schumpeter (1883. – 1950.).

Razmišljajući o činiteljima koji utječu na stvaranje nove vrijednosti, Schumpeter nalazi potrebu narušavanja opće ravnoteže gospodarstva te uvodi novu kombinaciju faktora proizvodnje iskazanih kroz novi proizvod, novi način proizvodnje ili prodaje, novo tržište, nove izvore sirovina ili novu organizaciju poslovanja. Po Schumpeteru uloga poduzetnika nije samo da bude nositelj inovacija i novih ideja, već da mijenja postojeće proizvode kroz novu tehnologiju i novu organizaciju te prevladava otpor prema promjenama i inovacijama, čime se poduzetništvo transformira u stvaralačko uništenje (creative destruction). Ovakvim pristupom, Schumpeter je poimanju poduzetništva i poduzetničkom razvoju dao novu dimenziju, pri čemu nije prihvaćao Smithovu savršenost tržišta kao dijela poduzetničkog okruženja jer ono u stvarnosti ne postoji i nije se slagao s vezivanjem rizika uz poduzetnika, već ga povezuje s vlasnikom. Iako se pojedina predviđanja Schumpetera nisu u potpunosti ostvarila pa tako nije došlo do strogog

razgraničenja funkcija između vlasnika, poduzetnika i menadžera, zbog bitno drugačijeg pristupa u odnosu na ostale autore, Schumpeter se smatra "ocem teorije poduzetništva" (Deželjan i Vujić, 1992.).

Suvremeni pristup poduzetništvu

Početkom 21. stoljeća poduzetničko djelovanje događa se u izmijenjenim društveno-ekonomskim okolnostima, koje posebno obilježavaju: postupno napuštanje ekonomije obujma kao glavne pokretačke snage društva, restrukturiranje velikih poduzeća, internacionalizacija ekonomskih procesa, neizvjesnost poslovanja i promjene u okruženju. U procesu globalizacije, svjetska ekonomija postupno gubi svoje nacionalne i regionalne karakteristike, čemu značajno doprinosi razvoj novih tehnologija i novih inovativnih procesa kao i razvoj brojnih integracija regionalnih i međunarodnih institucija.

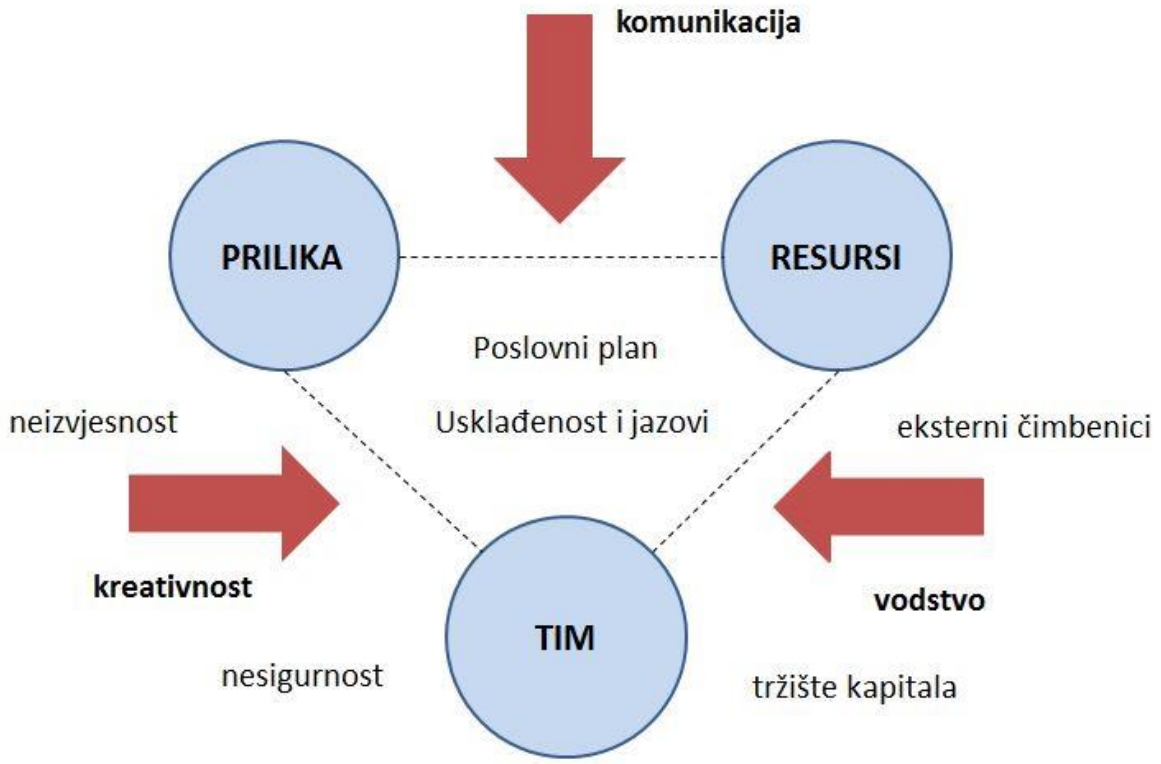
U takvim okolnostima, poduzetništvo postaje jedan od ključnih činitelja napretka pri čemu poduzetnici razvijaju i implementiraju nove tehnologije i nova znanja te generiraju nove proizvode i usluge i tako doprinoise cjelokupnom razvoju društva u kojem djeluju. Uslijed raznovrsnih činitelja i procesa koji utječu na gospodarska i društvena kretanja, suvremeni pristup poduzetništvu razlikuje se ovisno o kontekstu sagledavanja činitelja poduzetničkog djelovanja i njihovom obuhvatu te stajalištu pojedinih autora prema poduzetništvu. Neovisno o tome, smatra se kako poduzetništvo ima pozitivan utjecaj na ekonomiju zemalja tako što izgrađuje ekonomsku bazu i stvara nova radna mjesta (Hisrich i Peters, 1998.).

Brojni teoretičari smatraju poduzetništvo gospodarskom i društvenom snagom koja pokreće ekonomiju zemalja , stvarajući nova poduzeća, nova radna mjesta i doprinosi ukupnom razvoju i bogatstvu zemlje (Keats i Abercrombie, 1991.).

Stavljajući poduzetništvo u središte gospodarskih aktivnosti mogu se navesti slijedeće odrednice suvremenog poduzetništva: profitno orijentiran pothvat, dinamičnost i inovativnost, neizvjesnost, rizik, anticipiranje promjena, donošenje odluka, korištenje resursa i radost kreacije (Kružić, 2007.).

Polazeći od ovih odrednica, suvremeni poduzetnički proces usmjeren je na aktivnost (kako pojedinca tako i društva u cjelini) u korištenju promjena i primjeni inovativnosti, na osnovi kojih se uz raspoložive resurse kreira poduzetnički pothvat koji donosi profit. U poduzetničkom

procesu je moguće uočiti elemente traganja za poslovnim prilikama koje poduzetnici poduzimaju i kombiniraju s resursima uz koje vide šansu za uspjeh, što slikovito prikazuje Timmonsov model poduzetničkog procesa:



Graf 1. Timmonsov model poduzetničkog procesa

Izvor: Timmons, J.A., New Venture Creation,1990.

U traženju prilika važno je stalno poduzimanje poduzetničkih inicijativa i reagiranje na promjene, a ne da se čeka, jer je poduzetništvo proces u kojem se nešto gradi gotovo ni iz čega (Timmons, 1989.). Ovo upućuje na potrebu proaktivnog djelovanja, pri čemu posebnu važnost ima podzetnički kapacitet, odnosno sposobnost poduzetnika da prepozna potencijale tržišnih mogućnosti, percipira promjene u okruženju i da posjeduje znanje o iskorištenju poslovnih prilika. U tom kontekstu razmišljaju i neki drugi autori. Tako Kirtzner određuje poduzetništvo kao način traženja i pribavljanja tržišnih mogućnosti, pri čemu poduzetnik svojim djelovanjem unosi promjene koje vode ravnoteži ekonomskog sustava, što je različiti pristup u odnosu na Schumpeterovo stajalište (prema Kolaković, 2006.).

Važnost korištenja promjena kao povoljnih prilika, naglašava i Drucker koji u tome vidi bit poduzetništva, pri čemu je poduzetnik stvaratelj novog koji radi na drugačiji način od onoga što već postoji s ciljem ostvarenja profita i samoodržanja, što implicira odvajanje poduzetništva od rutinskog i predvidivog djelovanja. Prema Druckeru, inovacija je ključni alat razvoja i činitelj koji mijenja resurse pa se u tom kontekstu manifestiraju i osnovne determinante poduzetničkog ponašanja:

- traganje za promjenama,
- reagiranje na promjene i
- korištenje promjena kao povoljnih prilika (Drucker, 1992).

Nešto drugačiji pristup nudi Baumol koji poduzetništvo poistovjećuje s poduzećem i menadžmentom, a u poduzetniku vidi sinonim za menadžera, vlasnika i kapitalista. U koncepcijskom određenju poduzetništva, Baumol razlikuje produktivno, neproduktivno i destruktivno poduzetništvo prema kojima poduzetnik može usmjeriti svoje djelovanje, ali naglašava važnost drugih endogenih varijabli za njegov razvoj: iskorištenje poduzetničkih prilika i poduzimanje poduzetničkih inicijativa, menadžersku funkciju, stratešku orijentaciju poduzeća i primjenu kontrolnih mehanizama poslovanja (prema Buble i Kružić, 2006.).

Dok teoretičari neoklasične ekonomije nisu znali kamo smjestiti poduzetnika, na osnovu rezultata istraživanja o zapošljavanju američkih poduzeća u razdoblju od 1969. do 1976. godine, David Birch povezuje ga s malim i brzorastućim poduzećima, što je znatno doprinijelo afirmaciji poduzetništva i malih poduzeća kao generatorima rasta i zapošljavanja (Škrtić, 2006.).

1.1.2. Definiranje poduzetništva

Različiti pristupi u sagledavanju poduzetništva kroz povijesni tijek, nude širok spektar mogućnosti njegovog značenja, što je rezultiralo brojnim i različitim definicijama poduzetništva u ekonomskoj teoriji.

Tako Sexton i Bowman-Upton (1991.) definiraju poduzetništvo kao proces osiguravanja resursa, traganja i prepoznavanja tržišnih prilika te poduzimanja aktivnosti za njihovo iskorištenje, radi ostvarivanja dugoročne koristi za pojedinca. Hisrich i Peters (1998.) određuju poduzetništvo kao proces stvaranja nove vrijednosti uz prihvaćanje rizika, dok drugačije viđenje nudi Kuratko (1998.) koji poduzetništvo sagledava kroz proces primjene inovacija i

pokretanja novih poslovnih pothvata, uz potporu države, obrazovnog sustava i drugih pratećih institucija.

Gibb (1995.) poduzetništvo vidi kao skup ponašanja, osobina i vještina koji omogućavaju pojedincima i skupinama ljudi stvaranje promjena i inovacija te nošenja sa neizvjesnošću i kompleksnošću. Slično, Mises (1999. u Sarasvathy, 2008.) smatra da je poduzetništvo ljudska aktivnost vođenja u okonostima neizvjesnosti, a poduzetnik osoba koja djeluje s obzirom na tržišne pronjene.

Neortodoksni analitičar Drucker (1999.) poduzetništvo definira kao mogućnosti da se u željenom smjeru usmjerava maksimizacija poslovnog tijeka i pri tome stalno pronalaze i aktiviraju novi potencijali i mogućnosti, a uz inovativno djelovanje poboljšava efikasnost poslovanja. Reynolds et.al. (1999.) poduzetništvo određuje kao svaki pokušaj stvaranja novog posla kroz samozapošljavanje, stvaranje nove organizacije poslovanja ili proširenje postojećeg poslovanja- bilo od pojedinca, grupe pojedinaca ili već postojeće organizacije.

Različite definicije poduzetništva značajnijih autora prikazuje Dollinger (2002.):

Tablica 1. Definicije poduzetništva

Autori	**Sadržaj definicije**
Knight (1921.)	Poduzetništvo se temelji na profitu uz preuzimanje nesigurnosti i rizika.
Schumpeter (1934.)	Poduzetništvo je iznalaženje novih kombinacija organizacije poduzeća – novih proizvoda.
Hoselitz (1952.)	Poduzetništvo je preuzimanje rizika, koordinacija proizvodnih resursa, uvođenje inovacija i pribavljanje kapitala.
Cole (1959.)	Poduzetništvo je svrhovito djelovanje na pokretanju i razvoju profitabilnog poslovanja.
McClelland (1961.)	Poduzetništvo je umjereno preuzimanje rizika.
Casson (1982.)	Poduzetništvo je donošenje odluka i procjena oko koordinacija osnovnih resursa.
Gartner (1985.)	Poduzetništvo je kreiranje novih organizacija.
Stevenson, Roberts i Grousbech (1989.)	Poduzetništvo je iskorištavanje poslovnih prilika bez obzira na raspoložive resurse.
Hart, Stevenson i Dial (1995.)	Poduzetništvo je iskorištavanje poslovnih prilika bez obzira na raspoložive resurse, ali ograničeno prethodnim iskustvom iz povezanih industrija.

Izvor: Dollinger, M.J.: Entrepreneurship: Strategies and Resources, Prentice Hall, 2002.

Prema Škrtić (2006.) poduzetništvo je proces potican inicijativom koja u sebi nudi inovativnost i nikad se ne miri s postojećim stanjem, iz čega se stvaraju nove ideje i rađaju promjene. Iz

dosadašnjih prikaza o definiciji poduzetništva može se zaključiti kako među autorima postoje razlike u njihovom poimanju poduzetništva, a izvore tih razlika čine sadržajni elementi pojedinih definicija: iskorištavanje poslovnih prilika, stjecanje profita, postojanje resursa, preuzimanje rizika, primjena inovacija, stvaranje novih poduzeća i dr. Analizirajući različita poimanja o tome što sve predstavlja i utječe na poduzetništvo, može se reći da je poduzetništvo proces koji objedinjuje jedinstvene kombinacije resursa u svrhu iskorištavanja uočene prilike i stvaranja vrijednosti (Stevenson i Jarillo, 1990., Morris, Kuratko i Covin, 2010.). S obzirom da je poduzetnički proces višedimenzionalna kategorija, a poduzetnik osoba od koje se očekuje inovativni i stvaralački karakter, mogu se postaviti ova pitanja: je li poduzetništvo znanost ili umjetnost? Može li se poduzetništvo naučiti? Pojedini autori (Buble i Kružić, 2006.) smatraju da poduzetništvo objedinjuje znanost i umjetnost, neki su uvjerenja da se mnoge značajke poduzetnika ne mogu naučiti (Miller, 1987.), dok drugi (Drucker, 1992.) tvrde da poduzetništvo nije ni znanost ni umjetnost, niti se ovdje radi o genima ili čaroliji, već je to praksa koja se temelji na znanju.

U tom smislu prepoznata je važnost poduzetničkog obrazovanja i stjecanja poduzetničkih kompetencija kao jedne od ključnih životnih kompetencija[14] koja uključuje kreativnost, kritičko razmišljanje, upornost, preuzimanje inicijative i druge karakteristike kod upravljanja projektima i provođenja poduzetničkih aktivnosti. Pojam poduzetništva mnogi povezuju sa gospodarskim djelatnostima i privatnom inicijativom, ali ono može biti djelotvorno i u neprivrednim institucijama, kao što su škole, bolnice ili kazališta kao i organizacijama civilnog društva te ne postoji područje društvenog razvoja u kojem nije moguća primjena poduzetništva.

U najširem smislu poduzetništvo se može definirati kao način ponašanja koji se temelji na proaktivnosti, inovativnosti i odgovornosti za osobni izbor, odnosno za preuzimanje rizika svojih odluka. Ovakav pristup poduzetništvu bit će osnova za daljnja istraživanja u ovom radu.

[14] Cjeloživotne kompetencije danas obuhvaćaju brojne aspekte: od osobnih i društvenih kompetencija do digitalne kompetencije i kulturne osvještenosti, pri čemu je konstanta stalno učenje.

1.2. Konceptualni model poduzetništva i gospodarskog rasta

Polazeći od multidimenzionalnosti poduzetničkog procesa i brojnih činitelja koji na njega utječu, istraživači na području poduzetništva nastoje sintetizirati determinante poduzetništva na makro razini i povezati poduzetništvo sa gospodarskim rastom. Pri tome, veći broj autora ističe kako poduzetništvo pridonosi gospodarskom rastu kroz pokretanje novih poslovnih pothvata, smanjenje nezaposlenosti i povećanje produktivnosti (Stevenson i Jarillo, 1990., Hisrich i Peters, 1998.), a može imati i značajan učinak u procesu transformacije pojedinih modela gospodarskog rasta.

Nastojeći dobiti odgovor na pitanje zašto je poduzetnički kapacitet Sjedinjenih Američkih Država veći nego u drugim zemljama, grupa istraživača London Business School iz Velike Britanije i Babson College iz Sjedinjenih američkih država, pokrenula je 1999. godine Global Entrepreneurship Monitor (GEM) projekt[15] koji je usmjeren na istraživanje poduzetničkog kapaciteta zemlje, kao rezultata interakcije značajki i ponašanja ljudi s institucionalnom okolinom, bez obzira na razinu gospodarskog razvoja. Polazište GEM koncepta je kako je gospodarski rast pojedinih nacionalnih gospodarstava pod snažnim utjecajem društvenih, političkih i kulturnih činitelja, a čini ga rezultat dvaju mehanizama:

- mehanizma koji potiče gospodarski rast u nacionalnom kontekstu i
- mehanizma koji generira poduzetnički proces koji je određen opće nacionalnim uvjetima poduzetničkog djelovanja.

Unutar tako postavljenog koncepcijskog okvira, GEM istražuje povezanost općih makroekonomskih uvjeta i okvira poduzetničkih uvjeta poslovanja. Pri tome, opći makroekonomski uvjeti uključuju: otvorenost nacionalnog gospodarstva, efikasnost financijskog tržišta, ulaganje u istraživanje i razvoj, razvijenost fizičke infrastrukture, upravljačke sposobnosti, fleksibilnost tržišta rada te efikasnost pravnih i socijalnih institucija. Okvir poduzetničkih uvjeta obuhvaća dostupnost financijskih sredstava za pokretanje

[15] U vrijeme pokretanja projekta 1999. godine, u GEM istraživanju je sudjelovalo 10 najrazvijenijih zemalja svijeta (Francuska, Italija, Japan, Kanada, Njemačka, SAD, Ujedinjeno Kraljevstvo, Danska, Finska i Izrael). U 2018. godinei, GEM istraživanjem obuhvaćeno je 49 zemalja svijeta koje pokrivaju 66% svjetskog stanovništva i 85,8% svjetskog bruto domaćeg proizvoda. www.gemsonsortium.org, preuzeto 17.02.2016.

poslovnog pothvata, kvalitetu poduzetničkog obrazovanja, otvorenost unutarnjeg tržišta i konkurentnost, kvalitetu fizičke infrastrukture, rezultate istraživanja i razvoja te kulturne i društvene norme.

U tom kontekstu, rezultati GEM istraživanja u Hrvatskoj u razdoblju od 2002. godine do 2018. godine, posebno upućuju na problematičnost: Vladinih politika prema regfukatornom okviru, poduzetničkog obrazovanja i prijenosa rezultata istraživanja i razvoja u sektor malih i srednjih poduzeća.

Spoznaje dobivene tijekom GEM istraživanja od 1999. godine na dalje, rezultirale su revizijom početnog konceptualnog okvira pri čemu je potvrđeno da je razina poduzetničkih aktivnosti u pozitivnoj korelaciji sa gospodarskim rastom, ali se taj odnos razlikuje ovisno o razvojnoj fazi u kojoj se gospodarstvo nalazi (Acs i Amoros, 2008.). U revidiranom GEM konceptu iz 2014. godine testira se priroda odnosa između društvenih vrijednosti, pojedinačnih značajki i različitih oblika poduzetničkih aktivnosti.

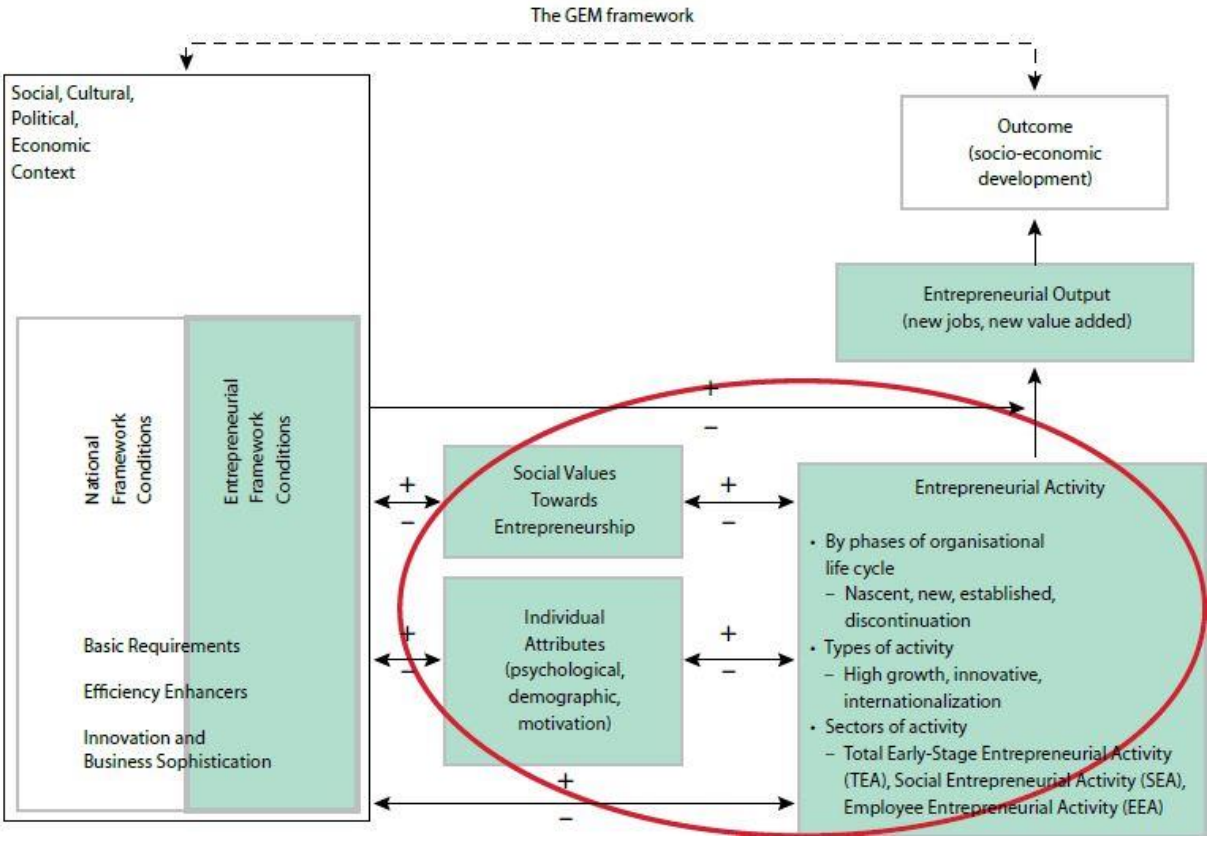
Osnovna pretpostavka koncepta GEM istraživanja je da nacionalni gospodarski rast ovisi o kapacitetu društva da se kroz usklađivanje interakcije makroekonomskih činitelja, u okviru poduzetničkih uvjeta i poduzetničkog djelovanja na razini pojedinaca, doprinosi stvaranju nove vrijednosti. Prema revidiranom GEM konceptu istraživanja o poduzetništvu postavljeni su slijedeći ciljevi:

1. određivanje u kojoj mjeri poduzetničke aktivnosti utječu na gospodarski rast unutar pojedine zemlje,
2. identifikacija činitelja koji potiču ili ograničavaju poduzetničku aktivnost, a posebno onih koji utječu na odnos između nacionalnih politika, društvenih vrijednosti , osobnih značajki i poduzetničkih aktivnosti,
3. utvrđivanje političkih implikacija za povećanje poduzetničkog kapaciteta u gospodarstvu.

Povezanost između komplementarnih mehanizama u stvaranju nove vrijednosti (osobe koje pokreću i iniciraju poslovne poduhvate, rast postojećih poduzeća) i okoline u GEM istraživanju prati se s aspekta pojedinca koji djeluje proaktivno, inovativno i odgovorno. Unutar tako postavljenog koncepta i prema navedenim ciljevima, rezultati GEM istraživanja doprinose spoznajama o povezanosti razlika u poduzetničkoj aktivnosti s društveno-ekonomskim rastom

neke zemlje te omogućuju nositeljima javnih politika da utječu na razinu poduzetničkog djelovanja, posebno kroz djelovanje na pojedine komponente poduzetničke okoline kao što su regulatorni okvir, porezna politika, obrazovanje i sl. Na taj način GEM istraživanje može značajno pomoći nositeljima javnih politika u oblikovanju pojedinačnih politika i kreiranju mjera vezanih za razvoj poduzetništva kao i malih i srednjih poduzeća.

Odnose između pojednih komponenti u revidiranom konceptu GEM istraživanja prikazuje slijedeća slika:



Slika 1. Revidirani koncept - Global Entrepreneurship Monitor

Izvor: Singer, S., Amoros, J.E., Moska, D.(2014). Global Enrepreneurship Monitor, Global Report, str.20.

Polazeći od međusobne povezanosti pojedinačnih komponenti unutar GEM koncepta, istraživanja o poduzetništvu i određivanje provedbenih politika iziskuje holistički pristup, kako bi se oblikovalo okruženje koje potiče na poduzetničko ponašanje. Ovakav pristup u GEM konceptu omogućuje istraživanje poduzetništva kao multidimenzionalne pojave i to u interakciji pojedinca i okoline.

1.3. Definiranje malih i srednjih poduzeća i njihov značaj u gospodarskom razvoju

Ne razvijaju se svi novi poslovni pothvati do velikih poduzeća, većina se razvija do razine malih i srednjih poduzeća, koja čine dominantan dio gospodarske strukture u svim zemljama. Prema određenju OECD-a (OECD, 2005.) mala i srednja poduzeća su poduzeća koja nisu podružnice velikih poduzeća, već su to neovisna poduzeća koja zapošljavaju manje od zadanog broja zaposlenika. Ekonomska literatura naglašava važnost malih i srednjih poduzeća zbog njihovog doprinosa gospodarskom rastu, stvaranju novih radnih mjesta, ekonomskoj i socijalnoj koheziji kao i konkurentnosti kroz internacionalizaciju i inovativnost, pri čemu je poduzetnička orijentacija ključ njihove uspješnosti. Pod poimanjem poduzetničke orijentacije podrazumijeva se strateški pristup u razvoju poduzeća, pri čemu Lumpkin i Dess (1996.) smatraju da poduzeće koje teži ostvarenju učinka ima karakteristike inovativnosti, proaktivnosti, sklonosti riziku, autonomije i kompetitivne agresivnosti. Iako su ekonomske koristi od rasta malih i srednjih poduzeća poznate, samo ih mali broj raste, odnosno većina ih ostaje mala ili "umiru" mlada (Doern, 2009., str 276, Amm, 2011., str.4, citirano u Šimić, 2014., str.20), a upravo taj dio malih poduzeća koji opstaje i razvija se čini dio poduzeća koja značajno generiraju gospodarski rast.

U prilog sve većeg značaja malih i srednjih poduzeća u gospodarskom razvoju, ukazuju statistički pokazatelji o njihovom udjelu u ukupnom broju poduzeća, ukupnoj zaposlenosti i ukupnoj dodanoj vrijednosti. Tako u Sjedinjenim Američkim Državama mala i srednja poduzeća čine 99,8% svih poduzeća, zapošljavaju 52,4% u odnosu na ukupan broj zaposlenih i ostvaruju 44,4% ukupne dodane vrijednosti (stanje 2012.). U Japanu mala i srednja poduzeća čine 99,5% svih poduzeća, zapošljavaju 86,6% u odnosu na ukupan broj zaposlenih i ostvaruju 55,0% ukupne dodane vrijednosti (stanje 2012.). U većini zemalja Europske unije, mala i srednja poduzeća su glavni poslodavac, generiraju više od 60% ukupne dodane vrijednosti i zapošljavaju do 2/3 svih zaposlenih (stanje 2014.). Primjerice, u Austriji mala i srednja poduzeća čine 99,7% od ukupnog broja poduzeća, zapošljavaju 68% radnika u odnosu na ukupan broj zaposlenih i obuhvaćaju 60,5% ukupne dodane vrijednosti (Eurostat, 2012). U Belgiji mala i srednja poduzeća predstavljaju 99,8% od ukupnog broja poduzeća, zapošljavaju 70,1% radnika u odnosu na ukupan broj zaposlenih i obuhvaćaju 62,2% ukupne dodane vrijednosti (stanje 2012.). U Danskoj mala i srednja poduzeća čine 99,7% od ukupnog broja poduzeća, zapošljavaju 65,0% radnika u odnosu na ukupan broj zaposlenih i obuhvaćaju 62,5%

ukupne dodane vrijednosti (stanje 2012.). U Sloveniji mala i srednja poduzeća čine 99,8% od ukupnog broja poduzeća, zapošljavaju 72,3% radnika u odnosu na ukupan broj zaposlenih i obuhvaćaju 62,8% ukupne dodane vrijednosti (stanje 2012.). Tipično poduzeće u zemljama Europske Unije je mikro poduzeće budući da u ukupnom broju poduzeća imaju udjel od 92,7%, dok mala poduzeća čine 6,1%, a srednja tek 1,0% ukupnog broja poduzeća (stanje 2014.).[16] Evidentno je kako sektor malih i srednjih poduzeća čini velika kategorija poduzeća, koje obilježavaju poduzeća sa različitim oblikom vlasništva, različitim brojem zaposlenih, različitom vrstom djelatnosti i različitom razinom poslovnih aktivnosti, što sve skupa upućuje da se radi o vrlo heterogenoj skupini. Ovo je dovelo do različitih definicija malih i srednjih poduzeća između zemalja. Tako primjerice u Sjedinjenim Američkim Državama, mala i srednja poduzeća obuhvaćaju poduzeća koja posluju samostalno i zapošljavaju manje od 500 radnika (pri čemu klasifikacija poduzeća po broju zaposlenih varira od države do države) ili ostvaruju godišnji bruto prihod manji od 6,0 milijuna dolara (Škrtić, 2006.). Kako bi se osigurala lakša identifikacija potreba malih i srednjih poduzeća na razini Europske unije donijeta je jedinstvena definicija malih i srednjih poduzeća, koja je stupila na snagu 1. siječnja 2005. godine,[17] a zemlje članice Europske unije provode je dobrovoljno.

Prema toj definiciji, sektor malih i srednjih poduzeća čini skupina mikro, malih i srednjih poduzeća koja obuhvaća poduzeća koja zapošljavaju manje od 250 zaposlenih, a vrijednost godišnjeg prometa im ne prelazi 50 milijuna eura i/ili im zbroj bilance ne prelazi 43 milijuna eura. Unutar te skupine poduzeća se definiraju kao:

- mikropoduzeća (manje od 10 zaposlenih, godišnji prihod i/ili godišnja bilanca u vrijednosti do 2 milijuna eura),
- mala poduzeća (manje od 50 zaposlenih, godišnji prihod i/ili godišnja bilanca u vrijednosti do 10 milijuna eura),
- srednja poduzeća (manje od 250 zaposlenih, godišnji prihod do 50 milijuna eura i/ili godišnja bilanca u vrijednosti do 43 milijuna eura).

---

[16] European Commission: Annual Report on European SMEs 2014/2015. https://www.google.hr/?qws-rd=ssl#q=annual+report+on+EU+MSP+2014%2F2015., preuzeto 17.02.2016.

[17] Preporuka Europske komisije 2003/361/ZC od 06. svibnja 2003. godine objavljena u glasilu Službeni list Europske unije br. 124 od 20. svibnja 2003. godine.

Navedeni kriteriji prikazuju gornje granice pri definiranju poduzeća u jednu od kategorija malih i srednjih poduzeća, pri čemu Europska komisija, države članice Europske unije, Europska investicijska banka i Europski investicijski fond zadržavaju pravo postavljanja i nižih gornjih granica radi ciljanog usmjeravanja pojedinih mjera prema određenim kategorijama poduzeća. Od tri navedena kriterija za definiranje malih i srednjih poduzeća, dva moraju biti zadovoljena kako bi određeno poduzeće spadalo u kategoriju malih i srednjih poduzeća, uz to da je broj zaposlenih obvezan kriterij. Pružanje mogućnosti izbora između kriterija prihoda i zbroja bilance, inicirano je nastojanjem da mala i srednja poduzeća imaju pravedan tretman na tržištu s obzirom da obavljaju različite vrste poslovnih aktivnosti i ostvaruju različite visine prihoda. Navedena definicija ima još jedan uvjet koji je nužno zadovoljiti za konačnu kategorizaciju poduzeća, a odnosi se na povezanost između dva ili više poduzeća. Naime, većina malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji su neovisna jer su u svome poslovanju potpuno samostalna te mogu imati udjele ili glasačka prava u drugim poduzećima manje od 25%. Međutim, kod poduzeća koja imaju udjele ili glasačka prava u drugim poduzećima od 25% do 50% uspostavlja se partnerski odnos, te je kod utvrđivanja statusa malih i srednjih poduzeća s vlastitim podacima potrebno dodati financijske vrijednosti (godišnji promet/bilanca) i broj zaposlenih partnerskih poduzeća. Kod poduzeća koja imaju udjele ili glasačka prava u drugim poduzećima iznad 50%, govori se o povezanim poduzećima, pri čemu je kod utvrđivanja statusa malih i srednjih poduzeća s vlastitim podacima potrebno u potpunosti (100%) dodati financijske vrijednosti (godišnji prihod/bilanca) i broj zaposlenih povezanih poduzeća.

Definiranje kategorija malih i srednjih poduzeća prema veličini na razini Europske unije, služi kao referenca za zajedničke politike i programe usmjerene na poticanje poduzetništva te pružanje podrške u razvoju malih i srednjih poduzeća. U tom kontekstu, posebnu važnost ima Small Business Act[18] - Akt o malom poduzeću koji obuhvaća deset načela dizajniranih kao stup politika potpora prema malim i srednjim poduzećima.

To su sljedeća načela:

1. Stvaranje okruženja koje potiče na razvoj poduzeća i u kojem se poduzetničke inicijative cijene i nagrađuju,

[18] European Commission: Small Business Act for Europe, Enterprise and Industry, 2014. http://eur-lex.europa.eu/lexUriSeru/LexUriSeru.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:pdf, preuzeto 02.10.2014.

2. Pružanje druge prilike poštenim poduzetnicima koji su doživjeli stečaj ili bankrotirali,
3. Osmisliti pravila u skladu s načelom "prvo misli na male", što podrazumijeva pojednostavljenje regulatornog okvira i uzimanja u obzir karakteristika malih i srednjih poduzeća kada se dizajniraju zakoni,
4. Učiniti državnu upravu osjetljivom i sposobnom da odgovori na potrebe malih i srednjih poduzeća, posebno u pogledu brzine reagiranja na potrebe malih i srednji poduzeća,
5. Prilagoditi alate javnih politika prema potrebama malih i srednjih poduzeća u javnoj nabavi i omogućiti bolje korištenje državnih potpora,
6. Malim i srednjim poduzećima olakšati pristup financiranju, osobito rizičnom kapitalu i mikro kreditima te razviti pravno i zakonodavno okruženje za podršku pravovremenom plaćanju u poslovnim transakcijama,
7. Pomoći malim i srednjim poduzećima da bolje iskoriste prilike i mogućnosti koje nudi jedinstveno tržište, kroz informiranje malih i srednjih poduzeća o djelovanju jedinstvenog tržišta Europske unije, upotrebi europskih standarda i druge oblike
8. Promovirati unapređenje vještina malih i srednjih poduzeća i svih oblika inovacija, kroz olakšani pristup malim i srednjim poduzećima sredstvima namijenjenim inovacijama, ulaganjima u inovativne klastere i dr.,
9. Omogućiti malim i srednjim poduzećima da pretvore ekološke izazove u prilike kroz korištenje alternativnih izvora energije i
10. Pružiti podršku malim i srednjim poduzećima za korištenje rasta tržišta, kroz inovacije o kretanjima na tržištu kao i prevladavanje razlika u kulturološkom okruženju.

Ova načela postavljaju se kao okvir unutar kojeg zemlje članice Europske unije pojedinačne nacionalne politike podrške malim i srednjim poduzećima mogu prilagoditi prema potrebama malih i srednjih poduzeća.

Međutim, pitanja poput stvaranja više prilika za rast malih i srednjih poduzeća (bez kojeg nema stvaranja novih radnih mjesta) ili izgradnje zajedničkog tržišta rizičnog kapitala, od

zajedničkog su interesa i iziskuju usklađen pristup u politikama prema malim i srednjim na razini Europske unije i na nacionalnoj razini.

1.4. Gospodarski rast i razvoj

U prethodnom dijelu istraživanja, kroz statističke pokazatelje o udjelu malih i srednjih poduzeća u ukupnom broju poduzeća, ukupnom broju zaposlenih, ukupnom prihodu, ukupnom izvozu i ukupnoj dodanoj vrijednosti, ukazalo se na značaj malih i srednjih poduzeća za gospodarski razvoj. Međutim, za kvalitativnu procjenu važnosti rastućih malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu potrebno je razumijevanje šireg konteksta gospodarskog rasta i razvoja koji doprinosi ili otežava stvaranje poželjne dinamike gospodarskih aktivnosti, na nacionalnoj ili pod-nacionalnoj (regionalnoj) razini. Stoga će se u nastavku iznijeti značajnije teorije o gospodarskom rastu, pri čemu autori pojedinih teorija pitanjima rasta pristupaju sa različitih stajališta, uz obuhvat različitih elemenata i uz pridavanje različite važnosti pojedinim elementima za gospodarski rast.

1.4.1. Razlike i međuzavisnosti između gospodarskog rasta i gospodarskog razvoja

Pitanja gospodarskog rasta i razvoja u fokusu su istraživanja brojnih znanstvenika već stoljećima, a prema Kautily (1992.) prvi pisani tragovi o uzrocima i činiteljima rasta mogu se pronaći još 450 godina prije Krista, što je nekoliko stoljeća prije začetka moderne ekonomije i Adama Smitha. Polazeći od povijesnih nalaza, Kautilya je razvio model gospodarskog rasta koji uključuje proizvodnju dobara i usluga, potražnju za dobrima i uslugama, državnu politiku, fiskalnu i monetarnu politiku, stabilnost cijena i druge elemente, a izvor rasta autor nalazi u produktivnosti (koju definira kao stvaranje nove vrijednosti), znanju, poljoprivredi i poštivanju privatnog vlasništva. U ekonomskoj literaturi postoji mnoštvo teorija gospodarskog rasta strukturiranih na različite načine, pri čemu zagovornici svih teorija imaju isti cilj: ostvarenje što većeg rasta, ali između autora i zagovornika pojedinih teorija postoje značajne razlike u postizanju tog cilja. Kategorija gospodarskog rasta često se poistovjećuje s kategorijom gospodarskog razvoja, ali pojmovno i sadržajno to nisu istoznačnice. U općem smislu, rast znači kvantitativno povećanje, a razvoj znači kvalitativno poboljšanje koje se ogleda kroz društveni napredak.

Gospodarski rast je osnova za gospodarski razvoj i primarno se odnosi na porast materijalne proizvodnje, ali ne mora nužno rezultirati razvojem. Kategorija gospodarskog rasta uobičajeno

se dekomponira na tri elementa: udio rada, udio kapitala i tzv. ukupnu faktorsku produktivnost. U regresijskim analizama rasta, ukupna faktorska produktivnost se mjeri kao rezidual i obuhvaća sve ono što doprinosi rastu dodane vrijednosti (obrazovanje, ulaganje u istraživanje i razvoj i dr.), a ne može se objasniti kroz udio rada i udio kapitala. Osim što između autora nema suglasja oko poimanja gospodarskog rasta i njegovih izvora, razlike postoje u pogledu važnosti i utjecaja pojedinih elemenata na gospodarski rast, dinamike ulaganja kao i načina kako ga najbolje ostvariti. U tom smislu, Samuelson i Nordhaus (2000.) gospodarski rast definiraju kao povećanje potencijalnog Gross Domestic Producta (GDP) ili proizvodnje neke zemlje te ističu četiri ključna elementa rasta:

1. sposobnost ljudi (ponuda rada, obrazovanje i sl.),
2. prirodna bogatstva (zemlja, kvaliteta okoliša i sl.),
3. kapital (strojevi, tvornice i sl.) te
4. tehnologija (inovacije, poduzetništvo i sl.).

Svjetska banka (Soubbotina,2000;96) gospodarski rast definira kao povećanje proizvodnog kapaciteta zemlje, mjereno usporedbom bruto domaćeg proizvoda[19] ostvarenog u tekućoj godini s ostvarenim bruto domaćim proizvodem u prethodnoj godini. Slično, Borozan (2006.) pod poimanjem gospodarskog rasta podrazumijeva povećanje razine realnog bruto domaćeg proizvoda i širenje gospodarskih kapaciteta, a kao izvore rasta navodi: raspoložive resurse, tehnološki napredak, kapital, institucije i poduzetništvo. Prema Babiću (2004.) gospodarski rast je dinamičan proces usmjeren na povećanje razine zadovoljavanja ljudskih potreba, što omogućuje veća razina proizvodnih mogućnosti u smislu povećanja količine i kvalitete proizvodnih činitelja kao i stupnja efikasnosti njihove upotrebe. Brojni autori svoja su istraživanja usmjerili na odnos između pojedinih elemenata gospodarskog sustava i gospodarskog rasta. Tako je predmet istraživanja mnogih ekonomista odnos između financijskog sustava i gospodarskog rasta, pri čemu pojedini autori, kod toga utvrđuju pozitivnu vezu (King i Levine, 1993, Benhabib i Spiegel, 2000. i dr.), dok drugi ne utvrđuju nužno postojanje pozitivne veze (Demetriades i Hussein, 1996, Shen i Lee, 2006. i dr.).

[19] Za poimanje bruto domaćeg proizvoda u pojedinim poglavljima ovog rada koristit će se kratica BDP.

Velik broj autora istraživao je utjecaj direktnih stranih investicija na gospodarski rast putem transfera tehnologije, pri čemu su pojedini autori utvrdili pozitivnu vezu (Bloomstrom i dr., 1996., Levine, 2001. i dr.), dok drugi (Krugman i Stiglitz prema Bogdan, 2009.) nisu utvrdili nužno postojanje pozitivne veze. Sagledavajući financijski aspekt utjecaja investicija na gospodarski rast, mnogo recentnih autora ističe pozitivnu vezu između liberalizacije kapitala i gospodarskog rasta, međutim Krugman negira da je međunarodna financijska integracija glavni pokretač gospodarskog rasta te utvrđuje da se tijek kapitala od bogatijih zemalja prema siromašnijim nikada nije dogodio. Do interesantnih spoznaja došao je Jože Mencinger koji utvrđuje negativan odnos između direktnih stranih investicija i gospodarskog rasta u tranzicijskim zemljama. Autor tvrdi da su zemlje koje su prodale manje svoje imovine imale veći gospodarski rast na osnovu čega zaključuje da strane investicije smanjuju rast jer ostvaruju strukturu potrošnje koja teži povećanju uvoza i smanjenju zaposlenosti (prema Bogdan 2009.)

Različiti aspekti istraživanja o povezanosti direktnih stranih investicija i gospodarskog rasta upućuju na zaključak da direktne strane investicije mogu rezultirati gospodarskim rastom, ali ne moraju nužno imati pozitivan učinak na gospodarski rast i same po sebi ne dovode do kvalitetnijeg razvoja. U istraživanju odnosa kvalitete institucija[20] i gospodarskog rasta, pojedini autori utvrdili su postojanje snažnog utjecaja javnog upravljanja na gospodarski rast (Rodrik i sur, 2004., Acemoglu i sur., 2004.), ali se u literaturi može naići na brojne prigovore u metodologiji tog istraživanja: subjektivnost određivanja mjera javnog upravljanja, nepostojanje linearne veze između javnog upravljanja i gospodarskog rasta i dr. Max-Neef kritizira ekonomiste da su zajedno s političarima, opsjednuti fetišom gospodarskog rasta te naglašava značaj ekologije i razvoja koji oslobađa kreativne mogućnosti ljudi (prema Novalić, 2001.).

Uz različite pristupe gospodarskom rastu, između autora ne postoji suglasnost oko poimanja i sadržajnih elemenata gospodarskog razvoja. Tako Babić (2004.) gospodarski razvoj definira kao proces gospodarskog rasta koji je ujedno praćen promjenama gospodarske i socijalne strukture društva, te preraspodjelom dohotka i društvene moći. Prema Todaro i Smithu (2006.) postoje četiri ključne teorije gospodarskog razvoja i to:

[20] Pod institucijama u širem smislu podrazumijevaju se pravila igre u društvu koja određuju odnose među ljudima (North, 1990.), a u užem smislu institucije čine organizacijske jedinice i regulatorni okvir (Wiliamson, 2000.).

1. Teorija linearnih faza, po kojoj prijelaz od nerazvijenosti prema razvijenosti obilježava dinamički proces utemeljen na mobilizaciji štednje za ostvarenje investicija koje omogućavaju gospodarski rast;
2. Teorija strukturnih promjena, po kojoj nerazvijene ekonomije transformiraju gospodarsku strukturu u suvremenu, uz raznovrsniju proizvodnju roba i usluga, a brzina transformacije određena je stopom industrijskog ulaganja i akumulacijom kapitala;
3. Teorija međunarodne zavisnosti, usmjerena je na identifikaciju činitelja ograničenja razvoja, koje nalazi u institucionalnim, političkim i ekonomskim rigidnostima, te dominaciji bogatih zemalja;
4. Teorija neoklasične kontrarevolucije, po kojoj je nerazvijenost gospodarstva rezultat loše alokacije resursa uslijed nekorektne politike cijena i državnog intervencionizma.

Unutar različitih teorija o gospodarskom rastu i razvoju, sve izraženiji problem postaje mjerenje razine gospodarske razvijenosti. Kao pokazatelj ostvarene razine gospodarske razvijenosti, općenito je prihvaćen bruto domaći proizvod po stanovniku (bruto domaći proizvod može se definirati kao ukupna tržišna vrijednost svih proizvoda i usluga stvorenih u nekoj državi i uključenih u financijske transakcije u danom vremenskom periodu). Međutim, ovaj pokazatelj ne daje uvid u ravnomjernost raspodjele nacionalnog proizvoda u stanovništvu, te ne obuhvaća interakciju industrijske proizvodnje i zaštite okoliša, kao ni parametre ekonomskog blagostanja. Rezultati gospodarskog razvoja mogu biti distribuirani tako da povećavaju razlike u dohocima između različitih skupina, što može biti praćeno narušavanjem okoliša ili njegovim devastiranjem. Unatoč tim nedostacima kao i pojavi sve većeg broja drugih pokazatelja po pojedinim područjima gospodarskog i društvenog života, pokazatelj bruto domaćeg proizvoda ostaje na nacionalnoj i regionalnoj razini temeljna mjera gospodarske razvijenosti.

1.4.2. Klasična teorija gospodarskog rasta

Klasični ekonomski teoretičari istraživali su doprinos zemlje gospodarskom rastu nastojeći objasniti nastanak viška u poljoprivredi, pri čemu je Adam Smith taj višak tumačio na način da količina kapitala u poljoprivredi pokreće veću količinu radne snage i daje veću vrijednost društvenoj proizvodnji u odnosu na angažirani kapital u industriji (Smith, 1776. u Jakovac,

2012.). Tada, kao i danas, osnovu za definiranje kategorije gospodarskog rasta čini proizvodna funkcija poduzeća, koja se može izraziti u obliku:

$$\boldsymbol{Y = f\ (K, R, Z\ )} \qquad (7)$$

gdje je:

Y= output

K= kapital

R= rad

Z = zemlja

Kapital, rad i zemlja obilježili su klasičnu ekonomsku znanost, a kasnije je Alfred Marshall tim činiteljima pridodao i organizaciju kao četvrti činitelj rasta. Klasična teorija o gospodarskom rastu polazila je od pretpostavke da je zemlja dostupna u nepromjenjivim količinama, te da fiksna ponuda zemlje stvara tendenciju u smjeru opadajućih prinosa na rad i kapital u poljoprivredi (Jakovac, 2012.). Ovo je dovelo do zaključka da prirodna bogatstva predstavljaju ekonomska ograničenja rastu (Alam, 2008.), što se kasnije pokazalo nerealnim, s obzirom da tehnološki razvoj i kapitalna ulaganja mogu imati veći značaj od opadajućih prinosa, odnosno opadajući prinosi vrijede samo za konstantno stanje tehnologije (Samuelson i Nordhaus, 2000). Postoji više modela rasta koji se razlikuju prema skupu varijabli koje obuhvaćaju, a jedan od početnih na kojemu su izgrađivani brojni drugi modeli je Harrod – Domarov model rasta. Prema Jurčić (2010.) taj se model u svome najjednostavnijem izrazu definira kao:

$$\boldsymbol{r = \frac{s}{k}} \qquad (8)$$

gdje je:

r = stopa rasta

s = stopa investicija

k = kapitalni koeficijent (ili koeficijent ulaganja kapitala)

Polazeći od akumulacije kapitala, Harrod Domarov model pokazuje da se puna zaposlenost u dugom roku može ostvariti uz dva temeljna uvjeta:

- cjelokupna štednja svake godine mora se investirati, da bi se održala jednakost investicije i štednje te da bi efektivna potražnja bila dovoljna da apsorbira agregatnu ponudu,

- ukoliko se zadrži puna zaposlenost, stopa rasta proizvodnje mora biti jednaka stopi rasta radne snage uvećane za porast njene produktivnosti.

Pet je osnovnih pretpostavki na kojima se temelji Harrod Domarov model:

1. Proizvodnja je funkcija ulaganja rada i kapitala, a njihovo ulaganje podložno je konstantnim prinosima,
2. Elastičnost supstitucije ovih dvaju proizvodnih činitelja jednaka je nuli,
3. Proizvodni činitelj rad raste konstantnom stopom koja se naziva prirodna stopa rasta radne snage, a čini gornju granicu dugoročnog rasta proizvodnje,
4. Udio štednje u nacionalnom dohotku je konstantan,
5. Razina cijena se ne mijenja i zanemaruju se odnosi monetarne politike.

Povećanje stupnja gospodarskog razvoja rezultira povećanjem mogućnosti zadovoljenja potreba, pri čemu uz pretpostavku konstantne granične sklonosti potrošnji, povećanje stupnja razvoja znači i povećanje razine agregatne potrošnje, što iziskuje povećanje proizvodnje za njeno zadovoljenje. Povećanje proizvodnje u slučaju pune zaposlenosti nije moguće postići bez izgradnje novih kapaciteta[21], što opet iziskuje investicije čija veličina je određena veličinom sredstava za njihovo financiranje – štednjom, odnosno, stopa rasta gospodarstva funkcija je odnosa između stope štednje i kapitalnog koeficijenta. Klasična teorija o gospodarskom rastu postavila je temelje za buduća istraživanja, ali osim kapitala, rada i zemlje nije obuhvaćala druge elemente važne za gospodarski rast (tehnološki razvoj, inovacijsku komponentu i sl.), bez kojih više nije moguće znanstveno sagledavanje bilo koje teorije o gospodarskom rastu.

1.4.3. Neoklasična teorija gospodarskog rasta

Za razliku od klasične teorije, koja je zanemarivala utjecaj tehnološkog razvoja, a zemlja se smatrala ograničavajući činitelj proizvodnje, neoklasični model naglašava značaj ponude proizvodnih faktora u kratkom i srednjem roku, a dugoročno stopa rasta određena je tehnološkim napretkom. Temelje neoklasičnog modela rasta postavili su Robert Solow (1956.) i Trevor Swan (1956.) po kojima se model često naziva i Solow – Swanov model rasta koji

[21] Zato je kod modela rasta implicitna pretpostavka pune zaposlenosti. Naime, ako se postojeći kapaciteti ne koriste u potpunosti, nema pune zaposlenosti proizvodnih faktora, povećanje proizvodnje može se postići većim angažiranjem postojećih faktora, dakle nema potrebe za novim investicijama.

prihvaća sve pretpostavke Harrod – Domarova modela, osim one o proizvodnoj funkciji s fiksnim proporcijama inputa i umjesto toga pretpostavlja proizvodnu funkciju s konstantnim prinosima u kojoj se rad i kapital mogu supstituirati, a opremljenost rada kapitalom može varirati. Prema neoklasičnom modelu u srži gospodarskog rasta nalazi se produktivnost koja raste samo ako se povećava razina kapitala po radniku.

Neoklasični pristup pretpostavlja da uz konstantnu razinu tehnologije i rada, dodatna jedinica kapitala povećava proizvodnju, ali se dodatno povećanje proizvodnje smanjuje kako broj jedinica kapitala raste.

U literaturi su poznate dvije varijante neoklasičnog modela:

Neoklasični model rasta bez tehnološkog napretka

Bez tehnološke promjene u dugom roku, ekonomija će ući u stabilno stanje kada će prestati rast kapitalne opremljenosti rada i nadnica, a prinosi na kapital ostaju konstantni. Drugim riječima, u stanju stabilne ravnoteže i bez postojanja tehnološkog napretka, nije moguć porast dohotka po stanovniku (Ruttan, 2004.). Navedenim značajkama udovoljava poznata Cobb – Douglasova funkcija proizvodnje oblika:

$$\boldsymbol{Y = AK^{a}\, R^{1-a}} \qquad (9)$$

gdje je:

A > 0 razina tehnologije koja ima konstantnu vrijednost

K = kapital

a = konstanta sa vrijednosti 0 < a < 1 i predstavlja udjele proizvodnih faktora u proizvodnji

R = rad odnosno radna snaga

Transformacijom gornjeg izraza u *per capita* oblik, proizlazi da se proizvodnja po zaposlenom pri konstantnoj tehnologiji može povećati samo povećanjem kapitalne opremljenosti rada, odnosno kapital mora rasti brže od ponude rada kako bi proizvodnja po zaposlenom rasla (Puljiz, 2009.).

Neoklasični model rasta s tehnološkim napretkom

Uključenje tehnološkog napretka u model rasta, pretpostavlja da je proizvod funkcija efektivnog rada koji obuhvaća efekt razine tehnologije na proizvodnju, što se može izraziti u obliku:

$$\boldsymbol{Y = f\ (K, R') = [K, A\ (t)\ R]} \qquad (10)$$

gdje je:

R' = količina efektivnog rada koja je jednaka umnošku razine tehnologije, odnosno efikasnosti proizvodnje A (t) i količine rada R'.

Zbog napretka u tehnologiji, povećanje produktivnosti ekvivalentno je porastu efektivne radne snage, budući je uz danu količinu kapitala, ista količina proizvodnje moguća s manjom količinom radne snage, odnosno kod tehnološkog progresa, gospodarstvo ostvaruje rast proizvodnje po radniku, rast nadnica i rast standarda (Blanchard, 2005.).

Unatoč doprinosu u objašnjenju određenih mehanizama rasta, neoklasična teorija ne daje odgovor na pitanje kako dolazi do tehnološkog napretka, već se on uzima kao egzogeno zadani proces, te zanemaruje analizu uzročnika kod pojave pozitivnih eksternalija kapitala.

1.4.4. Teorija endogenog gospodarskog rasta

Teorija endogenog rasta je proširila neoklasični model rasta pružajući nova objašnjenja o izvorima tehnološkog napretka. Kao što je prije navedeno, tehnološki napredak je u Solow-Swanovom modelu egzogeno zadan pa ispada da ključni činitelj koji određuje stopu rasta uopće nije objašnjen. Ovo je potaknulo brojne istraživače da pokušaju eksplicitno modelirati tehnološki napredak kao rezultat ekonomskih i drugih procesa. Za razliku od neoklasičnog modela koji izvore rasta temelji na akumulaciji kapitala i ukupnoj faktorskoj produktivnosti[22] (Felipe, 1999.), noviji pristupi naglašavaju kako gospodarski rast ima endogeni karakter i nije kategorija koja djeluje izvan ekonomskog sustava. Dok neoklasični pristup daje naglasak na proces akumulacije fizičkih faktora proizvodnje kod čega je tehnološki napredak shvaćen kao

[22]Ukupna faktorska produktivnost (Total Factor Productivity) je mjera ukupne proizvodnje po jedinici ukupnog inputa i često se uzima kao pokazatelj tehnološkog napretka.

rezultat nekog poduzeća ili pojedinca (Romer,1986;1990.), u endogenim modelima izvor rasta nalazi se u procesu akumulacije znanja.

Prema mehanizmima stvaranja akumulacije znanja, mogu se izdvojiti tri skupine modela endogenog rasta (Mervar, 2003.). To su modeli zasnovani na:

1. Eksternalijama,
2. Istraživanju i razvoju te
3. Povezanosti proizvoda gospodarstva i kapitala – AK modeli.

Sistematizirani prikaz značajnijih autora koji su se bavili istraživanjem tih modela u određenom razdoblju prikazuje sljedeća tablica:

Tablica 2. Prikaz osnovnih grupa modela endogenog rasta

Godina	**Modeli zasnovani na eksternalijama**	**Modeli zasnovani na istraživanju i razvoju**	**AK modeli**
1985.		Judd	
1986.; 1987	Romer		
1988.	Lucas		
1989.	Murphy, Shleifer i Vishny		
1990.		Romer	Jones i Manuelli; King i Rebelo
1991.	Scott	Grossman i Helpman	Rebelo
1992.		Aghion i Howitt	

Izvor: Prema Grossmanu (1996.), odabir autora.

U nastavku se iznose osnovne značajke modela zasnovanih na eksternalijama, modela temeljenih na istraživanju i razvoju i AK modela.

Modeli zasnovani na eksternalijama

Zagovornici ovih modela (Romer, 1986., Lucas, 1988. i Scott, 1991.) smatraju da nova ulaganja u kapital dovode do tehnološkog napretka zbog eksternalija[23] s konstantnim prinosima na razini pojedinog poduzeća, te rastućim prinosima na opseg na razini cijelog gospodarstva. Polazeći od Arrowljeve hipoteze o "učenju kroz rad" i slučajnom nastanku ideja, u Romerovu pristupu, akumulacija fizičkog kapitala indirektno potiče akumulaciju znanja, a prijenos znanja u druga poduzeća za posljedicu ima rastuće prinose u obliku pozitivnih tehnoloških eksternalija. Kako proizvodnost kapitala svakog pojedinog poduzeća može rasti s agregatnim kapitalom drugih poduzeća, investicije u kapital generiraju eksternalije, pa sva poduzeća uzeta zajedno nisu suočena s opadajućim prinosima. Pretpostavka da je novo znanje besplatno i svima na raspolaganju jednako kao i pretpostavka savršene konkurencije, najveći su problemi ovog modela, koje će Romer otkloniti u svojim kasnijim radovima. U Lucasovu pristupu, ključni činitelj u procesu stvaranja znanja je ljudski kapital, pri čemu interakcija između osoba uključenih u proces stvaranja znanja direktno utječe na akumulaciju i prijenos znanja (Lucas, 1988.). Po ovoj teoriji, održanje konstantne razine akumuliranog ljudskog kapitala u cijelom gospodarstvu dovodi do opadajućih prinosa na investicije u obrazovanje, dok porast agregatne razine ljudskog kapitala dovodi do daljnjih ulaganja u ljudski kapital. Murphy, Shleifer i Vishny (1989.) izgradnju modela temelje na doprinosu industrijalizacije jednog sektora u povećanju veličine tržišta za ostale sektore, pri čemu investicije u različitim sektorima postaju ključne za proces industrijalizacije. Scott (1991.) napušta pojam proizvodne funkcije, ali implikacije njegova modela dugoročnog rasta bitno se ne razlikuju od onih koje proizlaze iz već spomenutih modela. Prema Scottovoj teoriji, eksternalije su posljedica ulaganja u kapital, neovisno o kojoj se vrsti kapitala radi, pri čemu nove investicijske mogućnosti onemogućuju djelovanje opadajućih prinosa na kapitalna ulaganja.

Osnovna implikacija ovih modela je da gospodarstva koja više ulažu, dugoročno gledano rastu brže, što ukazuje na značaj politika i mjera koje na to utječu.

---

[23] Kao oblik nedjelotvornosti tržišta, eksternalije se pojavljuju kada proizvodnja ili potrošnja pojedinca direktno utječe na proizvodnju ili potrošnju drugih skupina, bez tržišnih mehanizama (Kordej-De Villa, Stubbs, Sumpor, 2009.).

Modeli zasnovani na istraživanju i razvoju

Unatoč međusobnim razlikama, zajedničko obilježje ovih modela (koji se često nazivaju i neo-schumpeterijanski) je da akumulaciju znanja tretiraju kao rezultat odluka o investiranju u istraživanje i razvoj. Prvi dinamički model opće ravnoteže koji je uključivao aktivnost istraživanja i razvoja, ali i monopolističke profite, razvio je Judd (1985.), no u tome modelu inovacije iskazuju opadajuće prinose i gospodarstvo ne može ostvariti održivi rast. Problem u tome modelu je da inovatori ostvaruju sve manje profite jer se suočavaju sa sve većom konkurencijom u potražnji za radom te im na kraju profiti nisu dovoljni da pokriju troškove uložene u istraživanje i razvoj patenata. Daljnji razvoj ovog modela nastavio je Romer (1990.) prema kojem se rast temelji na istraživanju i razvoju te tehnološkom napretku koji proizlazi iz investicijskih odluka gospodarskih subjekata da maksimiziraju profit. Tri su osnovne pretpostavke na kojima Romer gradi svoj model:

1. Tehnološke promjene nalaze se u biti gospodarskog rasta,
2. Do tehnoloških promjena dolazi zbog aktivnosti pojedinaca koji reagiraju na tržišne poticaje i
3. Tehnologija se po svojim značajkama razlikuje od ostalih ekonomskih dobara.

Direktna implikacija ovih pretpostavki je da ravnoteža nije moguća u uvjetima savršene konkurencije već mora postojati monopolistička konkurencija. Polazeći od Schumpeterove ideje "kreativne destrukcije", Grossman i Helpman (1991.) te Aghion i Howitt (1992.) razvili su endogene modele u kojima se tehnološki razvoj odvija kroz razvoj inovacija i unapređenje u kvaliteti postojećih proizvoda, pri čemu je svaki proizvod moguće unaprijediti beskonačno mnogo puta.

Modeli endogenog rasta u kojima monopolistički profiti motiviraju inovacije postali su veoma brzo popularni otkrivajući veliki broj veza, posebno između veličine tržišta, međunarodne trgovine i rasta, a poslužili su i za istraživanje uloge otvorenosti gospodarstva. Ovi modeli funkcioniraju uz pretpostavku nesavršene konkurencije koja potiče poduzeća na inovativnost te su zbog svoga inovativnog karaktera često korišteni kod istraživanja utjecaja otvorenosti gospodarstva na gospodarski rast.

AK modeli

Među endogenim modelima, AK[24] modeli su najjednostavniji i kod njih je rast isključiva posljedica akumulacije kapitala (ljudskog i fizičkog), odnosno odraz značajki agregatne proizvodne funkcije gospodarstva, pri čemu granični proizvod kapitala ne smije pasti ispod stope povrata koja osigurava akumulaciju kapitala. Kod ovih modela određena je donja granica za privatne prinose na kapital kao obilježje agregatne proizvodne funkcije što osigurava da investicije ostanu profitabilne.

Razvojem AK modela bavili su se mnogi autori (Jones i Manuelli, 1990., Rebelo, 1991. i dr.), a svima je zajedničko stavljanje ljudskog kapitala u fokus istraživanja o gospodarskom rastu, praćenog procesom inoviranja i tehnološkim razvojem. Razvijanje teorija endogenog rasta pratile su brojne empirijske analize, od kojih su mnoge bile usmjerene na testiranje neoklasičnog modela rasta i dokazivanje njegovih nedostataka, a rjeđe se pokušavalo empirijski testirati pojedine vrste modela endogenog rasta. Tako Mankiw, Romer i Weil (1992.) polaze od pretpostavke da različite zemlje imaju različite količine resursa i kakvoću institucija koje određuju razinu produktivnosti te istovremeno sve zemlje imaju pristup globalnom tehnološkom napretku koji određuje zajedničku stopu rasta produktivnosti.

U okviru jednostavnog Solowljevog modela, autori pretpostavljaju da se gospodarski rast odvija uz egzogenu stopu štednje i rast stanovništva, ali zamjenjuju agregatnu proizvodnu funkciju oblika:

$$\boldsymbol{Yt = f\ (Kt, Rt, tehnologija)} \qquad (11)$$

s funkcijom oblika:

$$\boldsymbol{Yt = f\ (Kt, Rt, Ht, tehnologija)} \qquad (12)$$

gdje je:

Kt = fizički kapital

Rt = rad

[24] Kod AK modela ***A*** označuje konstantu koja upućuje na linearnu vezu između proizvoda gospodarstva ***Y*** i kapitala ***K***.

Ht = ljudski kapital

Mankiw, Romer i Weil (1992.) zaključuju kako Solowljev model objašnjava zašto su neke zemlje bogate, a druge siromašne, iako su mnogi autori doveli u pitanje pretpostavke modela, a posebno one o besplatnom pristupu globalnom tehnološkom napretku (Grossmann i Helpman, 1994.). Primjena endogene teorije gospodarskog rasta na regionalnoj razini uglavnom se temelji na važnosti interakcija između ljudi za prenošenje znanja (Lucas,1988.) što je poslužilo za razna objašnjnja prostorne dimenzije gospodarskog rasta. Osnovna značajka teorije endogenog rasta je da dugoročne promjene u pojedinim varijablama ekonomske politike imaju dugoročan učinak na kretanje stope gospodarskog rasta, a temeljna premisa ove teorije je da rast zahtijeva investicije.

1.4.5. Gospodarski rast u novoj ekonomskoj geografiji

Različitim utjecajima prostora i geografskih faktora na koncentraciju ili prostornu disperziju gospodarskih aktivnosti bavi se nova ekonomska geografija. Krugman novu ekonomsku geografiju opisuje kao "stil ekonomske analize koji pokušava objasniti prostornu strukturu ekonomije služeći se određenim tehničkim trikovima kako bi stvorila modele u kojima su prisutni rastući prinosi i tržišta obilježena monopolističkom konkurencijom" (Krugman, 1998., str. 164.).

U tom kontekstu Krugman (1991.) navodi kako geografski raspored gospodarskih aktivnosti nastaje kao rezultat odnosa centripetalnih sila koje potiču okrupnjavanje gospodarstva i centrifugalnih sila koje ograničavaju proces aglomeracije.

Tablica 3. Centripetalne i centrifugalne sile

Centripetalne sile	**Centrifugalne sile**
Efekti veličine tržišta	Nepokretni faktori proizvodnje
Razvijana tržišta rada	Zemljišne rente
Prave pozitivne eksternalije	Prave negativne eksternalije

Izvor: Krugman, 1991.

Teorija nove ekonomske georafije ističe važnost veličine tržišta u blizini poduzeća za ostvarenje konkurentskih prednosti kroz korištenje ekonomije obujma, pri čemu Krugman (1995.) ističe

važnost vanjske ekonomije obujma, odnosno eksternalija u procesu gospodarskog rasta. Tako su nastale veze prema naprijed (*forward linkages*) i stvaranje tržišta kroz ponudu, odnosno veze prema natrag (*backward linkages*) i stvaranje tržišta kroz potražnju. Stvaranje tržišta kroz ponudu dolazi u slučaju kada proizvodi sa velikom ekonomijom obujma i koncentracija proizvođača postanu jeftini intermedijarni inputi za druga poduzeća, dok stvaranje tržišta kroz potražnju nastaje u slučaju povoljnih lokacija industrija sa velikom ekonomijom obujma, koje imaju pristup velikim tržištima. Pri tome, velika tržišta rada odnose se na prednosti koje nastaju u slučaju razvoja tržišta kvalificirane radne snage, dok prave pozitivne eksternalije nastaju kao produkt širenja znanja. S druge strane, nepokretne faktore proizvodnje čine faktori poput zemlje i drugih prirodnih resursa, ali i radne snage u slučajevima gdje postoje prepreke za mobilnost. Rast zemljišne rente odnosno cijene zemljišta smanjuje pritisak za daljnjom koncentracijom rada i kapitala, dok se prave negativne eksternalije odnose na pojave kao što su zagađenja u visoko urbaniziranim i industrijskim područjima. Uz ekonomiju obujma, drugi bitan faktor koji određuje proces rasta kod nove ekonomske geografije su transportni troškovi odnosno udaljenost među lokacijama, te u slučaju prihvatljivih transportnih troškova, odluke poduzeća vode kumulativnoj koncentraciji proizvodnje u regiji. U odnosu na neoklasične i endogene teorije rasta, nova ekonomska geografija daje objašnjenja gospodarskog rasta putem centrifugalnih i centripetalnih sila koje potiču proces koncentracije ili disperzije gospodarskih aktivnosti, ali empirijska istraživanja koja bi testirala validnost nove ekonomske geografije su razmjerno rijetka.

1.4.6. Prostorni i inovacijski koncepti gospodarskog rasta

Od osamdesetih i devedesetih godina prošlog stoljeća pojavio se čitav niz teorijskih koncepata razvoja koji se temelje na inovacijskom procesu kao izvoru gospodarskog rasta i pojavljuju pod različitim nazivima (industrijski klasteri, samoučeća regija, inovativni milje i sl.), a svi se mogu svesti pod zajednički nazivnik: prostorno inovacijski sustavi (Cheshire, Mallecki, 2005.). Kod ovih koncepata, gospodarski rast temelji se na koncentraciji inovativnih poduzeća koja ulažu u nove tehnologije i stvaraju nove proizvode, a povezana su s obrazovnim i istraživačkim institucijama, te drugim važnim činiteljima razvoja. Piore i Sabel kroz empirijsko istraživanje utvrdili su kako je povezanost među poduzećima od velike važnosti za proces širenja znanja i inovativnost, što upućuje na značaj geografske koncentracije poduzeća.

Analizirajući činitelje inovativnosti industrijskih klastera u sjevernoj Italiji nalaze se brojni dokazi o pozitivnom utjecaju formalnih i neformalnih veza između poduzeća za stupanj inovativnosti i proces širenja znanja. Pri tome, za poticanje gospodarskog rasta, posebnu važnost imaju:

- efekti lokalizacije koji se odnose na koristi zbog fizičke blizine poduzeća iz iste djelatnosti, a što uzrokuje veći stupanj specijalizacije i u konačnici dovodi do veće produktivnosti. U literaturi se ovi efekti mogu naći i pod nazivom Marshall – Arrow – Romerovi efekti,
- efekti urbanizacije, kod kojih koncentracija velikog broja poduzeća iz različitih sektora i pratećih uslužnih djelatnosti, pozitivno utječe na kreativnost poduzeća i razvoj novih proizvoda (prema Puljiz, 2009.).

Geografska koncentracija poduzeća dovela je do intenziviranja razvoja klastera, a nezaobilazan doprinos tome dao je Porter koji klastere definira kroz međusobno povezivanje poduzeća i institucija u određenom sektoru, pri čemu oni međusobno konkuriraju, ali i kooperiraju (Porter, 1998.). On navodi da klasteri utječu na konkurentnost kroz povećanje produktivnosti poduzeća koja se nalaze unutar klasterskog udruženja, primjenu inovacija i osnivanje novih poduzeća, ali ističe da je za njihovu efikasnost važna međusobna interakcija raznovrsnih činitelja. Ti se činitelji mogu koncepcijski svrstati u četiri osnovne skupine:

1. Strategija poduzeća, struktura industrije i rivalstvo – ova skupina odnosi se na postojanje široke baze komplementarnih proizvođača,
2. Uvjeti potražnje – skupina podrazumijeva postojanje lokalne baze tehnološki sofisticiranih kupaca,
3. Povezane i prateće industrije – ova skupina odnosi se na postojanje dobavljača, pratećih usluga kao i potrebnih financijskih sredstava,
4. Faktorski uvjeti – skupina obuhvaća sustav edukacije, pravni okvir, porezne poticaje i dr.

U odnosu na druge oblike udruživanja, klasteri se izdižu po mogućnostima povećanja konkurentnosti korištenjem raznovrsnih specifičnih znanja, specijalizacijom proizvoda i primjenom inovacija, što im omogućava izlaz na nova tržišta i pristup novim izvorima financiranja. Ovo je posebno važno za mala i srednja poduzeća, koja su zbog ograničenih razvojnih resursa, nedostatka financijskih sredstava, nedovoljnog marketinškog znanja i drugih

činitelja, suočena s problemom rasta tržišnog udjela i dinamičnijeg razvoja koji bi im omogućio stvaranje konkurentske prednosti. Brojne europske regije razvile su putem klastera svoje prednosti u specijaliziranim proizvodima i uslugama, kao što su financijske usluge Londona, proizvodnje cvijeća u Nizozemskoj ili petrokemijski proizvodi u Antwerpenu. U zemljama članicama Europske unije postoje različiti pristupi u politici izgradnje klastera temeljenih na različitim inicijativama, pokretanih na nacionalnoj ili regionalnoj razini ili od samih gospodarskih subjekata. Razvoj klastera koji uključuje inovativna poduzeća i istraživačke institucije postao je jedan od važnijih prioriteta vlada mnogih zemalja, ali još uvijek postoji značajan raskorak između rezultata znanstvenih istraživanja i konkretnih državnih intervencija. Zbog brojnih činitelja koji utječu na gospodarski rast i razvoj, kao i poteškoća u matematičkom modeliranju povezivanja privatnog, javnog i istraživačkog sektora, prostorni i inovacijski koncepti još uvijek su otvoreni za istraživanja i dodatnu empirijsku provjeru.

1.4.7. Moderni gospodarski rast i održivi razvoj

1.4.7.1. Poimanje održivog razvoja i njegova povezanost s gospodarskim rastom

Pojam "održivi razvoj" prva je upotrijebila Barbara Ward 1969. godine na konferenciji o gospodarskom razvoju u Washingtonu i od tada do danas na tu temu izrađeni su brojni radovi, ali među znanstvenicima ne postoji suglasje o definiranju tog pojma i nema jednoznačnih odgovora da li se radi o procesu i cilju ili standardu razvoja (Kordej-De Villa, Stubs i Sumpor, 2009.). Najčešće korištena definicija održivog razvoja je ona iz Brundtlandinog izvješća koja održivi razvoj opisuje kao razvoj koji omogućuje zadovoljenje potreba generacija, a bez ugrožavanja potreba budućih generacija (WCED,1987.). Za razliku od ekonomista koji održivi razvoj sagledavaju kroz potrebu usklađenja ekonomskih politika sa teorijama o upravljanju i zaštiti okoliša, ekolozi polaze od pretpostavke kako ljudi ne mogu živjeti u okruženju s ekološkim posljedicama te u korist očuvanja okoliša dovode u pitanje mogućnost supstitucije pojedinih vrsta kapitala (Daly, 1990. u Koredej-De Villa, et.al., 2009). Pri tome, u ekonomskoj literaturi kao i u javnim istupima predstavnika različitih društvenih skupina često se poistovjećuje pojam "ekologija" sa pojmom "zaštita okoliša", međutim među njima postoji suštinska razlika. Ekologija je znanost o međusobnim odnosima između organizma kao i odnosima između organizma i njihovog okoliša (Smith, R.L., Smith, T.M., 2006.). S druge strane, zaštita okoliša je skup odgovarajućih aktivnosti i mjera kojima je cilj sprječavanje opasnosti za okoliš, sprječavanje nastanka šteta i/ili onečišćivanja okoliša, smanjivanje i/ili

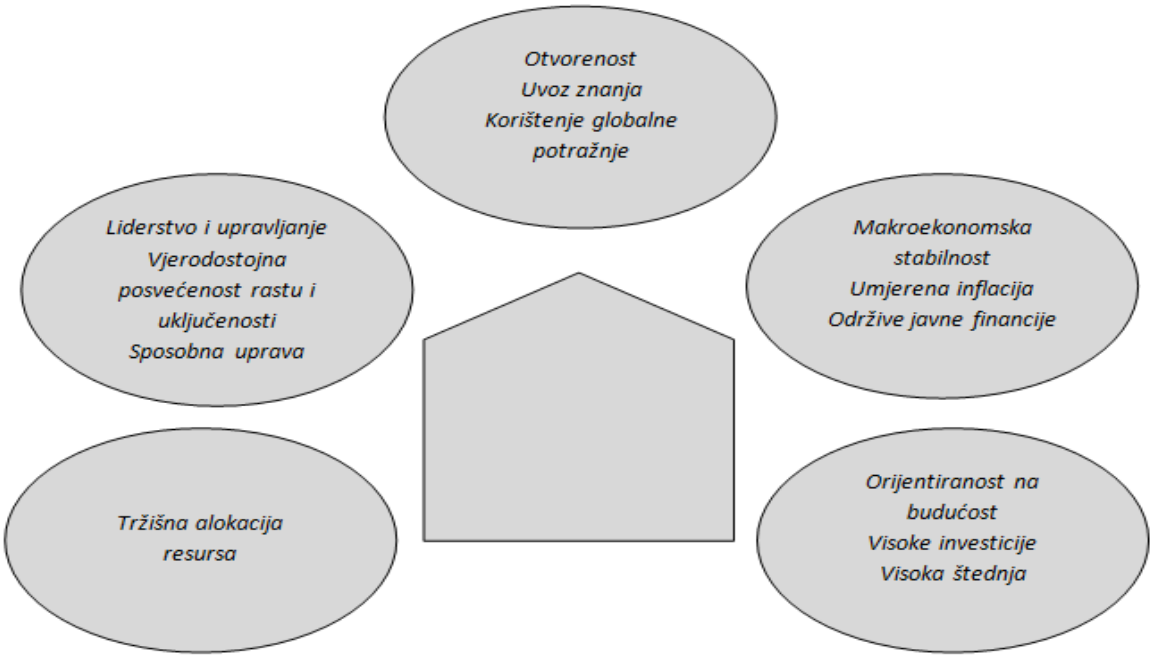
otklanjanje šteta nanesenih okolišu te povrat okoliša u stanje prije nastanka štete (Zakon o zaštiti okoliša, članak 4, stavak 1. "Narodne novine" br. 80/13 i 78/15). U tom smislu, za donositelje odluka interesantni su radovi koji kombiniraju postavke politike zaštite okoliša i politike održivosti (Gerlagh i Keyzer, 2001., Pezzey i Toman, 2002. i dr.). Različiti autori na različiti način sagledavaju pojam "*održivog razvoja*" te među njima ne postoji potpuno suglasje o tome što sve čini zadovoljenje potreba, što bi sve trebalo sačuvati za buduće generacije i kako mjeriti održivi razvoj? Od domaćih autora, značajan doprinos problematici održivog razvoja dali su: Pravdić (1996.) koji analizira izbor između ekonomske i ekološke opcije održivog razvoja; Dragičević (1996.) koja razmatra vezu između ekonomije i održivog razvoja; Kordej-De Villa (1999.) koji analizira povezanost održivog razvoja s gospodarskim rastom i dr. Pregled recentnih radova povezanih s održivim razvojem daje se u sljedećoj tablici:

Tablica 4. Prikaz recentnih radova iz područja održivog razvoja

Autori	**Razdoblje**	**Značajke**
Teorijski koncepti		
Hartwick	1977.	Renta iz iscrpljivanja prirodnih resursa treba se investirati u rizični kapital koji može zamijeniti prirodne resurse
Norton	1982.	Uloga međugeneracijske pravednosti
Page, Parfit	1983.	Uloga međugeneracijske pravednosti i naglašavanje važnosti moralnih kriterija
Analitički i empirijski radovi		
Howarth i Norgaard	1990. –1992.	Međugeneracijska pravednost; uvođenje okvira preklapajućih generacija
Pearce i Atkinson	1993.	Mjerenje održivog razvoja
Norton i Toman; Farmer i Randall	1997.-1998.	Formaliziranje međugeneracijskih transfera i minimalnog standarda sigurnosti
Pezzey i Toman	2002.	Istraživanje održivog razvoja pojedinih sektora i regija
World Bank	2006.	Povezivanje politike zaštite okoliša i politike održivosti
Frame i Brown	2008.	Istraživanje o povezanosti suvremenih tehnologija i održivog razvoja

Izvor: Prema Pezzey i Toman, 2002., obrada autora.

Odnos između gospodarskog rasta i održivog razvoja središnje je pitanje na koje brojni ekonomisti nastoje naći odgovor, a izazov je to veći ukoliko se sagleda odnos modernog gospodarskog rasta i održivog razvoja. Kuznets (1966.) je moderni gospodarski rast definirao kao postizanje postojanih visokih stopa rasta u dugom razdoblju koje vode gospodarskom restrukturiranju i razvoju u prihvatljivom okruženju. U teoriji gospodarskog rasta, održivi razvoj veže se uz tzv. međugeneracijsku pravednost koja se operacionalizira kroz ograničenje neopadajućeg blagostanja između različitih generacija. Ključno pitanje koje se pri tome postavlja je: kako ostvariti visoke stope rasta koje će omogućiti "ograničenje neopadajućeg blagostanja"? U tom kontekstu relevantni su nalazi istraživanja Međunarodne banke za obnovu i razvoj i Svjetske banke:



Slika 2. Zajedničke karakteristike visokog i održivog rasta

Izvor: The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Developement, IBRD/The World Bank Washington, 2008, str. 21.

Činitelji navedeni u slici br.2, promatrani u njihovoj cjelovitosti, odražavaju stupanj konkurentnosti nacionalnog gospodarstva i njegovo pozicioniranje na globalnom tržištu. Održivi rast ovisi o glavnim funkcijama koje trebaju biti ispunjene tijekom vremena: akumulacija fizičkog i ljudskog kapitala, efikasnost alociranja resursa, prilagođavanje tehnologije i podjela koristi rasta.

Koja od ovih funkcija je ključna u određenom trenutku, koje su institucije pri tome potrebne i kakve kakvoće, primarno ovisi o postavljenim kriterijima održivog rasta i ciljevima koji se žele postići.

1.4.7.2. Modeli održivog razvoja

Sagledavajući održivi razvoj u kontekstu odnosa između zaštite okoliša i gospodarskog rasta, prema dosadašnjim spoznajama, modeli održivog razvoja se mogu svrstati u tri osnovne grupe (Koredej-De Villa, Stubs i Sumpor, 2009.):

1. Modeli optimalne kontrole,
2. Modeli endogenog rasta i
3. Model Kuznetsove krivulje.

Modeli optimalne kontrole

Koristeći teorijske spoznaje neoklasične ekonomije, ovi modeli nastoje odgovoriti na pitanje o optimalnoj stopi iskorištavanja neobnovljivih prirodnih resursa i održivosti optimalnog rasta. Postoji više oblika ovih modela: kod nekih se razvoj zasniva na korištenju raspoloživih prirodnih resursa, kod drugih ovisi o izvorima u vlasništvu građana, dok treći modeli naglašavaju važnost stabilnosti rasta. Pri tome, opće matematičko rješenje koje bi odgovorilo na pitanja održivog rasta i optimalnog iskorištavanja prirodnih resursa nije iznađeno te ovi modeli nemaju praktičnu vrijednost u određivanju konkretne razvojne politike.

Modeli endogenog rasta

Kod ovih modela, održivi rast pretpostavlja politiku zaštite okoliša koja omogućuje dovoljnu razinu investiranja u fizički i ljudski kapital radi očuvanja prirodnih resursa i razvijanja tehnologija prihvatljivih za okoliš. Kod ovih modela, tehnološke promjene i akumulacija znanja rezultat su ekonomskih odluka vezanih uz investicije u fizički ili ljudski kapital te istraživanje i razvoj.

Modeli Kuznetsove krivulje

Modeli Kuznetsove krivulje primijenjenoj na okoliš (Enviromental Kuznets, Curve – EKC) polaze od pretpostavke da se razina onečišćenja s rastom dohotka po stanovniku prvo pogoršava, a nakon dostizanja određene razine dohotka po stanovniku, stanje se popravlja. Kod

ovih modela ne postoji povratni utjecaj kvalitete okoliša na proizvodne mogućnosti, a gospodarski rast ne smatra se prijetnjom okolišu, već sredstvom njegova razvoja.

Izazov za buduće istraživače je iznaći pravu mjeru odnosa između ekonomskih, okolišnih, socioloških i drugih društvenih elemenata koja dovodi do održivog rasta na dugoročnoj osnovi, dok se pred nositelje razvojnih politika postavlja izazov operacionalizacije mjera za ostvarenje tog rasta.

1.5. Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u Hrvatskoj – povijesna geneza

Slično kao i kod stranih autora, tako se i kod naših istraživača razlikuju teorijski pristupi u poimanju poduzetništva i ulozi poduzetnika. S druge strane, definiranje malih i srednjih poduzeća kod nas regulirano je zakonskim odredbama, što implicira potrebu njihovog razlikovanja u odnosu na poimanje poduzetništva. Za razumijevanje konteksta u kojem djeluju mala i srednja poduzeća kod nas, potrebno je sagledati ključne značajke gospodarskog rasta kao i ograničenja koja se pri tome postavljaju.

1.5.1. Znanstveno promišljanje o poduzetništvu i ulozi poduzetnika u Hrvatskoj

Prema Kolaković (2006.) začeci znanstvenog promišljanja o poduzetništvu u Hrvatskoj datiraju još iz 15. stoljeća, kada je dubrovački trgovac, diplomata i znanstvenik Benedikt B. Kotruljević (oko 1400. - oko 1468.) napisao knjigu "O trgovini i savršenom trgovcu", u kojoj je opisao savršenog trgovca s vrlinama dobrog gospodara u uvjetima kada se trgovina povezivala s rizičnim poslovnim pothvatima, prilikom za zaradom i neizvjesnosti prodaje. Po opisanim obilježjima, Kotruljevićev "savršeni trgovac" u potpunosti odgovara pojmu poduzetnika prema suvremenoj teoriji. Ekonomski pisac iz 19. stoljeća Blaž Lorković (1839. - 1892.) zalagao se za afirmaciju ekonomske znanosti, a za razvoj poduzetništva smatrao je važnim: promicanje proizvodnje, obitelji i edukaciju.

Različiti autori različito sagledavaju pojam poduzetništva i različito gledaju na ulogu poduzetnika. Dragičević u poduzetniku vidi kreatora, inovatora i upravitelja poslovanja koji raspolaže sredstvima za obavljanje poduzetničke aktivnosti, samostalno donosi poslovne odluke, organizira, rukovodi i upravlja cjelokupnim poslovanjem (prema Škrtić, 2006.). Slično, Gorupić (1990) smatra da je poduzetnik orijentiran na kreativnost i inovativnost, uvijek

spreman na rizik i maksimalan napor. On je sposoban pronalaziti uspješne poslovne ideje, poslovne akcije, mjesto na tržištu, tehnologije i proizvode i brzo ih i na vrijeme uspješno realizirati, pronalaziti kadrove, kapital i organizaciju, oduševiti i ponijeti svoje suradnike. Za njega nije dovoljno da bude dobar menadžer, već i dobar lider. Nije dovoljno da dobro obavlja zadatke, već da postavlja prave zadatke, smatra Gorupić. U dinamici razvoja poduzetništva, Bahtijarević-Šiber (1994.) vidi njegov značaj kao:

- ekonomske funkcije kombinacijom proizvodnih faktora i uvećanja postojećih potencijala,
- kreativnog i inovativnog procesa,
- procesa samozapošljavanja i pokretanja vlastitog posla,
- nastajanja i razvoja malih poduzeća,
- vizionarske uloge i unošenja kreativnih promjena u transformaciji društva,
- osnivanja poduzeća i funkcije vlasnika kapitala,
- načina materijaliziranja kreativnih proizvoda,
- preuzimanja poslovnog rizika,
- nalaženja novih vrijednosti,
- jedne od uloga menadžmenta,
- specifičnog zanimanja i oblika ponašanja.

Teorijski doprinos u razvoju poduzetništva kod nas dali su i mnogi drugi autori (Slavica Singer, Marica Škrtić, Marko Kolaković, Marina Dabić, Marin Buble, Dejan Kružić i dr.). Za razumijevanje obrazaca i trendova poduzetničkog djelovanja u Hrvatskoj posebno je važno što Hrvatska sudjeluje u godišnjoj dinamici u najvećem svjetskom istraživanju poduzetništva Global Entrepreneurship Monitor od 2002. godine. Rezultati istraživanja objavljuju se u godišnjim ili višegodišnjim publikacijama što čini vrijedan istraživački doprinos razumijevanju poduzetništva u Hrvatskoj.

Početkom 21. stoljeća poduzetništvo dobiva sve više na važnosti, ali se u operacionalizaciji i dalje ne pravi razlika između šire definicije poduzetništva i sektora malih i srednjih poduzeća, nego se vrlo često ta dva pojma poistovjećuju. To se posebno vidi u Strategiji razvoja poduzetništva Republike Hrvatske 2013. – 2020. godine gdje naslov i sadržaj upravo otkrivaju taj problem. Osim toga, vrlo često se pojavljuje i treći pojam "malo gospodarstvo" kao sinonim za mala i srednja poduzeća – tako se u ovom strateškom dokumentu navodi da će ostvarenje

identificiranih ciljeva doprinijeti realizaciji vizije malog gospodarstva, koja se može opisati kao: "kontinuirano i ravnomjerno razvijeno malo gospodarstvo Hrvatske, koje se temelji na rastućem broju uspješnih poslovnih subjekata, kontinuiranom povećanju izvoza, visokom stupnju inovacija, kvalitetno obrazovanom fleksibilnom menadžmentu, inovativnom proizvodnom procesu, povoljnom poslovnom okruženju i olakšanom pristupu financijskim i ostalim instrumentima kako bi se održale povoljne stope rasta te dostigli najviši EU standardi" (Ministarstvo poduzetništva i obrta, 2013.str.2).

Znanstveni je izazov osigurati precizno pojmovno razgraničenje između poduzetništva (kao proaktivnog i inovativnog djelovanja, uz odgovornost za preuzimanje rizika) i sektora malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu. Operativni je izazov kako implementirati strategiju što iziskuje koordinaciju većeg broja ministarstava (na području obrazovanja, gospodarstva, rada, regionalnog razvoja i dr.), a koja navedenom strategijom nisu obuhvaćena.

1.5.2. Definiranje malih i srednjih poduzeća i njihova važnost u gospodarstvu Hrvatske

Donošenjem Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva 2002. godine, te njegovim izmjenama i dopunama iz 2012. godine, kategorizacija veličine poduzeća kod nas usklađena je s kriterijima koje primjenjuje Europska unija, prema preporuci Europske komisije 2003/361/EC od 06. svibnja 2003. godine. Na taj način mogu se usporediti kretanja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj sa kretanjima malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji, što omogućuje detaljnu analizu sektora malih i srednjih poduzeća.

Usklađenost kriterija kategorizacije malih i srednjih poduzeća pomaže i kod iskorištavanja raznih vrsta potpora Europske unije namijenjenih pojedinim kategorijama malih i srednjih poduzeća. U nastavku se prikazuju kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva:

Tablica 5. Kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva

Skupina poduzeća	Prosječan broj zaposlenih godišnje	Ukupni godišnji prihod	ili	Aktiva/ dugotrajna imovina
Srednje velika	< 250	≤ 50 mil. €	ili	≤ 43 mil. €
Mala	< 50	≤ 10 mil. €	ili	≤ 10 mil. €
Mikro	< 10	≤ 2 mil. €	ili	≤ 2 mil. €

Izvor: Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, (Narodne novine br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13,121/16).

Prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva, subjekti malog gospodarstva su pravne i fizičke osobe koje samostalno i trajno obavljaju djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka i neovisne su u poslovanju. Po veličini poduzeća, ovaj zakon razlikuje mikro subjekte malog gospodarstva, male subjekte malog gospodarstva i srednje subjekte malog gospodarstva. Mikro subjekti malog gospodarstva su pravne i fizičke osobe koje prosječno godišnje imaju manje od 10 zaposlenih, a prema financijskim izvještajima za prethodnu godinu ostvaruju godišnji prihod u iznosu protuvrijednosti do 2,0 milijuna Eura ili imaju ukupnu aktivu (ako su obveznici poreza na dobit) odnosno dugotrajnu imovinu (ako su obveznici poreza na dohodak) u iznosu protuvrijednosti do 2,0 milijuna eura. Mali subjekti malog gospodarstva su pravne i fizičke osobe koje prosječno godišnje imaju manje od 50 zaposlenih, a prema financijskim izvještajima za prethodnu godinu ostvaruju godišnji prihod u iznosu protuvrijednosti do 10,0 milijuna eura ili imaju ukupnu aktivu (ako su obveznici poreza na dobit) odnosno dugotrajnu imovinu (ako su obveznici poreza na dohodak) u iznosu protuvrijednosti do 10,0 milijuna eura. Srednji subjekti malog gospodarstva su pravne i fizičke osobe čiji je prosječni godišnji broj zaposlenih, ukupni godišnji prihod ili zbroj bilance odnosno dugotrajne imovine, veći od onih koji su tvrđeni kod malih subjekata malog gospoadrstva i koji ne prelaze granične kriterije

zaposlenosti, godišnjeg prihoda ili dugotrajne imovine, utvrđenih zakonskim odredbama za malo gospodarstvo. Neovisnost u poslovanju, u smislu ovog zakona, znači da druge pravne ili fizičke osobe, koje ne udovoljavaju kriterijima navedenim u tablici br. 5, pojedinačno ili zajednički, nisu vlasnici više od 25% udjela u vlasništvu ili pravu odlučivanja u određenoj kategoriji malih i srednjih poduzeća. Neovisnost u poslovanju postoji i ako je prekoračen udio u 25%, ukoliko udio u vlasništvu ili pravu odlučivanja u određenoj kategoriji malih i srednjih poduzeća, ima investitor koji nema kontrolu nad poduzećem. Odnosno, ukoliko raspored udjela u vlasništvu određene kategorije malog i srednjeg poduzeća nije moguće odrediti, tada se neovisnost može steći na osnovi pisane izjave da druge pravne ili fizičke osobe, pojedinačno ili zajednički, nisu vlasnici više od 25% udjela u određenoj kategoriji malog i srednjeg poduzeća. Sektor malih i srednjih poduzeća kod nas je reguliran i prema Zakonu o računovodstvu, čije kriterije prikazuje slijedeća tablica:

Tablica 6. Kriteriji za definiranje poduzeća prema Zakonu o računovodstvu

Skupina poduzeća	Prosječan broj zaposlenih godišnje	Ukupni godišnji prihod	Ukupna aktiva
SREDNJE VELIKA	250	300,0 mln kn	150,0 mln kn
MALA	50	60,0 mln kn	30,0 mln kn
MIKRO	10	5,2 mln kn	2,6 mln kn

Izvor: Zakon o računovodstvu (Narodne novine br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18).

Prema veličini poduzeća, Zakon o računovodstvu razlikuje mikro poduzetnike, male poduzetnike i srednje poduzetnike. Pri tome, srednji poduzetnici su oni koji nisu ni mali ni mikro poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od tri uvjeta iz gornje tablice. Mali poduzetnici su oni koji nisu mikro poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od tri uvjeta iz tablice, a mikro poduzetnici su oni koji ne prelaze dva od tri uvjeta navedenih u gornjoj tablici. U smislu ovog zakona, veliki poduzetnici su oni koji prelaze granične pokazatelje u najmanje dva od tri uvjeta definiranih kod srednjih poduzetnika.

Usporedba kategorizacije malih i srednjih poduzeća prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva sa kategorizacijom malih i srednjih poduzeća prema Zakonu o računovodstvu, ukazuje na različitu terminologiju koja se primijenjuje za poslovne subjekte kod njihovog

razvrstavanja. U tom smislu, Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva govori o mikro subjektima malog gospodarstva, malim subjektima malog gospodarstva i srednjim subjektima malog gospodarstva, dok Zakon o računovodstvu koristi termine mikro poduzetnici, mali poduzetnici i srednji poduzetnici[25]. Između ta dva zakona postoji usklađenost kriterija malih i srednjih poduzeća u pogledu broja zaposlenih, dok kod financijskih kriterija (godišnji prihod i aktiva/dugotrajna imovina) postoji raskorak. Ovaj raskorak primarno je rezultat različitih sadržaja u definiranju malih i srednjih poduzeća i namjene, odnosno svrhe pojedinog zakona. Za razliku od Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva koji služi za reguliranje poticajnih mjera u svrhu razvoja malih i srednjih poduzeća, Zakon o računovodstvu regulira ostvarivanje prava i zakonskih obveza malih i srednjih poduzeća u pogledu vođenja poslovnih knjiga, podmirenja poreznih obveza, financijskog izvještavanja, provođenja revizije i drugih oblika nadzora. Uz spomenute zakone, regulatorni okvir unutar kojeg djeluju mala i srednja poduzeća kod nas, određen je brojnim drugim zakonskim propisima koji uređuju različita područja njihova poslovanja, a neki od njih su:

Zakon o trgovačkim društvima ("Narodne novine" br. 111/93, 34/99, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15, 40/19); Zakon o unapređenju poduzetničke infrastrukture ("Narodne novine" br. 93/13, 41/14, 57/18); Zakon o državnim potporama ("Narodne novine" br. 47/14, 69/17); Zakon o radu ("Narodne novine" br. 93/14, 127/17, 98/19); Zakon o porezu na dobit ("Narodne novine" br. 177/04, 90/05, 57/06, 146/08, 80/10, 22/12, 148/13, 143/14, 50/16, 115/16); Zakon o porezu na dohodak ("Narodne novine" br. 115/16, 106/18, 121/19, 32/20); Zakon o porezu na dodanu vrijednost ("Narodne novine" br. 73/13, 99/13, 148/13, 153/13, 143/14, 115/16, 106/18, 121/19); Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja ("Narodne novine" br. 79/09, 80/13); Zakon o poticanju ulaganja ("Narodne novine" br. 102/15, 25/18, 114/18, 32/20); Zakon o trgovini ("Narodne novine" br. 87/08, 116/08, 76/09, 114/11, 68/13, 30/14); Zakon o javno-privatnom partnerstvu ("Narodne novine" br. 78/12, 152/14) i dr.

[25] Termini mikro poduzetnici, mali poduzetnici i srednji poduzetnici mogu se naći i u Zakonu o poticanju ulaganja ("Narodne novine" br. 102/15, 25/18, 114/18, 32/20).

Sagledavajući djelovanje malih i srednjih poduzeća unutar tako postavljenog regulatornog okvira i u kontekstu gospodarske dinamike, može se procijeniti važnost sektora malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Hrvatske. U tom smislu, već su u okviru definiranja istraživačkog pitanja navedeni pokazatelji koji ukazuju kako sektor malih i srednjih poduzeća kod nas čini dominantni dio gospodarske strukture i nositelj je zapošljavanja, a ima i značajan udio u ukupnom prihodu i ukupnom izvozu, što sve skupa ukazuje na važnost sektora malih i srednjih poduzeća u našem gospodarstvu. Iako su u poticanju razvoja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj ostvareni određeni pomaci (malim i srednjim poduzećima je omogućeno plaćanje poreza na dodanu vrijednost po naplati računa, programi financijske podrške postupno se prilagođavaju potrebama malih i srednjih poduzeća i sl.), u njihovom poslovanju još uvijek postoje brojna ograničenja.

Rezultati GEM istraživanja u Hrvatskoj u razdoblju od 2002. godine do 2018. godine, uz ostalo pokazuju da je neadekvatno financiranje konstantna prepreka u razvoju malih i srednjih poduzeća kod nas, sa slabom razinom ulaganja poslovnih anđela i rizičnog kapitala, koji se postavljaju kao ograničavajući činitelj u ranim fazama rasta i kod brzorastućih poduzeća. Kod toga, pod poimanjem poslovnih anđela podrazumijevaju se investitori koji nude vlastiti kapital u ranom stadiju razvoja poduzeća u zamjenu za udio u njegovom vlasništvu, dok privatni vlasnički i rizični kapital čine investitori koji ulažu u vlasničku strukturu, pri čemu rizični kapital ne opterećuje novčani tijek i ne stvara troškove poduzeća, za razliku od bankarskog kapitala. Pod brzorastućim poduzećima u ovom kontekstu misli se na poduzeća koja imaju prosječnu godišnju stopu rasta, dobivenu pomoću promjene broja zaposlenih ili promjene ukupnog prihoda, veću od 20%, promatrano tijekom trogodišnjeg razdoblja uz 10 ili više zaposlenih na početku promatranog razdoblja (OECD, 2009., prema Singer,S., Šarlija N.,, Pfeifer S., Oberman Peterka S., 2019).

Od značajnijih ograničenja u procesu razvoja MSP-a kod nas, rezultati dosadašnjih istraživanja Svjetske banke Doing Business upućuju na stalne poteškoće u funkcioniranju javnog sektora[26],

---

[26] Prema definiciji Međunarodnog monetarnog fonda (2001.) javni sektor sastoji se od opće države koju čini središnja, regionalna i lokalna razina vlasti, nefinancijskih javnih poduzeća i javnih financijskih institucija: http://www.ijf.hr/korisne-informacije/pojmovnik-javnih-financija/15/javni-sektor/316/drzavni- sektor/317/, preuzeto 17.02.2016. Po metodologiji Svjetske banke Doing Business istražuje lakoću poslovanja u 10 tematskih područja: pokretanje poslovanja, ishođenje građevinskih dozvola, opskrba električnom energijom, uknjižba vlasništva, dobivanje kredita, zaštita manjinskih ulagača, plaćanje poreza, rješavanje trgovinskih sporova,

a na slične probleme već godinama ukazuju i rezultati istraživanja Instituta za razvoj poslovnog upravljanja iz Lausanne. Prema tom istraživanju Hrvatska je u 2015. godini po efikasnosti javne uprave zauzela 56 mjesto od ukupno 61 zemlje obuhvaćene ovim istraživanjem.[27] Ograničenja u razvoju malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, također se ogledaju u ulaganjima u istraživanje i razvoj, koje postaje sve značajniji instrument gospodarskog rasta, pri čemu su ta ulaganja kod nas u 2014. godini činila svega 0,79% BDP-a, dok je prosjek ulaganja u Europskoj uniji bio 2,03%, a u Sjedinjenim Američkim Državama čak 2,80% bruto domaćeg proizvoda.[28]

U 2017. godini, ulaganja u istraživanje i razvoj u Hrvatskoj su činila 0,86% BDP-a, a prosjek ulaganja u zemljama članicama EU bio je 2,07% BDP-a[29]. Iako se navedeni pokazatelji o ulaganjima u istraživanje i razvoj ne odnose samo na mala i srednja poduzeća, već obuhvaćaju sva poduzeća i cjelokupno gospodarstvo, oni se postavljaju kao ograničavajući činitelj razvoja svih poduzeća uključivo razvoj malih i srednjih poduzeća. Prikazani pokazatelji kao i rezultati dosadašnjih međunarodnih istraživanja, uključivo i istraživanja Svjetskog gospodarskog foruma o konkurentnosti Hrvatske i GEM istraživanja o poduzetničkim aktivnostima kod nas (što je navedeno u istraživačkom pitanju, u okviru ciljeva i metodologije znanstvenog istraživanja), ukazuju na dugovječnost ovih prepreka u razvoju malih i srednjih poduzeća.

1.5.3. Značajke gospodarskog rasta Hrvatske

Jedina istinska kriza je kriza nesposobnosti.

A. Einstein

Radi sagledavanja šireg konteksta u kojem djeluju mala i srednja poduzeća kod nas, u nastavku se iznose značajke gospodarskog rasta Hrvatske kao i činitelji ograničenja tog rasta. Polazeći od pokazatelja dosadašnjih međunarodnih istraživanja Svjetskog gospodarskog foruma o konkurentnosti Hrvatske, Svjetske banke - Doing Business o lakoći poslovanja, GEM

---

prekogranična trgovina i rješavanje inoslventnosti. https://www.aik-invest.hr/konkurentnost/mjerenje-konkurentnosti/indeks-lakoce-poslovanja, preuzeto 15.04.2018.

[27] Institut za razvoj poslovnog upravljanja: Godišnjak svjetske konkurentnosti, 2015. https://www.konkurentnost.hr/Default.aspx, preuzeto 17.02.2016.

[28] https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology innovation/data/database, preuzeto 04.09. 2018.

[29] https://www.poslovni.hr/hrvatska/puna-usta-ulaganja-u-rd-no-u-eu-smo-jos-meu-fenjerasima-348853- preuzeto 05.06.2020.

istraživanja i drugih recentnih radova, a koji su iznijeti u prethodnim razmatranjima, postavlja se pitanje:

"Što su uzroci stagnacije gospodarskih kretanja i zaostajanja za razvijenim zemljama Europske unije?"

Kod toga, pojedini nositelji državne vlasti i javnih funkcija u svojim javnim istupima često iznose različite pokazatelje gospodarskih i društvenih kretanja pri čemu uzroke stanja navode u kontekstu koji odgovara njihovim potrebama i interesima. Tako se u ranijim razdobljima globalna gospodarska kriza iz 2008. godine često spominjala kao osnovni uzrok gospodarske stagnacije i krize kod nas, kod čega se naglašavao utjecaj egzogenih činitelja. Kontinuirana je pojava da svaka nova vlast, bilo na regionalnoj ili nacionalnoj razini, kao uzrok stanja u gospodarstvu, nalazi u naslijeđu propusta ili nesposobnosti bivše vlasti. U vrijeme obnašanja javnih funkcija nositelji javnih politika na nacionalnoj razini ističu kako se provode "*reforme*" gotovo na svim područjima te iznose pokazatelje o pozitivnim kretanjima u gospodarstvu. O izradi prijedloga reformi i izvješća o njihovom provođenju postoji i dokumentacijska osnova. Tako Vlada svake godine u sklopu Europskog semestra izrađuje Nacionalni program reformi kojim se definiraju prioriteti i mjere ekonomske politike za postizanje ciljeva strategije Europa 2020.[30] Međutim u širim znanstvenim i poslovnim krugovima postoji opće suglasje oko toga kako izvori stagnacije nisu egzogeni (ono što je egzogeno su uvjeti okruženja), kako u mnogim područjima zaostajemo za razvijenim zemljama i da je višegodišnje neprovođenje strukturnih promjena ključni uzrok stanja u našem gospodarstvu.

O važnosti dinamičnijeg provođenja strukturnih promjena za gospodarski i društveni razvoj postoji opće suglasje ekonomista i nositelja javnih politika, ali pristupi promjenama i poimanju njihovog sadržaja različiti su, te obuhvat promjena i dinamiku njihove provedbe pretežito određuju nositelji javnih politika. Veći broj ekonomista okupljenih oko Hrvatskog društva ekonomista na čelu sa profesorom Jurčićem sa Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu, smatra da se ključni uzrok stanja našeg gospodarstva nalazi u pogrešnom modelu ekonomske politike koji se često naziva i "atipični model gospodarenja" (Jurčić, 2010.). Ovaj model razvio

---

[30] Europski semestar je ciklus koordinacije ekonomske i fiskalne politike unutar Europske unije u okviru kojeg države članice usklađuju svoje nacionalne politike s ekonomskim politikama definiranim na razini Europske unije.

se u devedesetim godinama prošlog stoljeća, prihvaćanjem doktrine neoliberalnog kapitalizma operacionalizirane kroz proces liberalizacije, privatizacije i deregulacije. Smatralo se da će "nevidljiva ruka" slobodnog tržišta omogućiti nesmetan razvoj gospodarstva i makroekonomsku stabilnost bez uplitanja države (zbog njene neučinkovitosti), što se u praksi nije obistinilo. Tržište je ostalo neregulirano uz neefikasnu alokaciju resursa, a u slučaju tržišnih anomalija uslijedila je državna intervencija. Ovako dizajnirani model zasnivao se na financijskoj deregulaciji i umjesto oslonca na proizvodnju, štednju, investicije i izvoz, u proteklom razdoblju više se oslanjalo na trgovinu, zaduživanje, potrošnju i uvoz. Polazeći od toga da je privatno vlasništvo učinkovitije od državnog, opredjeljenje za poduzetnički razvoj kod nas prvobitno je bilo izraženo donošenjem Zakona o pretvorbi i privatizaciji, čime se država u značajnijoj mjeri odvojila od gospodarskih kretanja. Međutim, postavljajući koncept privatizacije na način da je dovoljno imati vlasnika, pitanja razvoja, održanje zaposlenosti i poduzetničkog upravljanja stavljena su u drugi plan te su u procesu privatizacije više stvarani vlasnici imovine nego poduzetnici. Proces privatizacije provodio se bez regulatornih institucija koje bi štitile društvenu imovinu, rasprodana su poduzeća od nacionalnog interesa, a stvaranje profita stavljeno je iznad svih društvenih i moralnih normi ponašanja, te dobilo apsolutni prioritet nad izgradnjom društva blagostanja. Iako ne postoji idealan model privatizacije, posljedice ovako postavljenog modela su višestruke, a ogledaju se u gospodarskoj stagnaciji, velikom broju nezaposlenih u pojedinim razdobljima, rastu siromaštva i devijacijama u sustavu vrijednosti, što sve utječe na kvalitetu života. [31] Nositelji javne vlasti na nacionalnoj razini uvijek nastoje različitim mjerama ekonomske politike povećati stopu rasta gospodarstva i ubrzati njegovu konvergenciju s razvijenijim gospodarstvima, međutim od pojave globalne krize 2008. godine do 2017. godine, Hrvatska nije tim mjerama uspjela polučiti postojani rast na dugoročnoj osnovi.

[31] Na ovo ukazuju podaci Državnog zavoda za statistiku iz različitih godina unutar perioda istraživanja ove disertacije kao i istraživanja o sociokulturnim vrijednostima (Rimac i Štulhofer, 2004.) i dr.

Koristeći pristup dijagnostike rasta[32], skupina znanstvenika na čelu sa profesorom Bičanićem sa Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu istražila je ključne prepreke gospodarskom rastu kod nas u četiri područja[33]:

1. Ekonomska uloga države,
2. Otvorenost nacionalnog gospodarstva,
3. Značajke tržišta rada te
4. Poticaji i ponuda poduzetništva.

Kod svakog od ovih područja utvrđen je niz ograničenja i po svakom istaknute dvije glavne prepreke:

- Država kao ograničenje rastu

Sažimajući rezultate istraživanja vezanih uz državu, autori zaključuju kako veličina države nije ključno ograničenje rastu, a kao glavna ograničenja rastu utvrđena su:

- nedovoljna učinkovitost državnih institucija koja se javlja kao posljedica netransparentnosti i
- korupcija u javnom i privatnom sektoru.

- Otvorenost kao prepreka rastu

Uspoređujući različite dimenzije otvorenosti između Hrvatske i odabranih skupina zemalja Europske unije (mjerene kroz udio izvoza u bruto domaćem proizvodu, udio uvoza u bruto domaćem proizvodu), autori zaključuju kako je Hrvatska u odnosu na promatrane zemlje manje otvorena u dijelu trgovinskih i financijskih odnosa te zaostaje po otvorenosti formalnih institucija.

---

[32] Pristup dijagnostike rasta pripisuje se Rodriku, a razradio ga je Hausman (2005).U odnosu na regresijsku analizu koja obuhvaća različite varijable nastojeći objasniti faktore rasta, pristup dijagnostike rasta temelji se na dvije osnovne pretpostavke:

1. Prepreka rastu ima puno, ali među njima nisu sve jednako važne i samo jedna čini ključno ograničenje rastu (što je izvedenica Langrangeova modela optimizacije)
2. U proaktivnoj politici, mogu se primijeniti različite mjere povećanja rasta, ali se najveći efekt postiže uklanjanjem ključnog činitelja ograničenja rastu.

[33] Ekonomski fakultet Zagreb (2012) Ekonomski forum, Bičanić, I. http://library-fes.de/pdf-files/bueros/kroatien/10048.pdf, preuzeto 17.02.2016.

Sektorska struktura direktnih stranih investicija nije prepoznata kao značajnije ograničenje rastu, što upućuje na zaključak da za gospodarski rast nije primarna količina inozemnih ulaganja, već je važna struktura ulaganja u određene djelatnosti. Dva glavna ograničenja identificirana u ovome dijelu su:

- neizgrađenost formalnog institucionalnog okvira i
- strukturne deformacije gospodarskih djelatnosti.

➢ Tržište rada

Rezultati istraživanja tržišta rada upućuju kako fleksibilnost rada shvaćena kroz zakonodavnu rigidnost, nije njegov najveći problem, isto kao što nisu značajna ograničenja u visini plaća i naknada za nezaposlene te poreznog opterećenja rada. Kao dvije glavne prepreke prepoznate su:

- nedostatak kvalitete obrazovanja koja ne generira potrebne kompetencije i
- neusklađenost ponude i potražnje u pogledu kompetencija raspoloživih kvalifikacija i traženih znanja.

➢ Ograničenja rastu u poduzetništvu

Na temelju provedenog istraživanja, autori zaključuju kako je mnogo poduzetnika iz nužde, vidljiv je nedostatak inovativnosti i poduzetnika iz prilike, te postoji problem rasta novih poduzeća, što upućuje na nedostajuću izgrađenost poslovne okoline. Kao najznačajnija ograničenja navode se:

- nedostatak kulture inovacija, kreativnosti i razvijenosti poduzetničkih kompetencija te
- isprepletenost korupcije s nepovoljnom poslovnom okolinom.

Isključenjem preklapanja između elemenata unutar ovih osam parcijalnih ograničenja po pojedinim područjima i njihovim sužavanjem, došlo se do glavnog ograničenja rastu u Hrvatskoj: nedostatku mobilnosti ljudi, robe, kapitala i ideja. Rezultati ovog istraživanja, u dijelu detektiranja činitelja ograničenja rastu, poklapaju se s rezultatima ostalih istraživanja o gospodarskom rastu i poduzetništvu kod nas (GEM, Svjetski gospodarski forum, Doing Business i dr.), te upućuju na potrebu uklanjanja unutarnjih slabosti, pri čemu sve veći pritisak na unutarnje izvore rasta čine nepovoljna demografska i migracijska kretanja.

Iako ne postoji recept koji dovodi do povećanja gospodarskog rasta, kao što ne postoji model rasta koji bi bio primjenjiv u svim okolnostima, poznati su elementi razvojne stagnacije kod nas: slabe institucije, nedostajuća konkurentnost, korupcija i dr. S druge strane, poznati su elementi koji dovode do razvojne dinamike: poticanje obrazovanja, inovacije i poduzetništvo, pri čemu njihovo povezivanje sa malim i srednjim poduzećima može poslužiti kao polazište kod oblikovanja nove politike gospodarskog rasta. Prema Porteru (1990.) nacionalno bogatstvo nije naslijeđeno već je stvoreno strateškim izborom, pri čemu kod ekonomskih teoretičara postoji opće suglasje kako je visoki gospodarski rast moguć samo kada nositelji javnih funkcija usvajaju ekonomske politike koje poduzetnicima omogućavaju da budu pokretači razvoja.

1.6. Zaključak

Dosadašnja istraživanja o ulozi poduzetništva te malih i srednjih poduzeća u gospodarskom razvoju, dovode do slijedećih spoznaja:

Kod autora koji se bave ovom problematikom postoji opće suglasje o tome kako poduzetništvo te mala i srednja poduzeća značajno pridonose gospodarskom rastu, zapošljavanju i konkurentnosti gospodarstva kao i socijalnoj i ekonomskoj koheziji. Na rastuću važnost malih i srednjih poduzeća ukazuju i statistički podaci navedeni u ovom poglavlju, a odnose se na udio malih i srednjih poduzeća u ukupnom broju poduzeća, ukupnoj zaposlenosti, ukupnom prihodu, ukupnom izvozu i ukupnoj dodanoj vrijednosti. S druge strane, između autora postoje različita gledišta o poimanju poduzetništva te ne postoji jedinstvena i opće prihvaćena definicija o poduzetništvu što i ne čudi s obzirom da se radi o višedimenzionalnoj kategoriji čiji spektar mogućih značenja pokriva sva područja gospodarskog i društvenog djelovanja. U Hrvatskoj se pojam "*poduzetništva"* često povezuje sa "*sekorom malih i srednjih poduzeća*" u gospodarstvu i te dvije kategorije često se poistovjećuju unutar regulatornog okvira i strateških dokumenata, pri čemu se za sektor malih i srednjih poduzeća koriste različita pojmovna određenja koja se povezuju sa poduzetništvom. Stoga se postavlja potreba za preciznim pojmovnim razgraničenjem poduzetništva sa sektorom malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu, unutar regulatornog okvira i aktualnih strateškuh dokumenata.

Prema iznijetim pokazateljima, u razvoju poduzetništva kao i malih i srednjih poduzeća u promatranom razdoblju istraživanja od 2005. godine do 2018. godine, kod nas su učinjeni određeni pozitivni pomaci (financijska potpora razvoju malih i srednjih poduzeća, razvoj

poduzetničke infrastrukture, izrada strateških odrednica u razvoju poduzetništva, izrađena regulativa za mala i srednja poduzeća i usklađena sa regulativom Europske unije i sl.). Međutim u razvoju malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj još uvijek postoje brojna ograničenja, a društveni stavovi te kulturne i socijalne norme ne podupiru u potpunosti razvoj poduzetništva.

Rezultati recentnih istraživanja u razdoblju od 2005. godine do 2018. godine ukazuju na dugovječnost prepreka u gospodarskom i društvenom razvoju te zaostajanje Hrvatske za većinom zemalja Europske unije. Ovo ukazuje na statičnost u konkurentnosti gospodarstva i upućuje na potrebu izraženijih i dinamičnijih strukturnih promjena unutar postojećeg modela gospodarskog i društvenog razvoja kao i poboljšanja javnih politika, a posebno onih koje podupiru razvoj poduzetništva te malih i srednjih poduzeća.

U tom kontekstu, svaki od modela gospodarskog rasta koji su analizirani u ovom poglavlju, ima svoja specifična obilježja koja utječu na dinamiku gospodarskih aktivnosti (pa tako i na dinamiku razvoja malih i srednjih poduzeća), ali kao što ne postoji recept koji dovodi do povećanja gospodarskog rasta tako ne postoji niti model rasta koji bi bio primjenjiv u svim okolnostima. Polazeći od potrebe provedbe snažnijih strukturnih promjena i različitih pristupa kod toga, postavlja se znanstveni izazov: što je sadržaj strukturnih promjena, koja je dinamika njihove provedbe te kojim instrumentima i mjerama će se one ostvariti i dovesti do održivog razvoja na dugoročnoj osnovi? Na nacionalnoj razini, odluke o operacionalizaciji strukturnih promjena u konačnici donose nositelji javne vlasti, pri čemu je poželjan konsenzus ključnih dionika društveng razvoja, uključivo i konsenzus o poduzetništvu u širem smislu kao vidu demokratizacije društva. Odgovornost za promjene je i na osobnoj razini svakog pojedinca u društvu.

2. POVEZANOST IZMEĐU GOSPODARSKOG RASTA I REGIONALNOG RAZVOJA

Proces gospodarskog razvoja svake zemlje obilježen je brojnim činiteljima, a u određenoj mjeri i stopama gospodarskog rasta na regionalnoj razini. Razumijevanje regionalne dimenzije razvoja važno je za sagledavanje konteksta u kojem djeluju mala i srednja poduzeća, pri čemu činitelji okruženja i mjere regionalne politike, ali i drugih javnih politika mogu biti poticajni ili ograničavajući za njihov razvoj.

2.1. Definiranje regionalnog konteksta

Definiranje regionalnog konteksta nije jednoznačno i najčešće ovisi o svrsi korištenja definicije (geografsko, povijesno, ekonomsko, političko, kulturološko i sl.). Tako primjerice, Christaller (1993.) definira regiju kao hijerarhijski sustav središnjih mjesta ili gradova, pri čemu svaka regija ima mali broj mjesta/gradova višeg reda i velik broj mjesta/gradova nižeg reda, dok rangiranje tih mjesta/gradova ovisi o raznolikosti ponude dobara.

Drugačiji pristup nude Hoover i Giarratani (1985.) koji regiju sagledavaju kroz prostornu komponentu i djelovanje tržišta rada (tzv. nodalni pristup), pri čemu, smatraju autori, regije imaju dvije značajke:

- tokovi rada, kapitala i dobara češći su unutar regije nego izvana, u odnosu prema drugim regijama i
- unutar regije aktivnosti su usmjerene prema jednoj komponenti za koju se pretpostavlja da ima dominaciju u razvoju u odnosu na druge regije.

Nastavljajući se na nodalni pristup, Fox i Kumar (1994.) regiji daju novu dimenziju uvodeći koncept "funkcionalnog ekonomskog područja" kao prostora u kojem razvoj ovisi o centrima gdje je koncentracija zaposlenja. Pojedini autori sagledavaju regiju kroz međusobnu ovisnost prirodnih resursa, stanovništva i društveno-ekonomskih obilježja same regije, zadržavajući pri tome njenu povijesnu komponentu. Markusen (1985.) definira regiju kao povijesno evoluirano i teritorijalno ograničeno područje koje posjeduje fizički okoliš, politički, socioekonomski i kulturološki milje, kao i prostornu strukturu različitu od drugih regija. Dawkins (2003.) regiju vidi kao prostorno ograničenu populaciju ljudskih bića koje povezuju povijesne okolnosti ili izbor za određenu geografsku lokaciju.

U današnje vrijeme, pojam regije poprima šire značenje, te se govori o regionalnim područjima svjetskog gospodarstva koja mogu obuhvatiti veći broj zemalja, grupu zemalja ili kontinenata. Na sve veću izraženost regionalne dimenzije razvoja utječu i globalizacijski procesi koji kroz razne oblike nadnacionalne suradnje utječu na suverenitet nacionalnih država i istodobno potiču na regionalno povezivanje koje prelazi (sub)nacionalnu razinu. U tom smislu, regija se može odrediti kao skupina država povezanih zemljopisnim karakteristikama, pri čemu se te države pod utjecajem političkih, ekonomskih i drugih činitelja, nalaze u međusobnoj ovisnosti. Temeljem jednog ili više obilježja koja determiniraju regiju, moguće je razlikovati više tipova regija: prirodno-zemljopisne regije, ekonomske regije, povijesno-kulturne regije, upravno-administrativne regije, statističke regije i političke regije kao sastavnice državne cjeline ili kao političke entitete koji zahtijevaju određeni stupanj autonomije.

U Europskoj uniji pojam "*političke regije*" uvelo je niz zemalja, a napose Francuska, Italija, Španjolska, Danska, Poljska, Češka, Slovačka, Grčka i dr. Političke regije imaju za cilj ostvarenje prava stanovnika određenog područja na lokalnu i regionalnu samoupravu i to kroz neposredan izbor njihovih predstavničkih i izvršnih tijela, dok se politički entitet regije ostvaruje kroz odgovarajući stupanj autonomnosti u uređenju života njenih stanovnika i reguliranju odnosa s ostatkom državne cjeline. Različite regije među državama, ali i unutar pojedine države, imaju različitu razinu autonomnosti, ovisno o povijesnim, ekonomskim i drugim obilježjima. Tako je primjerice u Francuskoj autonomnost Korzike mnogo značajnija od one što je ima Provanse-Alpe-Azurna obala. Međutim, u svakoj državi je situacija drugačija i razina autonomnosti regija značajno ovisi o obilježjima same regije, ali i odnosu snaga između regionalne i državne razine vlasti. S druge strane, "*statističke regije*" utvrđene su prema kriterijima Europskog ureda za statistiku (Eurostata) sa svrhom harmonizacije u međusobnoj usporedbi statističkih podataka u vođenju različitih javnih politika, te predstavljaju okvir za korištenje sredstava iz EU fondova. Uz prihvaćanje kriterija homogenosti statističkih jedinica, prirodno-geografske raznolikosti i povijesnu tradiciju, najvažniji kriterij za utvrđivanje statističkih regija i uspostavu određene razine NUTS (nomenklature prostornih jedinica za statistiku) u Europskoj uniji je broj stanovnika. Tako NUTS I razina obuhvaća statističke jedinice od 3 milijuna do 7 milijuna stanovnika, NUTS II razina obuhvaća statističke jedinice od 800 tisuća do 3 milijuna stanovnika te NUTS III razina obuhvaća statističke jedinice od 150 tisuća stanovnika do 800 tisuća stanovnika. Takva kategorizacija ne prejudicira pravno-

političku niti administrativno-upravnu podjelu neke zemlje (iako se može preklapati s već postojećom regionalnom podjelom), već je primarno određena za statističke svrhe.

NUTS klasifikacija važan je alat koji se primjenjuje za potrebe pojedinih EU politika, a posebno kohezijske politike koja koristi NUTS podjelu kako bi utvrdila prihvatljivost pojedinog područja za dobivanje financijske potpore iz EU fondova. Kao preduvjet pristupanja Europskoj uniji, u skladu s Kopenhaškim i Mastrichtskim kriterijima, Hrvatska se obvezala na prihvaćanje "asquis communaitaire" odnosno cjelokupne pravne stečevine Europske unije kao skupa pravnih normi koje obvezuju sve zemlje članice EU da s njima usklade svoje zakonodavstvo. Dio "acquisa" bio je i potreba usklađenja statističkih jedinica prema NUTS klasifikaciji. Hrvatska je tako 2007. godine definirala, a Europska komisija potvrdila tri NUTS II regije (Sjeverozapadna Hrvatska, Središnja i Istočna-Panonska Hrvatska i Jadranska Hrvatska) koje su oblikovane grupiranjem županija kao administrativnih jedinica niže razine, s obzirom da ni jedna od njih nije zadovoljavala kriterij Europske unije od 800 tisuća stanovnika (kao najmanji broj stanovnika za definiranje NUTS 2 regija). Radi ostvarenja što ravnomjernijeg regionalnog razvoja i potpunijeg iskorištenja sredstava iz EU fondova, u 2012. godini načinjena je nova kategorizacija statističkih jedinica na 2 regije - Kontinentalnu i Jadransku, pri čemu Kontinentalna regija obuhvaća bivšu Sjeverozapadnu Hrvatsku i Panonsku Hrvatsku, a Jadranska regija odgovora prethodnoj podjeli. U ovom radu, pod poimanjem regije podrazumijeva se dio geografskog područja koje je manje od nacionalnog teritorija, a karakteriziraju ga povijesna, ekonomska, sociološka, kulturološka , politička i druga obilježja po kojima se ta regija razlikuje od drugih područja. U empirijskom dijelu istraživanja korištena je kategorizacija regija na NUTS 2 razini iz 2007. godine, s obzirom da su istraživanja u ovom radu započeta 2010. godine te su za empirijsku provjeru hipoteza korišteni podaci prema tada važećoj kategorizaciji prostornih jedinica iz 2007. godine.

2.2. Regionalni razvoj

Regionalni razvoj obuhvaća procese koji su usmjereni na gospodarski rast te socijalne i kulturne promjene unutar određenog područja s ciljem smanjenja razlika u razvijenosti i poboljšanja kvalitete života unutar nacionalnog teritorija (Johnston et al. 2000.). Regionalni razvoj ne odvija se linearno i razlike u stopama gospodarskog rasta i opće društvenog razvoja mogu imati za posljedicu regionalne disparitete. Pod poimanjem regionalnih dispariteta Kutscherauer et.al

(2010.) podrazumijevaju divergenciju ili nejednakost osobina, fenomena ili procesa koji imaju specifičnu prostornu alokaciju i koji se događaju u najmanje dva entiteta teritorijalne strukture. Regionalni dispariteti pojavljuju se u vidu gospodarskih i socijalnih razlika između regija, a mogu biti iskazani kroz različite pokazatelje: od razine zaposlenosti i stope rasta bruto domaćeg proizvoda do udjela osoba s visokim obrazovanjem u stanovništvu te kvalitete zdravstvenih i socijalnih usluga. Te razlike između regija, nositelji regionalnih i javnih politika često nastoje smanjiti dodatnim ulaganjima u manje razvijena područja te raznim poticajnim mjerama (kroz oslobađanje investitora od plaćanja dijela komunalnih naknada i komunalnog doprinosa i sl.). Međutim, ovaj pristup nije garancija smanjivanja regionalne neravnoteže, pri čemu je poznati primjer Italija u kojoj su regionalne razlike održavane desetljećima, unatoč značajnim ulaganjima, poticajnim mjerama i društvenim naporima poduzetim za njihovo smanjenje. Do regionalnih razlika može doći u raznim slučajevima, a uobičajeno se smatra da do njih dolazi kod slijedećih pojava (Griffiths i Wall, 2004):

- visoke i trajne nezaposlenosti,
- niske razine bruto domaćeg proizvoda i njegovog sporog rasta,
- visokog stupnja ovisnosti o uskoj industrijskoj bazi,
- izraženijeg smanjenja obujma proizvodnje,
- nedostajuće opremljenosti gospodarskom infrastrukturom,
- velikih migracija izvan regije,
- niske razine kvalitete stanovanja, zdravlja i dostupnosti obrazovanja te
- nepovoljnih učinaka promjene industrijske tehnologije.

Razlike u regionalnom razvojnom kapacitetu predstavljaju gospodarski, sociološki i politički problem. Prepoznavanje važnosti regionalnog razvoja kroz ove dimenzije nametnulo je potrebu sustavnog pristupa u istraživanju uzroka regionalnih razvojnih razlika i traženju novih rješenja. Teorijsku osnovicu regionalnog razvoja čine teorije gospodarskog rasta navedene u prethodnom poglavlju. Polazeći od toga, u sagledavanju regionalnih razlika u ekonomskoj literaturi dominiraju dva pristupa:

1. pristup regionalne ekonomske konvergencije i
2. pristup regionalne ekonomske divergencije.

2.2.1.Pristup regionalne ekonomske konvergencije

Pristup regionalne ekonomske konvergencije zagovaraju predstavnici liberalne i neoliberalne ekonomske teorije koji smatraju kako tržišne snage automatizmom dovode do smanjenja razlika među regijama i uravnoteženja razvijenosti regija (teorija konvergencije [34]). Jedan od najpoznatijih modela ove teorije je model izvozne baze, a veliki doprinos njegovom razvoju dao je North. Pri tome, North je mišljenja da je regionalni rast uglavnom određen odgovorom regije na egzogenu svjetsku potražnju te ističe da industrijalizacija nije nužni uvjet rasta, jer se taj rast može temeljiti i na uslužnim djelatnostima ili poljoprivrednim dobrima (Dawkins, 2003). Polazeći od neoklasične teorije gospodarskog rasta, Williamson (1965.) utvrđuje kako je međuregionalna konvergencija vjerojatnija u kasnijim fazama razvoja, jer je malo interregionalnih veza u ranim fazama razvoja. Prema Williamsonu, regionalne razlike u dohocima rastu u početnim fazama razvoja, zatim se stabiliziraju da bi u periodu rasta nestale. Premda je bio među prvima koji je istraživao odnos regionalnih nejednakosti i stupnja razvijenosti određenog područja, Williamson ne daje objašnjenja uzroka takvog odnosa. U ekonomskoj literaturi temeljenoj na modelima neoklasičnog rasta koje su razvili Solow (1956.) i Swan (1956.), poznata su dva tipa konvergencije:

1. Apsolutna ili beta (ß) kovergencija,

koja pretpostavlja da postoji negativna veza između početne razine razvoja i stope rasta, odnosno da se siromašnije zemlje razvijaju brže od bogatih. Drugim riječima, slabije razvijena gospodarstva dostižu viši stupanj razvoja zbog viših stopa rasta, bez ikakvih uvjeta vezanim za strukturne karakteristike gospodarstva.

2. Uvjetna ili sigma (δ) konvergencija,

[34] Prema Klaić (1978.) konvergencija (lat. konvergere)– primicati se, sličnost, sukladnost, težnja za istim ciljem. Kriteriji konvergencije zovu se još i kriteriji iz Maastrichta, a moraju ih zadovoljiti zemlje članice EU kako bi ušle u treću fazu ekonomske i monetarne unije i uvele euro.

koja pretpostavlja smanjenje disperzije gospodarstva prema stupnju razvijenosti, a ostvaruje se uz uvjet beta konvergencije pri čemu svaka zemlja konvergira prema svojem dugoročnom stabilnom stanju, determiniranom rastom radne snage i tehnološkim napretkom (Gärtner, 2003). Sigma konvergencija ovisi o početnoj razini disperzije odnosno da li se nalazi iznad ili ispod svog stabilnog stanja, a naziva se uvjetnom jer je uvjetovana prisutnošću sličnih strukturnih obilježja pojedinih zemalja. Iako postoji više istraživača koji su doprinijeli razvoju oba tipa konvergencije, kao njegovi najvažniji promicatelji uobičajeno se navode Barro i Sala-i-Martin (2004). Istražujući uzroke konvergencije unutar 47 zemalja, ovi autori ustanovili su regresijskom analizom kako je brzina kojom regije konvergiraju vrlo slična među zemljama i kreće se oko 2% na godišnjoj razini, što upućuje na sporost procesa konvergencije. Spomenuti autori utvrđuju prisutnost apsolutne konvergencije na regionalnoj razini, a to objašnjavaju kroz veću homogenost regija u pogledu tehnologije, preferencije potrošača i institucija, zbog čega regije teže istim ili sličnim ravnotežnim stanjima. Nakon što su Barro i Salla i Martin objavili svoje rezultate, slijedile su brojne studije o regionalnoj konvergenciji kod kojih je u većini slučajeva zabilježena prisutnost apsolutne konvergencije. Neoklasični pristup na kojem se zasnivaju navedeni tipovi konvergencije, ne pravi razliku između nacionalne i regionalne razine u pogledu načina rasta, pri čemu izvori razlika u regionalnim stopama rasta mogu biti varijacije u tehnološkom napretku, rastu fizičkog kapitala i rastu radne snage između regija (Armstrong i Taylor, 2000.). Neoklasična teorija rasta daje objašnjenja za smanjenje regionalnih razlika, ali ne upućuje na uzroke njihova rasta. Objašnjenja uzroka povećanja regionalnih nejednakosti i stupnja razvijenosti države, daju teorije regionalne ekonomske divergencije.

2.2.2.Pristup regionalne ekonomske divergencije

Teoriju regionalne ekonomske divergencije[35] zagovaraju pristalice keynesijanskog pristupa koji smatraju da slobodno tržište povećava, umjesto da smanjuje regionalne razlike te se zalažu za intervenciju države. Među ovim teorijama posebno se ističu radovi francuskog ekonomista Perrouxa (1955) o polovima rasta, američkog ekonomista Hirschmana (1958.) o balansiranom rastu i švedskog ekonomista Myrdala (1957.) o kumulativnim uzročno-posljedičnim procesima.

---

[35] Prema Klaić (1978.), divergencija (lat. divergere)-razilaziti se, odstupati, biti okrenut na razne strane) Divergentan-oprečan, suprotan, nesuglasan, različit

Modeli polarizacije, odnosno modeli centra i periferije, kako se često nazivaju, pružaju objašnjenja o razlikama u razvijenosti na međunarodnoj i regionalnoj razini, pri čemu polovi rasta nastaju zbog lokacijskih prednosti, te privlače investicije i radnu snagu iz drugih područja, dok se sustizanje razvijenijih područja naziva efektom kapilarnog razvoja ("trickle down effect"). Hirschman (1958.) navodi dva osnovna mehanizma putem kojih se odvija polarizacija:

- jedan je istiskivanje poduzeća u slabije razvijenim područjima uslijed konkurencije poduzeća iz razvijenih područja, a
- drugi je proces migracije obrazovanog dijela stanovništva u razvijena područja, što dovodi do zaostajanja manje razvijenih područja.

S druge strane, Myrdal (1957.) smatra da nerazvijene regije mogu imati koristi od rasta u razvijenim regijama kroz efekte širenja, odnosno difuzije inovacija u manje razvijena područja i rastom njihova izvoza u razvijena područja. Myrdalova teorija kumulativne uzročnosti polazi od lokacije poduzeća tamo gdje postoji tržište za njihove proizvode i odgovarajuća ponuda poslova za radnike. Nova poduzeća i novi radnici utječu na rast postojećih područja zbog povećane potražnje, čime proces razvoja poprima kružno-kumulativno obilježje. Teorije polova rasta ne daju objašnjenja zašto neki polovi rastu brže, a drugi sporije, a mnoge politike bazirane na ovim teorijama pokazale su se neuspješnim u provedbi gospodarskog rasta u slabije razvijenim područjima (Thomas, 1972, Higgins, 1983.). Suprotno teoriji polarizacije, Illeris (1993.) utvrđuje kako regionalni razvoj nalikuje mozaiku koji se sastoji od dinamičkih regija i regija koje zaostaju u razvoju, te zaključuje da nema uniformiranosti, osobito u smislu polarizacije centar – periferija, a za razvoj regije ključni su lokalni uvjeti (struktura gospodarstva, infrastruktura, prostorno planiranje i sl.). Različite pristupe konvergenciji i divergenciji, pratila su istraživanja o činiteljima i determinantama rasta te povezanosti različitih obilježja sa procesom gospodarskog rasta, budući da se kroz ocjenjivanje prisutnosti konvergencije odnosno divergencije ujedno testiraju pretpostavke o pojedinim modelima rasta.

2.2.3. Regionalni razvoj i regionalna konkurentnost

Polazeći od značaja regionalnog razvoja za gospodarski rast, veći broj autora istraživanje usmjerava na činitelje ostvarenja regionalne konkurentnosti. Pojam regionalne konkurentnosti različiti autori definiraju na različite načine, pri čemu mnogi autori fokus u istraživanju daju na činitelje koji osiguravaju održivo okruženje za gospodarske subjekte i život stanovništva. Martin (2003.) regionalnu konkurentnost shvaća kao sposobnost regionalne ekonomije da

optimizira svoje raspoložive resurse kako bi se što bolje prilagodila okolnostima nacionalnog i globalnog tržišta. Za ostvarenje regionalne konkurentnosti, različiti autori navode važnost različitih činitelja. Velška razvojna agencija u suradnji s engleskom agencijom za regionalni razvoj i Barclays Bank PLC 2002. godine izradila je studiju o unapređivanju 15 regija u svijetu s ciljem prepoznavanja ključnih faktora regionalne konkurentnosti. Autori navedene studije zaključuju kako postoji mali broj generičkih faktora uspjeha koji su pronađeni u svakoj od regija, a to su:

- snažna međunarodna orijentacija,
- specijalizacija regionalnih ekonomija,
- koncentracija javnog i privatnog sektora na mali broj razvojnih aktivnosti.

S druge strane, identificiran je velik broj obilježja koja su ključna za samo neke od regija, a to su: strateški položaj regije, razvijenost komunalne infrastrukture, inovativnost, sustav poticaja malih i srednjih poduzeća, umrežavanje unutar regije i dr.(Puljiz, 2009.). U studiji o konkurentnosti europskih regija, Martin et.al. (2004.) utvrđuju tri tipa regija od kojih svaki ima različite izvore konkurentnosti. To su:

1. regije kao lokacije proizvodnje, kod kojih se činitelji konkurentnosti nalaze u niskim troškovima rada, fizičkoj infrastrukturi, povoljnim troškovima transporta i maloj zagađenosti okoliša,
2. regije sa rastućim prinosima, kod kojih se činitelji konkurentnosti nalaze u području inovacija, poduzetništva i upravljanja regijom te
3. regije kao centri širenja znanja, koje se zasnivaju na inovativnosti, internacionalizaciji proizvodnje i poticanju poduzetničke kulture.

Autori spomenute studije zaključuju kako nema unificiranog teorijskog okvira koji može obuhvatiti kompleksnost pojma regionalne konkurentnosti, te ističu kako izvore konkurentnosti valja tražiti u interakciji poduzeća i obuhvatu gospodarskih, institucionalnih, socijalnih i drugih činitelja. Za ostvarenje regionalne konkurentnosti, pojedini autori naglašavaju važnost direktnih stranih investicija (Hunya, 2002., Campos i Kinoshita, 2002.), drugi ističu važnost dostupnosti i širenja znanja te inovacijske izvrsnosti (Wintjes i Hollanders, 2005.), dok treći (Filo, 2008.) daju značaj većem broju drugih činitelja (mogućnost promjene gospodarske strukture, decentralizirani sustav odlučivanja, proizvodnja temeljena na znanju, rast bruto domaćeg proizvoda i zaposlenosti i sl.). Regije nisu najniža razina na kojoj se konkurentnost može identificirati. Urbanistica Jane Jacobs još je1969. godine isticala kako gradovi imaju ključnu

ulogu za gospodarski rast kroz kreiranje novih znanja i ideja, a slični primjeri koji ističu značaj konkurentnosti gradova mogu se naći u dokumentu "Cities, Regions and Competitiveness" (Cini, Drvenkar, Marošević, 2014.) Kompleksnost regionalne konkurentnosti implicira različite pristupe njenog mjerenja. Pri tome, Annoni i Kozovska (2010) kao jedan od načina mjerenja regionalne konkurentnosti navode indeks regionalne konkurentnosti Europske unije. Indeks regionalne konkurentnosti obuhvaća jedanaest indikatora svrstanih u tri stupa:

1. osnovni stup (institucije, makroekonomska stabilnost, infrastruktura, zdravstvo, kvaliteta primarnog i sekundarnog obrazovanja),
2. stup efikasnosti (visoko obrazovanje i cjeloživotno učenje, efikasnost tržišta rada, veličina tržišta) i
3. stup inovacija (tehnološka opremljenost, poslovna sofisticiranost, inovacije).

Regionalna konkurentnost na određeni način ukazuje na uspješnost ili neuspješnost regionalne politike čiji nositelji putem fiskalnih i drugih poticaja, kao i iskorištenja EU fondova utječu na proces regionalnog razvoja. Pri tome, regionalna politika uobičajeno se definira kao skup instrumenata koji potiču gospodarski rast i održivi razvoj na regionalnoj razini. U biti, regionalna politika postoji zbog razvojnih dispariteta između regija na različitim područjima koja imaju značajan utjecaj na blagostanje stanovništva (Armstrong i Taylor, 2000.), ali i zbog toga što tržište samo po sebi ne može riješiti problem nejednakosti i neravnoteže u razvoju. U literaturi se često razlikuje regionalna politika u užem smislu koja je usmjerena na postizanje ravnomjernog regionalnog razvoja od regionalne politike u širem smislu koja obuhvaća djelovanje sektorskih politika na regionalni razvoj. Naglašavajući važnost gospodarskog aspekta razvoja, Maskell (2000.) ističe tri ključne značajke regionalne politike:

1. sagledavanje konteksta razvoja te specifičnosti regionalne gospodarske strukture i institucija,
2. podržavanje aktivnosti usmjerenih na one proizvode i usluge koje je tržište već odabralo kao "pobjednike" i
3. usvajanje novih znanja uz uvažavanje posebnosti gospodarske strukture regije i institucija.

Jedan od važnijih preduvjeta uspješnosti regionalne politike u njenoj operacionalizaciji je gospodarska homogenost regija. Iz navedene rasprave može se zaključiti da regionalna politika ima iznimnu važnost u procesu regionalizacije i uspostave regija, pri čemu se pred nju postavlja

zadaća zadovoljenja regionalnih interesa što se ogleda u razini autonomnosti regija s jedne strane, te uspostave ravnoteže i ravnomjernosti razvoja svih državnih područja s druge strane.

Kako ciljevi i kriteriji regionalizacije nisu jednoznačni na svim razinama, u oblikovanju i provedbi regionalne politike mogući su prijepori, posebno na relaciji lokalno (regionalno) - nacionalno.

2.3.Regionalni razvoj i gospodarski rast u Europskoj uniji

Dinamičan proces integracije zemalja u Europsku uniju, praćen je različitim teritorijalnim ustrojem tih zemalja, razlikama u stupnju razvijenosti među zemljama kao i razlikama u stupnju razvijenosti regija unutar pojedinih zemalja. Sa svakim novim proširenjem, Europska unija je u pravilu prihvaćala i manje razvijene zemlje (pri čemu se kao mjera razvijenosti koristi bruto domaći proizvod po stanovniku) koje je bilo potrebno što prije integrirati u sustav zajedničkog tržišta. U tom kontekstu na razini Europske unije prepoznata je potreba za smanjenjem regionalnih dispariteta i jačanjem konkurentnosti svih regija, kako bi se osiguralo funkcioniranje unutarnjeg europskog tržišta, ali i adekvatno odgovorilo na globalne izazove. Uslijed promijenjenih ekonomskih, političkih i tehnoloških okolnosti, danas su ti izazovi brojni: od osiguranja ujednačenog razvoja svih članica Europske unije i usklađenja pojedinačnih politika zemalja članica do migracijskih kretanja i izlaza pojedinih zemalja članica (Ujedinjeno Kraljevstvo). Kako bi se regionalna politika Europske unije mogla provoditi po istim kriterijima na razini nacionalnih gospodarstava, bilo je potrebno ujednačiti sustav procjene i klasifikacije različitih regija. Zbog toga je putem Europskog ureda za statistiku (Eurostata) razvijen specifičan sustav za uspoređivanje ekonomskih pokazatelja i razvijenosti regija unutar Europske unije. Na taj način je utvrđena nomenklatura prostornih jedinica za statistiku (NUTS)[36] prema kojoj se svaka zemlja članica Europske unije dijeli u određeni broj NUTS 1 regija, a one dalje na određeni broj NUTS 2 regija i tako redom. Osnovni kriterij za klasifikaciju NUTS jedinica je broj stanovnika, iako kod toga postoje izuzeci (zbog uvažavanja povijesnih i drugih obilježja regija). Tako se primjerice u Francuskoj regija Ile-de-France sa 11,3 milijuna

[36] Sustav NUTS ne tvori službenu strukturu upravnih jedinica pojedinih zemalja članica EU, a obuhvaća i niže administrativne podjele LAU (Local Administrative Units)- jedinice lokalne administracije, ovisno o veličini zemlje. Hrvatska LAU 1 razina poklapa se s NUTS 3 razinom , a LAU 2 razina obuhvaća općine i gradove.

stanovnika smatra NUTS 2 regijom, a u Njemačkoj regija Bremen sa 662.000 stanovnika, smatra se NUTS 1 regijom. Kao što je ranije navedeno, NUTS klasifikacija ustrojena je hijerarhijski, pri čemu se teritorij zemalja članica Europske unije dijele na tri NUTS razine: NUTS 1, NUTS 2 i NUTS 3. Osnovni kriterij pri utvrđivanju NUTS jedinica je veličina jedinica mjerena brojem stanovnika.

Tablica 7. Kriteriji definiranja NUTS regija u Europskoj uniji

Kategorija	Najmanji broj stanovnika	Najveći broj stanovnika
NUTS 1	3.000.000	7.000.000
NUTS 2	800.000	3.000.000
NUTS 3	150.000	800.000

Izvor: Official Journal of the European Union, (EC/1059/2003.)
https://www.europarl.europa.eu/atyoursevice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.1.6.html, preuzeto 09.05.2016.

Ako jedna cijela država članica Europske unije ima manji broj stanovnika od minimalnog praga zadane razine, tada se cijela država članica smatra jednom prostornom jedinicom prema NUTS-u za tu razinu. Unatoč nastojanju za ujednačavanjem kriterija klasifikacije NUTS regija, one se međusobno razlikuju po površini, broju i gustoći stanovništva, po stupnju razvoja i drugim kriterijima. U okviru regionalne politike Europske unije, statističke jedinice NUTS služe kako bi se odredila razina i vrsta pomoći kojom Europska unija financira razvojne aktivnosti zemalja članica. Pri tome, velike zemlje poput Njemačke regionalni razvoj vrednuju prema prvoj ili drugoj klasifikaciji, dok manje zemlje poput Hrvatske regionalni razvoj prilagođavaju nižim razinama klasifikacije. Tako je primjerice Njemačka podijeljena na 16 NUTS 1 regija, 39 NUTS 2 regija i 429 NUTS 3 regija (Kanadžija, Cvečić i Zaninović, 2014). Cijela je Hrvatska NUTS 1 regija, pa se dijeli na dvije NUTS 2 regije te 21 NUTS 3 regije, koje čini 20 hrvatskih županija i grad Zagreb (Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova europske unije, 2014.). Unatoč značajnim ulaganjima i usmjeravanju sredstava u gospodarski i društveni razvoj država članica, Europsku uniju i dalje karakteriziraju velike ekonomske i socijalne nejednakosti koje su posebno došle do izražaja kao posljedica gospodarske krize 2008. godine. Radi potpunijeg sagledavanja ovih nejednakosti, u nastavku će se iznijeti osnovne značajke odnosa regionalnog razvoja i gospodarskog rasta na razini Europske unije kako s nacionalnog aspekta tako i s aspekta NUTS 2 regija.

2.3.1. Odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Europskoj uniji – nacionalna razina

Razlike u razvijenosti među zemljama i regijama u Europskoj uniji postoje oduvijek, a proizlaze iz dispariteta koji su posebno izraženi u razini ostvarenog dohotka, stopi rasta bruto domaćeg proizvoda i stopi rasta zaposlenosti, što uzrokuje ekonomske i socijalne nejednakosti među regijama i zemljama unutar Europske unije. Te su razlike zabilježene na svim razinama prostornih jedinica NUTS regija Europske unije. Tako su primjerice, kod 26 država članica Europske unije na razini NUTS 3 statističkih regija u razdoblju od 2008. godine do 2011. godine zabilježene izražene regionalne razlike u stupnju razvijenosti, mjerene ponderiranim koeficijentom varijacije dobivenim zbrojem apsolutnih odstupanja bruto domaćeg proizvoda po stanovniku na razini NUTS 3 regija od nacionalnog prosjeka bruto domaćeg proizvoda po stanovniku. Najveće međuregionalne razlike 2011. godine zabilježene su u Bugarskoj (45,5%), Mađarskoj (44,0%), Estoniji (42,1%), Rumunjskoj (40,0%), Latviji (36,9%), Slovačkoj (35,2%), Irskoj (35,1%) i Hrvatskoj (35,0%), dok su najmanje razlike zabilježene u Finskoj (18,7%), Nizozemskoj (18,3%), Švedskoj (17,3%) i Malti (4,3%).[37] Usporedba vrijednosti koeficijenata varijacije za 2011. godinu sa vrijednostima koeficijenata varijacije iz 2008. godine, za istih 26 država članica Europske unije, upućuje da je gospodarska kriza iz 2008. godine pridonijela povećanju regionalnih razlika na NUTS 3 razini. Smanjenje razvojnih razlika među regijama i državama članicama Europske unije predmet je regionalne politike koja se na razini Europske unije još naziva kohezijskom politikom, jer je njezin opći cilj jačanje ekonomskog, socijalnog i teritorijalnog povezivanja. Ekonomsko i socijalno povezivanje nastoji se postići poticanjem konkurentnosti, stvaranjem prilika za zapošljavanje i izgradnjom uvjeta za poboljšanje kvalitete života građana, dok se teritorijalna kohezija ostvaruje povezivanjem regija kako bi one u najvećoj mjeri iskoristile svoje resurse u rješavanju zajedničkih izazova kao što su klimatske promjene i sl. U tom smislu, aktivnosti regionalne politike Europske unije u programskom razdoblju od 2007. godine do 2013. godine bile su usmjerene na ostvarenje tri cilja:

[37] Regio novosti- Regionalne nejednakosti među zemljama članicama EU-a, Ekonomski institut Zagreb, br. 5, ožujak 2015, https://www.eizg.hr/hr-HR/Rego-novosti-990.aspx, preuzeto 27.04.2016.

1. konvergenciju (podupiranjem gospodarskog rasta i zapošljavanja u manje razvijenim državama i njihovim regijama, primjerice kroz ulaganja u gospodarsku infrastrukturu),
2. konkurentnost (poticanjem poduzetništva, inovacija i ekonomskih promjena u regijama koje nisu obuhvaćene ostvarenjem cilja konkurentnosti, primjerice kroz razvoj tržišta rada) i
3. kooperaciju (jačanjem suradnje na međuregionalnoj i transnacionalnoj razini, primjerice kroz unapređenje suradnje između malih i srednjih poduzeća).

U procesu regionalnog razvoja unutar Europske unije, važan element je prekogranična suradnja koja se nije uvijek odvijala bez poteškoća. Primjerice, u Francuskoj su u razdoblju od 1970. godine do 1980. godine regije vrlo otežano provodile strategiju prekogranične suradnje, jer je njihova autonomnost odlučivanja bila vrlo slaba u odnosu na regije susjednih zemalja. Zbog toga regionalna politika Europske unije naglašava važnost načela supsidijarnosti prema kojem se određena pitanja ne smiju rješavati na višoj razini, ako postoji mogućnost njihovog rješavanja na nižoj (lokalnoj) razini. Regionalna politika Europske unije uključuje također sustav solidarnosti i pomoći na osnovu ulaganja iz razvijenih u manje razvijene države i regije putem kohezijskog i strukturnih fondova. Pri tome je kohezijski fond namijenjen provedbi projekata kojima se poboljšava okoliš i prometna infrastruktura, a specifičan je po tome što njegov korisnik nisu regije, već države članice Europske unije koje imaju bruto domaći proizvod maniji od 90% u odnosu na prosjek bruto domaćeg proizvoda u Europskoj uniji. Strukturne fondove čine:

- Europski fond za regionalni razvoj namijenjen je programima razvoja infrastrukture, inovativnim i investicijskim programima koji omogućavaju stvaranje novih radnih mjesta
- Europski socijalni fond usmjeren je na projekte obrazovanja, potporu zapošljavanju i osobama koje su u opasnosti od siromaštva, te stvaranju novih radnih mjesta.

Osim za regionalni razvoj, navedeni fondovi imaju iznimnu važnost u procesu poticanja poduzetništva te razvoja malih i srednjih poduzeća. Prema šestom izvješću Europske komisije o gospodarskoj, socijalnoj i teritorijalnoj koheziji (2014.) putem Europskog fonda za regionalni razvoj u razdoblju od 2007. godine do 2012. godine otvoreno je oko 600.000 novih radnih mjesta (što odgovara oko 20% procijenjenog broja izgubljenih radnih mjesta u istom razdoblju),

a glavni nositelji zapošljavanja su mala i srednja poduzeća. Sagledavajući kohezijsku politiku Europske unije u kontekstu odnosa regionalnog razvoja i gospodarskog rasta, mogu se izdvojiti dva suprotna stajališta o efektima te politike. Prvo stajalište zagovaraju predstavnici Europske komisije i drugih relevantnih tijela Europske unije, kao i pojedini autori (Cappelen et.al., 2003.) koji smatraju da regionalna politika kroz kohezijski fond i strukturne fondove doprinosi gospodarskom rastu, konvergenciji i boljem životnom standardu građana. S druge strane, neki autori (Boldrine i Canova, 2001.) smatraju kako regionalna politika kroz svoje financijske instrumente ne doprinosi značajno smanjenju regionalnih razlika i ima slab utjecaj na gospodarski rast. Barca (2009.) dobro identificira razloge ***za*** i ***protiv*** kohezijske politike u "Agendi za reformu kohezijske politike", pri čemu pozitivne strane kohezijske politike vidi u stvaranju novih partnerskih odnosa i novih institucija, što omogućuje kontinuiranu razmjenu iskustava i primjera dobre prakse. Međutim, autor ističe i brojne nedostatke kohezijske politike kao što su:

- Izostanak strateškog planiranja i oblikovanja politike zasnovane na potrebama određenih regija,
- Izostanak razvojnih prioriteta kod kreiranja politika i nemogućnost odvajanja efikasnosti od socijalne inkluzije,
- Metodološke poteškoće u primjeni indikatora koji bi ukazivali na efekte provedbenih politika i dr.

Promatrajući odnos između odobrenih sredstava iz kohezijskog fonda/strukturnih fondova Europske unije i stope rasta bruto domaćeg proizvoda u pojedinim državama, prije i nakon ulaska u Europsku uniju, slika je šarolika. Tako primjerice, u razdoblju od 2004.godine do 2008. godine, postojeće države članice Europske unije bilježe prosječan rast bruto domaćeg proizvoda od 2,2%, dok nove države članice Europske unije bilježe povećanje bruto domaćeg proizvoda sa 3,4% u razdoblju od 1999. godine do 2003. godine na 5,6% u razdoblju od 2004. do 2008. godine.

U razdoblju od 2005. godine do 2008. godine, najviše prosječne stope rasta bruto domaćeg proizvoda ostvarili su Litva (7,04%), Slovačka (7,02%) i Latvija (6,98%), slijede Rumunjska (6,24%) i Bugarska (6,10%) dok je najnižu prosječnu stopu rasta bruto domaćeg proizvoda imala Mađarska (2,62%) - (Jovančević, 2012.). Na takav rast bruto domaćeg proizvoda utjecala je, uz ostalo, veća trgovinska otvorenost, povećani priljev stranih investicija do 2008. godine,

te institucionalna prilagodba država tijekom predpristupnog procesa. U predpristupnom razdoblju od 1999. do 2003. godine, prosječna godišnja stopa sustizanja novih članica Europske unije (Cipar, Češka, Estonija, Latvija, Litva, Mađarska, Malta, Poljska, Slovačka, Slovenija) bila je 1,7%, a nakon ulaska u Europsku uniju (u razdoblju od 2004. do 2008. godine) prosječna godišnja stopa sustizanja bila je 2,92% (Halmai i Vasary, 2010.).

Gledajući odnos između odobrenih sredstava iz strukturnih i kohezijskog fonda te rasta bruto domaćeg proizvoda u novim članicama Europske unije, u razdoblju 2007. godine do 2013. godine, vidljiva je pozitivna veza što je posebno izraženo u slučaju Poljske. Kod toga, pojedini autori ističu kako niti konvergencija niti brzina sustizanja u razvoju država članica Europske unije, nisu automatski rezultat članstva u Europskoj uniji i korištenja EU fondova, već su važne i druge razvojne mjere koje država poduzima u procesu razvoja kao što je provođenje strukturnih promjena, rast produktivnosti i sl. (Halmai i Vasary, 2010.) što je posebno poučno za nositelje javnih politika u Hrvatskoj. Nakon globalne gospodarske krize, u razdoblju od 2009.godine do 2011. godine, većina novih članica Europske unije ostvaruje negativnu stopu rasta bruto domaćeg proizvoda, tako da su samo dvije zemlje imale u promatranom razdoblju rast bruto domaćeg proizvoda - Poljska od 3,30% i Slovačka od 0,87% (Jovančević 2012). Iako je ulazak Hrvatske u Europsku uniju u određenim segmentima pospješio gospodarski razvoj u zemlji, Hrvatska je u 2016. godini spadala u slabije razvijene zemlje među novim članicama EU te se nalazila na 59,5% prosječne razvijenosti bruto domaćeg proizvoda u EU-28 (Butorac, 2019.). U traženju uzroka regionalnih nejednakosti, Bachtler et. al. (1999) su identificirali neka zajednička obilježja procesa rastućih regionalnih razlika: naglašeni kontrast urbanih i ruralnih područja, podjela na centar i periferiju, naročito kod zemalja sa naglašenom monocentričnom urbanom strukturom, podjela na zapadni razvijeniji i istočni, slabije razvijeni dio te koncentracija razvojnih poteškoća u područjima označenim kao tradicionalna industrijska područja.

Pojedini autori (Annoni i Dijkstra, 2013) smatraju kako se viši stupanj gospodarskog rasta ostvaruje uz višu razinu regionalne konkurentnosti, te međunarodnim istraživanjem utvrđuju kako najviši indeks regionalne konkurentnosti u državama članicama Europske unije ostvaruju Luksemburg i Nizozemska, dok se Hrvatska nalazi pri dnu konkurentnosti od svih zemalja Europske unije. Gainova et.al. (2013.) ističu kako se ostvarivanjem određene razine regionalne konkurentnosti ostvaruje i konkurentnost na nacionalnoj razini. Drugačiji pogled nudi izvještaj

konzultantske kuće Roland Berger (2013.) koji regionalni prostor Europe promatra podjelom na Sjeverozapadnu Europu, Jugozapadnu Europu te Srednju i Istočnu Europu. Na bazi percepcije menadžera o trendu konkurentnosti u sve tri regije 2013.-2015. godine, autori utvrđuju kako Srednju i Istočnu Europu obilježava stagnacija kretanja, dok u Sjeverozapadnoj Europi prevladava rast.

Novije analize na razini pojedinih europskih zemalja ukazuju na značaj specijalizacije regionalnog gospodarstva i njezin utjecaj na gospodarski rast, pri čemu dosadašnja istraživanja pokazuju oprečne rezultate uslijed korištenja različitih pristupa i metodologija koji se kod toga primjenjuju[38].

Prevladavajuće mišljenje većeg broja autora je da gospodarska struktura Europske unije postaje sve više specijalizirana, ali se promjene događaju sporo. Da bi regionalni razvoj zemalja članica Europske unije bio u funkciji gospodarskog rasta, jedan od značajnijih činitelja je efikasno upravljanje programima kohezijske politike i njezina prilagodba specifičnim potrebama pojedinih regija. Stoga su u oblikovanju nove kohezijske politike Europske unije za programsko razdoblje 2014. godine do 2020. godine utvrđene slijedeće odrednice:

1. Postojanje povoljnog okruženja za provedbu projekata (što pretpostavlja jasan strateški okvir djelovanja, gdje projekti slijede strategiju, a ne obrnuto. Nacionalna politika svake zemlje mora biti usklađena s prioritetima razvojne politike Europske unije).
2. Usmjerenje sredstava na mali broj prioriteta, pri čemu su kao ključna područja za rast određena mala i srednja poduzeća.
3. Određivanje jasnih ciljeva i očekivanih rezultata u provedbi programa regionalne politike.
4. Uvažavanje urbane dimenzije razvoja što pretpostavlja veću uključenost gradova u izradi projekata regionalnog razvoja.
5. Sudjelovanje partnera na svim razinama (nacionalna, regionalna, lokalna) uključujući socijalne partnere i organizacije civilnog društva.

[38] Brakman et al. (2005) navode da ovakav rezultat može biti posljedica različite razine agregiranja podataka i obuhvata varijabli na nacionalnoj i regionalnoj razini.

Polazeći od ovih odrednica, nova kohezijska politika usklađena je sa strategijom "Europa 2020." i njezinim glavnim ciljevima u pogledu zapošljavanja i razvoja, klime i energije, borbe protiv siromaštva i socijalne isključenosti, pri čemu se potpora razvoju malih i srednjih poduzeća postavlja kao jedan od ključnih ciljeva te politike.

Važnost malih i srednjih poduzeća za regionalni i gospodarski razvoj naglašava Odbor za regionalni razvoj Europskog parlamenta koji kontinuirano potiče Europsku komisiju i države članice Europske unije da svoje napore usmjeravaju na poticanje razvoja poduzetništva te malih i srednjih poduzeća.

Jačanje rasta malih i srednjih poduzeća i poticanje poduzetništva, zastupljeno je također u prijedlogu Uredbe Europskog parlamentarnog vijeća o Europskom fondu za regionalni razvoj i Kohezijskom fondu za razdoblje od 2021. godine do 2027. godine.

2.3.2. Odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Europskoj uniji – razina NUTS 2 regije

U periodu istraživanja u ovom radu, Europska unija obuhvaćala je 28 članica i 273 NUTS 2 regije[39], pri čemu je pretežiti dio gospodarskih aktivnosti bio koncentriran u regijama koje su obuhvaćale i glavne gradove pojedinih država, a to su ujedno i regije sa najvišim bruto domaćim proizvodom po stanovniku. Na razini Europske unije NUTS 2 regije dijele se u tri skupine:

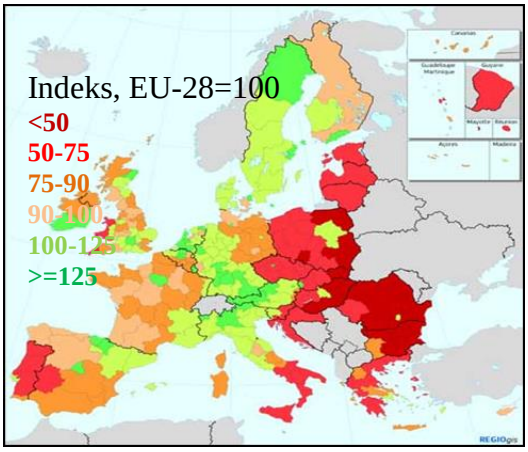
1. Manje razvijene regije čiji je BDP manji od 75% prosjeka EU
2. Tranzicijske regije na prijelazu sa BDP-om od 75 do 90% prosjeka EU
3. Više razvijene regije čiji je BDP jednaki ili veći od 90% prosjeka EU

Razvrstavanje NUTS 2 regija prema stupnju razvijenosti na razini Europske unije prikazuje slijedeća slika:

---

[39] NUTS 2 razina obuhvaća 273 regije u EU. Najveći broj regija ima Njemačka (39), slijedi Ujedinjeno Kraljevstvo (37), Francuska (26), Italija (21) itd. (Jovančević 2012 i Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije 2014).

Izlaskom Ujedinjenog Kraljevstva iz članstva, početkom 2020 godine Europska unija broji 27 članica.



Slika 3. Podjela EU na NUTS II regije prema stupnju razvijenosti

Izvor: Europska komisija, 2014.

Podjela NUTS 2 regija prema prikazu iz gornje slike ujedno je okvir za financiranje NUTS 2 regija iz Europskog regionalnog razvojnog fonda i Europskog socijalnog fonda u programskom razdoblju od 2014. godine do 2020. godine. U tablici 8. daje se prikaz 20 najrazvijenijih NUTS 2 regija u Europskoj uniji rangiranih po ostvarenom bruto domaćem proizvodu po stanovniku u odnosu na prosječni bruto domaći proizvod po stanovniku u Europskoj uniji.

Tablica 8. Bruto domaći proizvod po stanovniku u NUTS 2 regijama na razini EU

Rang	**Regije NUTS 2**	**BDP per capita 2009, EUR PPP**	**BDP per capita 2009, PPP, EU=100**
	Europska unija	23.500	100
1.	Inner London (UK)	78.000	332
2.	Luxembourg Grand Duchy (LU)	62.500	266
3.	Bruxelles – Cap./Brussels Hfds. (BE)	52.500	223
4.	Hamburg (DE)	44.100	188
5	Bratislavsky kraj (SK)	41.800	178
6.	Ille de France (FR)	41.500	177
7.	Praha (CZ)	41.200	175
8.	Stockholm (SE)	40.400	172
9.	Groningen (NL)	40.000	170
10.	Aland (FI)	38.500	166

11.	Wien (AT)	37.900	161
12.	Oberbayern (DE)	37.700	160
13.	Bremen (DE)	37.500	160
14.	North Eastern Scottland (UK)	37.200	158
15.	Darmstadt (DE)	37.100	158
16.	Utrecht (NL)	36.900	157
17.	Nourd-Holland (NL)	35.400	151
18.	Hovedstaden (DK)	34.900	149
19.	Bolzano/Bozen (IT)	34.700	148
20.	Berkshire, Buckinghamshire & Oxfordshire (UK)	33.400	142

Izvor: Jovančević, R. (2012). Izazovi kohezijske politike Europske unije 2014-2020, str. 194. http://web.efzg.hr/RePEc/chapters/chapter 12-05.pdf [preuzeto 20.04.2016.]

Na razini Europske unije najrazvijenije regije nalaze se u južnoj Njemačkoj, na jugu Velike Britanije, u sjevernoj Italiji i Belgiji, Nizozemskoj, Luksemburgu, Austriji, Irskoj i Skandinaviji te oko glavnih gradova poput Madrida, Pariza, Praga, Bratislave, dok su slabije razvijene regije koncentrirane u jugozapadnom i jugoistočnom dijelu Europske unije te pojedinim novim članicama Europske unije poput Hrvatske. Također, unutar Europske unije postoje značajne razlike BDP-a po stanovniku pri čemu Sjeverozapadna Bugarska ima bruto domaći proizvod po stanovniku u iznosu od 6.500 PPP, dok središte Londona ima bruto domaći proizvod po stanovniku od 78.000 PPP (odnos je 1:12). Promatrajući odnose unutar NUTS 3 regija Europske unije, najveći omjer u 2016. godini evidentiran je u Ujedinjenom Kraljevstvu gdje je regija Camden & City of London 34,6 puta razvijenija od Ards and North Down regije (prema Eurostatu- BDP po stanovniku u NUTS 3 regijama EU). Promatrajući razvijenost NUTS 2 regija u novim članicama Europske unije u 2009. godini, najnerazvijenija regija u Sloveniji ima bruto domaći proizvod po stanovniku dva puta veći od Latvije ili Litve kao zasebnih regija (Jovančević, 2012).

Na razini Europske unije, regionalne razlike među regijama nastoje se smanjiti korištenjem strukturnih fondova kohezijske politike (Europski fond za regionalni razvoj i Europski socijalni fond). U kontekstu predmeta istraživanja ove disertacije o malim i srednjim poduzećima, u razdoblju od 2007. godine do 2014. godine, kroz kohezijsku politiku izravnu financijsku

potporu primilo je oko 400.000 malih i srednjih poduzeća regija Europske unije koja su otvorila više od 1 milijun novih radnih mjesta (Europska komisija, 2017).

Unatoč nastojanjima da se kroz kohezijsku politiku Europske unije smanje regionalne razlike i uspostavi konvergencija, brojna empirijska istraživanja o regionalnim disparitetima ukazuju kako se Europska unija suočila s nedovoljno izraženim i ograničenim smanjivanjem visoke razine nejednakosti među regijama (Dall' rba i Le Gallo, 2007, Mohl i Hagen, 2008 (prema Muštra, 2012). Pri tome se rezultati empirijskih testiranja konvergencije na primjerima pojedinih regija država članica Europske unije razlikuju od regije do regije, obzirom na primijenjenu metodologiju i vremensko razdoblje testiranja. Polazeći od pristupa mjerenja razvijenosti regija koji je postavio Quah (Puljiz, 2009), a koji se temelji na Markovljevom lancu i ocjenjivanju promjena u regionalnoj distribuciji dohotka, Lopez – Bazo et. al. (1999.) u istraživanju konkurentnosti na razini NUTS 2 regija Europske unije u razdoblju od 1981. do 1992. godine, zaključuju kako je u slučaju bruto domaćeg proizvoda po zaposlenom, zabilježena snažna i kontinuirana konvergencija što nije slučaj kod bruto domaćeg proizvoda po stanovniku. Koristeći regresijski model ß - konvergencije sa uključenim prostornim i vremenskim efektima[40], Le Gallo i Dallerba (2006.) analiziraju proces konvergencije na NUTS 2 razini u razdoblju od 1980. godine do 1999. godine sa aspekta produktivnosti rada po pojedinim djelatnostima te utvrđuju kako periode konvergencije nasljeđuju periodi divergencije pojedinih regija i obrnuto. Fagerberg et al (1997.) naglašavaju razlike u inovativnosti regija i difuziji tehnologija kao važne činitelje razlika u stopama rasta bruto domaćeg proizvoda po stanovniku, te ističu negativan utjecaj nepovoljne sektorske strukture kod pojedinih regija na gospodarski rast. Premda većina studija stavlja naglasak na inovativnost kao ključni činitelj gospodarskog razvoja, doprinos inovacija gospodarskom rastu bitno se razlikuje po pojedinim europskim zemljama kao i između pojedinih regija unutar zemalja. Najnaprednije regije imaju vlastite inovacijske strategije, a suradnja između javnog, privatnog i istraživačkog sektora je vrlo snažna tako da su procesi stvaranja znanja u takvim regijama daleko napredniji nego u slabo razvijenim regijama.

[40] Prostorni efekti obuhvaćaju efekte prostorne autokoleracije dok se vremenski efekti odnose na zavisnost između dva promatrana vremenska razdoblja.

Sagledavajući odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta na nacionalnoj razini, veći broj istraživanja upućuje na postojanje pozitivne veze pri nižim razinama razvijenosti, odnosno negativnog utjecaja na gospodarski rast pri višim razinama razvijenosti promatranog područja. Pri tome se kao granica unutar koje prestaje pozitivan utjecaj i započinje negativan utjecaj regionalnih razlika na gospodarski rast na nacionalnoj razini smatra 18.000 do 22.800 eura bruto domaćeg proizvoda po stanovniku (Szorfi, 2007.). Drugim riječima, pri razini razvijenosti ispod navedenog raspona, smanjenje regionalnih razlika ide na štetu nacionalnog gospodarskog rasta, a iznad navedenog raspona u korist nacionalnog gospodarskog rasta. Koristeći podatke Eurostata, Muštra (2013.) utvrđuje da pet najbrže rastućih gospodarstava Europske unije u razdoblju od 1995. godine do 2008. godine (Litva, Estonija, Irska, Latvija i Slovačka) bilježi rast regionalnih razlika u odnosu na prosjek Europske unije. Navedeni porast regionalnih razlika utvrđen je samo kod država sa razmjerno nižim razinama razvijenosti (izuzev Irske), mjereno bruto domaćim proizvodom po stanovniku. Ovo upućuje na zaključak da pri nižim razinama razvijenosti veće regionalne razlike pozitivno utječu na gospodarski rast na nacionalnoj razini. S druge strane, kod država koje su 1995. bile iznadprosječno razvijene (Irska, Luksemburg, Belgija, Finska i Švedska) tijekom promatranog perioda prisutan je negativan odnos između većih regionalnih razlika i gospodarskog rasta na nacionalnoj razini. Pri nižim razinama razvijenosti pozitivan odnos između regionalnih dispariteta i gospodarskog rasta utvrđuje Szorfi (2007.) kod analize 19 država članica Europske unije na NUTS – 2 razini, dok Brasili i Gutierrez (2004.) utvrđuju negativan odnos analizirajući 15 starih članica država Europske unije na NUTS-2 razini, a Davies i Hallet (2002.) kod Španjolske i Irske tijekom 1990-tih godina utvrđuju djelomičnu povezanost između regionalnih dispariteta i gospodarskog rasta. Prikaz značajnijih istraživanja regionalnih dispariteta pri različitim razinama razvijenosti dodatno potvrđuju ove konstatacije (tablica 9).

Tablica 9. Osnovne značajke empirijskih nalaza odnosa između regionalnih dispariteta i razine razvijenosti (NUTS 2 regije)

Autor/ Godina	**Geografski obuhvat**	**Vremenski obuhvat/ Metodologija**	**Potvrda pozitivnog odnosa pri nižim razinama razvijenosti**	**Potvrda negativnog odnosa pri višim razinama razvijenosti**
Petrakos et.al. (2003.)	NUTS 2 regije (Belgija, Grčka, Španjolska, Francuska, Italija, Nizozemska, Velika Britanija, Portugal)	1981.-1997. Analiza vremenskih nizova	-	DA

Brasili i Gutierrez (2004.)	NUTS 2 regije (15 starih članica)	1980.-1990. Distribucijski pristup/ Panel metoda	NE (veća konvergencija pri nižim razinama razvijenosti)	-
Szorfi (2007.)	NUTS 2 (19 država članica EU)	1995.-2004. Panel metoda	DA (pri nižim razinama razvijenosti veće regionalne razlike)	-
Andreas et.al. (2008.)	NUTS 2	1980.-2000. Neparametrijska analiza (Kernelova gustoća i Markov lanac)	DA djelomično (viša razina konvergencije na nacionalnoj razini uz rast regionalnih razlika)	NE djelomično (viša razina konvergencije na nacionalnoj razini uz rast regionalnih razlika)
Petrakos et.al. (2011.)	NUTS 2	1990.-2003. Regresijska metoda	-	NE (divergencijski procesi pri višim razinama razvijenosti)

Izvor: Muštra, V.(2013) Regionalni razvoj na uštrb nacionalnog rasta, Banka.hr., obrada autora http://www.banka.hr/komentari-i-analize/regionalni-razvoj-na-ustrb-nacionalnog-rasta, preuzeto 14.06.2014.

Dosadašnji rezultati istraživanja o odnosu između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta na nacionalnoj razini upućuju na dodatno pitanje: Što to formira pozitivan utjecaj regionalnih razlika na gospodarski rast na nacionalnoj razini pri nižim razinama razvijenosti odnosno negativan utjecaj pri višim razinama razvijenosti? Muštra (2013.) smatra da se uzroci ovih pojava nalaze u asimetričnosti informacija, odnosno različitoj razini interakcije prostorne koncentracije gospodarskih aktivnosti i institucija što utječe na otklanjanje određenih anomalija tržišnih mehanizama. Naime, pri nižim razinama razvijenosti očekuje se izraženija asimetričnost informacija koju je moguće regulirati kroz prostornu koncentraciju gospodarskih aktivnosti, što dovodi do pozitivnog utjecaja regionalnih razlika na gospodarski rast. S druge strane, pri višim razinama razvijenosti, uslijed razvijenih institucija asimetričnost informacija je manja, a samim time i učinak prostorne koncentracije gospodarskih aktivnosti je slabiji, što za posljedicu ima negativan utjecaj regionalnih razlika na gospodarski rast.

Iz postojećih analitičkih prikaza ne može se stvoriti jasna slika odnosa između regionalnih dispariteta i gospodarskog rasta na nacionalnoj razini kod čega su zabilježene pozitivne i negativne veze, ovisno o primijenjenoj metodologiji, teritorijalnom obuhvatu i vremenskom razdoblju promatranja.

2.4. Regionalni razvoj i gospodarski rast u Hrvatskoj

Regionalni razvoj u Hrvatskoj, tijekom povijesti bio je praćen čestim promjenama teritorijalnog ustroja, pri čemu je proces regionalizacije i stvaranja sustava regija uglavnom slijedio potrebe administrativno-političkog ustroja, a manje ekonomske i razvojne kriterije.

U početnoj fazi, početkom 1993. godine proveden je koncept regionalizacije temeljen na ustavnoj definiciji lokalne samouprave i uprave, pri čemu su ulogu temeljnog nositelja upravljanja određenim područjem obavljale županije kao "jedinice lokalne uprave i samouprave". Tako je u Hrvatskoj uspostavljena 21 županija (uključujući i grad Zagreb koji ima status grada i županije), a usporedno je osnovano 418 općina i 69 gradova. Središnja državna vlast nadzirala je rad županija, a svaka županija nadzirala je rad gradova i općina na njihovom području. Župan je bio predstavnik državne vlasti na području županije i imao je velike ovlasti, ne samo unutar županijskog djelokruga rada nego i prema gradovima i općinama na području županije. U svome radu, posebno se oslanja na županijske urede kojima je ravnao, ali koji nisu bili lokalno tijelo nego tijelo državne vlasti.

Ustavnim promjenama 2000. godine, župan postaje isključivo lokalno biran izvršni dužnosnik, uredi su ostali tijela državne uprave, ali organizacijski odvojeni od županija koje su definirane kao "jedinice područne (regionalne) samouprave". U to vrijeme dolazi do decentralizacije određenih poslova (obrazovanje, zdravstvo, socijalne usluge i dr.) s državne razine na lokalnu razinu. Međutim, kako veliki broj općina i manjih gradova nema potrebne financijske, kadrovske i druge kapacitete za obavljanje tih poslova, umjesto njih te su poslove preuzele županije, premda je njihova uloga po ustavu posve drugačije konstitucionalno određena. Na taj način županije su postale formalni osnivači brojnih obrazovnih, zdravstvenih, socijalnih i drugih ustanova, čime su stekle mogućnost utjecaja koji se uglavnom pretvorio u političko kadroviranje i uplitanje u brojne poslovne odluke, iako su sredstva za te namjene osigurana u državnom proračunu i samo su transferirana županijama.

Daljnji razvoj procesa regionalizacije rezultirao je 2007. godine podjelom prostornih jedinica na tri statističke regije pri čemu su NUTS 2 regije oblikovane grupiranjem većeg broja županija kao administrativnih jedinica niže razine, budući da ni jedna od njih nije zadovoljavala kriterij od 800.000 stanovnika. Zbog toga su kao NUTS 2 u Hrvatskoj definirane tri administrativne regije: Sjeverozapadna Hrvatska, Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska te Jadranska

Hrvatska. Osnovni problem ovakve podjele bio je u tome što je BDP po stanovniku regije Sjeverozapadne Hrvatske (kao jedan od ključnih pokazatelja koji određuje mogućnosti korištenja sredstava iz EU fondova), bio razmjerno visok, čemu je značajno pridonio BDP po stanovniku Grada Zagreba, što je posljedično smanjilo mogućnosti korištenja sredstava iz EU fondova kod svih drugih županija.

U cilju otklanjanja navedene anomalije i ravnomjernijeg regionalnog razvoja, u 2012. godini utvrđena je nova statistička podjela na NUTS 2 razini. Hrvatska je tako podijeljena na dvije statističke regije - Kontinentalnu regiju i Jadransku regiju i to na način da su dotadašnje Sjeverozapadna Hrvatska i Panonska Hrvatska spojene u jednu regiju (Kontinentalna regija), dok je regija Jadranske Hrvatske ostala nepromijenjena. Međutim, ovakva podjela dodatno je povećala heterogenost gospodarske i demografske strukture, a posebno Kontinentalne Hrvatske, unutar koje je njen zapadni dio imao prednost pred istočnim dijelom.

Naime, ulaskom u regiju Kontinentalne Hrvatske, slavonske županije dovedene su u nepovoljniji položaj u odnosu na zapadne županije, zbog slabijih financijskih kapaciteta i izraženije socioekonomske nerazvijenosti. Uz to, BDP po stanovniku Grada Zagreba značajno je utjecao na visinu po stanovniku regije Kontinentalne Hrvatske, što je sve skupa smanjilo mogućnosti korištenja sredstava iz EU fondova kod slavonskih županija. S obzirom da je u međuvremenu Grad Zagreb premašio 800 tisuća stanovnika (i time stekao mogućnost zasebne NUTS 2 regije), a Europski statistički ured pozvao zemlje članice EU da dostave prijedloge izmjena postojećih NUTS klasifikacija, stvoreni su preduvjeti za drugačiju podjelu regija na NUTS 2 razini u narednom razdoblju. Tako je utvrđena nova klasifikacija statističkih regija na NUTS 2 razini koja vrijedi od 2021. godine, a čine je: Grad Zagreb, Sjeverna Hrvatska, Jadranska Hrvatska i Panonska Hrvatska. Unatoč činjenici što se hrvatske županije smatraju regionalnim jedinicama samouprave, one su suviše male da bi se mogle smatrati regijama po EU kriterijima i zapravo pripadaju lokalnoj razini vlasti na NUTS 3 razini (izuzev Grada Zagreba).

Tablica 10. Kriteriji definiranja NUTS regija u Hrvatskoj

Razina NUTS	NUTS 2007.	NUTS 2012.
NUTS 1	razina prostornih jedinica-cijela Hrvatska	razina prostornih jedinica-cijela Hrvatska
NUTS 2	razina prostornih jedinica- 3 statističke regije	razina prostornih jedinica-2 statističke regije
NUTS 3	razina prostornih jedinica-21 županija	razina prostornih jedinica-21 županija

Izvor: Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije. https://www.mrrfeu.hr/default.aspx?id =1112, preuzeto 25.07.2014.

Temelji upravljanja regionalnim razvojem postavljeni su donošenjem Zakona o regionalnom razvoju krajem 2009. godine kojim su utvrđeni ciljevi i načela regionalnog razvoja, planski dokumenti, skupine razvijenosti lokalnih i regionalnih jedinica prema indeksu razvijenosti te tijela nadležna za upravljanje regionalnim razvojem. Pri tome, indeks razvijenosti definiran je kao kompozitni pokazatelj koji je izračunat kao ponderirani prosjek više društveno-gospodarskih pokazatelja radi mjerenja stupnja razvijenosti lokalnih i regionalnih jedinica u određenom razdoblju. Tako su 2009. godine županije podijeljene u četiri skupine razvijenosti, a gradovi i općine u pet skupina razvijenosti, što prikazuje slijedeća tablica.

Tablica 11. Prikaz skupina razvijenosti lokalnih i regionalnih jedinica (2009.)

Skupina razvijenosti	Županije (%)	Gradovi i općine (%)
I	< 75	< 50
II	75-100	50-75
III	100-125	75-100
IV	>125	100-125
V	-	>125

Izvor: Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije, 2019.,obrada autora

Kategorizacija lokalnih i regionalnih jedinica u razvojne skupine na temelju indeksa razvijenosti sa sobom donosi prava na olakšice i državne poticaje i za mnoge jedinice koje zaostaju u razvoju od iznimne je važnosti za njihov daljnji razvoj. Zakon o regionalnom razvoju iz 2014. godine, zadržao je način ocjenjivanja i razvrstavanja lokalnih i regionalnih jedinica iz 2009. godine (4 razvojne skupine kod županija i 5 razvojnih skupina kod gradova i

općina) te definirao urbana područja kao središta urbanog razvoja.[41] Na operativnoj razini, upotreba indeksa razvijenosti u razdoblju od 2009. godine do 2016. godine, u najvećoj mjeri sadržavala je elemente fiskalnog izravnanja lokalnih i regionalnih jedinica, dok se u manjoj mjeri indeks razvijenosti koristio kao instrument u oblikovanju mjera za otklanjanje razvojnih ograničenja. Sve izraženija kritika dijela znanstvene i stručne javnosti kao i nositelja javnih politika na metodologiju izrade indeksa razvijenosti (multikolinearnost pokazatelja i sl.) i razvrstavanje lokalnih i regionalnih jedinica po razvojnim skupinama, rezultirala je 2017. godine izradom novog indeksa razvijenosti i novim razvrstavanjem lokalnih i regionalnih jedinica što je utvrđeno u izmjenama i dopunama Zakona o regionalnom razvoju iz 2017. godine. Potreba za kreiranjem novog indeksa razvijenosti nije vezana samo za politiku regionalnog razvoja već je važna i u definiranju ostalih komplementarnih javnih politika, a posebno onih koje se odnose na sustav fiskalnog izravnanja. Prema indeksu razvijenosti iz 2017. godine, županije su podijeljene na 4 skupine razvijenosti što prikazuje slijedeća tablica:

Tablica 12. Prikaz skupina razvijenosti županija (2017.)

Razina razvijenosti	**Skupina razvijenosti**	**Poredak županija prema vrijednosti indeksa razvijenosti**
Ispodprosječna razvijenost	I II	50% 50%
Iznadprosječna razvijenost	III IV	50% 50%

Izvor: Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije, 2019., obrada autora.

Podjelu gradova i općina prema indeksu razvijenosti iz 2017. godine, prikazuje slijedeća tablica:

[41] Kao urbana područja prema Zakonu o regionalnom razvoju iz 2014. godine definirani su: urbane aglomeracije (Zagreb, Split, Osijek i Rijeka), veća urbana područja (gradovi s više od 35000 stanovnika), manja urbana područja(gradovi s manje od 35000 stanovnika čija naselja imaju više od 10000 stanovnika ili su sjedišta županije) i jedinstvena urbana područja(dva ili više urbanih područja koja neposredno graniče).

Tablica 13. Prikaz skupina razvijenosti gradova i općina (2017.)

Razina razvijenosti	Skupina razvijenosti	Poredak gradova i općina prema vrijednosti indeksa razvijenosti
Ispodprosječna razvijenost	I II III IV	25% 25% 25% 25%
Iznadprosječna razvijenost	V VI VII VIII	25% 25% 25% 25%

Izvor: Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije, 2019., obrada autora.

Razvojne skupine iz gornjih tablica određene su pomoću postotnih razreda na osnovu kojih su po veličini uređeni nizovi vrijednosti indeksa razvijenosti unutar ispodprosječnog područja razvijenosti (indeks<100) i iznadprosječnog područja razvijenosti (indeks>100).Ta se područja razvijenosti dijele na jednak broj dijelova koji predstavljaju različite stupnjeve ispodprosječne i iznadprosječne razvijenosti. Veći redni broj razvojne skupine pretpostavlja veći dostignuti stupanj razvijenosti u odnosu na nacionalni prosjek. Primjerice, ako se promatraju razvojne skupine županija, onda IV skupina razvijenosti obuhvaća prvih 50% iznadprosječno rangiranih županija, a I skupina obuhvaća prvih 50% ispodprosječno rangiranih županija i tako redom dalje.

Ako se promatraju razvojne skupine gradova i općina, onda VIII skupina razvijenosti obuhvaća prvih 25% iznadprosječno rangiranih jedinica, dok IV razvojna skupina obuhvaća prvih 25% ispodprosječno rangiranih jedinica i taklo redom dalje.

Osnovnu razliku između metodologije izračuna indeksa razvijenosti u 2014. godini i 2017. godini, po pojedinim elementima prikazuje slijedeća tablica:

Tablica 14. Razlike u metodologiji izračuna indeksa razvijenosti (2014 - 2017)

Elementi	**Kriteriji za izračun 2014.**	**Kriteriji za izračun 2017.**
I. Pokazatelji	1.prosječna stopa nezaposlenosti 2.prosječni dohodak po stanovniku 3.prosječni izvorni prihodi po stanovniku 4.opće kretanje stanovništva 5.udio obrazovanog stanovništva (SSS i VŠS 16-65)	1.prosječna stopa nezaposlenosti 2.prosječni dohodak po stanovniku 3.prosječni izvorni prihodi po stanovniku 4.opće kretanje stanovništva 5.udio obrazovanog stanovništva (VŠS i VSS 20-65) 6.indeks starenja
II. Metodologija izračuna	Metodologija standardizacije i agregacije	Balansirana z-score metoda standardizacije i agregacije
III. Broj razvojnih skupina	4 Županije 5 gradovi/općine	4 županije 8 gradovi/općine
IV. Ponderiranje	DA	NE
V. Broj potpomognutih područja	264 grada i općine (I i II skupina) 12 županija	305 gradova i općina (I-IV skupine) 12 županija (I i II skupina)
VI. Rok za postupak ocjenjivanja	5 godina	3 godine

Izvor: Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije, 2019.,obrada autora.

Od planskih dokumenata koji se spominju u Zakonu o regionalnom razvoju na nacionalnoj razini, donijeta je strategija regionalnog razvoja za razdoblje od 2011-2013. godine, u razdoblju od 2014. godine do prve polovine 2017. godine nije postojala strategija, da bi tek u srpnju 2017. godine bila donesena strategija regionalnog razvoja za razdoblje do kraja 2020. godine. Strategijom regionalnog razvoja za razdoblje do kraja 2020. godine postavljena je vizija razvoja "Hrvatska 2020: zemlja regija, blagostanja i sretnih ljudi" te su njome utvrđena tri strateška cilja:

1. Povećanje kvalitete života održivog teritorijalnog razvoja
2. Povećanje konkurentnosti regije i povećanje zaposlenosti
3. Sustavno upravljanje regijom u skladu s načelom supsidijarnosti.

Za svaki od ovih ciljeva, određena su po tri prioriteta (unutar kojih je naglašena važnost znanja i obrazovanja za njihovo ostvarenje, kao i izgradnja poticajnog poslovnog okruženja), koji su dalje razrađeni kroz čitav niz mjera i nositelje regionalnog razvoja.

Za razliku od prethodnih strateških dokumenata, ova strategija uključivala je širu SWOT analizu po pojedinim područjima gospodarskog i društvenog razvoja, te bila praćena akcijskim planom za razdoblje od 2017. godine do 2019. godine i razradom institucionalne podrške, ali su u njoj i nadalje utvrđene velike međužupanijske razlike po brojnim pokazateljima (obrazovanost stanovništva, nezaposlenost, zaposlenost, plaće, razina konkurentnosti i dr.).

Uslijed nepostojanja strateškog dokumenta koji bi uređivao pitanja regionalnog razvoja na nacionalnoj razini u razdoblju od 2014. godine do prve polovine 2017. godine, narušena je vertikalna konzistentnost s izradom razvojnih strategija na podnacionalnoj razini te se izrada županijskih razvojnih strategija svodila na stalno usklađivanje sa strateškim odrednicama na nacionalnoj razini. Donošenjem Zakona o sustavu državne uprave ("Narodne novine" 66/19), krajem 2019. godine dolazi do pripajanja državnih ureda županijama koje postaju nadležne za njihovo funkcioniranje. Materija poticanja ravnomjernog regionalnog razvoja kod nas definirana je brojnim zakonskim propisima i odlukama, od kojih su značajniji:

Zakon o regionalnom razvoju Republike Hrvatske ("Narodne novine" br. 147/14, 123/17, 118/18); Zakon o lokalnoj i područnoj (regionalnoj) samoupravi ("Narodne novine" br. 33/01, 60/01, 129/05, 109/07, 125/8, 36/09, 150/11, 144/12, 19/13, 137/15, 123/17, 98/19); Zakon o financiranju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave ("Narodne novine" br. 127/17); Zakon o brdsko-planinskim područjima ("Narodne novine" br. 118/18) na koji se nadovezuje "Odluka o obuhvatu i razvrstavanju jedinica lokalne samouprave koje stječu status brdsko-planinskog područja"; Zakon o potpomognutim područjima ("Narodne novine" br. 118/18); Zakon o područjima posebne državne skrbi ("Narodne novine" br. 86/08, 57/11, 51/13, 148/13, 76/14,147/14, 18/15); Zakon o stambenom zbrinjavanju na potpomognutim područjima ("Narodne novine" br. 106/18, 98/19); Zakon o otocima ("Narodne novine" br. 116/18) itd.

Unutar tako širokog zakonskog okvira, pojedine jedinice lokalne samouprave istodobno su obuhvaćene sa više zakonskih propisa. Tako su primjerice grad Lepoglava i općina Bednja u Varaždinskoj županiji obuhvaćene istodobno Zakonom o potpomognutim područjima i Odlukom o obuhvatu i razvrstavanju jedinica lokalne samouprave koje stječu status brdsko-planinskog područja. Jedna od značajki poticanja regionalnog razvoja u promatranom razdoblju istraživanja od 2005. godine do 2018. godine, bila je usmjerenost lokalne i regionalne politike

na privlačenje investitora kroz pružanje raznih povlastica (oslobađanje od plaćanja komunalne naknade, oslobađanje od plaćanja komunalnih doprinosa i sl.), neovisno o strukturi tih investicija. Kod toga, većina županija i lokalnih jedinica nudile su iste ili slične poticaje, što je u okruženju od nekoliko stotina europskih regija dijelom određivalo strukturu regionalnog gospodarstva i posljedično utjecalo na njegovu konkurentnost. Unatoč tako stvorenoj regulatornoj osnovi za upravljanje regionalnim razvojem, mjerama koje su bile usmjerene na privlačenje investicija kao i poticajima sa državne i regionalne razine, između statističkih regija i županija i dalje postoje značajne razlike u stupnju razvijenosti, što upućuje da županije nisu zaživjele kao stvarne jedinice lokalne samouprave te ostaju nedovršene tvorevine. Moguće objašnjenje ovakvog stanja može se tražiti u visokoj razini administrativno-upravne i fiskalne centralizacije, ograničenim mogućnostima županija da utječu na gospodarski razvoj i nedefiniranim nadležnostima kod toga, ali i u nedostajućem korištenju razvojnih potencijala samih županija.

2.4.1. Odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Hrvatskoj – nacionalna razina

Pitanja o regionalnom razvoju Hrvatske i njegovoj povezanosti sa gospodarskim rastom i opće društvenim razvojem, interes su brojnih znanstvenika, pri čemu postoje značajne razlike kako pojedini autori pristupaju ovoj problematici. Baletić (1999.) je izradio polazišta za oblikovanje regionalne politike Hrvatske uzimajući u obzir teorijske rasprave, potrebe regija i njihov socio-ekonomski položaj te promjenu pristupa regionalnom razvoju. Autor u prvi plan stavlja važnost regionalne konkurentnosti kao odrednice oblikovanja novih poticajnih instrumenata te naglašava potrebu za razvojem "odozdo" uz primjenu osnovnih načela u regionalnom razvoju:

- regija nije samo gospodarski, već i socijalno-kulturni i politički pojam,
- ključni činitelj regionalnog razvoj su ljudski resursi,
- bitan preduvjet regionalnog razvoja je decentralizacija,
- u regionalnom odlučivanju treba primjenjivati princip supsidijarnosti,
- neophodna je suradnja privatnog i javnog sektora za regionalni razvoj.

Sagledavajući regionalni razvoj u kontekstu gospodarskog rasta i opće društvenog razvoja, Starc i Rašić (2003.) navode obilježja tog razvoja koja su većim dijelom aktualna i danas. Autori navode kako regionalni razvoj obilježavaju opće poznate razvojne razlike između pojedinih krajeva Hrvatske, sve praznija ruralna područja i sve napućeniji gradovi, usitnjavanje

administrativno-teritorijalnih jedinica i njihovo centralizirano financiranje uz sve veće ovlasti lokalne samouprave da sama brine o sebi te institucije koje se imaju brinuti o razvoju koji se čas naziva područnim, a čas regionalnim. U traženju odgovora na pitanja regionalnog razvoja, autori sugeriraju da se prvo jasno definira što je rast, a što razvoj, a onda u što je regija, a što regionalni razvoj. Na toj osnovi smatraju autori moći će se zaključiti što je regionalna politika i odgovoriti da li takovo što postoji. U tablici 15. prikazani su radovi autora koji su se bavili problematikom regionalnog razvoja iz perspektiva područja relevantnih u ovoj disertaciji.

Tablica 15. Prikaz recentnih radova na području regionalnog razvoja

Autor	**Razdoblje**	**Tematsko područje**
Rašić i Starc	2003.	Opća regionalna politika
Kordej-De Villa	2005.	Opća regionalna politika
Frohlich, Maleković	2005.	Regionalna konkurentnost
Botrić	2007.	Regionalni aspekti nezaposlenosti
Đulabić	2007.	Regionalizacija i regionalna politika
Đulabić	2008.	Institucionalni aspekti regionalnog razvoja
Maleković, Puljiz	2009.	Utjecaj kohezijske politike Europske unije na regionalni razvoj Hrvatske
Puljiz	2009.	Činitelji regionalnih nejednakosti
Rašić, Bakarić	2012.	Regionalizacija Hrvatske
Sumpor i Đokić	2013.	Strateško planiranje i participativno upravljanje
Perišić	2014.	Mjerenje razvijenosti u regionalnom razvoju
Jurlina Alibegović	2014.	Decentralizacija
Kersan-Škabić i Tijanić	2014.	Regionalni razvoj i izravna strana ulaganja

Izvor: Kordej-De Villa. Ž. i Pejnović D. (2015.) Planska područja Hrvatske i kontekstu regionalne politike, *Hrvatski geografski glasnik (77), str. 47-69.*

Sagledavajući kontekst odnosa regionalne razvijenosti i gospodarskog rasta na nacionalnoj razini, simptomatično je kako među županijama kao sastavnicama regija postoje izražene razlike u razvijenosti i to po brojnim pokazateljima.

Ukoliko se promatra razvijenost županija mjerena bruto domaćim proizvodom po stanovniku, tada najmanji bruto domaći proizvod po stanovniku ostvaruje Virovitičko-podravska županija u iznosu od 46.601 kuna, dok je najviši bruto domaći proizvod po stanovniku zabilježen u gradu Zagrebu u iznosu od 147.166 kuna (odnos je 1:3, stanje 2016.), (Državni zavod za statistiku, 2019.).

U pogledu gustoće naseljenosti, Hrvatska je u prosjeku umjereno naseljena zemlja (73,6 stan/km²), ali je distribucija stanovništva veoma neravnomjerna, pri čemu postoje ekstremni

slučajevi, tako da grad Zagreb ima 1.251,7 stan/km², a Ličko-senjska županija svega 16,7 stan/km² (Državni zavod za statistiku, 2018.). Po fiskalnim kapacitetima lokalnih jedinica, 428 općina ostvaruje 14,9%, 127 gradova 37,3%, grad Zagreb 31,9% i 20 županija 16,0% ukupnih prihoda lokalnih proračuna u Hrvatskoj, pri čemu gradovi imaju najviše fiskalne kapacitete u iznosu od 3.049 kn/stan., a županije najmanje u iznosu od 455 kn/stan. (Alibegović, 2015.)[42].

Unatoč određenom proširenju ovlasti lokalnim jedinicama kao i povećanju izvora financiranja lokalne javne potrošnje unatrag nekoliko godina (povećanje udjela u porezu na dohodak za one jedinice koje su preuzele financiranje decentraliziranih funkcija), autonomnost lokalnih jedinica oko bitnih pitanja razvoja i nadalje je ostala ograničena, a stupanj centralizacije središnje državne vlasti još je uvijek visok. Središnja država ostvaruje većinu javnih prihoda i troši najveći dio javnih rashoda, pri čemu lokalne jedinice sudjeluju u prihodima s 18,2% i rashodima nekonsolidirane opće države s 19,1% odnosno udio prihoda lokalnih jedinica u bruto domaćem proizvodu je 7,0%, a rashoda 7,6%[43].

Navedeni pokazatelji pružaju snažne argumente za oblikovanje nove institucionalne strukture koju će slijediti policentrična decentralizacija[44] države sa novim regionalnim ustrojem. Sve navedeno upućuje na:

- potrebu uspostave snažnijih lokalnih i regionalnih jedinica koje će pratiti povećanje fiskalnih kapaciteta tih jedinica u odnosu na postojeće i njihovo uravnoteženje s razinom središnje vlasti,

---

[42] Kod ocjenjivanja fiskalnih kapaciteta lokalnih i regionalnih jedinica te analize njihove uspješnosti ili neuspješnosti, sam proračun lokalnih i regionalnih jedinica ne mora uvijek odražavati njihovo stvarno financijsko stanje jer se one mogu zaduživati i putem pravnih osoba u njihovom vlasništvu, dio prihoda mogu primati po osnovi državne pomoći i sl.

[43] U Europskoj uniji (EU 27) udio lokalnih jedinica u prihodima nekonsolidirane države je 27,3%, a rashoda 24,3%. Istodobno, udio prihoda lokalnih jedinica u bruto domaćem proizvodu je 12,0%, a rashoda 12,3%. (Alibegović. J.D. 2010.)

[44] Pojavni oblici decentralizacije su različiti pa tako postoji politička, funkcionalna, fiskalna ili ekonomska decentralizacija od kojih svaka ima svoje značajke, implikacije za nositelje javnog upravljanja i preduvjete uspjeha.

- potrebu jasne podjele poslova, ovlaštenja i odgovornosti između središnje, regionalne i lokalne razine vlasti, što iziskuje promjenu regulatornog okvira kao i organizacijsku prilagodbu javne uprave prema novim zadaćama.

Pri tome, decentralizacija odlučivanja o fiskalnim prihodima omogućila bi oblikovanje regionalnih politika koje bi mogle rezultirati međuregionalnom poreznom konkurencijom (Brummerhoff, 2000.) i kojima bi se mogao značajnije potaknuti razvoj malih i srednjih poduzeća. Pozitivna su iskustva određenog broja zemalja o oporezivanju lokalnih jedinica u zajedničkom pružanju javnih usluga kroz objedinjavanje manjih jedinica lokalne samouprave u veću jedinicu, pripajanje malih jedinica većoj jedinici, ugovaranje pružanja javnih usluga vanjskim izvršiteljima i druge oblike suradnje. Dobar primjer je Francuska koja potiče suradnju općina potporama za osnivanje funkcionalnih lokalnih jedinica koje pružaju javne funkcije, pri čemu se nove jedinice potiču na ujedinjenje dijela poreznih prihoda, a dobivanjem općih potpora povećavaju učinke u zajedničkom pružanju javnih usluga.

O potrebi uspostave novog regionalnog ustroja i provođenja daljnjeg procesa decentralizacije postoji opće suglasje većeg broja autora kao i brojnih društvenih skupina, ali pri tome postoje različiti pristupi oko kriterija utvrđivanja regija i načina provođenja regionalizacije, broja regija, broja jedinica lokalne samouprave, razine decentralizacije i sl., ovisno sa kojeg se stajališta promatra ova problematika.

Međutim, regionalizacija i decentralizacija nisu svrha same sebi, to su komplementarni procesi kod kojih bi proces decentralizacije trebao biti nadopuna nacionalnom pristupu upravljanju i odlučivanju.

2.4.2. Odnos između regionalnog razvoja i gospodarskog rasta u Hrvatskoj-razina NUTS 2 regija

S obzirom da su istraživanja u ovom radu započeta 2010. godine te su te su za empirijsku provjeru postavljenih hipoteza korišteni podaci prema tada važećoj klasifikaciji prostornih jedinica iz 2007. godine, za sagledavanje problematike regionalnog razvoja na razini NUTS 2 regija, u nastavku će se prikazati neki od značajnijih indikatora distribucije prostora, kretanja stanovništva, stope nezaposlenosti i bruto domaćeg proizvoda. S obzirom na raspoloživost izvora podataka za pojedine kategorije i radi ujednačenog pristupa u istraživanju, svi podaci za navedene kategorije uzeti su prema stanju u 2016. godini.

Tablica 16. Makroekonomski pokazatelji NUTS 2 regija u Hrvatskoj

Udio u %

NUTS 2	Stanovništvo (2016.)		Površina (2011.)		Stanov. /km²	BDP/ stanov. kune (2016.)	Stopa nezap
	Broj	Udio	km²	Udio			%
Sjeverozapadna Hrvatska	1.638.263	39,2	8.669	15,3	188,9	105.914	9,7
1.Varaždinska županija	170.563	4,1	1.262	2,2	135,2	71.510	7,5
2. Grad Zagreb	802.338	19,2	641	1,1	1.251,7	147.166	6,5
3. Zagrebačka županija	314.549	7,5	3.060	5,4	102,8	64.714	13,0
4.Krapinsko-zagorska županija	127.748	3,0	1.748	3,2	73,1	56.080	11,1
5.Koprivničko-križevačka županija	110.976	2,7	729	1,3	152,2	69.118	11,9
6. Međimurska županija	112.089	2,7	1.229	2,2	91,2	71.810	10,3
Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska	1.145.007	27,4	23.220	41,0	49,3	57.020	24,3
7.Sisačko-moslavačka županija	157.204	3,8	4.468	7,9	35,2	60.554	29,3
8.Karlovačka županija	120.321	2,9	3.626	6,4	33,2	64.010	17,7
9.Bjelovarsko-bilogorska	111.867	2,7	2.640	4,7	33,6	57.996	23,6
10.Osječko-baranjska	290.412	7,0	4.155	7,3	69,9	66.518	24,6
11.Virovitičko-podravska županija	79.111	1,9	2.024	3,6	39,1	46.610	28,8
12. Požeško-slavonska županija	71.920	1,7	1.823	3,2	39,4	47.778	18,8
13.Brodsko-posavska županija	148.373	3,5	2.030	3,6	73,0	47.375	21,9
14.Vukovarsko-Srijemska županija	165.799	3,9	2.454	4,3	67,6	49.417	26,7
Jadranska Hrvatska	1.391.079	33,4	24.705	43,7	56,3	80.905	15,0
15.Primorsko-goranska županija	289.479	7,0	3.588	6,3	80,7	100.815	10,4
16. Istarska županija	208.105	5,0	5.353	9,5	38,9	106.313	6,9

17. Ličko-senjska županija	46.888	1,1	2.813	5,0	16,7	64.240	19,5
18.Splitsko-dalmatinska županija	452.035	10,9	4.540	8,0	99,6	65.161	20,8
19. Zadarska županija	169.581	4,0	3.646	6,4	46,5	68.611	13,6
20. Šibensko-kninska županija	103.021	2,5	2.984	5,3	34,5	66.049	20,3
21. Dubrovačko-Neretvanska županija	121.970	2,9	1.781	3,1	68,5	84.871	15,9
Hrvatska ukupno	4.174.349	100,0	56.594	100,0	73,6	84.207	14,1

Izvor: Državni zavod za statistiku, Hrvatski zavod za zapošljavanje, 2019., obrada autora.

Kopneni prostor Hrvatske podijeljen je između tri NUTS 2 regije (prema kategorizaciji iz 2007. godine) pri čemu najveći dio prostora zauzima Jadranska Hrvatska (43,7%), slijedi Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska (41,0%) te Sjeverozapadna Hrvatska (15,3%). Najveću gustoću stanovništva ima Sjeverozapadna Hrvatska (188,9 stan/km^2) što je na razini razvijenih europskih zemalja. Ujedno se radi o gospodarski razvijenijem dijelu Hrvatske (prema indeksu razvijenosti i bruto domaćem proizvodu po stanovniku), što upućuje na povezanost između razine razvijenosti i gustoće naseljenosti, odnosno dostupnosti radne snage kao jednog od izvora gospodarskog rasta. Promatrajući kretanje stope nezaposlenosti po regijama, evidentno je kako Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska ima 2,5 puta veću stopu nezaposlenosti od Sjeverozapadne Hrvatske, dok je kod županija najmanja stopa nezaposlenosti zabilježena u gradu Zagreba (6,5%) , a najveća stopa nezaposlenosti u Sisačko-Moslavačkoj županiji (29,3%) (stanje 2016., Hrvatski zavod za zapošljavanje 2017)[45]. U Sjeverozapadnoj Hrvatskoj je bruto domaći proizvod po stanovniku veći za 85,7% u odnosu na Središnju i Istočnu (Panonsku) Hrvatsku, za 30,9% veći u odnosu na Jadransku Hrvatsku, te za 25,8% veći u odnosu na prosječni bruto domaći proizvod po stanovniku na nacionalnoj razini (stanje 2016). Međutim, unutar regije Sjeverozapadne Hrvatske je bruto domaći proizvod grada Zagreba 2,6 puta veći od bruto domaćeg proizvoda po stanovniku u Krapinsko-zagorskoj županiji i za 1,7

[45] Stopa nezaposlenosti izračunata je kao omjer broja nezaposlenih i zbroja nezaposlenih i zaposlenih temeljem podataka Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje o osiguranicima mirovinskog osiguranja.

puta veći od prosječnog bruto domaćeg proizvoda po stanovniku na nacionalnoj razini, što upućuje na izraženu polarizaciju gospodarskog prostora Hrvatske. Kada bi se promatralo kretanje bruto domaćeg proizvoda po stanovniku prema kategorizaciji regija iz 2012. godine, razlike u razini razvijenosti između tih regija i županija unutar tih regija i nadalje su prisutne, slično kao i kod kategorizacije regija iz 2007. godine. Promatrajući razvijenost hrvatskih regija na NUTS 2 razini u odnosu na europski prosjek u 2016. godini, Kontinentalna Hrvatska je bila na 62% razvijenosti, a Jadranska Hrvatska na 59% razvijenosti, što predstavlja razliku između njih od samo 3%, dok su razlike u stupnju razvijenosti na NUTS 3 razini znatno veće. U komparaciji s regijama EU na NUTS 3 razini (koja obuhvaća 1.348 regija), mjereno prema BDP-u po stanovniku korigiranim paritetom kupovne moći, sve hrvatske županije (izuzev Grada Zagreba) rangirane su u donjoj trećini (od 363 mjesta grada Zagreba do 1318 mjesta Brodsko-posavske županije), pri čemu čak 13 županija spada među 10% najnerazvijenijih regija na NUTS 3 razini s BDP-om ispod 50% u odnosu na prosječni BDP na razini EU (stanje 2016., prema Eurostatu, HGK , 2019.). U tom smislu najnerazvijenije županije su: Šibensko-kninska, Osječko-baranjska, Ličko-senjska, Splitsko-dalmatinska, Zagrebačka, Karlovačka, Sisačko-moslavačka, Bjelovarsko-bilogorska, Krapinsko-zagorska, Vukovarsko-srijemska, Požeško-slavonska, Virovitičko-podravska i Brodsko-posavska. Promatrajući razvijenost županija prema indeksu razvijenosti iz 2017. godine (temeljem njihove kategorizacije iz 2007. godine) u iznad prosječno razvijene jedinice regionalne samouprave spadaju grad Zagreb i Zagrebačka županija (IV skupina) te Varaždinska županija i Međimurska županija (III skupina), dok u ispod prosječno razvijene županije spadaju Krapinsko-zagorska županija i Koprivničko-križevačka županija (II skupina).

Tablica 17. Indeksi razvijenosti i skupine razvijenosti u Hrvatskoj

NUTS 2 regija/Županija	**Indeks razvijenosti (%)**	**Skupina razvijenosti**
Sjeverozapadna Hrvatska		
1. Varaždinska	101,713	III
2. Grad Zagreb	117,758	IV
3. Zagrebačka	105,890	IV
4. Krapinsko-zagorska	98,976	II
5. Koprivničko-križevačka	98,493	II
6. Međimurska	100,502	III
Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska		

7. Sisačko-moslavačka	91,701	I
8. Karlovačka	95,191	II
9. Bjelovarsko-bilogorska	92,576	I
10. Osječko-baranjska	96,009	II
11. Virovitičko-podravska	90,666	I
12. Požeško-slavonska	93,947	II
13. Brodsko-posavska	93,449	I
14. Vukovarsko-srijemska	91,992	I
Jadranska Hrvatska		
15. Primorsko-goranska	105,278	IV
16. Istarska	108,970	IV
17. Ličko-senjska	92,387	I
18. Splitsko-dalmatinska	103,930	III
19. Zadarska	104,654	III
20. Šibensko-kninska	97,041	II
21. Dubrovačko-neretvanska	108,580	IV

Izvor: Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije, 2020., obrada autora

Simptomatično je kako je razvrstavanjem lokalnih i regionalnih jedinica prema indeksu razvijenosti iz 2017. godine, povećan broj potpomognutih područja[46] u odnosu na 2014. godinu za 40 tako da u potpomognuta područja u 2017. godini spada 12 županija (57% od ukupnog broja županija) i 556 gradova i općina (55% od ukupnog broja gradova i općina), što znači da više od polovine lokalnih i regionalnih jedinica zaostaje u razvoju i potrebno ih je dodatno poticati.

Razlike između razine regionalne razvijenosti analizirane su i sa drugih aspekata. Rezultati analize ekonomske uspješnosti gradova u Hrvatskoj (Bakarić, Šimović i Vizek, 2014) ukazuju da gradovi kategorizirani u tri regije (Jadranska, Sjeverozapadna te Središnja i Istočna) iskazuju značajne razlike u poslovanju poduzeća kao i pokazateljima financijske uspješnosti poslovanja gradova. Pri tome se veličina gradova i njihova pripadnost širim regijama postavljaju kao najvažnije determinante njihove uspješnosti. Navedena analiza ukazuje da su razlike u fiskalnim kapacitetima zadržane i u novoj regionalnoj podjeli na Kontinentalnu i Jadransku Hrvatsku rema kategorizaciji iz 2012. godine. Hinšt (2010.) analizira razinu gospodarske razvijenosti županija kroz odnos bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i udjela pojedinih

[46] Prema zakonskim odredbama, potpomognuta područja su ona područja koja imaju indeks razvijenosti ispod 100,0%.

kategorija stanovnika u socijalnoj strukturi stanovništva te utvrđuje snažnu povezanost bruto domaćeg proizvoda i udjela zaposlenih u stanovništvu županija, dok je između proizvodnosti i udjela zaposlenih utvrđena negativna veza, što se može interpretirati na način da razmjerno mali broj radnika ostvaruje veću proizvodnost.

Analizirajući strukturu gospodarstva po pojedinim regijama, Čavrak (2011.) utvrđuje kako se Panonska Hrvatska i djelomično Jadranska Hrvatska razvijaju u uvjetima uske gospodarske strukture, dok je razvijenost Sjeverozapadne Hrvatske pod snažnim utjecajem grada Zagreba. Pri tome, autor zaključuje kako je uzrok velikih regionalnih razlika i neravnomjernog razvoja među regijama, nepostojanje konzistentne regionalne razvojne politike, što je posljedica neoliberalnog koncepta koji isključuje potrebu za državnom intervencijom u regionalnom razvoju. Uslijed nehomogene gospodarske strukture, velike razlike po županijama prema indeksu specijalizacije gospodarske strukture[47] utvrđuju Kordej-De Villa i Pejnović (2015.) i to u gotovo svim područjima djelatnosti. Spomenuti autori utvrđuju da je Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska, uz ostalo, specijalizirana u djelatnostima poljoprivrede, šumarstva i ribarstva, Sjeverozapadna Hrvatska u pojedinim primarnim i sekundarnim djelatnostima (financijsko posredovanje, poslovanje nekretninama, prerađivačka industrija i sl,), dok je Jadranska Hrvatska specijalizirana pretežito u sekundarnim i tercijarnim djelatnostima (trgovina, uslužne djelatnosti, pružanje usluga smještaj, pripreme i usluživanja hrane i sl.). Navedeni pokazatelji ukazuju na velike regionalne razlike na razini NUTS 2 regija i unutar samih regija u stupnju razvijenosti, te upućuju na nehomogenost gospodarske strukture prostornih jedinica, što dovodi do neravnomjernog regionalnog razvoja.

Kako bi se dobila potpunija slika o problematici regionalnog razvoja kod nas, empirijski dio istraživanja obuhvatit će detaljniju analizu razvijenosti NUTS 2 regija prema kategorizaciji regija iz 2007. godine.

[47] Indeks specijalizacije gospodarske strukture objašnjen je u okviru metodologije znanstvenog istraživanja i obuhvata istraživanih varijabli.

2.5. Zaključak

Na temelju dosadašnjih razmatranja o problematici regionalnog razvoja, mogu se izvesti slijedeće spoznaje:

Regionalnu razvijenost Europske unije obilježavaju značajne regionalne razlike među državama i unutar samih država, unatoč nastojanjima da se kroz kohezijsku politiku te razlike smanje. Regionalni razvoj Hrvatske također je obilježen velikim regionalnim razlikama na NUTS 2 razini, a još više na NUTS 3 razini na što upućuju brojni pokazatelji: od ostvarene razine bruto domaćeg proizvoda i broja stanovnika do indeksa razvijenosti i kretanja nezaposlenosti po županijama i regijama. Ove razlike prisutne su neovisno da li se radi o kategorizaciji regija iz 2007. godine ili 2012. godine i unatoč raznovrsnim potporama sa regionalne, nacionalne ili EU razine. Ključno obilježje u oblikovanju regionalne politike Hrvatske i provedbi mjera za uravnoteženi regionalni razvoj je nekonzistentnost. Ova nekonzistentnost posljedica je visoke razine administrativno-upravne centralizacije, a manifestira se kroz neusklađenost strategija regionalnog razvoja na nacionalnoj razini sa ostalim strateškim dokumentima (Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013-2020., industrijska strategija 2014-2020. i dr.), u nepreciznoj ulozi županija u regionalnom razvoju te raskoraku u dinamici izrade i donošenju županijskih razvojnih strategija u odnosu na strateške dokumente regionalnog razvoja na nacionalnoj razini. Sve ovo ukazuje na deficite u kapacitetu strateškog planiranja.Visoka razina administrativno-upravne i fiskalne centralizacije ograničavaju mogućnosti dinamičnijeg razvoja županija i jedinica lokalne samouprave, pri čemu županije nemaju veću autonomnost u planiranju i provođenju regionalnog razvoja bez znatnije državne ili EU potpore te egzistiraju kao nedovršene tvorevine.

Unatoč široko postavljenoj zakonskoj regulativi, odrednice i okvir regionalnog razvoja u Hrvatskoj nisu uređeni sustavno, uz prisutnost rascjepkanosti zakonskih propisa i strateških dokumenata koji uređuju pitanja regionalnog razvoja s učestalim izmjenama i dopunama tih propisa i dokumenata.

Velike razlike u regionalnom razvoju i visoka razina administrativno-upravne centralizacije u Hrvatskoj, upućuju na potrebu uspostave nove regionalne strukture koju bi činile snažnije lokalne i regionalne jedinice sa većim fiskalnim kapacitetima u odnosu na postojeće i širim nadležnostima, a pratio bi je daljnji proces decentralizacije uz preustroj javne uprave i njene

prilagodbe prema novim zadaćama. Ovo bi omogućilo nositeljima regionalne politike da značajnije utječu na regionalni razvoj na svome području te potpunije iskoriste potencijale u razvoju poduzetništva kao i razvoju malih i srednjih poduzeća.

Oblikovanje nove regionalne strukture potrebno je provoditi u kontekstu cjelovitih strukturnih promjena koje su navedene u zaključku iz prvog poglavlja (Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evolucijskom procesu), iako je u konačnici odluka o modelu regionalnog razvoja i vođenju regionalnog procesa političke naravi.

3. VAŽNOST INTERAKCIJE PODUZETNIČKE OKOLINE I UVJETA POSLOVANJA KAO GENERATORA GOSPODARSKOG RASTA

U prethodnom poglavlju razmatran je regionalni kontekst u kojem djeluju mala i srednja poduzeća te je naglašena važnost regionalne politike kao i drugih javnih politika za njihov razvoj. Međutim, pravac u kojem će se kretati taj razvoj kao i njegova dinamika ovisi i o brojnim drugim činiteljima, a posebno o raspoloživim resursima poduzeća i motivaciji poduzetnika te činiteljima okoline u kojoj poduzeće djeluje.

3.1. Okolina poduzeća

Određivanje pojma "okoline" u literaturi je raznoliko, ovisno o teorijskom pristupu i aspektu sagledavanja, pri čemu dosadašnja istraživanja daju važnost različitim činiteljima okoline. Polazeći od postavki opće teorije sustava, Pusić (1974.) definira okolinu kao skup pojava koje nisu sustav, a za njega su relevantne ili to mogu postati. Prema tome stajalištu, okolina obuhvaća brojne elemente, a sustav u interakciji s okolinom teži što potpunijoj kontroli djelovanja. Hall i Fagen (1968.) ističu kako je u odnosu na promatrani sustav okolina skup objekata promjene čiji atributi utječu na sustav, kao i onih objekata čiji se atributi mijenjaju kroz ponašanje sustava.

Dosadašnja istraživanja odnosa između sustava i okoline rezultirala su nizom teorijskih postavki o organizaciji poduzeća i njezinoj povezanosti s okruženjem, a jedna od poznatijih je teorija kontingencije[48] koja je usmjerena na prilagodbu organizacije sa okolinom. Osnovna pretpostavka teorije kontingencije je da su organizacijske varijable u međusobnom odnosu jedne s drugima te činiteljima okoline, a održanje poduzeća na tržištu ovisi o tome kako se uspješno prilagođava promjenama u okolini. U tom kontekstu, okolina poduzeća može se definirati kao ukupnost pojava i činitelja koji okružuju neko poduzeće, a koji direktno ili indirektno utječu na njegovo djelovanje i razvoj. U ekonomskoj literaturi okolina poduzeća obično se dijeli na vanjsku i unutarnju, pri čemu vanjska obuhvaća elemente opće i poslovne okoline, a unutarnja okolina organizacijsku strukturu, organizacijsku kulturu i resurse poduzeća (Buble, 2005.). Kao dio vanjske okoline, opća okolina obuhvaća prirodno-tehnološku

[48] Teorija kontingencije dobila je naziv prema stavu kako nema zauvijek najbolje organizacijske strukture ili strategije već se one prilagođavaju situaciji u kojoj se svako pojedino poduzeće nalazi.

dimenziju, političko-pravnu dimenziju, socio-kulturnu i ekonomsku dimenziju, dok poslovnu okolinu čine kupci, dobavljači, konkurenti, dioničari, zaposlenici, kreditori, državne organizacije, društvene organizacije i strukovna udruženja (Buble, 2005.). Međutim, kao dio ukupnog poslovnog sustava zaposlenici su činitelji unutarnje okoline i njihovo svrstavanje u poslovnu okolinu je neadekvatno. Na elemente vanjske okoline ili makrookoline poduzeće ima vrlo mali (zanemariv) utjecaj, dok elemente unutarnje okoline direktno oblikuje samo poduzeće. Elementi makrookoline su pod utjecajem brojnih činitelja i raznovrsnih procesa (novih zahtjeva potražnje, tehnološkog razvoja, organizacijskog povezivanja poduzeća i sl.) što dovodi do brzih promjena na mnogim područjima te sve veće složenosti i heterogenosti okruženja. Izražene i stalne promjene u okolini izvor su neizvjesnosti, koju Galbraith (1977.) definira kao razliku između količine informacija potrebne da se izvede neka aktivnost i količine informacija sa kojima poduzeće raspolaže. Promjene se ne događaju samo u dimenzijama vremena i prostora, već ponekad kaotična i nepredvidljiva kretanja utječu na kreiranje novih mentalnih sklopova i nove stvarnosti u kojoj proizvodi još nastaju i isporučuju se na tržišta koja se tek otvaraju, a sve pomoću tehnologije koja se svakodnevno mijenja (Nordström i Ridderšträle, 2002.). Nepredvidiva kretanja iz okoline i zadovoljenje novih zahtjeva potražnje od poduzetnika iziskuju fleksibilnost i adaptabilnost na nove trendove potrošača, pri čemu kapitaliziranje znanja kroz inovacije i brzo reagiranje na promjene, postaju ključne konkurentske prednosti malih i srednjih poduzeća. Kod poduzeća koja su sporija i ne potiču na stalno inoviranje, održivost je kraća i ona brzo nestaju sa tržišta, što odgovara Schumpeterovoj tezi o kreativnoj destrukciji (Gray, 2002.). Stoga kritično važnim postaje određivanje glavnih utjecaja iz okoline i njihova analiza, praćenje trendova i promjena u okolini te reakcija poduzeća na te promjene kako bi se uspostavila ravnoteža između poslovanja poduzeća i njegove okoline.

U ekonomskoj literaturi poznati su razni modeli i pristupi koji se koriste u analizi okoline. Tako se primjerice u analizi makrookoline ili opće okoline primjenjuje PESTEL model, a u analizi poslovne okoline Porterov model pet konkurentskih snaga. Prva inačica PESTEL modela bio je PEST model kojeg je razvio Aquilar 1967. godine, a sastojao se od 4 elementa makrookoline: političkog, ekonomskog, sociološkog i tehnološkog.

Naknadno su PEST modelu zbog važnosti dodani novi elementi - zakonski i okolišni, što je dovelo do proširenja PEST modela u PESTEL model. Naziv PESTEL predstavlja akronim

početnih slova glavnih činitelja makrookoline (Political, Economic, Social, Tehnological, Environmental and Legal Factors).

U tom kontekstu, model PESTEL obuhvaća analizu činitelja okoline koju čine slijedeće komponente (Rašić, Brkić, 2016.):

- Politička (politička stabilnost, porezna politika i dr.)
- Ekonomska (kretanje bruto domaćeg proizvoda, programi Vlade u poticanju razvoja malih i srednjih poduzeća i sl.)
- Socio-kulturna (demografska kretanja, kupovne navike potrošača i sl.)
- Tehnološka (tehnološki kapacitet, inovacijski potencijali i sl.)
- Okolišna (zakonski propisi i standardi u zaštiti okoliša)
- Pravna (zakonska regulativa i sl.).

S druge strane, Porterov model pet konkurentskih snaga (Porter, 1998.) daje odgovor na pitanje o pozicioniranju poduzeća u određenoj gospodarskoj grani te o mogućnostima njegove zaštite i jačanja konkurentnosti, a obuhvaća slijedeće komponente:

- Barijere ulaska u industriju (primjerice pristup kanalima distribucije, trošak početnih ulaganja)
- Pregovaračka snaga kupaca (broj kupaca i odnos poduzeća prema njima, rokovi plaćanja)
- Pregovaračka snaga dobavljača (broj dobavljača i odnos prema njima, prijetnje vertikalne integracije)
- Postojeći konkurenti (cijene proizvoda, razvojni potencijali) i novi konkurenti (kako se zaštititi u odnosu na njih?)
- Prijetnje od supstituta (proizvodi koji zadovoljavaju istu potrebu potrošača na drugi način).

Uz ove modele, postoje i druge vrste analitičkih pristupa okolini (analiza konkurencije, analiza utjecajnih činitelja i dr.), ali u biti svi ovi analitički pristupi u konačnici imaju isti cilj: održanje poduzeća na tržištu, povećanje njegove konkurentnosti i uspješnosti poslovanja. Činitelji vanjske okoline mogu djelovati ograničavajuće na razvoj poduzeća (primjerice kroz visoka fiskalna davanja) ili biti prijetnja razvoju (primjerice kroz niže cijene konkurenata), ali mogu biti i poticajni za razvoj poduzetništva (kroz programe Vlade u poticanju razvoja poduzetništva)

i djelovati stabilizirajuće na okolinu (kroz stabilan porezni sustav i sl). U tom smislu, okolina je neizbježna odrednica poduzetničke orijentacije (Dess et al, 1997., Zahra i Covin, 1995.) te može značajno utjecati na tijek poduzetničkog djelovanja od percipiranja poduzetničkih prilika i pokretanja poslovnog pothvata do konačne realizacije projekta. Pod poimanjem poduzetničke orijentacije podrazumijeva se strateški stav prema poduzetništvu, odnosno poduzetnički proces koji se povezuje s metodama, praksom i stilom donošenja poslovnih odluka (Lumpkin i Dess, 1996.). No, tek u interakciji s uvjetima poslovanja, a posebno uvjetima koji doprinose poduzetničkoj efikasnosti, okolina može utjecati na stvaranje pozitivne poduzetničke klime, jačanje poduzetničkog kapaciteta zemlje i biti u funkciji gospodarskog rasta. Kent i Omar (2003.) smatraju kako razina utjecajnih činitelja okoline na poslovanje poduzeća ovisi o fazi razvoja poduzeća te tvrde da poduzeća u zrelijoj fazi razvoja drugačije interpretiraju i reagiraju na činitelje okoline nego poduzeća u ranoj fazi razvoja.

Analizirajući istraživanja različitih autora o važnosti pojedinih elemenata poduzetničke okoline, kod najvećeg broja tih istraživanja pojavljuju se elementi: dostupnost poduzetničkog kapitala, obrazovanost radne snage, poticajni programi Vlade za razvoj poduzetništva, regulatorni okvir, gospodarska infrastruktura i dr. Postojanje navedenih elemenata i njihova međusobna korelacija uvjeti su za kreiranje poticajnog poduzetničkog okruženja i stvaranje pozitivne poduzetničke klime. S obzirom da makroekonomske uvjete poslovanja kao i uvjete koji doprinose poduzetničkoj efikasnosti u najvećoj mjeri kreiraju nositelji javnih politika i institucije društva, potrebno je razumjeti važnost interakcije institucionalne poduzetničke okoline i uvjeta poslovanja. Poticanje poduzetničkih aktivnosti i dinamika razvoja malih i srednjih poduzeća u značajnoj mjeri određeni su ovom interakcijom.

3.1.1. Poimanje institucija i njihova uloga u poticanju gospodarskog rasta

Različiti autori na razne načine definiraju pojam "institucija" te određuju njihovu ulogu i važnost u gospodarskom i društvenom razvoju. U ekonomskoj literaturi pojam "institucije" povezuje se sa pojmom "institucionalne ekonomije" koja se može definirati kao nastojanje za usmjeravanjem i kontrolom gospodarskih aktivnosti u određenoj zemlji, što je suprotno "laissezs faire"[49] pristupu utemeljenom na slobodnom tržištu kao regulatoru gospodarskih i

[49] Pojam "laissez sfaire" označava francuski izraz koji se odnosi na izostanak utjecaja države u gospodarstvu.

društvenih kretanja. O slobodnom tržištu, južnokorejski ekonomist Ha-Joon Chang (2014.) iznosi slijedeće mišljenje: "Slobodno tržište ne postoji. Svako tržište ima neka pravila i granice koje ograničavaju slobodu izbora. Tržište izgleda slobodno samo zbog toga što mi tako bezuvjetno prihvaćamo njegova već postojeća ograničenja da ih više uopće nismo svjesni. Nije moguće objektivno definirati koliko neko tržište može biti slobodno. To je politička definicija. Potpuno je lažna tvrdnja ekonomista koji zagovaraju slobodno tržište i koji kažu da oni pokušavaju zaštititi tržište od politički motiviranog uplitanja države. Država je uvijek umiješana, a ekonomisti koji zagovaraju slobodno tržište politički su motivirani kao i svi ostali. Odbacivanje mita da uopće postoji takva stvar kao što je objektivno definirano slobodno tržište, prvi je korak koji je nužan za razumijevanje samog kapitalizma." Veći broj drugih autora također izlaže kritici funkcioniranje slobodnog tržišta i to sa različitih aspekata: Galbraith (u Mesaric, 2006, str. 610) navodi da je ključni problem slobodnog tržišta nejednakost u raspodjeli dohotka što izaziva distorziju u korištenju razvojnih resursa te ih preusmjerava od zadovoljavanja potreba većine prema potrebama manjine; Thurow (prema Mesarić 2006) smatra da slobodno tržište ne omogućuje cjenovnu elastičnost roba i da sniženje odnosno povećanje cijena ne djeluje proporcionalno na promjene u potražnji; Stiglitz (prema Mesarić 2002.) problem slobodnog tržišta vidi u asimetričnosti informacija pri čemu su prodavatelji bolje informirani o robi koju prodaju nego kupci pa su time u boljem položaju od kupaca, itd. Sagledavajući ulogu države i njenih institucija u gospodarskim i društvenim kretanjima, može se reći da je ona određena društvenim uređenjem i u biti ovisi o odnosu između ekonomske i političke moći. U ekonomskoj literaturi prevladavaju tri teorijska pravca u razvoju institucija: ekonomski, politički i kulturološki (La Porta i sur., 1999.).

Prema ekonomskoj teoriji, institucije nastaju kad je njihovo stvaranje učinkovito, odnosno kad društvene koristi od izgradnje institucija nadmašuju transakcijske troškove tog procesa. Stvaranje odgovarajućih institucija može ublažiti neizvjesnost poslovanja i smanjiti transakcijske troškove čime se ostvaruje efikasnija razmjena roba i usluga te potiče na ulaganja u fizički i ljudski kapital (Knack, 2002.). Međutim, motiv izgradnje institucija može biti politički, sa svrhom zadovoljenja političkih interesa ili zapošljavanja podobnih kadrova. Prema političkoj teoriji, institucije oblikuju oni koji su na vlasti te usmjeravaju resurse prema sebi kako bi i dalje ostali na vlasti. Prema kulturološkoj teoriji, društva posjeduju određena vjerovanja i običaje koji utječu na institucionalno uređenje države.

Različiti teorijski pristupi u razvoju institucija rezultirali su različitim definiranjem institucija. Jedna od poznatijih definicija je ona koja pod poimanjem institucija u širem smislu podrazumijeva pravila igre u društvu koja određuju odnose među ljudima (North, 1990). U užem smislu institucije čine organizacijske jedinice i regulatorni okvir (Wiliamson, 2000). Bejaković (2002.) institucije definira kao zakonodavne, upravne i običajne odnose za djelovanje između ljudi, pri čemu institucionalni obrazac čine neformalne i formalne institucije čija je glavna zadaća olakšanje gospodarskih transakcija putem predvidljivosti ljudskog ponašanja. Neformalne institucije su tradicije, običaji, moralne vrijednosti i druge norme ponašanja, dok formalne institucije čine zakonski propisi, običajno pravo i ostale državne odluke, što određuje politički sustav strukturu vlasti i građanska prava, ekonomsku strukturu, imovinska prava i sl. te sustav prisile -zakonodavstvo i sl. (Drobak, J., Nye, J.: 1997).

Neki autori institucije dijele na egzogene ili vanjske i endogene ili unutarnje (Williamson, 2000., Jutting, 2003.), dok ih drugi klasificiraju prema stupnju formalnosti, prema hijerarhiji i prema području analize (Ahrens, 2002., Kiwit i Voigt 1995., Voigt, 1999.).

U smislu podrške poduzetništvu, pojedini autori (Buble i Kružić, 2006.) institucije dijele na one koje osniva država ili njena tijela pa stoga te institucije imaju karakter državnih ili javnih službi i one koje osnivaju pojedinci ili grupe, pa su stoga te institucije karaktera privatnih profitnih ili neprofitnih organizacija. Pojedini autori (Kaufmann, Kraay i Zoido-Lobaton, 1999.) djelovanje institucija sagledavaju u okviru javnog upravljanja u društvu, što je razumljivo s obzirom da javne politike u značajnoj mjeri oblikuju te institucije i njima upravljaju.

Iako pojam "javnog upravljanja" ima više različitih značenja, u ovom kontekstu može se okarakterizirati kao sposobnost institucionalnog okruženja da provede određenu državnu politiku i poboljša koordinaciju u privatnom sektoru (Ahrens, 2002.), što pak utječe na alokaciju poduzetničkih aktivnosti između produktivnih i neproduktivnih aktivnosti (Baumol, 1990.).

Na taj način javne politike mogu utjecati na stvaranje institucionalnog okruženja poticajnog za poduzetništvo i razvoj malih i srednjih poduzeća, ali svojom regulativom mogu i ograničiti njihov razvoj, što se posljedično odražava na sporiji gospodarski rast, jer je "javna politika vrlo nemiran konj koji kad se jednom uzjaše, nikada ne znate gdje će vas odnijeti" (Burrough, 1824). Kod razmatranja institucionalnog okruženja, važno je razlikovati pojmove "institucionalno okruženje" od " institucionalnog uređenja". Naime, institucionalno okruženje se sastoji od

političkih, pravnih i društvenih normativa i regulacija kojima poduzeća moraju prilagodi svoje poslovanje kako bi imala legitimitet, dok institucionalno uređenje određuje način odnosa i suradnje između tijela i institucija u društvu.

Sagledavajući odnos između institucija i gospodarskog rasta, kod većeg broja autora postoji suglasje da je institucionalna struktura važna za gospodarski rast (Campos, 2000., Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J., 2004.), dok drugi (Glaeser i sur. 2004.) smatraju da se gospodarski rast može pokrenuti bez velikih institucionalnih promjena, ali su dobre institucije nužne za održavanje dugoročnih stopa rasta (Rodrik, 2004.). Suvremeni ekonomski teoretičari Ridderstrale i Nordstrom (2002.) institucije shvaćaju kao društvene strukture radi održanja stabilnosti društva, a o njihovoj važnosti govori i slijedeći navod: "U povezanom svijetu, gdje se znanje vrlo lako može odvojiti od ljudi i lokaliteta, konkurentnost će ovisiti o posjedovanju najboljih sustava i institucionalnih okolina. Uspjeh će ovisiti o posjedovanju plodnog tla za razvoj i upotrebu znanja; okoliša u kojem se ideje mogu stvarati, iskušavati, prilagođavati i iskorištavati. Kako se razvijaju nove institucije, budući da postoji nešto što bi se moglo nazvati i institucijskim inovacijama, mijenja se i naš život." (Ridderstrale, Nordstrom, 2002. str. 66-67). Međutim, institucije se ne moraju uvijek mijenjati na bolje, dapače može doći do institucionalne skleroze i rigidnosti uslijed političkog oportunizma (Kasper i Streiz, 1998.) te je za njihov razvoj potrebna odgovarajuća politička i društvena podrška. U smislu poticanja gospodarskog rasta, posebno je interesantan odnos između institucija i javnih politika: "Ukoliko politike utječu na rast, kao što je predloženo kroz regresije rasta, tada bi poboljšanje politika trebalo dovesti do povećanog rasta. U 1980-tima i u 1990-tima, politike (policies) su poboljšane u odnosu na druga desetljeća, ali je rast bio značajno ispod rasta 1960-tih i 1970-tih (Easterly, 2001). U zadnje vrijeme empirijska istraživanja pokazuju da kada je mjera "institucionalne kvalitete" uključena u usporedne regresije među zemljama, moć interpretacije drugih varijabli, uključujući sve mjere politika postaju zanemarive (Acemoglu, Johnson and Robinson, 2001.; Rodrik, Subramanianand Trebbi, 2002; Easterly and Levine, 2003.; and MF 2003.). Na osnovu toga bi se moglo zaključiti da su "dobre" institucije bitnije za rast nego "dobre" politike – odnosno da su institucije ključ."(iz Vedriš i Šimić, 2008., str. 11).

Međutim, ekspanzija različitih vrsta javnih politika pred javnu upravu postavlja sve veće zahtjeve i kako bi ih zadovoljila, javna uprava se na neki način ugnijezdila u mrežu političkih aktera (Bryner, 2003), pri čemu zadovoljenje političkih interesa u pravilu ima prioritet nad

ekonomskim, što može biti ograničavajući činitelj kvalitete institucija i usporiti dinamiku gospodarskog rasta.

S druge strane, zbog porasta kompleksnosti odnosa između javnih politika i društvenih institucija, politika mora sve više uređivati odnose s različitim vrstama institucija te više ne može samo davati naredbe i nadzirati njihov rad već mora koordinirati rad institucija te s njima pregovarati i surađivati.

3.1.2. Struktura institucionalne poduzetničke okoline

Komponente institucionalne poduzetničke okoline mogu se sagledavati sa različitih stajališta i na različitim razinama. U ovom dijelu istraživanja, razmatrat će se pojedine komponente institucionalne poduzetničke okoline u kontekstu elemenata opće i poslovne okoline te će se procijeniti njihova važnost u poticanju razvoja malih i srednjih poduzeća na nacionalnoj razini. Rezultati dosadašnjih istraživanja (Beck, 2007.) upućuju da pojedini elementi institucionalne okoline (pravni sustav, makroekonomski uvjeti poslovanja, porezni sustav, korupcija, pristup izvorima financiranja, ekonomske politike i dr.) često svojim djelovanjem predstavljaju značajne prepreke u razvoju malih i srednjih poduzeća.

Nerazvijena institucionalna okolina otežava alokaciju resursa na ona poduzeća koja mogu preuzeti rizik i pokrenuti nove poslovne pothvate što ograničava razvoj poduzetništva i dodatno usporava gospodarski rast. Dosadašnje analize institucionalne okoline ukazuju kako važnost pojedinih elemenata okoline ovisi o fazi razvoja poduzeća, ali i resursnim kapacitetima, zbog čega nisu svi poslovni subjekti jednako pogođeni nerazvijenošću pojedinih institucija. Pri tome, pojedini autori (Beck., Demirguc-Kunt, 2006.) smatraju kako su institucionalne prepreke koje se manifestiraju kroz pravni sustav, korupciju i financijski sustav, znatno više izražene kod razvoja malih i srednjih poduzeća nego kod velikih poduzeća. Stoga polazište u razmatranju utjecajnih komponenti i elemenata institucionalne poduzetničke okoline na razvoj malih i srednjih poduzeća čini pravni sustav. Uspostava pravnog sustava u državi je conditio sine qua non funkcioniranja svakog društva, a razlog tome je osiguranje kompromisa između različitih pojedinaca i grupa čiji su interesi često u konfliktu. Pravni sustav može se definirati kao skup zakona i normi koji određuju pravila ponašanja pojedinaca, poslovnih subjekata i različitih društvenih grupa te reguliraju gospodarske i društvene procese. Zakonski propisi u demokratskim državama u kojima je individualizam dominantna politička filozofija, posebno

štite privatno vlasništvo (Škrtić, 2006.). Pravni sustav osnova je funkcioniranja tržišne ekonomije, putem kojeg se robno - novčani promet pretvara u pravni promet, definira način poslovanja poduzeća u odnosu na vanjske subjekte (carinsku službu i druga tijela državne vlasti) te se reguliraju brojna druga ekonomska i društvena pitanja (organizacijski oblici poduzeća, porezni sustav, radni odnosi, zdravstvena zaštita, socijalno osiguranje, naplata potraživanja, izdavanje građevinskih dozvola, postupak javne nabave i dr.). Za uspješno funkcioniranje pravnog sustava ključna je uspostava vladavine prava koja jamči svim građanima jednakost pred zakonom i ekonomsku slobodu, čime vladavina prava postaje činitelj vladavine pravde u zaštiti svih članova društva od pretjerane moći onih koji vladaju te omogućuje svima iste uvjete sudjelovanja u tržišnoj utakmici. Thomas Jefferson u američkoj *Dekleraciji nezavisnosti* navodi "kako su svi ljudi stvoreni jednakima i obdareni od svojega Tvorca određenim neotuđivim pravima, među kojima su život, sloboda i potraga za srećom. U cilju očuvanja tih prava uspostavlja se među ljudima vlast koja izvodi svoje opravdane ovlasti iz suglasnosti onih kojima vlada. Kad god bilo koji oblik vlasti postane razoran za te ciljeve, tada je pravo naroda izmijeniti je ili napustiti, te uspostaviti novu vlast, zasnivajući njezine temelje na takvim načelima i ustrojavajući njezinu moć u takvu obliku, kakav im se čini najprikladnijim za ozbiljenje njihove sigurnosti i sreće" (Jefferson,1944, str.22). Veći broj autora ukazuje kako institucije koje štite ekonomsku slobodu kroz zaštitu vlasničkih prava, slobodnu razmjenu i otvorenost međunarodne trgovine, unapređuju gospodarski rast i doprinose izgradnji konkurentnosti gospodarstva (Harrison, 1996., Moers, 2002., Berggren, 2003. prema: Ekonomski fakultet Osijek, 2012.). Vladavina prava jedna je od nezaobilaznih institucionalnih komponenti javnog upravljanja (Campos, 2000.), a njezina važnost ogleda se u provođenju ograničenja koja su posebno inherentna institucijama. Nepoštivanje načela vladavine prava uzrokuje rast nepovjerenja u institucije sustava, čime se otvara prostor za korupciju i sivu ekonomiju, što u konačnici djeluje ograničavajuće na investiranje i gospodarski rast. Pod poimanjem korupcije i sive ekonomije (ili nelojalne konkurencije) podrazumijevaju se različiti sadržaji koji se mogu svesti na slijedeće: korupcija sadrži prikriveno i nelegalno djelovanje u društvu radi stjecanja vlastite koristi, dok je siva ekonomija pojava koja se odnosi na nezakonito provođenje određenih gospodarskih aktivnosti kojima se narušava tržišno natjecanje i umanjuje vrijednost BDP-a. Brojna istraživanja ukazuju da zemlje s visokom razinom korupcije imaju niže stope rasta BDP-a (Mauro, 1995., Knack i Keefer, 1995., Bruneti, Kisunko i Weder, 1997.). S druge strane, visoka razina vladavine prava smanjuje neizvjesnost poslovanja

što je posebno važno za mala i srednja poduzeća te potiče na investiranje i gospodarski rast. Koristeći se pokazateljem vladavine prava, Dollar i Kraay (2003.) utvrđuju na uzorku od stotinjak zemalja da u razdoblju od 1970-ih do 1990-ih veći učinak na povećanje BDP-a po stanovniku ima uključenost u međunarodnu trgovinu, a manje unapređenje institucija. Značaj institucija veći je na duži rok, ali je i dalje slabiji od utjecaja trgovinskih tijekova, tvrde ovi autori. Rodrik i suradnici (2002.) pak zaključuju da kvaliteta institucija, mjerena vladavinom prava i zaštitom vlasničkih prava, ima veći utjecaj na rast BDP-a po stanovniku nego druge nezavisne varijable. Pri tome, vlasnička prava su prava kontrole, upotrebe ili prijenosa stvari uključujući i nematerijalne stvari kao što je intelektualno vlasništvo (Cass, 2003.). Ključnu ulogu u operacionalizaciji vladavine prava ima sudstvo. Ako sudstvo ne štiti vlasnička prava i ona su nesigurna, a administracijske prepreke velike, tada će poduzeća koja nastoje maksimizirati profit imati kratke vremenske horizonte i malu vrijednost fiksnog kapitala (North, 1990.). Isto tako, ako je sudstvo korumpirano onda to ukazuje na nejednakost građana pred zakonom, što može oslabiti provođenje strukturnih promjena u društvu i ograničavajuće djelovati na gospodarski razvoj (Rose-Ackerman, 2002.). Međutim, La Porta i sur. (2004.) pokazali su da nezavisnost sudstva promiče ekonomsku i političku slobodu, pri čemu su ekonomsku slobodu procijenili poštivanjem vlasničkih prava od strane države i brojem koraka potrebnih za pokretanje poslovanja, a političku slobodu ocjenom političkih prava i građanskih sloboda. S pravnim sustavom, kao komponentom institucionalne poduzetničke okoline, usko je povezan financijski sustav. U tom smislu, pravni sustav značajno utječe na donošenje odluka o strukturi kapitala i izvorima financiranja malih i srednjih poduzeća (Bancel et al., 2004.), jer ukoliko su prava vlasništva zagarantirana i nedvosmislena, tada će mala i srednja poduzeća imati mogućnost povoljnijeg zaduživanja kod vanjskih izvora financiranja (Beck et al., 2004.). Razvijeno financijsko tržište pozitivno utječe na dinamiku gospodarskog rasta i razvoja malih i srednjih poduzeća, dok nerazvijeno financijsko tržište otežava mogućnost pristupa kapitalu malim i srednjim poduzećima što ograničava njihov razvoj i usporava gospodarski rast. Pogledi na odnos između razvoja financijskog tržišta i gospodarskog rasta su različiti. Wurgler (2000.) smatra da razvoj financijskog tržišta u nekoj zemlji usporedno prati i proces alokacije resursa iz opadajućih industrija prema rastućim industrijama. Beck (2001.) pak smatra da zemlje s razvijenim financijskim tržištima imaju veći udio izvoza u trgovinskim bilancama za one industrijske grane koje se koriste vanjskim izvorima financiranja. Uz tradicionalne oblike kreditiranja od strane poslovnih banaka, razvijeno financijsko tržište pretpostavlja aktivnost

investitora: fondova rizičnog kapitala, poslovnih anđela, leasinga, factoringa i dr., pri čemu se postojanje rizičnog kapitala smatra krucijalnim za gospodarski rast i inovacije u zemljama širom svijeta (Cumming, 2003.).O pojmovnom određenju privatno vlasničkog *private equity* rizičnog kapitala (*venture capital)* u literaturi ne postoji jedinstveno stajalište.[50] Prema Europskoj asocijaciji *private equity* i *venture* kapitala (European Private Equity and Venture Capital Association, EVCA 2015) *private equity* je oblik vlasničkog ulaganja u privatna poduzeća koja nisu uvrštena na tržište kapitala, dok je rizični kapital (*Venture Capital*) vrsta *private equityja*, odnosno vlasničkog ulaganja u *start-up* poduzeća. Za razliku od *venture* kapitala koji je usmjeren na financiranje poduzeća u ranoj fazi razvoja, *private equity* kapital odnosi se na ulaganje u poduzeća koja se nalaze u kasnijim fazama razvoja te ulaganja u poduzeća koja ostvaruju slabije rezultate poslovanja. Kod ovih vrsta investitora, rizični kapital ne opterećuje novčani tijek i ne stvara troškove za poduzeće, za razliku od korištenja bankarskog kapitala. Naime, profil rizika koji je prilagođen tradicionalnom bankarskom poslovanju u pravilu pretpostavlja solidnu kapitalizaciju solventnog i stabilnog dužnika s duljim poslovanjem ili vrijedne kolaterale, što mala i srednja poduzeća teško mogu zadovoljiti. Donošenje odluke o ulaganju *private equitja* i rizični kapital za investitore iziskuje poznavanje socioekonomskog okruženja zemlje u koju se želi ulagati, a temelji se na indeksu atraktivnosti zemlje koji obuhvaća šest ključnih elemenata (Groth et al., 2013.):

1. Ekonomsku aktivnost (broj poduzeća, razina zaposlenosti, očekivana stopa rasta BDP-a, stopa nezaposlenosti i sl.),
2. Dubinu tržišta kapitala (veličina tržišta kapitala, sofisticiranost financijskog tržišta, obujam trgovanja i sl.),
3. Oporezivanje (porezni sustav, administrativne prepreke u provođenju poduzetničkih inicijativa i sl.),
4. Zaštitu ulagača (zaštita vlasničkih prava, kvaliteta pravosuđa i sl.),
5. Socijalno okruženje (razina obrazovanja, rigidnost tržišta rada, korupcija i sl.),
6. Poduzetničku kulturu i poslovne mogućnosti (inovacije, lakoća poslovanja i dr,).

[50] Potrebno je naglasiti da se u hrvatskom zakonodavstvu ne ističe razlika između fondova *private equityja* i rizičnog kapitala te se tek donošenjem zakona o investicijskim fondovima iz 2005. godine uvodi pojam rizičnog kapitala kroz koncept otvorenih investicijskih fondova i rizičnog kapitala s privatnom ponudom.

Ponderiranjem svake pojedine varijable, utvrđuje se konačna vrijednost indeksa atraktivnosti pojedine zemlje, koji se koristi kao vodič za institucionalne ulagače. Za razliku od *private equityja* i *venture* kapitala, poslovni anđeli su neformalni individualni investitori koji svojim poslovnim iskustvom savjetuju mlada poduzeća te im pružaju poslovne kontakte i nude vlastiti kapital u zamjenu za udio u njegovom vlasništvu. Pored navedenih oblika financiranja početničkih poslovnih pothvata i pothvata u fazi rasta leasing i factoring su važni specifični oblici financiranja.

Leasing je poseban oblik vanjskog financiranja koji se definira kao mogućnost pribavljanja proizvodnih i drugih dobara bez uključenja vlastitih fondova i bez uzimanja kredita na financijskom tržištu, pri čemu ne treba imati financijska sredstva u cijelosti, nego samo dio sredstava ili jamčevinu. S druge strane, *Factoring* je specifičan oblik kratkoročnog financiranja na osnovu prodaje kratkoročne, u pravilu, neosigurane aktive poduzeća specijaliziranoj financijskoj instituciji (Factor) koja pronalazi mogućnosti za dobivanje financijskih sredstava neovisno o kreditnoj sposobnosti poduzeća.

Postojanje različitih kanala financijskog posredovanja posebno je važno za mala i srednja poduzeća jer omogućuje širi i brži pristup izvorima financiranja te disperziju rizika rasta cijene kapitala u otežanim (kriznim) uvjetima poslovanja. Brze i učestale promjene u okolini i potreba da se na njih adekvatno reagira, razlog su jačanju značaja ljudskih potencijala te iskorištenju znanja i sposobnosti ljudi za održanje poduzeća na tržištu. U ekonomskoj literaturi kod većine autora postoji opće suglasje da zemlje koje su bogatije imovinom znanja i nacionalnim intelektualnim kapitalom brže napreduju i ostvaruju višu razinu rasta (Malhorta, 2003., Mervar, 2003.). Na važnost znanja ukazuje slijedeći tekst:

"Znanje je jedino bogatstvo koje se davanjem ne umanjuje. Znanje je obnovljivi izvor. Povećava se upotrebom. Krajnji cilj znanja je djelovanje, a ne samo znanje po sebi." (Edvinsson, prema Omazić, Baljkas, 2005.). U raspravi se često različito sagledava odnos između iskorištenja ljudskog kapitala i intelektualnog kapitala. Ljudski kapital uobičajeno se definira kao znanje koje pojedinci stječu i upotrebljavaju u tijeku života da bi proizvodili proizvode, usluge ili ideje u tržišnim i netržišnim uvjetima (OECD, 1996., prema Sundać, D., Fatur Krmpotić I., 2009.). Pojam intelektualnog kapitala u ekonomskoj literaturi određuje se na različite načine, ali u biti se radi o sposobnosti da se nevidljiva imovina poput znanja pretvori

u proizvode koji donose novu vrijednost. Pod poimanjem nacionalnog intelektualnog kapitala u ovom kontekstu, podrazumijeva se sposobnost države da kreira novu vrijednost, povećava rast BDP-a i osigurava održivi razvoj. Procjenjuje se da nacionalni intelektualni kapital kod razvijenih zemalja utječe na stvaranje BDP-a od 16 posto do 72 posto, pri čemu su države s najvišim intelektualnim kapitalom (Finska, Švedska, Švicarska, SAD) ujedno i najkonkurentnije zemlje svijeta, što upućuje na povezanost intelektualnog kapitala i konkurentnosti (Antoljak, 2014.). Doprinos u razvoju teorije intelektualnog kapitala dali su brojni autori: Hiroyki, I., Amidon, D., Drucker, P.F., Lauc, A., Kolaković, M. i dr.), ali općoj popularizaciji pojma intelektualnog kapitala najviše je pridonio Edvinsson. Odnos između intelektualnog i ljudskog kapitala Edvinsson (2003.) sagledava kroz formulu:

"ljudski kapital x strukturni kaptal = intelektualni kapital",

iz čega se može zaključiti kako je intelektualni kapital nadređen ljudskom kapitalu, pretpostavljajući njegov širi sadržaj.

Prema Edvinssonu strukturu intelektualnog kapitala čini:

- ljudski kapital (uz znanje, uključuje iskustvo, vještine i sl.),
- strukturni kapital, koji obuhvaća stvorene vrijednosti poput intelektualnog vlasništva, organizacijske strukture i sl.,
- potrošački kapital, koji predstavlja mrežu odnosa između poduzeća i okoline (potrošači, dobavljači i sl.).

S druge strane, pojedini autori (Lauc, 2000., Landes, 2003. i dr.) smatraju da je intelektualni kapital obuhvaćen u ljudskom kapitalu kojemu pridodaju još brojne druge kategorije poput moralne, socijalne i sl., tako da danas postoji velik broj različitih konceptualnih pristupa sadržaju ljudskog kapitala. Jedan od najznačajnijih stupova na kojima počiva kvaliteta intelektualnog kapitala je – obrazovanje. Većina ekonomskih teoretičara slaže se u tome da intelektualni kapital spada u ključne odrednice gospodarskog rasta te da između obrazovanja, konkurentnosti i razvoja gospodarstva postoji određena povezanost, iako ona nije u potpunosti znanstveno istražena. Dosadašnja istraživanja na osnovu modela endogenog rasta ukazuju na pozitivan utjecaj na eksternalije nacionalne ekonomije (Straubhaar, 2000.), te zemlje s višom razinom obrazovanja radne snage brže napreduju (Mervar, 2003). Barro i Salla–i–Martin (1995.) dokazali su kako razina obrazovanja i izdvajanja javnog sektora za obrazovanje visoko

koreliraju sa stupnjem povećanja dohotka po stanovniku, dok su Benhabib i Spiegel (1994.) utvrdili da razina obrazovanja djeluje na gospodarski rast ponajviše kroz primjenu tehnoloških inovacija i širenje novih tehnologija. U ostvarivanju konkurentnosti, posebno je važno tercijarno obrazovanje, jer ono izravno utječe na produktivnost i poboljšanje životnog standarda (World Bank, 2002.). Međutim u ostvarivanju gospodarskog rasta, određene razine obrazovanja nemaju potpuno isti značaj na različitim razinama gospodarske razvijenosti.Tako su Agiomirgianakis, Asterion i Monastriotis (2002.) za industrijski razvijene zemlje utvrdili pozitivnu vezu između obrazovanja i gospodarskog rasta, s time da je ta veza jača kod više razine obrazovanja. Sa stajališta razvoja poduzetništva, obrazovne institucije mogu pridonijeti razumijevanju veza između poduzetničkog djelovanja i različitih elemenata okoline te je sve više istraživača koji smatraju da se poduzetništvo može naučiti i da kategorije inovativnosti i poduzetništva trebaju biti ugrađene u obrazovni sustav (Halilović, Cankar, Tominc, 2014. i dr.). Unatoč brojnim istraživanjima koja ukazuju na povezanost obrazovanja, konkurentnosti i gospodarskog rasta, razina obrazovanja sama po sebi nije dovoljna za ostvarenje konkurentnosti i rasta. Istraživanja pojedinih sociologa (Fagerlind i Sacha, 1989.) o odnosu obrazovanja i društvenog razvoja, ukazuju da se efekt tog razvoja nalazi pod snažnim utjecajem društvene okoline. Stoga, u uvjetima nezadovoljavajuće razine vladavine prava, raširene korupcije te nedovoljno učinkovite države i najbolje obrazovana radna snaga neće biti dostatna za ostvarenje konkurentnosti (Rose-Ackerman, 1999.). Stavljanje znanja u funkciju rasta i povećanja konkurentnosti iziskuje holistički pristup i sinhronizaciju svih segmenata razvoja, posebno političkog, gospodarskog, obrazovnog, kulturnog i financijskog podsustava, a temelji se na očekivanju da sve komponente poduzetničke okoline trebaju biti međusobno usklađene kako bi proizvele učinak podržavanja i poticanja poduzetničkih aktivnosti. U okviru razmatranja pojedinih elemenata strukture institucionalne poduzetničke okoline, posebnu važnost imaju kulturne i socijalne norme. Kulturološke i socijalne razlike između različitih društvenih uređenja mogu se različito odraziti na efikasnost funkcioniranja institucija, a samim time i na gospodarski razvoj. Određena istraživanja o povezanosti kulturoloških vrijednosti sa gospodarskim i društvenim razvojem, upućuju da je ta komponenta poduzetničke okoline ključan činitelj koji razlikuje bogate zemlje od siromašnih (Landes, 2003.). U ekonomskoj literaturi može se naići na brojne definicije kulture. Tako primjerice Anić (1994.) kulturu definira kao ukupnost duhovne, moralne, društvene i proizvodne djelatnosti društva. Ovako široko poimanje kulture prožima čitavu ljudsku djelatnost, a obuhvaća sva materijalna i

duhovna dobra koja kroz društveno naslijeđe pojedinac stječe od grupe. Prema Hillu (2003.) kultura je sustav vrijednosti i normi koje su prisutne među ljudima i zajedno čine stil života. Pod poimanjem "vrijednosti" podrazumijevaju se pretpostavke o tome kakve bi stvari trebale biti, dok se "norme" odnose na pravila ponašanja ljudi u određenim situacijama. Vrijednosti i norme u društvu rezultat su brojnih i raznovrsnih činitelja koji uključuju političku, ekonomsku i socijalnu dimenziju, dominantnu religiju, jezik i obrazovanje (Škrtić, 2006.), što sve skupa čini odrednice društvene kulture i utječe na oblikovanje vrijednosnog sustava društva. U tom kontekstu, društvena kultura neminovno se odražava na mogućnost razvoja institucija, ali i organizacijsku kulturu samih poduzeća, jer je i organizacijska kultura poduzeća sastavni dio društvene kulture i vrijednosnog sustava društva (Žugaj i Brčić, 2003.). Jednom uspostavljena kultura teško se mijenja, ali kultura je dinamička kategorija koja je vremenom podložna određenim promjenama u interakciji pojedinca i grupe, ali ne mijenja se samo kultura, već se mijenjaju i životne navike populacije te potrebe i želje potrošača, koje utječu na oblikovanje socijalnog okruženja. Dobavljači također mogu utjecati na poduzeće tako što neke inpute mogu proizvesti kvalitetnije ili uz nižu cijenu, što povoljno utječe na ponudu i prodaju. No, ako dobavljači proizvedu input manje kvalitete ili uz povećanu cijenu, to se također odražava na poslovanje nekog poduzeća. Na poslovanje malih i srednjih poduzeća odražavaju se i brojni drugi elementi socijalnog okruženja: vrijednosti i vjerovanja ljudi, demografske promjene, stavovi prema radu, kao i niz drugih međusobnih odnosa u društvu. Svi ti činitelji međusobno se isprepliću i prožimaju sa kulturnim činiteljima i utječu na kreiranje poduzetničke klime u društvu. Za dinamičan razvoj malih i srednjih poduzeća, Gibb (2000.) smatra važnim postojanje kulture koja nagrađuje inicijative i inovacije kao i postojanje ekonomske, političke i socijalne klime koja potiče postojeća poduzeća na rast i njihovu održivost kao i osnivanje novih poduzeća Na nacionalnoj razini, za izgradnju poticajne poduzetničke klime posebno su važne javne politike prema poduzetništvu putem kojih se kreira regulatorni okvir kao i programi za poticanje razvoja poduzetništva koji definiraju prioritete i uvjete potpore, ali tu klimu oblikuju i sami političari svojim ponašanjem kroz javno djelovanje. U tom smislu, javna uprava i institucije koje operativno provode javne politike, mogu biti poticajni, ali i ograničavajući činitelji u procesu izgradnje poduzetničke klime.

3.2. Odnos između poduzetničke okoline i uvjeta poslovanja – primjer Hrvatske

Budući će se istraživački problem ove disertacije analizirati u kontekstu poduzetničke okoline, korištenjem rezultata GEM istraživanja (koje će se nadopuniti rezultatima istraživanja Svjetske banke "Doing Business", rezultatima istraživanja konkurentnosti Svjetskog gospodarskog foruma te rezultatima istraživanja Instituta za razvoj poslovnog upravljanja iz Lausanne), sagledat će se razvijenost i kvaliteta poduzetničke okoline u Hrvatskoj. Pri tome, posebna pažnja usmjerena je na mogućnosti unapređenja javnih politika prema poduzetništvu i javnog upravljanja u provođenju tih politika.

3.2.1. Razvijenost i kvaliteta poduzetničke okoline

Različita istraživanja uzimaju u obzir različite elemente poduzetničke okoline koji se vrednuju na razne načine, pri čemu istraživanja (Global Entrepreneurship Monitor, Svjetske banke "Doing Business", Svjetskog gospodarskog foruma o konkurentnosti te istraživanja Instituta za razvoj poslovnog upravljanja iz Lausanne) ukazuju da među njima oko pokazatelja razvijenosti i kvalitete poduzetničke okoline nema značajnijih razlika. Osnovu analize strukture poduzetničke okoline čini istraživanje Global Entrepreneurship Monitora koje uzima u obzir veći broj različitih komponenti sa društvenog, gospodarskog, kulturnog i drugih aspekata, što čini kontekst poduzetničkog djelovanja. U tom smislu, elementi poduzetničke okoline koji će biti obuhvaćeni prema GEM istraživanju su:

- Vladine politike prema poduzetništvu u dijelu regulatornog okvira i prioriteta podrške,
- Vladini programi za poduzetništvo,
- Mogućnost pristupa kapitalu za obavljanje poduzetničkih aktivnosti,
- Otvorenost tržišta sa postojanjem barijera ulaska,
- Transfer istraživanja i razvoja,
- Komercijalna i profesionalna infrastruktura,
- Pristup fizičkoj infrastrukturi,
- Kulturne i društvene norme,
- Doprinos obrazovanja poduzetničkim sposobnostima.

Analiza pojedinih elemenata poduzetničke okoline temelji se na procjeni eksperata koji se biraju iz redova poduzetnika, znanstvenika, stručnjaka iz područja profesionalne infrastrukture te vladinih i nevladinih institucija iz područja poduzetništva. U okviru ovog poglavlja će biti

prezentirane prosječne ocjene pojedinih elemenata poduzetničke okoline za Hrvatsku i zemlje Europske unije obuhvaćene GEM istraživanjem. Usporedno će se po pojedinim elementima prikazati prosječne ocjene za 2005. godinu i 2015. godinu (Singer et al, 2016.). Kvalitetu pojedinog elementa poduzetničke okoline za navedena razdoblja, eksperti su procjenjivali ocjenjivanjem od 1 do 5, pri čemu ocjena 1 znači potpuno neslaganje, a ocjena 5 potpuno slaganje s odgovarajućom tvrdnjom. Elementi koji su ocijenjeni iznad 3 smatraju se stimulirajućim za okolinu, a oni koji su ocijenjeni ispod 3 predstavljaju ograničenje u razvoju. Analitički komentar će se dopuniti prikazom pojedinih elemenata poduzetničke okoline koji su ocijenjeni u GEM istraživanju za 2018. godinu. Naime, tada je uveden novi indikator poduzetničke okoline – Nacionalni indeks poduzetničke okoline (National Entrepreneurship Context Indeks - NECI) koji se izračunava kao ponderirana aritmetička sredina važnosti i stanja 12 komponenti poduzetničke okoline.[51] Korištenjem Likertove skale stavova, eksperti ocjenjuju važnost svake komponente posebno, a sumarna ocjena poduzetničke okoline kreće se od 1 do 10 pri čemu ocjena 1 znači da se radi o vrlo lošem poduzetničkom kontekstu unutar kojeg se odvijaju poduzetničke aktivnosti, a ocjena 10 znači da se radi o vrlo dobrom poduzetničkom kontekstu unutar koje se odvijaju poduzetničke aktivnosti.

Po ukupnoj vrijednosti indeksa NECI od 3,83 u 2018. godini, Hrvatska je zadnja od 18 zemalja EU koje su sudjelovale u GEM istraživanju, kod kojih je prosječna ocjena bila 5,12 (prema Alpeza, M., Has, M., Oberman Peterka, S., Perić, J, Pervan, J., Šimić Banović R., 2020.) što ukazuje na problematičnost kvalitete poduzetničke okoline na nacionalnoj razini. U nastavku se daje prikaz razvijenosti poduzetničke okoline za Hrvatsku i zemlje obuhvaćene u GEM istraživanju za 2005. godinu i 2015. godinu sa komentarima i usporedbom o stanju poduzetničke okoline za 2018. godinu.

[51] Komponente poduzetničke okoline prema NECI indeksu čine: Vladine politike prema poduzetništvu-regulatorni okvir, Vladine politike prema poduzetništvu-prioriteti i podrška, Vladini programi za poduzetništvo, pristup novcu, otvorenost tržišta- bez barijera ulaska, otvorenost tržišta- dinamičnost promjena, transfer istraživanja i razvoja, komercijalna i profesionalna infrastruktura, pristup fizičkoj infrastrukturi, kulturne i društvene norme, poduzetničko obrazovanje - osnovno i srednje obrazovanje, poduzetničko obrazovanje- tercijarno obrazovanje.

Tablica 18. Prikaz razvijenosti poduzetničke okoline

Elementi poduzetničke okoline	**Hrvatska**		**GEM zemlje**	
	2005.	**2015.**	**2005.**	**2015.**
1. Vladine politike prema poduzetništvu - regulatorni okvir	1,76	1,40	2,46	2,40
2.Vladine politike prema poduzetništvu - prioriteti podrške	2,11	1,80	2,61	2,50
3. Vladini programi za poduzetništvo	2,39	2,00	2,61	2,70
4. Pristup novcu	2,36	2,00	2,72	2,70
5.Otvorenost tržišta - bez barijera ulaska	2,08	1,80	2,80	2,70
6. Otvorenost tržišta - dinamičnost promjena	3,05	3,60	2,82	2,90
7.Transfer istraživanja i razvoja	2,06	1,80	2,48	2,50
8. Komercijalna i profesionalna infrastruktura	2,67	2,60	3,29	3,10
9. Pristup fizičkoj infrastrukturi	3,35	3,80	3,92	3,80
10. Kulturne i društvene norme	2,13	1,60	2,83	2,60
11. Osnovno i srednje obrazovanje	1,91	1,30	2,12	2,10
12.Tercijarno obrazovanje	2,56	2,10	2,83	2,70

Izvor: Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., Oberman Peterka, S.: Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? GEM-Hrvatska 2002-2011., CEPOR, Zagreb, 2012., odabrani pokazatelji.
Singer,S., Šarlija, N:, Pfeifer,S., Oberman Peterka, S.: Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2012-2015., CEPOR, Zagreb, 2016., odabrani pokazatelji

Vladine politike prema poduzetništvu u GEM istraživanju promatrane su sa stajališta regulatornog okvira unutar kojeg se odvija poduzetnička djelatnost te prioriteta u podršci razvoju poduzetništva. Prosječne ocjene eksperata za obje ove skupine u promatranom

razdoblju u Hrvatskoj su niže nego u zemljama Europske Unije koje su obuhvaćene GEM istraživanjem. Pri tome se najniže ocijenjene tvrdnje u segmentu Vladinih politika prema regulatornom okviru, odnose na:

- birokratske prepreke te pravne i regulatorne zahtjeve vezane za nova i rastuća poduzeća (ocjena u 2015: 1,21),
- porezna opterećenja za nova i rastuća poduzeća (ocjena u 2015: 1,20),
- sporost izdavanja dozvola i potvrda za nova poduzeća (ocjena u 2014: 1,57),
- nekonzistentnost porezne politike i Vladine regulacije prema novim i rastućim poduzećima (ocjena u 2014: 1,62).

Niske ocjene koje su date tvrdnjama vezanim za porezna opterećenje i poreznu regulativu, upućuju na problem poreznog opterećenja kod nas. U tom smislu, rezultati dosadašnjih istraživanja upućuju kako visoki porezi na rad utječu ograničavajuće na intenzitet poslovnih aktivnosti, što upućuje na važnost smanjenja troškovnog opterećenja rada ukoliko se želi izbjeći smanjenje zaposlenosti na tržištu rada. Ovo potvrđuju istraživanja Grdović Gnip i Tomić (2010.) koje su na uzorku od 38 zemalja (članice EU, OECD i Hrvatska) pokazale da je visoka stopa nezaposlenosti izražena u zemljama s višim poreznim klinom,[52] a viša stopa zaposlenosti registrirana u zemljama s nižim opterećenjem poreza na rad. Hrvatska je grupirana u zemlje s visokim poreznim klinovima i visokom stopom nezaposlenosti zbog razmjerno visokih poreznih troškova po zaposlenima koje plaćaju poslodavci. U segmentu vladinih politika prema prioritetima podrške poduzetništvu, najniže ocijenjena tvrdnja je nepostojanje sustavnih mjera za poticanje razvoja novih poduzeća pri čemu je ocjena u 2015. godini bila 1,39 (Singer et al, 2016.). U pojedinim razdobljima, Vladine politike su kroz regulatorni okvir i prioritete podrške narušavale ravnopravnost malih i srednjih poduzeća u odnosu na velika poduzeća. Primjer takve politike je donošenje Zakona o postupku izvanredne uprave u trgovačkim društvima od sistemskog značaja za Republiku Hrvatsku ("Narodne novine" br. 32/17.) u okviru kojeg su definirani kriteriji koje mogu zadovoljiti samo određena velika poduzeća, ali ne mala i srednja poduzeća. Vladini programi za pružanje podrške poduzetništvu također su ocijenjeni niže nego

[52] Porezni klin je rascjep između troškova rada poslodavca i neto plaća posloprimca, te može iskrivljeno djelovati na funkcioniranje tržišta rada.

u zemljama Europske unije, a posebno je nisko ocijenjena tvrdnja o vladinim mjerama potpore za nova i rastuća poduzeća (ocjena u 2015.: 1,66).

Analiza ocjena za pojedine elemente Vladinih politika, kao jedne od najlošije ocijenjene komponente poduzetničke okoline u Hrvatskoj, pokazala je kako se većina loših ocjena odnosi na tvrdnje koje su vezane za nova i rastuća poduzeća, što je posebno upozoravajuće ako se ima na umu da su upravo rastuća poduzeća generator gospodarskog rasta i zapošljavanja i ta se poduzeća tretiraju kao elitistička manjina u svim gospodarstvima (Autio, 2007.).

Prema GEM istraživanju, Vladine politike prema poduzetništvu kako u dijelu prioriteta i podrške tako i u dijelu poreza i regulative kao i Vladini programi za poduzetništvo za Hrvatsku, nalaze se među najlošije ocijenjenim komponentama poduzetničke okoline od strane eksperata i u 2018. godini.[53] Ocjena Vladinih politika prema poduzetništvu u dijelu prioriteta i podrške za Hrvatsku u 2018. godini bila je 2,82 dok je istodobno prosječna ocjena EU zemalja obuhvaćenih u istraživanju za tu komponentu bila 4,24. U istom razdoblju, Vladine politike prema poduzetništvu u dijelu poreza i regulative za Hrvatsku ocijenjene su sa 2,10, dok je prosječna ocjena EU zemalja obuhvaćenih GEM istraživanjem za ovu kategoriju bila 3,99. Vladini programi za poduzetništvo za Hrvatsku u 2018. godini ocijenjeni su sa 3,29 dok je prosječna ocjena EU zemalja obuhvaćenih istraživanjem za ovi kategoriju bila 4,69. Niske ocjene za tvrdnje koje su vezane uz Vladine politike, ali i programe za razvoj poduzetništva u 2005. godini, 2015. godini i u 2018. godini, upućuju na kontinuirani i dugogodišnji problem funkcioniranja javnih politika, institucija i javnog upravljanja kod nas. Pod poimanjem javnog upravljanja u ovom kontekstu podrazumijeva se način na koji država koristi vlast u upravljanju institucionalnim okruženjem. Pri tome, potrebno je istaći da javna uprava kod nas ima značajke državne uprave koja funkcionira strogo centralizirano, uz dominaciju birokratskih pravila i suzbijenu kreativnost te visoku ovisnost organizacijskih vrijednosti o političkom okruženju, pri čemu se pouzdanost i zakonitost obavljanja poslova po važnosti stavljaju iznad stručnosti i rezultata rada (Brčić, Vuković, 2008.). Između nositelja javnih funkcija na središnjoj, regionalnoj i lokalnoj razini vlasti, nema jasne podjele nadležnosti tako da se kod provođenja

[53] Ocjene eksperata poduzetničke okoline u 2018. godini temelje se na percepciji važnosti svake od 12 komponenti poduzetničke okoline korištenjem Likertove skale stavove od 1 do 10 pri čemu je ocjena 1 nimalo važno, a 10 iznimno važno.

javnih politika preklapaju njihove odgovornosti. Dosadašnja istraživanja ukazuju kako je u procesu javnog upravljanja kod nas na djelu problem koordinacije svih razina, kako horizontalne koordinacije koja se odnosi na usklađenje aktivnosti među ministarstvima, tako i vertikalne koordinacije koja se odnosi na usklađenje aktivnosti Vlade i regionalne uprave i lokalne samouprave (Petak, 2008.).

Na problem koordinacije se nadovezuje slaba "*policy*"[54] analiza sa nedostajućim praćenjem (monitoringom) i vrednovanjem (evaluacijom) provedbenih politika, pri čemu je detektiran veći broj uzročnika koji se mogu svesti na sljedeće (Petak, 2008.):

- preskakanje koraka u postupku oblikovanja javnih politika,
- izostanak usklađivanja ciljeva i razvojnih prioriteta među pojedinačnim politikama, te
- parcijalni pristup razvoju koji ne obuhvaća sve pojedinačne politike važne za rješavanje pitanja od općeg interesa (pitanja zapošljavanja, gospodarskog rasta, razvoja poduzetništva i sl.), već samo neke.[55]

U tom kontekstu, jedna od ključnih kompetencija modernog upravljanja Državom je preobrazba političkih ciljeva u provedbene politike koje su u opće društvenom interesu uz optimalno korištenje javnih resursa. U Hrvatskoj je velika prepreka za dinamičniji razvoj malih i srednjih poduzeća ponuda financijskih instrumenata i struktura izvora financiranja. Na ovu ukazuju i podaci iz tablice br. 18. prema kojima Hrvatska ima slabiju ocjenu u pristupu novcima u odnosu na ocjenu kod zemalja koje su bile obuhvaćene GEM istraživanjem (u 2015. godini prosječna ocjena za Hrvatsku bila je 2,36, a prosječna ocjena za GEM zemlje bila je 2,70). Prema GEM istraživanju u 2018. godini, pristup novcu ocijenjen je sa 3,97, dok je prosječna ocjena zemalja EU obuhvaćenih u GEM istraživanju bila 4,73. Pristup novcu određuje tržište kapitala koje u Hrvatskoj nije dovoljno razvijeno naročito ako se mjeri sekuritizacijom vrijednosnih papira te razinom ulaganja poslovnih anđela i rizičnog kapitala. Nerazvijenost tih financijskih

---

[54] Za razliku od pojma *politics* (politika), pojam "*policy*" odnosi se na provedbene politike u vidu mjera, programa i projekata.

[55] Moguća posljedica nekoherentnosti javnih politika je izostanak očekivanog efekta i *policy gaps*, odnosno izostavljanje pojedinih segmenata u oblikovanju javnih politika.

instrumenata ograničavajući su činitelj ulaganja u ranim fazama pokretanja poslovnog pothvata i kod brzo rastućih poduzeća.

U Hrvatskoj je 2008. godine osnovana Hrvatska mreža poslovnih anđela (CRANE) kao skup privatnih ulagača, koji su posebno značajni za razvoj brzorastućih *start-up* poduzeća, jer uz novac ulažu i iskustvo, ali u našim uvjetima njihova uloga u poticanju gospodarskog razvoja je razmjerno mala. Od osnivanja Hrvatske mreže poslovnih anđela 2008. godine pa do 2018. godine, članovi mreže su u hrvatska poduzeća uložili više od 35,0 milijuna kuna.[56]

Uz to, slabo je razvijeno tržište rizičnog kapitala na što ukazuje podatak da ukupna ulaganja u privatni vlasnički i rizični kapital iznose 0,002% BDP-a što je 150 puta manje od prosjeka ulaganja u zemljama Europske unije (stanje 2005. prema podacima EVCA, 2006., u Švaljek, 2007.). U procesu kreditiranja malih i srednjih poduzeća od strane poslovnih banaka također postoje poteškoće, a jedna od njih je neadekvatan odnos između iznosa kredita koji poduzeće traži i kolaterala potrebnog za realizaciju poslovne aktivnosti.

Neadekvatni uvjeti financiranja i nepostojanje različitih vrsta i oblika financijskih instrumenata, upućuju na potrebu osnaživanja fondova rizičnog kapitala i uvođenja poreznih poticaja za poslovne anđele. Osnaživanju uloge poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala, može pridonijeti uvođenje poreznih poticaja za ove dvije kategorije investitora uz što je važna i izgradnja povjerenja u društvu u kojem će vlasnici poduzeća biti spremni prihvatiti privatnog investitora i ustupiti mu udio u vlasništvu, a investitor će biti spreman uložiti vlastiti kapital. Poticanje poduzetništva u Hrvatskoj se temelji na ponudi bankarskih kredita koji dominiraju na tržištu kapitala. Tako su u programe poticanja poduzetništva koje provodi resorno ministarstvo u suradnji s županijama i lokalnim jedinicama, kroz subvencioniranje kamata, uključene brojne poslovne banke. Pri tome je kamatna stopa za poduzetnika kao korisnika kredita nešto niža u odnosu na bankarsku kamatu, ali krediti se odobravaju isključivo uz zadovoljenje bankarskih uvjeta i čvrste garancije, koje mnogi poduzetnici teško mogu ispuniti, a zadnju riječ u dodjeli kredita ima banka koja kroz naplatu subvencionirane kamate ostvaruje planiranu zaradu. Kao odgovor na uočene probleme kreditiranja MSP-a koji su posebno bili izraženi nakon krizne

[56] Izvješće o malim i srednjim poduzećima – 2019, CEPOR,2019., www.cepor.hr

2008. godine, u dijelu osiguranja garancija za odobrenje kredita od strane poslovnih banaka, u međuvremenu su pokrenute različite garancijske sheme. Tako je 2014. godine osnovana Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO)[57] s misijom pružanja potpore poduzetnicima u svim fazama poslovanja, uz mogućnost korištenja garancija koje su se kod pojedinih programa kretale i do 80% iznosa pojedinačnog kredita. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) također potiče razvoj malih i srednjih poduzeća odobravanjem kredita izravno, putem poslovnih banaka i modelom podjele rizika, uz mogućnost korištenja garancija. Unatoč tome, mikro kreditiranje nije se značajnije razvilo, slično kao i fondovi rizičnog kapitala i poslovni anđeli, tako da nedostatak kapitala ostaje i dalje veliki problem za brojna mala i srednja poduzeća što determinira mogućnost njihovog razvoja.

Većina ekonomista slaže se u tome kako je otvorenost tržišta važna za poduzetničko djelovanje te kako doprinosi gospodarskom rastu kroz veću produktivnost, što implicira veći izbor dobara i veći društveni standard (Dollar i Kraay, 2003. i dr.). Otvorenost tržišta prati se u GEM istraživanju kroz dinamičnost promjena i barijere ulaza. Pri tome je indikativno kako Hrvatska ima dobru ocjenu za dinamičnost tržišta, što je važno za stvaranje poduzetničkih prilika, međutim prosječne ocjene o otvorenosti tržišta vezane za postojanje barijera u 2014. i 2015. godini najlošije su od svih zemalja Europske unije uključenih u GEM istraživanje, što ograničavajuće djeluje na procese investiranja i internacionalizacije - ocjena u 2015. za Hrvatsku: 1,8; ocjena u 2015. za EU: 2,7 (Singer et al, 2016.). Ovo potkrepljuju i GEM istraživanja za 2018. godinu, kada je za otvorenost tržišta vezanu za postojanje barijera ocjena za Hrvatsku bila 3,01 dok je za istu kategoriju ocjena za zemlje EU uključenih u GEM istraživanje bila 4,58.

Transfer rezultata istraživanja i razvoja u poslovni sektor također ima iznimnu važnost za poticanje razvoja malih i srednjih poduzeća, a posebno za rastuća poduzeća. Prosječna ocjena koja je data toj komponenti poduzetničke okoline u Hrvatskoj, ispod je prosjeka ocjene zemalja Europske unije obuhvaćenih u GEM istraživanju (1,8 u Hrvatskoj, a 2,5 u EU, 2015 godine- Tablica br.18). Za 2018. godinu ocjena za transfer istraživanja i razvoja za Hrvatsku je bila

[57] HAMAG- BICRO nastala je spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO).

2,97, a za zemlje Europske unije uključene u GEM istraživanje ocjena je bila 4,20. Uz to, istraživanje i razvoj u Hrvatskoj obilježavaju vrlo skromna izdvajanja iz BDP-a za tu namjenu, a istraživanje i razvoj koncentrirani su pretežito u javnim institucijama i vrlo često nisu temeljeni na potrebama gospodarstva. Izdvajanja za istraživanje i razvoj u Hrvatskoj čine 0,86% BDP-a, a u Europskoj Uniji čine 2,07% BDP-a (stanje 2017). U Hrvatskoj se 51,6% ulaganja ostvaruje iz javnog sektora, a 48,4% iz poslovnog sektora, dok se u Europskoj Uniji oko 2/3 ulaganja odnosi na poslovni sektor (Državni zavod za statistiku, 2020, Eurostat, 2019.). Ovo upućuje na nedovoljno prepoznavanje važnosti komponente istraživanja i razvoja za rastuća poduzeća od strane nositelja javnog upravljanja, kao i nedostatak koordinacije u povezivanju javnog sektora, obrazovnih institucija i poslovnog sektora. Komercijalna i profesionalna infrastruktura prema GEM istraživanju odnosi se na institucije koje poduzećima pružaju razne vrste poslovnih usluga (od izrade poslovnih planova do povezivanja s investitorima). Ove institucije obuhvaćaju centre za razvoj poduzetništva, razvojne agencije, tehnološke parkove, poduzetničke inkubatore, poduzeća za razvoj poslovnih zona i druge oblike potpore poduzetništvu. Prema GEM istraživanju za 2018. godinu, ocjena za komercijalnu i profesionalnu infrastrukturu za Hrvatsku je bila 3,76, a za zemlje Europske unije obuhvaćene GEM istraživanjem ocjena je bila 5,19. Na razini Hrvatske kao i na regionalnim/lokalnim razinama postoje brojne i raznovrsne institucije koje se bave poticanjem poduzetništva, međutim ostaje otvoreno pitanje koliko su kvalitetne, koliko su međusobno povezane i doprinose gospodarskom rastu? Na ovo upućuje, uz ostalo i izvješće Državnog ureda za reviziju[58] o ulaganju u razvoj poduzetničkih zona putem nadležnih državnih tijela za razdoblje od 2004. godine do 2013. godine. U tom izvješću konstatirano je kako su brojne zone raspoređene na veliki broj malih lokalnih jedinica koje su međusobno nepovezane te kako mnoge zone nisu u potpunosti komunalno opremljene i stavljene u funkciju iz čega se može pretpostaviti kako je njihova izgradnja u mnogim lokalnim jedinicama bila politički motivirana. Prosječna ocjena za pristup fizičkoj infrastrukturi (prometna infrastruktura, vodoopskrba, elektroopskrba, telekomunikacije i dr.) u Hrvatskoj je u 2015. godini bila na razini prosječne ocjene zemalja Europske unije i to je jedno od rijetkih područja koje poticajno djeluje na razvoj poduzetništva u Hrvatskoj. Prema GEM istraživanju za 2018. godinu, ocjena za fizičku

[58] Državni ured za reviziju: Izvješće o obavljenoj reviziji učinkovitosti osnivanja i ulaganja u opremanje i razvoj poduzetničkih zona, Zagreb, 2014., www.revizija.hr/izvjesca, preuzeto 10.06.2020.

infrastrukturu za Hrvatsku je bila 5,61 (što je također stimulirajuće), a za zemlje Europske unije obuhvaćene GEM istraživanjem ocjena je bila 6,59. Kulturne i društvene norme u GEM istraživanju definiraju se kao ukupnost atributa, samoodređenja, inicijativa i odgovornosti za izbor, koji utječu na oblikovanje poduzetničkog okruženja (Singer et al, 2016., str. 62.). Slaba ocjena za na kulturne i društvene norme, a posebno nedostatak nacionalne kulture poticanja preuzimanja rizika u poduzetništvu (ocjena u 2015 : 1,38) upućuju na neizgrađenost kulturno socijalnog okruženja koji bi bio poticajan za razvoj poduzetništva. U određenim slučajevima, ovo se ogleda u pogodovanju velikim poduzećima, kroz odgodu plaćanja obaveza, pregovaranje ili oprost dijela duga, dok se mala i srednja poduzeća u slučaju nepodmirenja svojih obaveza odmah sankcioniraju, što upućuje na diskriminirajući odnos prema malim i srednjim poduzećima. Kategorija kulturno-društvenih normi slabo je ocijenjena i u GEM istraživanju za 2018. godinu- ocjena ove kategorije za Hrvatsku je bila 2,74, a za zemlje Europske unije obuhvaćene GEM istraživanjem ocjena je bila 4,37.

Nedostajuća izgrađenost kulturno socijalnog okruženja u Hrvatskoj korelira sa razinom povjerenja u institucije društva. Prema istraživanjima (Rimac i Štulhofer, 2004. i dr.) u Hrvatskoj je izgubljeno povjerenje u gotovo sve institucije društva što nije neobično s obzirom na sudske postupke i dokaze o korupciji te iznevjerena očekivanja u rješavanju problema nezaposlenosti i gospodarskog rasta. Ocjene za doprinos obrazovanja u stvaranju poduzetničkih kompetencija u Hrvatskoj su također niske, a posebno za tercijarno obrazovanje i tvrdnju da osnovno i srednjoškolsko obrazovanje posvećuje adekvatnu pažnju poduzetništvu. Prema GEM istraživanju za 2018. godinu, tercijarno obrazovanje u Hrvatskoj ocijenjeno je sa 3,71 dok je prosječna ocjena zemalja Europske unije uključenih u GEM istraživanje za tu kategoriju bila 4,75. Istodobno, osnovno i srednje obrazovanje ocijenjeno je sa 2,45 u Hrvatskoj i 3,26 u zemljama Europske unije koje su bile uključene u GEM istraživanje. Od sustava obrazovanja očekuje se izgradnja kompetitivne radne snage koja će moći značajnije povećati produktivnost ("produktivnost nije doista sve, ali je u dugom roku gotovo sve" - Krugman u Franičević, 2012., str 6.) i konkurentnost u globalnoj ekonomiji, što iziskuje veću podudarnost između umijeća koja proizvodi sustav obrazovanja i onih koja se traže na tržištu rada (World Bank, 2007). Pri tome treba napomenuti da moderna tržišta rada preferiraju brzo nalaženje novog radnog mjesta i sigurnost dohotka zbog mogućnosti iskorištenja poduzetničkih prilika umjesto inzistiranja sigurnosti radnog mjesta, što također upućuje na potrebu stvaranja poticajne poduzetničke okoline. Sagledavajući izgrađenost poticajne klime i institucionalnih uvjeta kroz indeks

gospodarstva znanja (KEI) koji po metodologiji Svjetske banke mjeri indikatore na području obrazovanja, inovacijskog sustava, informacijsko-komunikacijske tehnologije te pravnog i ekonomskog okvira, u odnosu na zemlje Europske unije, Hrvatska se nalazi na začelju (KEI=7,28), a iza nje su samo Bugarska i Rumunjska, dok su vodeće zemlje Danska (KEI= 9,52), Švedska (KEI= 9,51) i Finska (KEI= 9,37) (Babić i Raguž, 2010).[59] Izgradnja poticajne klime važna je za poduzetničko djelovanje, a ogleda se u stvaranju mogućnosti za iskorištavanje poduzetničkih prilika, što se temelji na osobnim afinitetima i percepciji o poduzetničkim prilikama, koji posljedično generiraju percepciju o poduzetničkim namjerama. Da bi se poduzetničke namjere transformirale u odluku o pokretanju poduzetničkih aktivnosti nužno je postojanje povoljnih utjecaja na donošenje takve odluke: od osobnih uvjerenja u vlastite sposobnosti do poticajnog poduzetničkog okruženja (pravni sustav, financijski sustav, obrazovni sustav i dr).

Bez poticajnog poduzetničkog okruženja, vjera u vlastite sposobnosti i vlastite kompetencije mogu biti zagušeni, a znanje može ostati neiskorišteni potencijal. U tom smislu, indikativni su pokazatelji o poduzetničkoj motivaciji. Razlike u motivaciji za poduzetničko djelovanje prate se u GEM istraživanju kroz dva indikatora iz kojih se izvodi motivacijski indeks (TEA prilika prema TEA nužnost)[60] . Motivacijski koeficijent iznad 1 znači da ima više onih koji su ušli u poduzetničku aktivnost svojom voljom jer su vidjeli poslovnu priliku, što upućuje da je poduzetničko okruženje poticajno. Motivacijski koeficijent ispod 1 znači da prevladavaju oni koji su u poduzetničku aktivnost ušli zbog nužde (što može biti gubitak posla, dugotrajna nezaposlenost i sl.). Prema GEM istraživanju, Hrvatska je u 2014. godini i u 2015. godini imala najniži motivacijski indeks u odnosu na sve druge zemlje Europske unije (u 2014. godini je taj indeks za Hrvatsku bio 1,1 a u Europskoj uniji je bio 4,6. U 2015. godini je taj indeks za Hrvatsku bio 1,5, a prosjek Europske unije je bio 4,0. (Singer et al, 2016., str. 36.). U 2018. godini motivacijski indeks za Hrvatsku bio je 1,9, a za zemlje Europske unije obuhvaćene GEM istraživanjem bio je 2,3. Rezultati drugih recentnih istraživanja također upućuju na

---

[59] KEI (Knowledge Economy Indeks) pokazuje izgrađenost institucionalnih uvjeta i poticajnog ozračja u zemlji za efikasno korištenje znanja u gospodarskom razvoju.

[60] TEA – Total Entrepreneurial Activity je postotak ljudi s poslovnim pothvatom koji nije stariji od 3,5 godine, a pokrenut je ili zbog uočene prilike ili zbog nužnosti (nema druge opcije osiguranja vlastite egzistencije).

problematičnost pojedinih elemenata poduzetničke okoline. Svjetska banka kroz istraživanje o lakoći poslovanja ("Doing Business") svake godine analizira barijere za pokretanje novih i rast postojećih poduzeća. Po usporednoj analizi zemalja obuhvaćenih istraživanjem, može se donijeti ocjena o razvijenosti okruženja. Ovim istraživanjem promatraju se regulative vezane uz određene faze životnog ciklusa poduzeća za 10 područja: pokretanje poslovanja, ishođenje građevinske dozvole, trošak priključka za struju, registracija vlasništva, dobivanje kredita, zaštita manjinskih dioničara, plaćanje poreza, prekogranična trgovina, provedba ugovora i rješavanje insolventnosti. Prema izvješću "Doing Business" za 2015. godinu, Hrvatska je bila na 65. mjestu na ljestvici lakoće poslovanja od 189 zemalja obuhvaćenih ovim istraživanjem. Pri tome su razmjerno dobri rezultati ostvareni na području plaćanja poreza (rang 36), ali su i nadalje ostali problematični pribavljanje kredita (rang 61), zaštita manjinskih ulagača (rang 62), uknjižba nekretnina (rang 92) i ishođenje građevinskih dozvola (rang 178) (World Bank, 2015).[61] U 2018. godini, Hrvatska je prema "Doing Business" bila rangirana na 58 mjesto od 190 zemalja obuhvaćenih ovim istraživanjem,[62] a kao problematična područja ocijenjeni su: pokretanje poslovanja, dostupnost kredita, ishođenje građevinskih dozvola i dr. Prema istraživanju Svjetskog gospodarskog foruma o konkurentnosti Hrvatske za 2015-2016. godinu, (Hrvatska je zauzela 77 mjesto na ljestvici konkurentnosti od 140 zemalja, a kao prednosti (unutar prvih 50 mjesta) ocijenjeni su: kvaliteta infrastrukture, opterećenje carinskih procedura, kvaliteta cesta i dr., dok su problematičnim (iza 100. mjesta) ocijenjeni: utjecaj poreza na investicije, opterećenje Vladinim odlukama, efikasnost pravnog sustava, utjecaj poreza na poslovanje poduzeća i dr.[63]

Prema istraživanju Svjetskog gospodarskog foruma, Hrvatska je u 2018. godini učinila pomak u globalnoj konkurentnosti u odnosu na ranija razdoblja te je od 140 zemalja zauzela 68 mjesto[64], ali su ključni problemi ostali isti. Po istraživanju Instituta za razvoj poslovnog

---

[61] Memorandum o reformskim zahvatima, World Bank Group, svibanj 2015. http://www.aik-invest.hr/wp-content/uploads72015/09/DB-;memorandum-o-reformskim-zahvatima.pdf, preuzeto 05.09.2016.

[62] https://tockanai.hr/biznis/doing-business-2018-17533, preuzeto 10.06.2020.

[63] www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global-Competitiveness-Report-2015-2016.pdf,preuzeto10.06.2020.

[64] https://www.poslovni.hr/trzista/hrvatska-na-68-mjestu-u-svijetu-po-konkurentnosti-346051, preuzeto 10.06.2020.

upravljanja iz Lausanne, Hrvatska je u 2016. godini zauzela 58. mjesto na ljestvici konkurentnosti od 61 vodeće svjetske ekonomije.[65] Ovo istraživanje mjeri 4 faktora konkurentnosti (gospodarski rezultati, efikasnost javnog sektora, efikasnost poslovnog sektora i infrastruktura), a temelji se na statističkim pokazateljima i mišljenjima gospodarstvenika na osnovu čega se može donijeti ocjena koliko dobro zemlja upravlja svojim resursima i kompetencijama radi stvaranja nove vrijednosti. Prema ovom istraživanju, kao problematični ocijenjeni su: efikasnosti javnog sektora, fiskalna politika, djelovanje institucija, javne financije, poslovno okruženje i dr. U 2018. godini prema ovom istraživanju Hrvatska je zauzela 61 mjesto na ljestvici konkurentnosti od 63 svjetske ekonomije[66] (iza Hrvatske su samo Mongolija i Venezuela), sa sličnim problematičnim područjima kao i u ranijim istraživanjima. Veći broj problematičnih komponenti sadržanih u navedenim istraživanjima, detektirano je i u pojedinačnim istraživanjima o konkurentnosti gospodarstva. Tako Perkov (2017.) navodi osam razloga nekonkurentnosti Hrvatske:

1. Neefikasna javna uprava i neekonomično upravljanje državnom imovinom,
2. Sporo i neučinkovito pravosuđe,
3. Loš porezni sustav i postojanje previše poreznih stopa sa čak 256 fiskalnih nameta,
4. Korupcija na svim razinama društva,
5. Deficit u vanjsko-trgovinskoj bilanci i visoki javni dug koji je dosegao 85% BDP-a,
6. Obrazovni sustav i znanstveno-istraživački rad – svega 18% visokoobrazovanih je iz radno aktivnog stanovništva, dok je prosjek tog udjela u EU 30%,
7. Tržište rada i konzervativno radno zakonodavstvo, što rezultira manjkom radne snage u pojedinim djelatnostima,
8. Sustav zdravstvene zaštite, mirovinskog osiguranja i socijalnih prava - oko 30% BDP-a se izdvaja za mirovine, pri čemi je 40% korisnika mirovine mlađe od 65 godina (na jednog umirovljenika dolazi 1,18 zaposlenih).

---

[65] https://objektivno.hr/imd-godisnjak-konjurentnosti-2016-hrvatska-bolje-ali-ne-i-dovoljno-81589, preuzeto 10.06.2020.

[66] https://arhivanalitika.hr/blog/sto-stoji-iza-imd-ove-potvrde-o-nekonkurentnosti-hrvatske, preuzeto 10.06.2020.

Rezultati svih ovih istraživanja ukazuju da poduzetnička okolina u Hrvatskoj djeluje više kao ograničavajući, a ne poticajni činitelj poduzetništva i konkurentnosti gospodarstva.

3.2.2. Mogućnosti i ograničenja u izgradnji poticajne poduzetničke okoline

Poduzetničko djelovanje te razvoj malih i srednjih poduzeća, značajno su određeni poticajnom poduzetničkom okolinom koja onda generira i poticajnu poduzetničku klimu za investicije i razvoj. Analitički prikaz kvalitete poduzetničke okoline u Hrvatskoj iz prethodnog dijelu istraživanja, upućuje na neizgrađenost mnogih elemenata okoline: od javnih politika prema poduzetništvu i programa za razvoj poduzetništva do nedostatka financijskih instrumenata za poticanje poduzetništva i neprilagođenosti procesa obrazovanja za izgradnju poduzetničkih kompetencija. Ovo se odražava i na poduzetničku klimu čije obilježje zorno opisuje slijedeći tekst: "Poduzetnička klima u Hrvatskoj u značajnoj mjeri obilježena je nedostatkom odgovarajućeg obrazovanja, usmjerenog na osposobljenost za poduzetničko djelovanje, nekonzistentnim vladinim programima i sociokulturnim vrijednostima koje slabo podržavaju poduzetničku orijentaciju. To su ujedno i pravci daljnjih istraživanja, ali i preporuke nositeljima političkog odlučivanja o eliminiranju prepreka i stvaranju konzistentnog okvira za poduzetništvo u Hrvatskoj." (Singer et al, 2003. str 10.). U tom kontekstu, na razini Europske unije obrazovanje varira u kvantiteti i kvaliteti te u velikoj mjeri ovisi o vladama pojedinih država i kreatorima javnih politika, ne tretira se sustavno u nastavnom planu i oslanja se znatno na entuzijazam učitelja i škola (European Commission, 2017.d). Ova obilježja poduzetničkog obrazovanja mogu se preslikati i na Hrvatsku.

Nedostajuća kvaliteta poduzetničke okoline u Hrvatskoj upućuje na potrebu unapređenja u njenom dizajniranju i to gotovo na svim područjima (u biti radi se o potrebi provođenja strukturnih i institucionalnih promjena), a posebno u dijelu javnih politika prema poduzetništvu i programa za poticanje poduzetništva, u razvoju financijskih instrumenata za poduzetništvo, u procesu obrazovanja za poduzetničko djelovanje i građenju odgovarajućih sociokulturnih vrijednosti relevantnih za poduzetničko djelovanje. Ukoliko je opredjeljenje društva da promovira poduzetničko ponašanje, onda treba osloboditi potencijale svojih građana i omogućiti im da budu inovativni i kreativni te da imaju mogućnost iskorištenja prilike, a da pri tome ne izgube svoju etičnost (Davis, 2002.). Međutim, ovakav pristup, smatra autorica, iziskuje temeljitu promjenu ponašanja svakog pojedinca i vrijednosnog sustava cijelog društva. Elementi poduzetničke okoline zahvaćaju mnoge segmente gospodarskog i društvenog

djelovanja, unutar kojeg se mogu izdvojiti tri sektora u kojima su potrebne značajne promjene: javni sektor, poslovni sektor i obrazovni sektor. S obzirom da se u procesu oblikovanja poduzetničke klime elementi okoline međusobno prožimaju te da svaki sektor pojedinačno teško može adekvatno odgovoriti na sve složenije izazove društva, nameće se potreba unapređenja javno-privatnog dijaloga u društvu i poboljšanja suradnje između ovih sektora.

Kao polazište u unapređenju ove međusektorske suradnje može poslužiti Triple Helix koncept (Etzekowitz i Leydesdorff, 2000.), koji povezuje tri ključna aktera društva: obrazovno-znanstvene institucije, poslovnu zajednicu i javni sektor i tako postaje platforma za komercijalizaciju znanja, istraživanje i razvoj te poticanje poduzetništva i inovacija. Pojedini autori Triple Helix koncept nadopunjuju četvrtim elementom – civilnim sektorom (Bax, 2009.), a neki i petim elementom dodajući mu okoliš (Carayannis i Campbell, 2009.). Primjenom Triple Helix koncepta, puno zemalja je svoje regije s naglašenim razvojnim poteškoćama transformiralo u vodeće svjetske regije znanja. Tako je primjerice zapadna Švedska kroz snažnu suradnju između državnih institucija, poslovnog sektora i sveučilišta uspjela iskoristiti mogućnosti koje nudi tržište Europske unije (prema Perić, 2010.). U dizajniranju ovog koncepta u našim uvjetima potrebno je voditi računa o već postojećim modelima suradnje kao što su primjerice Gospodarsko-socijalna vijeća na državnoj i regionalnoj razini jer se kod njegove operacionalizacije mogu pojaviti brojne i raznovrsne barijere:

- različite percepcije aktera o ulozi javno-privatnog dijaloga,
- partikularni interesi aktera u javno-privatnom dijalogu,
- izostanak informiranja aktera o pojedinim pitanjima razvoja,
- izostanak suglasja pojedinih aktera oko ključnih pitanja razvoja i provođenja strukturnih promjena,
- nepoznavanje važnosti u definiranju prioriteta razvoja i dr.

Zbog toga je važno u implementaciji Triple Helix koncepta u gospodarska i društvena kretanja, definirati varijable kojima se opisuju odnosi između ključnih aktera i precizirati mehanizme suradnje. Dizajnirajući Triple Helix koncept na način da otklanja tradicionalne i birokratske barijere, ovaj koncept može poboljšati koordinaciju u procesu oblikovanja razvojnih mjera i pomoći u provođenju strukturnih promjena koje se u našim prilikama postavljaju kao uvjet bržeg gospodarskog rasta. U ovom kontekstu, javni sektor obuhvaća opću državu koju čini središnja, regionalna i lokalna razina vlasti te javna poduzeća u državnoj službi, kulturi,

obrazovanju, socijalnoj sferi i zdravstvu. Poboljšanje organiziranja i upravljanja te uvođenje novih vrijednosti u sustav javne uprave, kroz stvaranje uvjeta za poticanje intelektualnih potencijala zaposlenika i primjenu "kreativne destrukcije", nalazi se u središtu procesa njegova restrukturiranja i čini osnovu za izgradnju institucija koje će omogućiti dinamičniji razvoj.

3.3. Zaključak

Na osnovu istraživanja o važnosti interakcije poduzetničke okoline i uvjeta poslovanja kao generatora rasta, došlo se do slijedećih spoznaja:

Na razvoj malih i srednjih poduzeća utječu brojni i raznovrsni činitelji kao i nepredviđena kretanja u okolini (koja nisu samo ekonomske naravi), pri čemu je dinamika tog razvoja značajno određena poticajnim ili ograničavajućim činiteljima poduzetničke okoline. Pokazatelji recentnih istraživanja o razvijenosti poduzetničke okoline u Hrvatskoj, ukazuju da ta okolina djeluje više ograničavajuće nego poticajno na razvoj malih i srednjih poduzeća kao i na cjelokupni gospodarski-društveni razvoj. Razina kvalitete najvećeg broja činitelja poduzetničke okoline znatno je ispod prosječne kvalitete tih činitelja u zemljama Europske unije, što se manifestira kroz mali broj rastućih poduzeća i poduzetničku motivaciju koju značajno određuje pokretanje poslovnih poduhvata iz nužde, a ne iz poslovne prilike. U promatranom razdoblju istraživanja o kvaliteti poduzetničke okoline (2005. godina, 2015. godina, 2018. godina) najveći broj činitelja postavljaju se kao dugogodišnji problemi u gospodarsko-društvenom razvoju. Prije svega, ovo se odnosi na funkcioniranje javnih politika, posebno u segmentu vladinih politika prema poduzetništvu kao i vladinih programa za poduzetništvo. Ključno obilježje tih politika i programa je nekonzistentnost. Podizanje razine kvalitete javnih politika u poduzetništvu valja sagledavati u okviru cjelovitih strukturnih promjena, pri čemu se restrukturiranje javne uprave (organizacijsko i upravljačko), postavlja kao nužni uvjet povećanja njene efikasnosti. Mogućnosti poboljšanja javnih politika kao i izgradnje poticajne poduzetničke okoline, nalaze se u unapređenju horizontalne i vertikalne koordinacije kod usklađivanja politika, strategija i programa, kao i uspostavi javno-privatnog dijaloga u društvu kroz Triple-Helix model suradnje, kod čega je važno precizno definirati ciljeve, odnose između aktera i mehanizme suradnje. Kako je nedostatak kapitala jedan od većih problema u poslovanju malih i srednjih poduzeća, koji nerijetko limitira poduzetničke poduhvate, uvođenje poreznih poticaja za fondove rizičnog kapitala i poslovne anđele,

pridonijelo bi njihovom osnaživanju, a samim time i poduzetničkom djelovanju kod malih i srednjih poduzeća. U međuvremenu, svrhovito bi bilo na nacionalnoj razini osnovati Državni fond rizičnog kapitala za financiranje rastućih i inovativnih malih i srednjih poduzeća kojim bi se dodatno potaknuo njihov razvoj. Poduzetnička klima u Hrvatskoj značajno je određena nedostatkom odgovarajućeg obrazovanja koje bi bilo usmjereno na korištenje poslovnih prilika, poduzimanje poduzetničkih poduhvata te inovativno i odgovorno djelovanje. U tom kontekstu, u operacionalizaciji procesa poduzetničkog obrazovanja potrebno je koristiti holistički pristup i preporuke Europske komisije "EntreComp:The Entrepreneurship Competence Framework" iz 2016. godine u oblikovanju obrazovanja za poduzetničke kompetencije. Značajna prepreka u izgradnji poticajne poduzetničke okoline i cjelokupnog gospodarsko-društvenog razvoja su kulturno-socijalne norme, koje ne podržavaju u potpunosti razvoj poduzetništva kao društvene vrijednosti i kod kojih postoje mogućnosti unapređenja. S obzirom da kulturno-socijalne norme u značajnoj mjeri kreiraju nositelji javnih politika, sustav obrazovanja i mediji, ali i nositelji odgojnog procesa svakog pojedinca, oni snose i najveću odgovornost za njihovu prilagodbu poduzetničkom djelovanju kao društvenoj vrijednosti. Mogućnosti poboljšanja svih navedenih činitelja valja sagledavati u sklopu cjelovitih strukturnih promjena prema zaključku iz prvog poglavlja (Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evolucijskom procesu) kroz oblikovanje komplementarnih javnih politika i konzistentnih strategija i programa, uz uključenje svih ključnih dionika gospodarskog i društvenog razvoja.

Razina kvalitete poduzetničke okoline određena je kvalitetom svakog činitelja posebno, ali samo oni činitelji okoline koji su poticajni i u konačnici podižu razinu demokratizacije društva, u interakciji sa poticajnim poduzetničkim uvjetima mogu generirati zdravu i poticajnu poduzetničku klimu za poduzetništvo, investiranje i gospodarski rast.

4. POSLOVNA IZVRSNOST, INOVATIVNOST I UMREŽAVANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA – KLJUČ ODRŽANJA U GLOBALNOJ KONKURENTNOSTI

Na samom početku izrade disertacije, u okviru identifikacije znanstvenog problema i definiranja istraživačkog pitanja, navedeni su podaci koji ukazuju na važnost malih i srednjih poduzeća u gospodarskom razvoju na razini Europske unije i na razini Hrvatske. Tako je istaknuto kako u zemljama članicama Europske unije, mala i srednja poduzeća čine 99,8% svih poduzeća, zapošljavaju 67,0% od ukupnog broja zaposlenih, ostvaruju 58,0% ukupne dodane vrijednosti (stanje 2014.). Promatrajući stanje u 2018. godini, u zemljama članicama Europske unije udio malih i srednjih poduzeća u ukupnom broju poduzeća je 99,8%, ona zapošljavaju 66,6% svih zaposlenih i ostvaruju 56,4% ukupne dodane vrijednosti. Mala i srednja poduzeća čine stabilnu strukturu i u Hrvatskoj, što se vidi iz podataka za 2017. godinu i 2018. godinu. Tako u 2017. godini, mala i srednja poduzeća čine 99,7% svih poduzeća, njihov udio u ukupnoj zaposlenosti je 73,2%, ona ostvaruuju 59,6% ukupnog prihoda i sudjeluju u ukupnom izvozu sa 52,5%. U 2018. godini, mala i srednja poduzeća čine 99,8% svih poduzeća, njihov udio u ukupnoj zaposlenosti je 72,2%, udio u ukupnom prihodu 53,0% i udio u ukupnom izvozu 53,0% (Financijska agencija, baza podataka 2005-2019).

Podatak o udjelu izvoza malih i srednjih poduzeća u ukupnom izvozu svih poduzeća u Hrvatskoj, posebno je indikativan s obzirom da je Hrvatska kao malo tržište upućena na izlazak na međunarodno tržište, što implicira važnost internacionalizacije malih i srednjih poduzeća. Pod poimanjem internacionalizacije u ovom kontekstu podrazumijeva se širenje poslovanja malih i srednjih poduzeća izvan granica domicilne države, što se manifestira kroz kvantitativne promjene u uspješnosti poslovanja i posljedično vodi organiziranju ekstenzivnih ekonomskih aktivnosti. Naime, viša razina internacionalizacije omogućava jačanje tržišnih pozicija i osnaživanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća što može pozitivno utjecati na njihov daljnji rast kao i regionalni razvoj (Lu i Beamish, 2001.). Pri tome, povećanje izvoza omogućava povećanje ekonomije obujma i povećanje produktivnosti uz niže troškove poslovanja (Derado, 2011.).

S druge strane, pretežita orijentacija na domaće tržište kao i niža razina internacionalizacije malih i srednjih poduzeća, mogu dovesti do smanjenja njihove konkurentnosti, što se može negativno manifestirati na uspješnost poslovanja i u konačnici usporiti gospodarski rast. Na dinamiku i intenzitet procesa internacionalizacije u Hrvatskoj ukazuju podaci o strukturi kupaca

unutar i izvan zemlje, dobiveni GEM istraživanjem u razdoblju od 2012.-2018. godine za nova i odrasla poduzeća. Tako u skupini novih poduzeća (poduzeća koja imaju poslovne pothvate od 3 do 42 mjeseci starosti) u 2012. godini, 60,8% njih nije imalo kupce izvan zemlje ili je tih kupaca bilo do 25%, dok je kod 39,2% novih poduzeća imalo više od 25% kupaca izvan zemlje. U 2015. godini, kod novih poduzeća, odnos između poduzeća koja nemaju kupce izvan zemlje ili ih imaju do 25% i poduzeća koja imaju više od 25% kupaca izvan zemlje, bio je 62,4% prema 37,6%. U 2018. godini u skupini novih poduzeća, 59,8% njih nije imalo kupce izvan zemlje ili je tih kupaca bilo do 25%, dok je 40,2% poduzeća imalo više od 25% kupaca izvan zemlje. U skupini odraslih poduzeća (poduzeća koja imaju poslovne pothvate starije od 42 mjeseca) u 2012. godini, 64,8% nije imalo kupce izvan zemlje ili je tih kupaca bilo do 25%, dok je kod 35,2% novih poduzeća imalo više od 25 % kupaca izvan zemlje. U 2015. godini kod odraslih poduzeća bilo je 56,7% koja nisu imala kupce izvan zemlje ili je tih kupaca bilo do 25%, dok je kod 43,3% odraslih poduzeća imalo više od 25% kupaca izvan zemlje (Singer et.al. 2016). U 2018. godini kod odraslih poduzeća bilo je 65,7% koja nisu imala kupce izvan zemlje ili je tih kupaca bilo do 25%, dok je 34,3% poduzeća imalo više od 25% kupaca izvan zemlje. Promatrajući stanje u 2018. godini, Hrvatska se po udjelu poduzeća koja izvoze više od 76,0% proizvoda/usluga nalazi iznad prosjeka zemalja Europske unije, ali je još uvijek ispod zemalja koje najviše izvoze kao što je primjerice Luksemburg (Singer et.al., 2019).

Ovi podaci ukazuju da su naša mala i srednja poduzeća više usmjerena na domaće tržište nego na međunarodno tržište, a uzroci tome mogu biti različiti i određeni su brojnim činiteljima:

- veličinom poduzeća i vrstom djelatnosti kojom se poduzeće bavi (mikro poduzeće koje se bavi sitnom trgovinom nema razloga da se opredijeli za neki oblik internacionalizacije),
- zadovoljenjem ostvarenja profita na domaćem tržištu (što je u stanovitoj mjeri određeno motivacijom samog poduzetnika),
- nedostatkom financijskih sredstava za izlazak na vanjska tržišta (što se ogleda u nemogućnosti podmirenja troškova procesa internacionalizacije),
- nedostatkom vlastitog kapitala koji bi omogućio adekvatna ulaganja u istraživanje i razvoj,
- nedostatkom konkurentskih proizvoda/usluga za konkuriranje na međunarodnim tržištima,

- nedostatkom znanja za izlazak na vanjska tržišta (što se ogleda u nedostatku marketinškog znanja u istraživanju tržišta, nepoznavanju strategija nastupa na vanjskom tržištu i sl.),
- nedostatkom informacija o vanjskim tržištima (nepoznavanje uvjeta poslovanja na stranom tržištu, nepoznavanje zakonske regulative vanjskih tržišta i sl.),
- nepodržavajućoj poduzetničkoj okolini (neadekvatna institucionalna podrška i dr.),
- kulturnim i jezičnim barijerama itd.

Pri tome, različiti autori različito sagledavaju važnost pojedinih činitelja u procesu internacionalizacije. Tako primjerice Arinaitwe (2006.), osnovna ograničenja u procesu ekspanzije malih i srednjih poduzeća na vanjska tržišta, nalazi u razini tehnološkog razvoja, nedostajućim izvorima financiranja i javnim politikama koje su neprilagođene potrebama malih i srednjih poduzeća. Zajedničke potrebe svih malih i srednjih poduzeća, bez obzira na fazu internacionalizacije, iziskuju kvalitetnu poduzetničku infrastrukturu i adekvatnu institucionalnu podršku radi minimizacije njihovih komparativnih nedostataka i maksimizacije razvojnih potencijala (Bell, 1997. i dr.).

U ekonomskoj teoriji uglavnom se govori o četiri skupine modela (Scholl, 2006.) kojima se nastoji smanjiti neizvjesnost procesa internacionalizacije malih i srednjih poduzeća:

1. Model eksperimentalnog učenja, prema kojem se proces internacionalizacije provodi postupno, stavljajući naglasak na otkrivanje specifičnosti vanjskog tržišta,
2. Model sustavnog planiranja, prema kojem se proces internacionalizacije provodi "korak po korak",
3. Model slučajne perspektive, koji polazi od pretpostavke da proces internacionalizacije ovisi o trenutnoj situaciji u kojoj se poduzeće nalazi,
4. Hibridni model, koji obuhvaća karakteristike prethodna tri modela, a sadrži osnovnu fazu, fazu planiranja i fazu realizacije.

Opredjeljenje za neki od ovih modela, ovisi o preferencijama samog poduzeća i motivu za ulazak u proces internacionalizacije. Kod malih i srednjih poduzeća koja su usredotočena na iskorištenje ekonomije obujma, jedan od najčešćih motiva za ulazak u proces internacionalizacije je pristup novim i većim tržištima. Sa ekonomsko-teorijskog stajališta, u osnovi postoje dva pristupa novim i većim tržištima (Europska komisija, 2004., u Škrtić i Mikić, 2009):

- "push" faktori, kod kojih je domaće tržište ograničeno za visoko specijalizirane proizvode ili za stvaranje tržišne niše ili je konkurencija na domaćem tržištu intenzivirana;
- "pull" faktori, koji znače povećanje potražnje na stranom tržištu za proizvodima ili uslugama koje poduzeće proizvodi.

Sličan pristup novim tržištima ima i McNaughton (2003.) koji proces internacionalizacije malih i srednjih poduzeća sagledava kroz pristup tržišne koncentracije i pristup tržišne diverzifikacije. Kod pristupa tržišne koncentracije, izlazak na vanjska tržišta motiviran je željom za iskorištavanjem ekonomije obujama i to postupnim širenjem na nova tržišta radi minimizacije poslovnog rizika. S ovim pristupm kompatibilan je model internacionalizacije poslovnim umrežavanjem (Saarenketo i sur., 2008.) koji naglašava važnost stvaranja uvjeta za razvoj malih i srednjih poduzeća kroz njihovu međunarodnu ekspanziju. Pristup tržišne diverzifikacije obilježava brza ekspanzija na nova tržišta koja nastaje kao rezultat kombinacije ekonomije obujma i proizvodnje tehnološki razvijenih proizvoda kojima se popunjavaju uske tržišne niše. Poslovna ekspanzija na globalno tržište može se ostvariti i spontano kroz "ad hoc" korištenje prilika na stranom tržištu (Bell, 1997.; Fletcher, 2004.) što je kompatibilno s obilježjima malih i srednjih poduzeća u smislu njihove fleksibilnosti i ograničenih resursa. Osim navedenih motiva, postoje i drugi motivi koji mala i srednja poduzeća potiču na izlazak na vanjska tržišta, a povezani su sa dinamikom razvoja i poslovnom politikom poduzeća. Tako primjerice kod poduzeća koja su usmjerena na izvoz, pristup novim i većim tržištima može biti rezultat inovativnog procesa i uvođenja novih asortimana proizvoda na tržište. Kod uvoznika, pristup novim tržištima može omogućiti poduzeću da uvozom određenih proizvoda/usluga poveća udio na domaćem tržištu ili da uveze jeftinije proizvode/usluge nego su na domaćem tržištu i tako poveća svoju konkurentnost. U procesu internacionalizacije, mala i srednja poduzeća kroz svoju fleksibilnost i inovativnost, kao osnovne odrednice u poslovanju, imaju mogućnost individualnog pristupa potrošaču i mogućnost lakše prilagodbe novonastalim tržišnim uvjetima, što može biti konkurentska prednost u odnosu na velika pouzeća. Pod poimanjem konkurentske prednosti u ovom kontekstu podrazumijeva se konkurentska sposobnost poduzeća da proizvede veću ekonomsku vrijednost nego njegov najveći konkurent na tržištu, pri čemu se ekonomska vrijednost odnosi na razliku između percipiranih koristi kupaca i ekonomskog troška poduzeća (Peteraf i Barney, 2003.). Kako bi dugoročno održala tu konkurentsku prednost na globalnom tržištu, mala i srednja poduzeća moraju stalno unapređivati svoje inovacijske sposobnosti i biti usmjerena na ostvarenje vrhunskih rezultata kroz poslovnu izvrsnost. Uspješnost procesa

internacionalizacije ne ovisi samo o prednostima poduzeća pred konkurencijom, već i o poslovnim vezama i strateškim savezima (Blankenbirg i Johanson, 1992.) s drugim poduzećima, organizacijama i poslovnim subjektima.

Iako umrežavanje za mala i srednja poduzeća nosi određeni rizik (što se ogleda u mogućoj dominaciji velikih poduzeća kod odlučivanja i sl.), poslovne mreže omogućuju malim i srednjim poduzećima ulazak na strana tržišta "žabljim skokom" (Bell, 1995.) te mogu pridonijeti u prevladavanju poteškoća u procesu internacionalizacije, u slučaju da poduzeća ne raspolažu potrebnim resursima (Young, 1989.), ili nemaju dostatna financijska sredstva (Bjorkman i Forsgre, 2000.), ili ne poznaju dovoljno strano tržište (Chetty i Blankenburg Holm, 2000.) i sl. Stoga, upravo kroz poslovnu izvrsnost, unapređenje inovativnih sposobnosti i umrežavanje, mala i srednja poduzeća mogu tražiti svoj put izlaska na vanjska tržišta i stjecanja konkurentskih prednosti na svjetskom tržištu.

4.1. Važnost izgradnje poslovne izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanja u malim i srednjim poduzećima

Radi prepoznavanja važnosti poslovne izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanja u dinamici razvoja malih i srednjh poduzeća kao i njihovom utjecaju na ukupni gospodarski rast, u nastavku se iznosi detaljniji prikaz o ulozi ovih komponenti razvoja.

4.1.1. Pristupi u poimanju poslovne izvrsnosti

Poslovna izvrsnost je temelj koncepta produktivnosti i konkurentnosti. Intenzivna akademska rasprava o poslovnoj izvrsnosti artikulirana je u rasponu od koncepta "potpuno upravljanje kvalitetom" do "potpuno upravljanje poslovnom izvrsnosti". Pojavom koncepta "potpuno upravljanje kvalitetom"[67] (Total Quality Management), čija je značajnija primjena započeta krajem 1960-tih, intenzivirana su istraživanja o organiziranju i upravljanju poduzećima, radi ostvarenja dugoročnog uspjeha u poslovanju. Sve je počelo u Japanu, uvođenjem Demingove nagrade za kvalitetu 1951. godine. Japanska poduzeća u to vrijeme ostvaruju snažan rast i postaju globalno konkurentna, a jedan od značajnijih činitelja koji je pridonio toj konkurentnosti je primjena koncepta "potpuno upravljanje kvalitetom". Ovaj koncept kasnije

[67] U ekonomskoj literaturi može se naići i na pojam "upravljanje potpunom kvalitetom" (Fadić, 2008.), ali kako većina radova koristi pojam "potpuno upravljanje kvalitetom" (Lazibat, Samardžija, 2010). u ovoj disertaciji također će se primjenjivati pojam "potpuno upravljanje kvalitetom".

slijede poduzeća u Sjedinjenim Američkim Državama, a potom i poduzeća u Europi, što upućuje na važnost kvalitete u poslovanju. O pozitivnom utjecaju kvalitete na performanse poduzeća, ukazuju rezultati brojnih teorijskih istraživanja.Tako Easton i Jarell (1988.) potvrđuju pozitivnu korelaciju između potpunog upravljanja kvalitetom i kretanja cijena dionica, dok su Claver i Tarf (u Baković, 2011., str. 528) u svom istraživanju potvrdili da među malim i srednjim poduzećima postoji pozitivan utjecaj kvalitete na kupce, zaposlenike i društvo u cjelini. Naveh i Marcus (2005.) zaključuju kako korištenje međunarodnih standarda ISO 9001:2000 doprinosi postizanju konkurentske prednosti kroz unapređenje isporuke, smanjenje troškova i poboljšanje fleksibilnosti poduzeća.

Ipak, postoji određeni broj autora koji smatraju upitnim utjecaj kvalitete i međunarodnih ISO standarda na performanse poduzeća u uvjetima nesigurnosti i nejasnih ciljeva (Lord i Maher, 1990., Dean i Bowen, 1994.).

Razvoj koncepta "potpunog upravljanja kvalitetom", rezultirao je novim spoznajama u teoriji i praksi organiziranja i upravljanja, što je dovelo do nove kulture kvalitete i evoluiranja ovog koncepta u koncept "poslovne izvrsnosti" (Business Excellence). U tom smislu su Ho i Fung (1995.; u Lazibat, 2010.) razvili koncept potpunog upravljanja kvalitetom izvrsnosti (Total Quality Management Excellence – TQMEX- prema Lazibat, Samardžija, 2010.) kao intergrirani pristup podrške sustavu upravljanja kvalitetom, koji obuhvaća sljedeće elemente:

- praksu za uspostavu i održanje kvalitete okruženja u poduzeću (organizacija, uređenje dokumenata, standardizacija, disciplina),
- poslovni proces i njegov redizajn radi poboljšanja performansi poduzeća, kao što su cijena, kvaliteta, rok isporuke ili dizajn,
- kontrolu kvalitete uvođenjem ISO standarda,
- cjelovito proizvodno održanje radi povećanja produktivnosti i unapređenja organiziranosti,
- upravljanje potpunom kvalitetom kao integraciju različitih metoda i tehnika kvalitete.

Za razliku od tradicionalnog pristupa u kojem je vizija početni korak u procesu strateških promjena poduzeća, u konceptu TOMEX proces izgradnje poslovne izvrsnosti započinje akcijom, što je početni korak i mnogih uspješnih poduzeća (Peters, Waterman, 1982.), jer ona dovodi do promjene ponašanja zaposlenika i utječe na kreiranje kulture izvrsnosti. O poimanju poslovne izvrsnosti, između autora ne postoji jedinstveno stajalište, što je i razumljivo s obzirom da i sam pojam kvalitete (kao jedan od elemenata poslovne izvrsnosti) nije nešto

jednoobrazno, što se može utvrditi najvećom preciznošću, jer se potrebe i želje potrošača ne mogu rastaviti na proste faktore i jednoznačno odrediti. Poslovna izvrsnost je novija paradigma upravljanja organizacijom koja se temelji na principu "upravljanja potpunom kvalitetom", radi zadovoljenja zahtjeva potražnje, ali je istodobno usmjerena na kontinuirano poboljšanje raznih činitelja poslovanja, kao i unapređenje odnosa unutar i izvan poduzeća, kako bi poduzeće ostvarilo održivi razvoj i dugoročni uspjeh. Poslovna izvrsnost kao pojam odnosi se na izvrsno upravljanje poduzećem uz ostvarenje vrhunskih rezultata, pri čemu se kod korisnika izaziva zadovojstvo i oduševljenje proizvodom, tako da poduzeće s izvrsnim rezultatima teži trajnom stvaranju izvrsnosti (Collins, 2007.). Europska zaklada za upravljanje kvalitetom (European Foundation for Quality Management – EFQM) i Europska organizacija za kvalitetu, poslovnu izvrsnost definiraju kao način poslovanja koji omogućuje organizacijama da postignu uravnoteženo zadovoljstvo zainteresiranih strana kao što su kupci, zaposlenici, društvo i dioničari, uvećavajući tako vjerojatnost dugoročnog uspjeha (Kanji, 2006.). Postizanje poslovne izvrsnosti (Porter i Tanner, 2004.) iziskuje od organizacije kontinuirano poboljšanje strategije i poslovnog planiranja, procesa i samoocjene kroz povratnu vezu prema Demingovu ciklusu unapređenja (planiraj, učini, provjeri, djeluj), što pretpostavlja konstantno traganje za unapređenjem spoznaja radi mogućnosti učenja koje je brže od učenja konkurencije (Lazibat, Samardžija, 2010.).U izgradnji poslovne izvrsnosti, kreiranje ideja, širenje znanja i poticanje interdisciplinarnog obrazovanja definiraju se kao osnovna načela o kojima ovisi efikasnost tog procesa (Berquist, Foley, Garvare, Johansson, 2008.).

Različiti pristupi u procesu izgradnje izvrsnosti, rezultirali su različitim modelima poslovne izvrsnosti, koji se razlikuju između zemalja po sadržaju i obuhvatu ključnih elememata te kriterijima njihovog vrednovanja. Prema Osliću (2008.) modeli izvrsnosti predstavljaju sustavni i dugoročni pristup poboljšanju poslovanja, odnosno integriranu strategiju za postupno ostvarenje poslovne izvrsnosti. Korisnici modela poslovne izvrsnosti u svijetu ukazuju kako se povećava potreba za primjenom tih modela u procesu upravljanja poduzećima (Grigg i Mann, 2008.), jer se kroz modele izvrsnosti mogu ostvariti rezultati koje nije bilo moguće ostvariti prvobitnim modelom upravljanja potpunom kvalitetom (Adebanjo, 2001.).

U literaturi i praksi prepoznati su sljedeći značajniji modeli poslovne izvrsnosti:

1. Model izvrsnosti - Europska zaklada za upravljanje kvalitetom,
2. Model izvrsnosti - Malcom Baldrige National Quality Award,
3. Model izvrsnosti - Demingova nagrada za kvalitetu u Japanu.

Europska zaklada za upravljanje kvalitetom (European Founfstion for Quality Management - EFQM) je neprofitna organizacija koju je 1988. godine osnovalo 14 vodećih europskih poduzeća s ciljem promicanja kvalitete i izvrsnosti kako bi se poduzeća uspješnije natjecala s konkurencijom. EFQM je vlasnik modela izvrsnosti EFQM Excellence koji obuhvaća 9 kriterija, od kojih se 5 kriterija odnosi na parametre u procesu ostvarenja izvrsnih rezultata - vođenje, politika i strategija, zaposlenici, partnerstva i resursi, procesi, a 4 kriterija odnose se na parametre postignutih rezultata -zaposlenici, kupci, društvo i ključne perfomanse (Gemoets, 2009.). EFQM model izvrsnosti je inačica Baldrigova modela, a nagrade se dodijeljuju po principu stupnjevanja na tri razine: predan izvrsnosti, prepoznat po izvrsnosti i Europska nagrada za izvrsnost.

EFQM poslovnu izvrsnost definira kao najbolju praksu upravljanja poduzećima i postizanju rezultata, uz slijedeća načela.

Tablica 19. Temeljna načela EFQM modela

Načela	**Sadržaj**
1. Postizanje uravnoteženih rezultata	Orijentacija na rezultate koji zahtijevaju nadzor napretka prema viziji i omogućuju donošenje pravovremenih odluka
2. Dodavanje vrijednosti klijentima	Jasno definiranje prijedloga koji daju vrijednost za klijente
3. Vođenje vizijom i cjelovitošću	Sposobnost lidera za prilagodbom, pravilnom reakcijom i postizanjem predanosti interesnih skupina
4. Upravljanje procesima	Fokus na kreativnom načinu dizajniranja procesa i prevladavanju tradicionalnih organizacija
5. Ostvarivanje uspjeha kroz ljude	Stvaranje ravnoteže između strateških potreba organizacije i osobnih očekivanja kako bi se postigla njihova uključenost
6. Podupiranje kreativnosti i inovativnosti	Razvoj i stvaranje mreža za uključenje svih interesnih skupina kao potencijalnih izvora kreativnosti i inovativnosti
7. Izgradnja partnerstva	Širenje partnerstva kao ključnog elementa održivih beneficija između interesnih skupina
8. Preuzimanje odgovornosti za održivu budućnost	Preuzimanje odgovornosti za doprinose i upravljanje njegovim utjecajem na širu zajednicu

Izvor: https://wwl.efqm.org/en/PdfResources/Transition_Guide.pdfEFQM transition guide how to upgrade to the EFQM Excellence model 2010. – obrada autora, preuzeto 15.04.2019.

Kao što je već ranije navedeno, koncept EFQM obuhvaća 9 kriterija izvrsnosti u poslovanju.

Pojedine studije koje se bave poslovnom praksom izvrsnih organizacija (Have S. Have W. i Hardjono, 1997.) povezuju EFQM koncept sa komplementarnim Balanced Scorecard konceptu čijom se integracijom dobiva koristan okvir za razvijanje i dizajniranje menadžmenta performansi. Povezujući ova dva koncepta, EFQM razvio se kao model planiranja, a Balanced Scorecard kao model za izvještavanje. U tom kontekstu, Balanced Scorecard razvili su Robert Kaplan, profesor s Harvarda i David Norton, konzultant iz Bostona, a kao pojam "Balanced Scorecard" je prvi puta uveden u časopisu "Harvard Business Review" 1992. godine. Ovaj koncept temelji se na odabranom skupu pokazatelja i mjera izvedenih iz strategije poduzeća pomoću kojega se planiraju i usmjeravaju aktivnosti poduzeća i mjere postignuća iz različitih perspektiva na osnovi povezivanja i uravnoteženja najvažnijih činitelja uspješnosti. Broj europskih poduzeća koja primijenjuju EFQM model kontinuirano raste te je do 2014. godine postojalo više od 30.000 poduzeća koja su ovaj model koristila za unapređenja poslovnih aktivnosti i kao bazu za benchmarking, što omogućuje usporedbu s postignućima drugih poduzeća.[68] Malcolm Baldrige nacionalna nagrada za kvalitetu -"Malcolm Baldrige National Quality Award" (MBNQA) utemeljena je 1987. godine u Sjedinjenim Američkim Državama, a nastala je kao američki odgovor na japanski izazov u procesu podizanja produktivnosti i kvalitete u industriji. Nagrada je dobila ime po Malcolm Baldrigu koji je dao veliki doprinis razvoju ovog modela, a 1987. godine je poginuo padom s konja na rodeu. Model izvrsnosti MBNQA služi kao radni alat za razumijevanje i upravljanje perfomansama poduzeća, a svrha mu je pružanje pomoći pri učinkovitosti organizacijskih postupaka i poslovnih rezultata stvaranjem uvjeta za benchmarking i podjelu najboljih praksi. U tom kontekstu, MBNQA stavlja fokus na:

- poboljšanje vrijednosti proizvoda kupcima i interesnim dionicima,
- cjelokupno poboljšanje organizacijskog djelovanja,
- osobni i organizacijski trening zaposlenika,
- upravljanje usmjereno prema inovacijama,
- socijalnu odgovornost.

Ovaj model izvrsnosti omogućava vodstvu poduzeća da sagleda ključne unutarnje i vanjske činitelje koji utječu na poslovanje te na temelju toga odredi prioritete unapređenja i odabere

[68] https://www.svijet-kvalitete.com/indeks.php./upravljanje-kvalitetom/1932-nagrada-efgm-award, preuzeto 15.04.2019.

način djelovanja kako će to postići. Model MBNQA dodjeljuje godišnju nagradu za poslovnu izvrsnst poduzećima u šest kategorija od kojih tri spadaju u poduzetničke organizacije, prema slijedećim kriterijima:

Tablica 20. Kriteriji Malcolm Baldrige Excellence modela

Područje za ocjenjivanje	**Kriteriji**
Fokus na kupce i tržište	Kako poduzeće održava jake i trajne odnose s klijentima
Fokus na ljudske resurse	Kako se uključuje radna snaga u proces izgradnje poslovne izvrsnosti
Mjerenja, analiza i upravljanje znanjem	Kako se koriste podaci da bi se podržali ključni procesi upravljanja
Rezultati poslovnih i organizacijskih perfomansi	Kako poduzeće funkcionira u smislu zadovoljstva kupaca, ljudskih resursa, perfomansi dobavljača i partnera, društvene odgovornosti i odnosa prema konkurentima
Management	Kako se vodi poduzeće
Strateško planiranje	Kako poduzeće planira provesti strateške ciljeve
Upravljanje procesima	Kako poduzeće dizajnira, upravlja i poboljšava ključne procese

Izvor: https://qualitynewmexico.org/fileadmin/download/2014_NMPEA/2013-2014_Baldrige_Criteria_Business_Nonprofil_Examiner_Use_Pnly.pdf, preuzeto 04.09.2015.

Demingova nagrada je najstarija nagrada za kvalitetu, uspostavljena u Japanu 1951. godine. Ova nagrada dobila je ime po dr. Edwardsu Demingu, predvodniku razvoja koncepta poslovne kvalitete u svijetu, a nagradu dodijeljuje Japansko udruženje znastvenika i inženjera. U određivanju kriterija Demingove nagrade fokus je na vodstvu top managementa, kontroli procesa, i kaizen filozofiji kao postupnom pristupu višim standardima kvalitete kroz mala i kontinuirana unapređenja. Ova nagrada ne dodijeljuje se kada je dosegnut određeni standard, već kada se ispitivači uvjere da proces izgradnje izvrsnosti stalno napreduje i da dolazi do kontinuiranog poboljšanja, kroz sustavni pristup i kroz određeno razdoblje primjenjujući pri tome kaizen filozofiju. Unatoč određenim razlikama u pristupu izgradnje poslovne izvrsnosti koje se ogledaju u obuhvatu elementa i kriterijima njihovog vrednovanja, sva tri modela zastupaju važnost širenja know-how i najboljih praksi, što omogućava benchmarking i dovodi do promicanja poslovne izvrsnosti na svjetskoj razini. Na taj način ovi modeli pomiču težište s izvrsnosti proizvoda odnosno usluge na izvrsnost kvalitete cjelokupnog organizacijskog procesa.

Zbog sve veće međuzavisnosti nacionalnih ekonomija, izgradnja modela poslovne izvrsnosti prerasla je razinu pojedinačnih poduzeća kao i nacionalne okvire te postala globalni proces pri čemu je univerzalna poruka izvrsnosti: benchmarking, best practice i dijeljenje znanja.

4.1.2. Uloga inovacija u malim i srednjim poduzećima i njihov značaj u izgradnji održive konkurentnosti

U trećem poglavlju "Važnost interakcije poduzetničke okoline i uvjeta poslovanja kao generatora gospodarskog rasta", istaknuta je važnost analize ključnih činitelja okoline i razumijevanja procesa upravljanja promjenama od strane malih i srednjih poduzeća, radi njihova adekvatnog odgovora na dinamična i promjenljiva kretanja u okolini i uspostave održive konkurentnosti. Međutim, ta je konkurentnost određena i brojnim drugim činiteljima, a jedan od značajnijih je inovacijsko djelovanje malih i srednjih poduzeća.

Pod poimanjem inovacijskog djelovanja u ovom kontekstu podrazumijeva se sposobnost činjenja nečega na novi ili drugačiji način u odnosu na postojeći, uz ostvarenje veće efikasnosti (smanjenje troškova) i/ili djelotvornije funkcionalnosti proizvoda za krajnjeg korisnika. Inovacijsko djelovanje dovodi do promjena postupaka izrade proizvoda i usluga, što se odražava na strukturu nacionalnog gospodarstva (Schumpeter, 1942.) i implicira neizostavan utjecaj inovativnosti na gospodarski rast (Grossmann, Helpman, 1991.). Prema suvremenom gledištu, inovacijom se ne smatra samo uvođenje novih proizvoda, usluga ili tehnologija, već se ona odnosi na nove procese i organizacijske strukture, nove razvojne modele i oblike proizvodnje te nova znanja u svim segmentima gospodarskog i društvenog razvoja. Važnost inovacijskog djelovanja još je izraženija uslijed rastuće globalne konkurentnosti, ubrzanog tehnološkog razvoja, smanjenja životnog ciklusa proizvoda i sve raznovrsnijih zahtjeva potražnje. U globalnim kretanjima, inovacije se smatraju ključnim moderatorom interakcije između tržišne orijentacije poduzeća i uspješnog poslovanja (Kohli i Jaworski, 1990.; Slater i Narver, 1994., Langerak, Hultink i Robben 2004.) te pozitivno utječu na poslovne rezultate poduzeća i njegov daljnji razvoj. Osnovni izvor suvremene inovacijske teorije je u radovima Josepha Schumpetera (1934.) koji inovacije sagledava vrlo široko i općenito, u smislu povremenog uvođenja novih proizvoda/usluga ili novih kombinacija već postojećih proizvoda/usluga, pri čemu je naglašena važnost interakcije postojećeg znanja i tehnoloških dostignuća, kako bi se potrošačima ponudili proizvodi/usluge koje oni žele.U tom smislu, Schumpeter (1934.) inovacije definira kao etabliranje novog proizvoda, razvijanje novog proizvodnog procesa, uspostavu novih tržišta te razvoj novih izvora dobara i drugih proizvodnih inputa. Europska komisija definira inovaciju kao unapređenje i povećanje obujma proizvodnje,

usluga i povezanih tržišta; uspostavljanje novih metoda proizvodnje, nabave i distribucije; uvođenje novih promjena u menadžmentu, organizaciji i uvjetima rada zaposlenika, pri čemu je sve navedeno moguće postići samo međusobnom interakcijom i suradnjom. Prema OECD-u (2005.) inovacija predstavlja usvajanje nečeg novog ili značajno poboljšanog proizvoda/usluge ili procesa, nove marketinške metode ili organizacijske metode u poslovanju, organizaciju radnih mjesta ili vanjskih odnosa. S obzirom na razinu "novog" u proizvodu, poslovanju ili procesu, inovacije je moguće podijeliti na radikalne i inkrementalne te inovacije procesa proizvodnje kao i na organizacijske ili administrativne inovacije (Oslo Manual). Radikalne inovacije odnose se na potpuno novi proizvod uz primjenu nove tehnologije, odnosno plasman novog proizvoda na potpuno novo tržište, te su velike promjene i veliki pomaci njihovo ključno obilježje. S obzirom na navedeno obilježje, ove inovacije danas su rijetkost, međutim, da bi bile prepoznate i priznate, inovacije ne moraju nužno biti radikalne i utemeljene na nekoj od znanstvenih metoda. Inkrementalne (evolutivne) inovacije znače dodavanje novih karakteristika proizvoda uz postojeću tehnologiju kao i poboljšanje proizvodnog procesa ili načina poslovanja unutar gospodarskog subjekta, tako da su njihova obilježja mali pomaci i postupne promjene.

Postoje i mnoge druge vrste inovacija, primjerice - tehničke i administrativne, pri čemu tehničke inovacije teže poboljšanju proizvoda, usluga ili procesa, dok se administrativne inovacije odnose na organizacijsku strukturu i administrativne prosece (Afuah, 2003.).Kod toga je važno naglasiti kako je osnovna značajka svih inovacija, neovisno o vrsti, da budu implementirane – proizvodi su implementirani u trenutku kada se pojave na tržištu, a procesi su implementirani u trenutku primjene u svakodnevnim aktivnostima poduzeća (OECD i Eurostat, 2005.). Povezujući inovacije s poduzetničkim aktivnostima, Drucker (1992.) vidi smisao inovacijskog djelovanja u traganju za promjenama, jer one pružaju priliku za nešto novo i drugačije, što iziskuje sustavnu analizu povoljnih prilika koje se kroz te promjene mogu pojaviti. U tom kontekstu, Drucker (1992.) ukazuje na različite izvore uspješnih inovacija:

- neočekivane okolnosti (primjerice, sedamdesetih godina prošlog stoljeća vodstvo IBM-a bilo je uvjereno da budućnost pripada velikim kompjutorima s velikim kapacitetima, jer bi sve drugo bilo preskupo. Dječje igre kompjutorima sve su promijenile i uvele potrebu za malim kućnim kompjutorima),
- nepodudarnost pretpostavljenih i stvarnih kretanja (kad raste potražnja za određenim proizvodom ili uslugom, ali su kapaciteti nedostatni, te nema profita),

- procesi koji traže poboljšanja (racionalizacija procesa izrade proizvoda ili usluga kod poduzeća iz različitih grana),
- promjene strukture tržišta (primjerice, odgovor japanskih proizvođača manjih automobila prema američkim proizvođačima velikih limuzina),
- demografske promjene (inovativni procesi u odnosu na kretanje starosne strukture stanovništva, razinu obrazovanja i dr.),
- promjene u predodžbama (tvrdnja "čaša je dopola puna" matematički ima isti rezultat kao i "čaša je dopola prazna", ali značenje tih dviju tvrdnji može biti različito, ovisno o gledištu na pojedine pojave),
- nove spoznaje, znanstvene i neznanstvene.

Između ovih izvora inovacija ne postoji jasna i nedvosmislena linija razgraničenja te se oni u značajnoj mjeri međusobno preklapaju.

Prema novijoj inovacijskoj paradigmi, inovacija je endogena kategorija određena društvenim kontekstom i predstavlja u biti socijalni proces uvjetovan povijesnim naslijeđem, sociokulturnim specifičnostima i institucionalnim okruženjem (Furman et.al., 2002., Myrelka i Smith, 2002.). Samim time uvjetovanost inovacijskog djelovanja postaje znatno šira i pretpostavlja povezanost inovacijskog procesa pojedinca te malih i srednjih poduzeća s inovacijskim sustavom na regionalnoj i nacionalnoj razini. Ovakvo poimanje inovacijskog djelovanja iziskuje potrebu sustavnog pristupa konceptu upravljanja inovacijama, pri čemu se Nacionalni inovacijski sustav postavlja kao najznačajniji koncept.[69] Pri tome, nacionalni inovacijski sustav poima se kao mreža institucija i organizacija privatnog i društvenog sektora koje u međusobnoj interakciji potiču, uvoze, modificiraju i šire inovacije (Freeman, 1995.), što upućuje na važnost postojanja poticajne poduzetničke okoline. Ovakav pristup implicira važnost inovacijskog djelovanja kako unutar samih poduzeća, tako i unutar institucija i organizacija koje pružaju javne usluge (primjerice obrazovne institucije i sl.) te umreženost različitih institucija i organizacija, kako bi se što potpunije iskoristio inovacijski kapacitet društva. Pod poimanjem inovacijskog kapaciteta u ovom kontekstu, podrazumijeva se sposobnost poduzeća, institucija i organizacija u poduzimanju aktivnosti koje vode stvaranju i

[69] Osim inovacijskog sustava na nacionalnoj razini, postoje i druge mogućnosti inovacijskog djelovanja, kao što je regionalni inovacijski sustav koji obuhvaća stvaranje znaja, difuziju znanja i najbolju praksu na određenom geografskom području, koje je manje od nacionalne države, a veće od grada. Efikasnost takvog regionalnog inovacijskog sustava uvjetovana je usklađenjem sa ostalim strateškim dokumentima razvoja.

razvoju inovacija, za razliku od apsorpcijskog kapaciteta koji je određen mogućnošću vrednovanja vanjskih informacija usmjerenih održanju konkurentnosti (Cohen i Levinthal, 1989.). Sagledavajući kategoriju inovacija u društvenom kontekstu, bitnu odrednicu inovacijskog djelovanja ima tehnološki razvoj koji zbog svoje progresije mijenja karakter inovacija te one postaju sve više nematerijalne (Aralica, 2012.). Ovo iziskuje potrebu da inovacijski proces unutar poduzeća bude otvoren i da poduzeće ima sposobnost prepoznavanja prilika i korištenja znanja u okolini. Tako nastaju novi koncepti inovativnosti kao što su otvorene inovacije i društvene inovacije. Koncept otvorene inovacije podrazumijeva kombinaciju unutarnjih i vanjskih oblika znanja kod poduzeća i projektnih timova, koji nisu povezani unutar poduzeća, pri nastajanju i difuziji inovativnih proizvoda, usluga i procesa (Chesbough, Vanhaverberke, West, 2006.), što implicira različite oblike suradnje usmjerene širenju inovacija proizvoda i usluga. Kod koncepta društvene inovacije, riječ je o kvalitativno novom konceptu djelovanja usmjerenom prema ispunjenju društvenih potreba radi stvaranja novih društvenih struktura, pri čemu se realizacija inovacija pojavljuje izvan tržišnih mehanizama. Opredjeljenje za poduzimanje inovacijskih aktivnosti, njihova dinamika i intenzitet, određeni su brojnim činiteljima: od veličine poduzeća i njegove tehnološke strukture do prepoznavanja tržišnih prilika i raspoloživih financijskih sredstava poduzeća za istraživanje i razvoj. U pogledu veličine poduzeća, pojedini autori (Crespell i dr., 2006.) smatraju kako velika poduzeća imaju bolje preduvjete za inovacijsku aktivnost u odnosu na mala i srednja poduzeća, jer mogu izdvojiti značajnija sredstva za istraživanje i razvoj, što ne vrijedi za mala i srednja poduzeća (Laforet i Tann, 2006.). S druge strane, postoje autori koji smatraju da su mala i srednja poduzeća fleksibilnija i spremna brzo zadovoljiti promjenljive zahtjeve potrošača, što im daje prednost pred konkurencijom (De Jong i Marsili, 2006.) te tako pridaju veću važnost inovacijama. Među najvažnijim činiteljima rasta malih i srednjih poduzeća je njihova inovativnost, što potkrepljuju primjeri rapidnog rasta poduzeća koja su svoje djelovanje započela kao mala i srednja poduzeća, primjerice Starbucks, Apple Computers, Dell i dr. (Hausmann, 2005.). Inovacijske aktivnosti omogućavaju stvaranje konkurentske prednosti (Porter, 1990.) te na važnost inovativnosti u malim i srednjim poduzećima i njegovom utjecaju na gospodarski rast, ukazuje veći broj autora (Black, 2005., Božić i Radas, 2005. i dr.). Ta je važnost još izraženija ako se ima na umu udio izvoza malih i srednjih poduzeća u ukupnom izvozu, kako na razini Europske unije tako i na razini Hrvatske, kao i potreba za unapređenjem procesa internacionalizacije, o čemu je bilo riječi u uvodnom dijelu ovog poglavlja. Naime, poduzeća koja svoj razvoj temelje na izvozu, imaju preduvjete da će razina njihove inovativnosti biti veća u usporedbi s poduzećima koja nisu usmjerena na međunarodno tržište

(Hirsch i Bijaoui, 1985., Cao i Hansen, 2006.), što im omogućava stjecanje konkurentske prednosti. U ekonomskoj literaturi, često se naglašava važnost zadovoljenja potražnje i sofisticiranih zahtjeva kupaca, što upućuje na potrebu stalnog stvaranja novih proizvoda ili promjenu postojećih proizvoda (Laforet i Tann, 2006.). Međutim, ponašanje kupaca nije uvijek odraz njihovih potreba te je važno razumijevanje njihove percepcije o proizvodu i sagledavanje razloga kupnje određenog proizvoda. Unatoč tome što je kod malih i srednjih poduzeća izražen problem financiranja inovacijskog procesa, a posebno istraživanja i razvoja zbog ograničenih financijskih mogućnosti, Rammer, Czartinzki i Spielkamp (2009.) ističu kako najbolje financijske rezultate ostvaruju upravo poduzeća koja kontinuirano provode vlastita istraživanja te posjeduju jake veze s vanjskim izvorima znanja (sveučilišta, konkurenti, dobavljači i dr.).

Do sličnih spoznaja dolaze i Keizer et.al. (2002.) koji zaključuju da inovativna mala i srednja poduzeća imaju zajedničke tri osnovne karakteristike:

- povezanost sa centrima znanja,
- pristup financiranju i
- visoka izdvajanja za istraživanje i razvoj.

U tom smislu, važnost pristupa znanju unutar i izvan poduzeća ističu Robinson i Stubberud (2004., 2010.) te se danas znanje smatra ključnim činiteljem inoviranja malih i srednjih poduzeća koja su zbog toga podložna utjecaju efekta "zemljopisnog prelijevanja". Zemljopisno prelijevanje (geografic spillower) objašnjava razloge inovacijskih mreža na točno određenom zemljopisnom položaju (primjerice Silicon Valley), pri čemu prelijevanje znanja među poduzećima značajno unapređuje inovacijski proces. Za uspostavu kreativnog i inovacijskog procesa, u ekonomskoj literaturi naglašava se uloga menadžmenta i njegove spremnosti za provođenjem promjena (Jung, 2001., Gumuslongen i Ilsev, 2009.) te se sve više ističe važnost organizacijske kulture i klime za efikasnost tog procesa (Scott i Bruce, 1994., Muthusany, 2008.), što je posebno važno kod malih i srednjih poduzeća. U tom kontekstu, pod poimanjem kreativnosti podrazumijeva se stvaranje novih i korisnih ideja, prijedloga i rješenja koja doprinose unapređenju proizvoda/usluga, procesa rada ili poslovanja, dok se spremnost rukovodstva za promjenama odražava u preoblikovanju osobnih vrijednosti i pristupa sljedbenika radi poticanja na višu razinu potreba (Jung, 2001.). Kako bi istaknuli važnost inovacija za izgradnju konkurentnosti, pojedini autori ističu nužnost da inovacije budu dio organizacijske strategije (Madrid – Guijaro, Garcia i Van Auken, 2009.), pri čemu postoje

različiti pristupi strateškom djelovanju. U tom kontekstu, u literaturi se naglašava važnost dviju tržišnih strategija (Tidd i Bessant, 2009.):

- vodstvo u inovacijama, koje se temelji na kreativnosti i primjeni novih znanja, ili
- sljedbenik u inovacijama, koje se zasniva na oponašanju i učenju iz iskustva tržišnih lidera.

Na osnovu provedenog istraživanja, Bowonder i dr. (2010.) utvrđuju mogućnost korištenja više inovativnih strategija koje su se pokazale najučinkovitijima u praksi i stvaraju prostor za kataliziranje inovacijskog procesa: od strategije zajedničkog stvaranja novih perspektiva razvoja u suradnji s kupcima do strategije zadovoljenja različitih vidova potražnje.

S obzirom na prethodna razmatranja o poslovnoj izvrsnosti, u okviru kojeg je naglašena važnost kvalitete, posebno je interesantan odnos između kvalitete i inovativnosti, pri čemu veći broj istraživanja ukazuje na povezanost između ovih dviju kategorija. Na ovo upućuju rezultati slijedećih istraživanja:

Tablica 21. Prikaz istraživanja o povezanosti potpunog upravljanja kvalitetom i procesa inoviranja

Autori	**Rezultati istraživanja**
Hoang i suradnici (2006.)	Na proces inoviranja značajno utječu upravljanje ljudima, vodstvo, strateški menadžment i otvorenost poduzeća
Perdomo-Ortiz i suradnici (2006.)	Na inovacije najviše utječu procesni menadžment, upravljanje ljudima i dizajn proizvoda
Prajogo i Hong (2008.)	Potpuno upravljanje kvalitetom daje značajan doprinos istraživanju i razvoju
Santos-Vijande i Alvarez-Gonzalez (2007.)	Potpuno upravljanje kvalitetom povećava mogućnost nastanka tehničkih i administrativnih inovacija
Abrunhosa i Moura E Sa (2008.)	Vjerojatnost tehničkih inovacija povećavaju upravljanje ljudima, timski rad i komunikacija
Martinez-Costa i Jimenez-Jimenez (2009.), Hung i sur. (2011.)	Na proces inoviranja potiče organizacijsko učenje

Izvor: Prester, J.Horvat,N.: Kako djeluju programi kvalitete na inovativnost poduzeća, Ekonomska misao i praksa, DBK. God XX br. 2, 2011., str. 366, obrada autora.

Dok Corbett et.al. (2005.) i Diaye et.al. (2009.) sa suradnicima ukazuju da uvođenje ISO 9000 standarda kvalitete pozitivno utječe na poslovanje poduzeća, Terziovski i Guerrero – Cusumano (2009.) pokazuju da ne postoji korelacija između ISO 9000 standarda i inovacije proizvoda, ali da postoji veza između ISO 9000 standarda i inovacije procesa. Perković i Galia (2009.) pak

zaključuju da kvaliteta utječe na sve tipove inovacija (inkrementarne, radikalne, inovacije procesa i administrativne), dok Naveh i Erez (2004.) utvrđuju da je za inoviranje potrebna kultura koja mijenja postojeće paradigme te eksplicitno tvrde da ISO 9000 standardi negativno utječu na inovativnost.

U pogledu odnosa između kvalitete i inovativnosti može se zaključiti kako za dugoročno održanje na tržištu sami po sebi nisu dovoljni ni kvaliteta ni inovacije, već je potrebno oboje – i kvaliteta i sposobnost inoviranja.

4.1.3. Značaj umrežavanja u procesu izgradnje konkurentnosti i internacionalizacije malih i srednjih poduzeća

U dinamičnoj i nepredvidivoj okolini, mala i srednja poduzeća primorana su poduzimati različite aktivnosti i razvijati različite metode kako bi adekvatno odgovorila na promjenljiva kretanja i izazove okoline. Na ta se kretanja manifestiraju i globalizacijski procesi te razvoj novih tehnologija i znanja, koji su u uzajamnoj sprezi doveli do međuzavisnosti svjetskog gospodarstva, interorganizacijskog povezivanja i širenja mrežnih aktivnosti u različitim oblicima i na različitim razinama. U traženju adekvatnog odgovora na ova kretanja, mala i srednja poduzeća poduzimaju aktivnosti preoblikovanja tradicionalne organizacijske strukture i poslovnih odnosa u pravcu uspostave različitih vidova mrežnih odnosa. Pri tome, upravo umrežavanje omogućava prevladavanje jedne od ključnih prepreka u razvoju malih i srednjih poduzeća, koja su orijentirana na rast i povećanje tržišnog udjela, a to je nedostatak odgovarajućih resursa. Za razliku od umrežavanja malih i srednjih poduzeća koja su orijentirana na povezivanje s drugim poslovnim subjektima radi ostvarenja određenih poslovnih ciljeva, umrežavanje institucija (razvojnih centara, asocijacija gospodarskih i obrtničkih komora, udruge poslodavaca i sl.) ima za cilj pružanje odgovarajuće potpore u razvoju malih i srednjih poduzeća. Teorija umrežavanja ukazuje da su poduzetnici putem mreža u stanju ostvariti pristup onim resursima koji im nedostaju i koji nisu pod njihovom kontrolom te tako mogu utjecati na upješnost poslovanja (Zhao i Arm, 1995., Lerner, Brush i Hisrich, 1997.), povećanje konkurentnosti (You, 1995.) i dalnji razvoj poduzeća. Putem umrežavanja, mala i srednja poduzeća mogu smanjiti stupanj rizika i troškova poslovanja te povećati efikasnost koja onda vodi uspješnijem poslovanju (Lin i Zhang, 2005.). Uz to mogu zajednički nastupati na ranije nepristupačnim tržištima i tako širiti bazu klijenata (Saleh i Ndubisi, 2006.) te ostvariti efekte ekonomije obujma (Julien, 1993.), a mogu biti i konkurencija velikim poduzećima (Bryson et al., 1993.). Potrebe za umrežavanjem evoluiraju s razvojem poduzeća te različite faze životnog

ciklusa poduzeća iziskuju različite vrste mrežnih odnosa, ovisno o preferencijama samog poduzeća:

- start-up poduzeću potrebni su različiti vidovi potpora (financijski kapital i sl.) koja se mogu realizirati kroz društvene mreže,
- u kasnijim fazama razvoja, poduzeću su potrebne informacije o raspoloživim resursima, odnosima na tržištu i sl., što omogućuju poslovne mreže,
- u fazi rasta ključnu ulogu imaju strateške veze koje omogućavaju pristup sofisticiranim tržišnim informacijama i sl. te doprinose povećanju konkurentnosti.

Posebnu važnost umrežavanje ima u procesu internacionalizacije i širenja ekonomskih aktivnosti izvan nacionalnih okvira. U tom smislu, istraživanja Elli i Pecotich (2001.) pokazuju da poslovne mreže mogu značajno utjecati na proces internacionalizacije i to prevladavanjem nedostataka unutarnjih resursa (Young, 1989.), neadekvatnih sredstava (Bjorkman i Forsgren, 2000.) te nepoznavanja tržišta (Chetty i Blankenvburg Holm, 2000.). Istraživanje koje je 2003. godine provela Europska komisija (prema Škrtić, Mikić 2009.) pokazuje da internacionalizirana mala i srednja poduzeća češće ostvaruju konstantne i povećane prihode za razliku od poduzeća koja djeluju samo na domaćem tržištu i koja imaju varijacije u veličini prihoda. Navedeno istraživanje ukazuje da se učinci internacionalizacije ostvaruju u procesu umrežavanja i stvaranju strateških saveza sa stranim partnerima, pri čemu se u proizvodnji koriste strani resursi. Uz ove prednosti, proces umrežavanja malih i srednjih poduzeća, sa sobom nosi i određeni rizik, primjerice kada velika poduzeća ostvare dominaciju nad svojim podugovaračima u pogledu cijena i sl. te tako ograniče mogućnost odlučivanja malih i srednjih poduzeća. U tome slučaju, mala i srednja poduzeća mogu primijeniti model diversifikacije kupaca i dobavljača i tako smanjiti rizik potpune dominacije velikih poduzeća kod odlučivanja.

Iako se u literaturi termini "mreže" i "umrežavanje" često koriste kao sinonimi, među njima postoji razlika. Umrežavanje je dio procesa formiranja mreža u kojem poduzetnici potencijalno ostvaruju određenu korist za poduzeće, dok mreže predstavljaju formalno i neformalno povezivanje između poduzeća kod kojeg se poduzetnici eksplicitno obvezuju na međusobnu suradnju. U tom smislu, mreže predstavljaju svojevrsni organizacijski oblik koji je moguće definirati kao strukture više ili manje dugotrajnih veza između poduzeća ili između organizacijskih jedinica poduzeća (Nooteboom, 1999.). Mreže malih i srednjih poduzeća mogu se koncepcijski odrediti kao dugoročni odnosi između vlasnika i vanjskih subjekata s ciljem pribavljanja informacija, resursa i drugih vidova podrške (Dyer, 1997.; Gulati, Nohira i Zaheer,

2000.). Za potpunije sagledavanje važnosti mreža i mrežnih odnosa, potrebno je razumijevanje teorijskih koncepata mreža. Postoje tri osnovna pristupa za analizu mreža (Todeva, 2006.):

1. Strukturni pristup,
2. Pristup odnosa i
3. Kulturni pristup.

Stavljajući naglasak na strukture unutar mreže, strukturni pristup zasniva se na analizi integriranosti poslovnih transakcija unutar mrežnog odnosa i položaju igrača u mrežnoj strukturi. Međuovisnost poduzeća unutar strateških mreža, u ovom pristupu sagledava se kroz funkcionalnu i strukturnu perspektivu, pri čemu funkcionalna analiza daje naglasak na raspoloživost resursa za ostvarenje ciljeva, dok je strukturna analiza usmjerena na odnose između poduzeća unutar mreže. Teorijski doprinos ovog pristupa sastoji se u prepoznavanju značaja integralnih poslovnih transakcija i uloge mrežnih veza između mrežnih igrača, ali ovaj pristup ne objašnjava različitu dinamiku mrežnih odnosa. Pristup odnosa temelji se na analizi interakcije u odnosu promatranih igrača bilo u sferi poslovnih transakcija ili razmjene resursa te na proučavanju učestalosti tih transakcija. Unatoč tome što uvažava kompleksnost među igračima, ovaj pristup nije uspio postaviti jasan metodološki okvir za analizu mrežnih odnosa te identificirati strateške determinante ponašanja igrača. Za razliku od strukturnog pristupa, kulturni pristup naglašava značaj konteksta unutar kojeg djeluju igrači te ističe važnost heterogenih karakteristika igrača i procesa, ali i nematerijalnih elemenata unutar mreže. Prema kulturnom pristupu, mrežni odnosi rezultat su ideja koje proizlaze iz poslovnih aktivnosti i procesa unutar mreže. Dajući značaj heterogenim karakteristikama igrača, ovaj pristup otvorio je novi uvid u strukturu i dinamiku mrežnih odnosa, ali zbog prevelikog uvažavanja nematerijalnih elemenata, nije postao čvrsta podloga za provedbu širih empirijskih istraživanja. Na osnovu ova tri pristupa, nastali su brojni teorijski koncepti proučavanja mreža, čiji se prikaz daje u sljedećoj tablici.

Tablica 22. Prikaz teorija o istraživanju koncepta mreža

Naziv teorije	**Značajniji autori**
Teorija transakcijskih troškova	Williamson (1985., 1991.)
Teorija ovisnosti o resursima	Pfeffer i Salancik (1978.) Sheth i Parvatiyar (1992.)
Teorija društvene razmjene	Birley (1985.); Johannisson (1986.) Dwyer et.al. (1987.); Uzzi (1996., 1999.)
Teorija društvenog kapitala	Lin (1982., 1998.); Coleman (1990.) Putnam (1993., 1995.); Porters (1998.)

A-R-A teorija	Hakansson i Johanson (1992.) Beije i Groenewegen (1992.)
Teorija društvene mreže	Milgram (1967.); Granovetter (1973., 1982.); Burt (1992.)
Institucionalna teorija	Zucker (1988.) Powell i DiMaggio (1991.); Scott (1992.)
Agencijska teorija	Jensen i William (1976.) Bergh (1995.)
Teorija ovisnosti o moći	Emerson (1964); Blau (1964.)
Teorija igara	Axelrud (1984.); Belz i Beiger (2006.) Jackson i Wolinsky (1996.)
Teorija strukturne integriranosti	Granovetter (1985.); Mizruchi i Schwartz (1987.)
Teorija inovacijskih mreža	Powel et.al. (1996.); Ahuja (2000.)

Izvor: Milovanović, M.B.: Teorija mreža – poduzetnički pristup, Poslovna izvrsnost, god. VIII (2014.) br.1, str. 139. – obrada autora.

Značajnije teorije koje su se bavile problematikom istraživanja mrežnih odnosa su :

1. Teorija transakcijskih troškova,
2. Teorija ovisnosti o resursima,
3. Teorija društvene razmjene i
4. A-R-A-u teorija.

Teorija transakcijskih troškova zasniva se na transferu robe ili usluga između dviju strana (Williamson, 1985.) iz kojeg proizlaze transakcijski troškovi. Teorijom transakcijskih troškova analiziraju se upravljački mehanizmi izraženi putem tržišta, mreža ili vertikalne integracije radi maksimizacije profita i minimizacije troškova. Ukoliko su eksterni troškovi niži od internih troškova, poduzeća će se oslanjati na tržišni mehanizam, ali u obrnutoj situaciji poduzeća će se vertikalno povezivati. Po teoriji transakcijskih troškova, mala i srednja poduzeća povezuju se i ulaze u mrežne odnose zbog nižih transakcijskih troškova, međutim, ova teorija u potpunosti zanemaruje proces nastanka, rasta i razvoja mrežnih odnosa, što joj je osnovni nedostatak. Teorija ovisnosti o resursima zagovara tezu da su mala i srednja poduzeća izrazito međuovisna jer ne posjeduju sve potrebne resurse te je za njihov uspjeh potrebna određena razina transakcije i interkacije s okolinom. Kroz proces umrežavanja mala i srednja poduzeća dolaze do informacija drugog poduzeća, stvaraju nove komunikacijske kanale i pružaju podršku ostalim članovima mreže što im povećava sigurnost poslovanja. Ova teorija polazi od pretpostavke homogenog okruženja unutar mrežnih odnosa, pri čemu su informacije o drugim poduzećima dostupne svima, što je ujedno i njen osnovni nedostatak. Prema teoriji društvene razmjene, društveni odnosi osnova su proučavanja mrežnih odnosa pri čemu poduzetnici dolaze do

potrebnih informacija i financijskih sredstava putem svoje društvene mreže koju čine prijatelji, obitelji, poznanici (Butler i Hansen, 1991.; Chu, 1996.; Steier i Greenwood, 2000.). Zagovornici ove teorije smatraju da poduzetnici početnici nemaju iskustva i potrebnih resursa za pokretanje poslovanja te su primorani putem društvenih mreža prikupljati resurse koji im nedostaju. Veći broj istraživanja upućuje da društvene mreže značajno utječu na donošenje odluka o ulasku u svijet poduzetništva (Butler i Hansen, 1991.; Greve, 1995.).

Temeljena na švedskom modelu umrežavanja malih i srednjih poduzeća, teorija A-R-A (igrači/actors – resursi/resources – aktivnosti/activities) promatra mrežne aktivnosti kao dugoročne poslovne odnose između mrežnih sudionika. Osnovu čine igrači, aktivnosti, resursi i veze sa skupom podmreža igrača, mrežom aktivnosti i mrežom resursa, koje su međusobno povezane i isprepletene (Beije i Groenewegen, 1992.; Hakansson i Snehota, 1995.).Ova teorija počiva na pretpostavci da poduzetnici ovise o resursima drugih poduzeća kojima mogu pristupiti kroz neformalne veze, što je i povod za razvoj mrežnih odnosa.

Navedene teorije rezultirale su brojnom kategorizacijom mreža, pri čemu mrežne aktivnosti između poduzeća i organizacija mogu poprimiti različite oblike: od neformalnih i kratkoročnih odnosa do naglašeno formalnih,izrazito strukturiranih i dugotrajnih odnosa.

Tako je Szarka (1990.) podijelio mreže na tri skupine:

1. Mreže razmjene,
2. Komunikacijske mreže i
3. Društvene mreže.

Mreže razmjene određuju se kao komercijalne transakcije između malih i srednjih poduzeća i drugih organizacija, komunikacijske mreže usmjerene su prema vanjskim subjektima kao što su banke ili jedinice lokalne samouprave, dok se društvene mreže odnose na vezu s prijateljima, poznanicima i sl. Birkley (1985.) je podijelio mreže na formalne i neformalne, pri čemu formalne mreže predstavljaju odnose s vanjskim subjektima kao što su banke ili gospodarske komore, dok se neformalne mreže odnose na veze s članovima obitelji, bivšim poslodavcima i sl. Različite vrste mreža omogućavaju različite oblike umrežavanja, kod čega su kao značajniji oblici umrežavanja malih i srednjih poduzeća (Milovanović, 2013.) u suvremenom poslovanju prepoznati: strateška partnerstva, strateški savezi, klasteri, sazviježđa partnerstva, poduzetničke zone i virtualne organizacije.

Strateška partnerstva su vid umrežavanja između dvije ili više strana u kojem se putem formalnog sporazuma reguliraju pitanja podjele financijskih sredstava, informacija i drugih resursa, radi ostvarenja zajedničkih ciljeva. Operacionalizacija ovog oblika umrežavanja iziskuje uspostavu povjerenja između sudionika mreža i jasnih pravila, bez kojih ovaj vid partnerstva ima kratkoročni karakter. Kroz strateške saveze dva ili više poduzeća udružuju svoje resurse kako bi ostvarili zajedničke ciljeve, a da pri tome ne dolazi do njihovog spajanja. Za mnoga poduzeća, ovaj vid povezivanja, pokazao se učinkovitim kod ubrzanog razvoja, prodora na nova tržišta i smanjenja rizika poslovanja. Polazeći od pristupa koji je dao Porter (1998.) klasteri se mogu odrediti kao geografske koncentracije međusobno povezanih poduzeća, specijaliziranih komplementarnih poduzeća i institucija u određenom sektoru, koji međusobno konkuriraju i surađuju. U odnosu na druge organizacijske oblike udruživanja, klasteri se izdižu po mogućnosti povećanja konkurentnosti korištenjem raznovrsnih specifičnih znanja, uvođenjem specijaliziranih proizvoda i primjenom inovacija, što im omogućava izlaz na nova tržišta i pristup novim izvorima financiranja. Koncept sazviježđa partnerstva (alliance constellations) predstavlja saveze između više samostalnih poduzeća pri čemu dolazi do nadmetanja sazviježđa za klijente ili članove sličnih industrija (Gomes, 1994.), radi povezivanja tržišta, udruživanja vještina, smanjenja troškova i sl. Ovakav oblik savezništva je moguće pronaći u različitim industrijama: telekomunikacijama, financijskim uslugama i drugim. Pod poimanjem "poduzetničkih zona" podrazumijevaju se brojni sadržaji te one mogu obuhvatiti različite oblike organiziranja i poslovnog povezivanja poduzeća, a često se radi o eksternim mrežama poduzeća lociranih na određenom geografskom području koja surađuju unutar istog lanca vrijednosti. Na virtualne organizacije gleda se kao na geografski disperzirane organizacije u kojima dolazi do interakcije sudionika korištenjem suvremene komunikacijske tehnologije, radi ostvarenja određenih ekonomskih učinaka. Umrežavanje poduzeća kroz virtualni pristup, omogućava prevladavanje fizičkih barijera u poslovanju i objedinjavanje pojedinačnih resursa, bez institucionalnog ili kontrolnog mehanizma, što čini vremensku i prostornu dimenziju poslovanja nebitnom. Poslovanje u mrežnom odnosu može malim i srednjim poduzećima donijeti niz prednosti (osnaživanje tržišne pozicije i dr.) te ima smisla ako poduzeće posjeduje ključne sposobnosti koje konkurenti nemaju, ali je prije ulaska u taj odnos potrebno procijeniti razinu rizika, kako djelovanje u mreži ne bi koštalo više nego korist koja bi se od takvog odnosa mogla ostvariti.

4.2.Prikaz stanja poslovne izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanja u Hrvatskoj

U više navrata u disertaciji su istaknuti podaci koji ukazuju na značaj malih i srednjih poduzeća u gospodarskom razvoju Hrvatske. Na važnost malih i srednjih poduzeća dodatno upućuju pokazatelji o odnosu MSP-a i velikih poduzeća promatrajući pojedina razdoblja od 2005. do 2018. godine (Financijska agencija, 2019.).

Tako je udio malih i srednjih poduzeća u ukupnom broju poduzeća u 2005. godini bio je 93,3%, a u 2013. godini 99,7%. Istodobno, udio velikih poduzeća u ukupnom broju poduzeća u 2005. godini bio je 6,7%, a u 2013. godini 0,3%. U 2018. godini, udio malih i srednjih poduzeća u ukupnom broju poduzeća bio je 99,8%, dok je udio velikih poduzeća u ukupnom broju poduzeća bio 0,2%. Udio zaposlenih u malim i srednjim poduzećima u ukupnom broju zaposlenih u 2005. godini bio je 63,7%, da bi se u 2013. godini povećao na 68,0%. Kod velikih poduzeća, udio zaposlenih u ukupnom broju zaposlenih u 2005. godini bio je 36,3%, dok je u 2013. godini smanjen na 32,0%. U 2018. godini udio malih i srednjih poduzeća u ukupnoj zaposlenosti bio je 72,2%, dok je udio velikih poduzeća u ukupnoj zaposlenosti bio 27,8%. Udio prihoda malih i srednjih poduzeća u ukupnom prihodu svih poduzeća u 2005. godini bio je 51,5%, a u 2013. godini bio je 52,1%. Udio prihoda velikih poduzeća u ukupnom prihodu svih poduzeća u promatranom razdoblju ostao je gotovo nepromijenjen: u 2005. godini bio je 48,5%, a u 2013. godini bio je 47,9%. U 2018. godini, mala i srednja poduzeća imala su udio u ukupnom prihodu 53,0%, dok su velika poduzeća imala udio u ukupnom prihodu 47,0%. Pri tome valja naglasiti da je kod malih i srednjih poduzeća kretanje poslovnog rezultata bilo vrlo promjenljivo, a posebno loši rezultati uslijedili su nakon 2008. godine, što je dijelom posljedica globalne gospodarske krize, ali i njihovih unutarnjih slabosti. Udio izvoza malih i srednjih poduzeća u ukupnom izvozu svih poduzeća u 2018. godini bio je 53,0%, dok su velika poduzeća imala udio u ukupnom izvozu 47,0%.

Navedeni pokazatelji ukazuju kako je kod svih promatranih kategorija (broj poduzeća, zaposlenost, ukupni prihod i izvoz) u promatranom razdoblju, kod malih i srednjih poduzeća izražen rast, a kod velikih poduzeća pad ili zanemarive promjene udjela. Unatoč određenim istraživanjima o pojedinim segmentima poslovanja malih i srednjih poduzeća te analitičkim podlogama o kretanju pojedinih kategorija poslovanja, cjelovita istraživanja o uzrocima tih kretanja u promatranom razdoblju izostaju. Posebno su nedostajuća istraživanja o povezanosti poslovne izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanju sa uspješnosti poslovanja malih i srednjih

poduzeća. Stoga će se u narednom dijelu disertacije iznijeti prikaz dosadašnjih istraživanja ovih kategorija.

4.2.1. Dosadašnja istraživanja o poslovnoj izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanju

Istraživanja o modelima poslovne izvrsnosti i njihovim implikacijama kod nas su rijetka, unatoč razvojnim potencijalima koje sadrže ti modeli. Razlozi tome nalaze se u kompleksnosti samog pojma poslovne izvrsnosti i poteškoćama u načinu mjerenja izvrsnosti, tako da se dosadašnja istraživanja pretežito svode na analizu pojedinih komponenti i njihovog međuodnosa kao sastavnica određenog modela. Marijanović, Samardžija i Karlovčan (2010.) u istraživanju kod 273 izvoznih poduzeća iz prerađivačke industrije (od kojih 87% imaju manje od 250 zaposlenih), koriste međunarodni certifikat ISO 9001:2000 kao polaznu točku određivanja razine poslovne izvrsnosti po modelu EFQM. Autori utvrđuju da većina poduzeća nije upoznata s modelom poslovne izvrsnosti EFQM niti njegovim potencijalima, a manji broj poduzeća koja znaju za njega, primjenjuju ga selektivno. Rezultati navedenog istraživanja također ukazuju na sljedeće:

- razmjerno manji broj poduzeća (41% od ukupnog broja ispitanika) ima sustav upravljanja potvrđen međunarodno priznatim certifikatom ISO 9001:2000;
- poduzeća koja su certificirana po standardu ISO 9001:2000, imaju više saznanja o EFQM modelu poslovne izvrsnosti;
- postoji pozitivna korelacija između certifikacije poduzeća po ISO 9001:2000 standardu i smanjenja vanjskotrgovinskog deficita;
- većina poduzeća nije upoznata s mogućnostima benchmarkinga, a poduzeća koja su upoznata s tim alatom nedovoljno ga koriste;
- većina poduzeća (61% od ukupnog broja ispitanika) kvalitetu sagledava kroz orijentaciju na proizvod, a ne procese, što se može dovesti u vezu s razmjerno niskim udjelom poduzeća certificiranim po ISO 9001:2000 standardima;
- velik broj poduzeća nema uređen program obrazovanja svojih zaposlenika, što ukazuje da ljudski potencijal nije u potpunosti iskorišten i stavljen u funkciju unapređenja razvoja.

Na osnovu istraživanja 89 poduzeća u prerađivačkoj industriji (od kojih 79% čine poduzeća do 250 zaposlenih), Prester i Horvat (2011.) utvrđuju da programi kvalitete pomažu inoviranju te da korištenje međunarodnih standarda ISO uz primjenu TQM modela, povećava prihode od novih proizvoda na tržištu, kao i da veća razina korištenja TQM povećava inovativnost. S druge

strane, ovi autori nalaze negativnu vezu između međunarodnih standarda ISO i TQM u odnosu na inovativnost, mjereno prihodima od novih proizvoda.

Istražujući povezanost kvalitete i inovacija, Baković (2011.) na osnovu istraživanja 251 poduzeća iz prerađivačke industrije (pri čemu dominiraju mala i srednja poduzeća), utvrđuje da sustav upravljanja kvalitetom pozitivno utječe na radikalne i inkrementalne[70] inovacije, dok je pozitivan utjecaj inkrementalnog inoviranja na poslovni rezultat izostao. Na osnovu istraživanja kod 111 poduzeća koja su bila certificirana prema međunarodnom ISO 9001:2000 standardu, Fadić (2008.) također zaključuje kako većina njih svoje poslovanje ne zasnivaju u dovoljnoj mjeri na poslovnoj izvrsnosti kao konceptu suvremenog upravljanja. Uzroci tome mogu se tražiti u neprepoznavanju važnosti poslovne izvrsnosti za stvaranje konkurentske prednosti kao i nepoticajnom okruženju, koje se ogleda u nedostajućoj podršci javnih politika prema malim i srednjim poduzećima koja u svoje poslovanje uvode elemente poslovne izvrsnosti. Radi poticanja izvrsnosti po pojedinim područjima, na nacionalnoj razini osnovani su centri izvrsnosti koji imaju za cilj provođenje znanstvenih istraživanja fokusiranih na inovativnost, pri čemu je u 2014. godini osnovano sedam znanstvenih centara izvrsnosti, a u 2015. godini dodatnih 6 tako da sa stanjem 2018. godine postoji 13 znanstvenih centara izvrsnosti:[71]

Stvaranje konkurentske prednosti iziskuje postizanje izvrsnosti posebno u području inovacijskog djelovanja, čije stanje je polazište za izradu Strategije pametne specijalizacije Hrvatske od 2016. godine do 2020. godine, gdje se uz ostalo navodi:

1. Inovacijski rezultati tijekom posljednjih desetljeća na nacionalnoj razini bili su slabi i nisu uspjeli ostvariti očekivanja, a inovacijski sustav djelovao je ispod svojih potencijala mjereno inovacijskim inputima, rezultatima ili doprinosom gospodarskom rastu.
2. Po pokazateljima inovacijskog djelovanja, Hrvatska se nalazi značajno ispod prosjeka EU te zaostaje za usporednim zemljama kao što su Slovenija, Slovačka i Estonija.

---

[70] Kod inkrementalnih proizvodnih inovacija radi se o novim karakteristikama proizvoda (promjena dizajna i sl.) koje su zasnovane na postojećoj tehnologiji i donose povećanje koristi za kupca.

[71] Radi se o slijedećim centrima znanstvene izvrsnosti:
Centar izvrsnosti za napredne materijale i senzore – CEMS, Centar izvrsnosti za znanost i tehnologiju (STIM), Centar izvrsnosti za reproduktivnu i regenerativnu medicinu, Centar izvrsnosti za virusnu imunologiju i cjepiva, Centar izvrsnosti za integrativnu bioetiku, Centar izvrsnosti za hrvatsko glagoljaštvo, Centar izvrsnosti za školsku efektivnost i menadžment, Centar izvrsnosti za bioraznolikost i molekuralno oplemenjivanje bilja, Centar izvrsnosti za bioprospecting mora- BioProCro, Centar izvrsnosti za kvantne i kompleksne sustave te reprezentacije Liejevih algebri, Centar izvrsnosti za personaliziranu brigu o zdravlju, Centar izvrsnosti za temeljnu, kliničku i translacijsku neuroznost, Centar izvrsnosti o podacima i kooperativne sustave. http://www.zci.hr, preuzeto 09.06.2020.

3. Postoje tri ključne prepreke u inovativnom djelovanju: porezni sustav, nedostatak primarne i sekundarne faze ulaganja te poslovno okruženje.
4. Proizvodi visoke dodane vrijednosti i usluge temeljene na znanju ostaju i dalje zanemariv dio izvoza, dok vještine i tehnološke mogućnosti stagniraju, što se odražava na ukupni gospodarski razvoj.

Prema Europskoj ljestvici uspjeha u inoviranju za 2018. godinu Hrvatska je bila rangirana na 26-tom mjestu od 28 zemalja Europske unije (iza Hrvatske bili su samo Bugarska i Rumunjska) i smještena u grupu "umjerenih inovatora" (World Economic Forum, 2018),[72] što upućuje da je inovacijski kapacitet jedno od značajnijih ograničenja izgradnje konkurentnosti. Podaci GEM istraživanja za 2018. godinu za Hrvatsku, ukazuju kako nova poduzeća imaju samo 31,7% proizvoda koji su novi svima ili nekima, te 68,3% proizvoda koji nisu nikome novi. Pri tome, nova poduzeća imaju samo 13,8% proizvoda koji su novi svima, dok je prosjek tih poduzeća na razini EU 15,7%. Istodobno, odrasla poduzeća imaju 23,6% proizvoda koji su novi svima ili nekima i 76,4% proizvoda koji nisu nikome novi. Pri tome, odrasla poduzeća imaju samo 7,5% proizvoda koji su novi svima, dok je prosjek tih poduzeća na razini EU 10,7%.[73] Ovakvo stanje inovacijskog djelovanja kod nas, korespondira s pokazateljima o ulaganjima u istraživanje i razvoj na nacionalnoj razini, pri čemu je u 2013. godini razina ovih izdataka kod nas činila 0,81% BDP-a, dok je prosjek tih izdataka na razini Europske unije bio 2,02% BDP-a. (Strategija pametne specijalizacije, 2013.).

Na nacionalnoj razini, izdaci za istraživanje i razvoj u 2017. godini činili su 0,86% BDP-a, da bi 2018. godine bili nešto povećani te činili 0,97% BDP-a, dok je prosjek tih izdataka na razini EU istodobno bio 2,07% BDP-a. Od ukupnog iznosa bruto izdataka za istraživanje i razvoj na nacionalnoj razini, 48,0% izdataka otpada na poslovni sektor, a 52,0% izdataka otpada na javni sektor, za razliku od zemalja članica Europske unije kod kojih se oko 2/3 tih izdataka odnosi na poslovni sektor, a 1/3 izdataka odnosi na javni sektor.[74] U strukturi izdataka poslovnog sektora, kod nas dominiraju velika poduzeća koja su uložila oko 61,1% ukupnih izdataka za

---

[72] Europska ljestvica uspjeha u inovacijama primijenjuje se od 2001. godine te kroz 27 pokazatelja podijeljenih u 4 skupine (okvirni uvjeti, investicije, inovacijske aktivnoisti i učinci) daje uvid u inovacijski kapacitet i inovacijsku izvedbu pojedine zemlje.Prema zbirnom inovacijskom indeksu zemlje se dijele u 4 skupine: vodeći inovatiri, snažni inovatori, umjereni inovatori i skromni inovatori.

[73] Što čini Hrvatski (ne)poduzetničkom zemljom?- GEM Hrvatska, 2018. www.cepor.hr, preuzeto 10.06.2020.

[74] https://www.poslovni.hr, preuzeto 10.06.2020.

istraživanje i razvoj, dok se 38,9% izdataka odnosi se na istraživanje i razvoj malih i srednjih poduzeća (Državni zavod za statistiku, 2019.) što se posljedično može odraziti na intenzitet inoviranja i broj patentnih aplikacija. U tom kontekstu Hrvatska je 2017. godine pri Europskom uredu za patente imala registrirano 2,3 patenta na milijun stanovnika, što je uz Rumunjsku najmanji broj patenata od svih promatranih zemalja Europske unije (Nikolić, 2018.).

Patenti su važni jer ukazuju na vezu između izuma, inovacija i tržišta te ako zemlja ima malo patenata, onda to može značiti da ima malo inovacija i malo proizvoda/usluga novih vrijednosti na tržištu, što posljedično ograničava globalnu kompetitivnost nacionalnog gospodarstva i usporava gospodarski rast.

Pri tome, inovativna poduzeća definiraju se kao poduzeća koja su u promatranom razdoblju imala inovaciju proizvoda ili procesa, odnosno organizacijsku ili marketinšku inovaciju. Sagledavajući inovativnost s aspekta veličine poduzeća, udio inovativnih poduzeća raste s njihovom veličinom. Velika poduzeća su inovativnija od malih i srednjih poduzeća na što upućuju i statistički podaci u razdoblju od 2012. godine do 2018. godine. Tako su u razdoblju od 2012. godine do 2014. godine, inovativna dva od tri velika poduzeća, dok je srednjih poduzeća inovativno nešto manje od polovine, a malih poduzeća je inovativno manje od jedne trećine. Promatrajući razdoblje od 2014. godine do 2016. godine, inovativno je bilo 71,7% velikih poduzeća, 53,0% srednje velikih poduzeća i 40,5% malih poduzeća. U razdoblju od 2016. godine do 2018. godine bilo je inovativno 74,6% velikih poduzeća, 56,5% srednje velikih poduzeća i 45,8% malih poduzeća (Državni zavod za statistiku, 2020.). Pokazatelji o ulaganjima u istraživanje i razvoj kao i slabi rezultati u procesu inoviranja, upućuju na problem financiranja inovacija, što je posebno izraženo kod malih i srednjih poduzeća, zbog ograničenih sredstava. Ovo potvrđuju i rezultati istraživanja koje su proveli Radas i Božić (2009.), prema kojem su troškovi financiranja inovacija ključna prepreka inovativnosti poduzeća u Hrvatskoj, nakon čega slijedi nedostatak kvalificirane radne snage i ograničen pristup informacijama o tehnologiji i tržištima. Sve ovo oslabljuje inovacijski kapacitet društva. Međutim, taj kapacitet nije određen samo mogućnošću financiranja ili raspoloživom radnom snagom, već i brojnim drugim činiteljima, uz ostalo i povezivanjem inovacijskih aktivnosti poduzeća sa inovacijskim aktivnostima na nacionalnoj razini, kao i usmjeravanjem inovativnog djelovanja prema strateškim nišama djelatnosti. Zbog toga je na nacionalnoj razini prihvaćeno više strateških dokumenata koji su povezani sa inovacijskim djelovanjem:

- Industrijska strategija od 2014. do 2020. godine predlaže koje su industrijske grane dugoročno održive i koje se ujedno postavljaju kao nositelji razvoja, iako kod toga izostaje usporedba vrijednosti produktivnosti faktora rada i kapitala industrija u Hrvatskoj s industrijama razvijenih zemalja (Aralica, 2014.).
- Strategija pametne specijalizacije od 2015. do 2020. godine kao osnova za razvoj gospodarstva temeljenog na znanju, prema načelima za pametan, održiv i uključiv rast – Europa 2020.
- Strategija poticanja inovacija od 2014. do 2020. godine definira prijedloge i mjere kako oblikovati poticajno okruženje za inovativacijske aktivnosti i povećati intenzitet inovacijskog djelovanja u društvu.

Iako postojanje ovih strategija čini okvir inovacijskog djelovanja u društvu, za njihovu operacionalizaciju važno je identificirati nositelje promjena kroz sustav obrazovanja kao i kreiranje inovativnih i tehnoloških platformi (Aralica, 2012.) za usmjeravanje prema podršci u provedbi inovacijskih aktivnosti kao i razvoju unutar pojedinih strateških sektora. Dodatni alat za postizanje poslovne izvrsnosti je umrežavanje, koje se može postići putem poslovnih zona i klastera. U Hrvatskoj poslovne zone spadaju u jedan od najraširenijih oblika poticanja poduzetništva i privlačenja investitora, na što ukazuje podatak da je u 2013. godini, prema prostorno planskoj dokumentaciji jedinica lokalne samouprave i uprave, postojalo 1.308 poslovnih zona. Od toga se poslovna aktivnost odvijala u 451[75] poslovnoj zoni, u kojima je bilo zaposleno 69.303 radnika, dok je 857 poslovnih zona bilo neaktivno (66,0%) odnosno u njima se nije odvijala poslovna aktivnost. U razdoblju od 2004. godine do 2013. godine u osnivanje poslovnih zona uloženo je 3,05 milijardi kuna, od čega se 56,6% odnosi na ulaganja jedinica lokalne samouprave, 28,5% ulaganja Vlade i resornog ministarstva, 6,3 % ulaganja županija, a 8,6% ulaganja drugih subjekata, pri čemu je u osnivanje poslovnih zona bilo uključeno 515 gradova i općina i 3 županije.[76] Dinamičan razvoj poslovnih zona u razdoblju 2004.-2013. godine, rezultat je provođenja nacionalne politike poticanja poduzetništva, ali i

---

[75] S druge strane, u jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture u 2013. godini bile su upisane 532 poslovne zone, što ukazuje na problem objektivnosti izvora podataka.

[76] Državni ured za reviziju, Izvješće o obavljenoj revziji učinkovitosti osnivanja i ulaganja u opremanje i razvoj poduzetničkih zona, Zagreb, listopad 2014. http://www.revizija.hr/izvjesca/2014/rr-2014/revizije-ucinkovitosti/osnivanje-i-ulaganje-u-poduzetnicke-zone/izvjesce-o-obavljenoj-reviziji-ucinkovitosti-osnivanja-i-ulaganja-u-opremanje-i-razvoj-poduzetnickih-zona.pdf, preuzeto 05.09.2016.

poticajnih uvjeta investiranja od nacionalne do regionalne/lokalne razine, kroz oslobođenje investitora od plaćanja komunalnog doprinosa i drugih nameta koji su u nadležnosti regionalnih uprava i lokalnih samouprava. Unatoč tome, poslovne zone nisu postale predmet šireg istraživanja o umreženosti malih i srednjih poduzeća i njihovoj povezanosti sa gospodarskim rastom. Znanstveno sagledavanje dosadašnjeg procesa razvoja poslovnih zona, determinirano je brojnim činiteljima, od kojih su značajniji:

- nepostojanje sistematiziranih, pouzdanih i cjelovitih podataka o poslovnim zonama na nacionalnoj razini i po županijama u periodu istraživanja ove disertacije, kao i pokazatelja o uspješnosti poslovanja poduzeća koja djeluju u poslovnim zonama;
- izostanak monitoringa u procesu razvoja poslovnih zona i mjerenja učinka kroz odnos uloženo/dobiveno.

Ipak, na osnovu izvješća Državnog ureda za reviziju mogu se izvesti slijedeća obilježja poslovnih zona u razdoblju od 2004. godine do 2013. godine:

- neravnomjerni razvoj zona na lokalnoj i regionalnoj razini, a posljedica toga je izražena disperziranost i usitnjenost većeg broja poslovnih zona na različitim lokalitetima;
- nedostajuća povezanost ključnih dionika u razvoju poslovnih zona, što se postavlja kao determinanta šireg umrežavanja poduzeća koja djeluju u zoni;
- ograničeni izvori financiranja u razvoju poslovnih zona, koji u sprezi s ostalim ograničavajućim činiteljima, za posljedicu imaju nedostajuću opremljenost poslovnih zona komunalnom infrastrukturom i neaktivnost većeg broja poslovnih zona;
- izostanak studije o ekonomskoj opravdanosti izgradnje poslovnih zona (koja prethodi donošenju odluke o njenom osnivanju) te nedostajuće uvažavanje prostornih, ekoloških, demografskih i drugih aspekata razvoja zone na određenom području.

Prema istraživanju Ekonomskog instituta iz Zagreba (2018.) razvoj poslovnih zona u Hrvatskoj ima slijedeća obilježja:

- do 2016. godine, manje od trećine svih poslovnih zona imalo je status aktivne zone;
- na aktivnost poslovnih zona utjecala je njihova namjena, okruženje u kojem su nastajale te financijski poticaji;
- aktivne poslovne zone imaju pozitivni učinak na gospodarstvo jedinica lokalne samouprave u kojoj djeluju, u vidu kreiranja novih radnih mjesta, novih poduzetničkih poduhvata, povećanja izvoza, privlačenja investitora i sl.

U istraživanju se zaključuje kako mehanizmi jednostavnih administrativnih postupaka i financijski poticaji pogoduju rješavanju problema troškova izlaska na međunarodno tržište, dok povezivanje poduzeća u srodnim djelatnostima dovodi do prelijevanja učinaka u susjedne gradove i općine te omogućuje integraciju u globalni lanac dodane vrijednosti. U okviru razmatranja uloge klastera u umrežavanju, valja istaknuti da hrvatska klasterska politika obuhvaća dva oblika razvoja klastera:

- poslovne klastere, koji se odnose na umrežavanje malih i srednjih poduzeća s ciljem poticanja međunarodne suradnje, opskrbe sirovinama, promocije proizvoda i sl., te
- klastere konkurentnosti na nacionalnoj razini, koji se zasnivaju na suradnji javnog, privatnog i znanstveno-istraživačkog sektora, usmjerenoj strateškom promišljanju o aktivnostima unutar pojedinih industrijskih grana. Ova strateška orijentacija i primjena suradnje po principu tripartitne suradnje, čine osnovnu razliku između ovih klastera u odnosu na poslovne klastere.

Unatoč određenim iskoracima u razvoju klastera i državnim potporama u provođenju hrvatske izvozne incijative[77] u pokretanju izvozu orijentiranih klastera kao i osnivanju većeg broja klastera konkurentnosti po pojedinim područjima na nacionalnoj razini [78], klasteri još uvijek nisu postali značajniji instrument povećanja konkurentnosti.

Na ovo ukazuju i istraživanja Anić, Bačić i Aralica (2018.) koja su provedena među 13 hrvatskih klastera konkurentnosti na nacionalnoj razini. Rezultati tih istraživanja upućuju kako

---

[77] Hrvatska izvozna inicijativa ima četiri strateška cilja: povećanje broja izvoznika, promjena strukture izvoza, povećanje konkurentnosti domaćih proizvođača repromaterijala i osnivanje šest izvoznih klastera.

[78] Na nacionalnoj razini, u razdoblju od 2013. godine do 2015. godine u suradnji Agencije za investicije i konkurentnbost i Ministarstva gospodarstva, poduzetništva i obrta osnovani su klasteri konkurentnosti koji djeluju po principu Triple – Helix, u sljedećim područjima:

1. Prehrambeno-prerađivački sektor
2. Drvno-prerađivački sektor
3. Automobilski sektor
4. Kreativne i kulturne industrije
5. Industrija tekstila, kože i obuće
6. Obrambena industrija
7. Građenvinska industrija
8. Sektor elektro energetskih i proizvodnih strojeva i tehnologija
9. Zdravstvena industrija
10. Industrija kemije, plastike i gume
11. ICT industrija
12. Pomorska industrija
13. Personalizirana medicina

Izvor: http://www.aik-invest.hr/konkurentnost/ , preuzeto 10.06.2020.

hrvatski klasteri konkurentnosti zaostaju za uspješnim klasterima u svijetu, a među činiteljima koji objašnjavaju nepovoljne rezultate su neodgovarajući modeli razvoj klastera, neefikasna implementacija aktivnosti i nedostaci u formuliranju jasne strategije razvoja.

Ograničavajućih činitelja dinamičnijeg razvoja klastera i njegovog utjecaja na gospodarski razvoj ima više: od nepovjerenja poduzetnika prema udruživanju do nedostajuće potpore javnih politika u izgradnji strukturnih preduvjeta za veću učinkovitost klastera.

4.2.2. Mogućnosti i ograničenja u inovacijskom djelovanju i razvoju inovativnosti u malim i srednjim poduzećima

U prethodnom razmatranju naglašena je važnost inovacija za stvaranje konkurentske prednosti te je iznijet prikaz stanja inovativnosti kod malih i srednjih poduzeća kao i prepreka koje se kod toga postavljaju, uz sagledavanje inovacijskog djelovanja na nacionalnoj razini.

Veći broj autora (Švarc, Perković, Lažnjak, 2011. i dr.) ukazuju da dosadašnja inovacijska politika nije značajnije doprinjela pokretanju inovacija i razvoju gospodarstva temeljenom na znanju. Razloga za to ima više i oni nisu samo financijske naravi, a jedan od značajnijih je što inovacijska politika nije prepoznata od političke elite kao važna razvojna politika na što se nadovezuje nerazumijevanje vladajućih struktura o oblikovanju mehanizama izgradnje inovacijskog kapaciteta i stavljanja inovacija u funkciju gospodarskog rasta. Ovo potvrđuju i nalazi u strateškom dokumentu pametne specijalizacije Hrvatske za razdoblje od 2016. godine do 2020. godine[79], gdje se navode slijedeća obilježja inovativnog djelovanja:

1. Slabi inovacijski rezultati Hrvatske tijekom posljednjih desetljeća koji nisu ispunili očekivanja,
2. Hrvatska je u kontekstu inovacija znatno ispod inovacijskog prosjeka Europske unije i to u većini pokazatelja,
3. Ključne prepreke u procesu inovacija su: porezni sustav, nedostatak primarne i sekundarne faze u financiranju ulaganja te poslovno okruženje.

Ograničenja naročito određuje i inovacijsko djelovanje malih i srednjih poduzeća. U biti, radi se o potrebi uspostave sustava poticaja na strani potražnje za inovacijama i oblikovanju mehanizama koji će dovesti do poboljšanja inovativnog djelovanja u malim i srednjim

[79] Strategija pametne specijalizacije Republike Hrvatske za razdoblje od 2016. do 2020. godine i akcijski plan za provedbu strategije pametne specijalizacije Republike Hrvatske za razdoblje od 2016. do 2017. godine.

poduzećima kao i unutar Triple Helix modela suradnje gospodarstva, javnog sektora i akademske zajednice. Društveni kontekst inovacijskog djelovanja podrazumijeva usklađenost planiranja i implementacije nacionalne inovacijske politike te koordinaciju sa znanstvenoistraživačkim sektorom, ali i regionalnom inovacijskom politikom (koja opet mora biti usklađena s inovacijskom politikom samih poduzeća) s obzirom da regionalni inovacijski sustav kao i sama poduzeća djeluju u kontekstu institucionalnog okruženja na nacionalnoj razini.

Međutim, kako upozorava Aralica (2012.), u našim uvjetima planiranje ekonomskih aktivnosti odvija se uz ograničenu usklađenost sa širim okvirom djelovanja, što dovodi do poteškoća u oblikovanju razvojnih politika, praćenju njihove provedbe i evaluacije. U tom kontekstu Petak (2008./09.) ističe kako kod nas nedostaje analitički pristup usmjeren prema potrebama razvojnih politika, već su sve aktivnosti fokusirane na funkcioniranje državnog aparata.[80]

Ovo upućuje na potrebu uspostave mehanizma povezivanja poslovnog sektora i znanstvenoistraživačkog sektora te umrežavanja sudionika inovacijskog procesa kako bi se što potpunije iskoristio inovacijski kapacitet društva. Za to je potrebna efikasna inovacijska politika koja ne obuhvaća samo adekvatna ulaganja u istraživanje i razvoj, već uključuje i usmjeravanje inovacijskog djelovanja unutar društveno-ekonomske strukture, što pretpostavlja slijedeće elemente (Wintjes i Hollanders, 2010.):

1. Dostupnost znanja, što uz ostalo iziskuje postojanje društvene infrastrukture u smislu povezanosti sa tržištem te postojanje uvjeta za istraživanje i razvoj,
2. Aposorpcijski kapacitet koji omogućuje usvajanje znanja i dostupnost javnih servisa za inovacijsko djelovanje (obrazovne institucije i sl.),
3. Sposobnost širenja znanja i tehnologije, što je povezano s mehanizmom širenja znanja i dostupnosti različitih vrsta tehnologije.

Uz važnost financijske komponente u pogledu dostupnosti sredstava za inoviranje, navedeni elementi ujedno se postavljaju kao bitne odrednice inovacijskog djelovanja malih i srednjih poduzeća, ali i unutar cijelog društva.

[80] Stoga je potrebna "ex ante" evaluacija koja obuhvača anticipiranje potreba prije provedbe određenih aktivnosti kao i "ex post" evaluacija koja analizira rezultate upotrebe politika radi provedbe određenih aktivnosti.

4.3.Zaključak

Istraživanja o poslovnoj izvrsnosti, inovativnosti i umrežavanju malih i srednjih poduzeća, rezultirala su slijedećim spoznajama:

Pokazatelji recentnih istraživanja ukazuju da hrvatska poduzeća imaju određene poteškoće u procesu internacionalizacije, što se postavlja kao determinanta u izgradnji konkurentnosti i rastu malih i srednjih poduzeća. Kao malo tržište, Hrvatska je prinuđena tražiti izlaz na vanjska tržišta, pri čemu intenziviranje procesa internacionalizacije i osnaživanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća, iziskuje razvoj proizvoda i usluga sa visokim perfomansama što upućuje na važnost poslovne izvrsnosti. Dosadašnja istraživanja o poslovnoj izvrsnosti ukazuju da velik broj hrvatskih poduzeća nije upoznat sa potencijalno pozitivnim efektima modela poslovne izvrsnosti te ih primijenjuje selektivno. Postojanje velikog broja komplementarnih koncepata i tehnika u području poslovne izvrsnosti može dovesti do određene konfuzije kod poduzetnika te proces izgradnje poslovne izvrsnosti u praksi valja provoditi postupno, pri čemu se izgradnja kvalitete i provođenje procesa inovativnosti postavljaju kao nezaobilazni elementi tog procesa. Ovo upućuje na potrebu informiranja i savjetovanja poduzetnika o mogućnostima izgradnje modela poslovne izvrsnosti, od strane regionalnih razvojnih agencija i sličnih tijela, kao i provođenje edukacije za mala i srednja poduzeća o mogućnostima primjene i potencijalnim efektima tih modela.

Središnje mjesto u procesu izgradnje poslovne izvrsnosti kod malih i srednjih poduzeća čine inovacije, pri čemu je operacionalizacija procesa inoviranja značajno određena mogućnostima financiranja troškova tog procesa, što se odražava na uspjeh u inoviranju na nacionalnoj razini. U tom kontekstu, pokazatelji recentnih istraživanja ukazuju kako Hrvatska znatno zaostaje po uspjehu inoviranja u odnosu na EU zemlje, što korespondira sa pokazateljima ulaganja u istraživanje i razvoj. Osnaživanje rastućih i inovativnih malih i srednjih poduzeća bilo bi moguće osnivanjem Državnog fonda rizičnog kapitala, ali i unapređenjem poduzetničke okoline o čemu je bilo riječi u zaključku u trećem poglavlju disertacije (Važnost interakcije poduzetničke okoline i uvjeta poslovanja kao generatora rasta). Ovakav pristup iziskuje kreiranje inovacijskih i tehnoloških platformi u društvu usmjerenih na poticanje inovacija unutar pojedinih strateških sektora te uspostavu mehanizma koordinacije strateških razvojnih aktivnosti na svim razinama, što je opet predmet strukturnih promjena prema zaključku iz prvog poglavlja (Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evolucijskom procesu).

Za osnaživanje tržišnih pozicija, ostvarenje ekonomije obujma i stjecanja drugih prednosti pred konkurencijom, mala i srednja poduzeća mogu koristiti također različite oblike umrežavanja i povezivanja, ali pri tome trebaju procijeniti rizik koji donosi proces umrežavanja. Svi navedeni elementi (poslovna izvrsnost, inovativnost i umrežavanje) mogu doprinijeti bržem rastu i razvoju malih i srednjih poduzeća, ali to pretpostavlja stalno ulaganje u znanje i obrazovanje. Ostvarenje većih efekata djelovanja klastera, iziskuje strateško redefiniranje modela njihovog razvoja i veću potporu u njihovoj implementaciji na nacionalnoj i regionalnoj razini, dok u procesu razvoja poslovnih zona valja uspostaviti sveobuhvatnu bazu podataka (od broja poslovnih zona do praćenja ulaganja u zone i efekata tog ulaganja) u sklopu cjelovitog monitoringa poduzetničke infrastrukture.

Na operativnoj razini sve navedene elemente valja obuhvatiti strukturnim promjenama prema zaključku u prvom poglavlju (Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evolucijskom procesu) uz sudjelovanje svih ključnih aktera gospodarskog i društvenog razvoja.

5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE O RAZVIJENOSTI PODUZETNIŠTVA TE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA REGIJE SJEVEROZAPADNE HRVATSKE NA NUTS-2 RAZINI

Predmet istraživanja ove doktorske disertacije je problematika razvoja malih i srednjih poduzeća s naglaskom na sagledavanje mogućnosti povećanja ekonomske efikasnosti njihovog poslovanja, koje bi dovelo do njihovog većeg udjela u bruto domaćem proizvodu, generiranja većeg gospodarskog rasta i unapređenja gospodarskog i društvenog razvoja. Osnovni cilj doktorske disertacije je sagledavanje i analiza ključnih činitelja razvoja malih i srednjih poduzeća sa fokusom na istraživanje o povezanosti elemenata poduzetničkog djelovanja sa razvojem malih i srednjih poduzeća. Iz ovog općeg cilja, izvedeni su specifični ciljevi koji obuhvaćaju istraživanja :

- o povezanosti elemenata poduzetničkih aktivnosti i razvoja malih i srednjih poduzeća koji utječu na stvaranje bruto domaćeg proizvoda i gospodarski razvoj,
- o povezanosti upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća, kao i istraživanje o preprekama u izgradnji konkurentnosti i procesu internacionalizacije,
- o mogućnosti poboljšanja poduzetnčkih uvjeta i potpunijeg iskorištenja raspoloživih potencijala u razvoju malih i srednjih poduzeća.

Temeljem tako utvrđenih ciljeva u doktorskoj disertaciji, postavljena su istraživačka pitanja:

- Kako povećati ekonomsku efikasnost poslovanja malih i srednjih poduzeća i njihov udio u stvaranju bruto domaćeg proizvoda koji bi generirao veći gospodarski rast?
- Koji su ključni činitelji tog rasta, gdje se nalaze neiskorišteni potencijali i koja se ograničenja postavljaju radi potpunijeg iskorištenja tih potencijala?
- Mogu li hrvatska mala i srednja poduzeća doprinijeti povećanju kvalitete života i rada, obogatiti ponudu robe i usluga, utjecati na povećanje zaposlenosti i predstavljati stvarni potencijal gospodarskog prosperiteta?

Polazeći od postavljenih ciljeva i navedenih istraživačkih pitanja, istraživanje u ovom radu bazira se na slijedećim radnim hipotezama (H):

H1: Socijalna struktura stanovništva, po osnovi udjela ukupnog broja zaposlenih u ukupnom stanovništvu, znatno utječe na razinu gospodarske razvijenosti i stvaranje bruto domaćeg proizvoda;

H2: Konkurentnost malih i srednjih poduzeća i njihov održivi razvoj u značajnoj su mjeri određeni kreativno-inovacijskim kapacitetom, poticajnim ozračjem i podržavajućom institucionalnom okolinom;

H3: Stupanj internacionalizacije malih i srednjih poduzeća snažno je određen konkurentnošću proizvoda i usluga te institucionalnim okruženjem, što se odražava na razinu i dinamiku gospodarskog razvoja kao i stvaranje bruto domaćeg proizvoda;

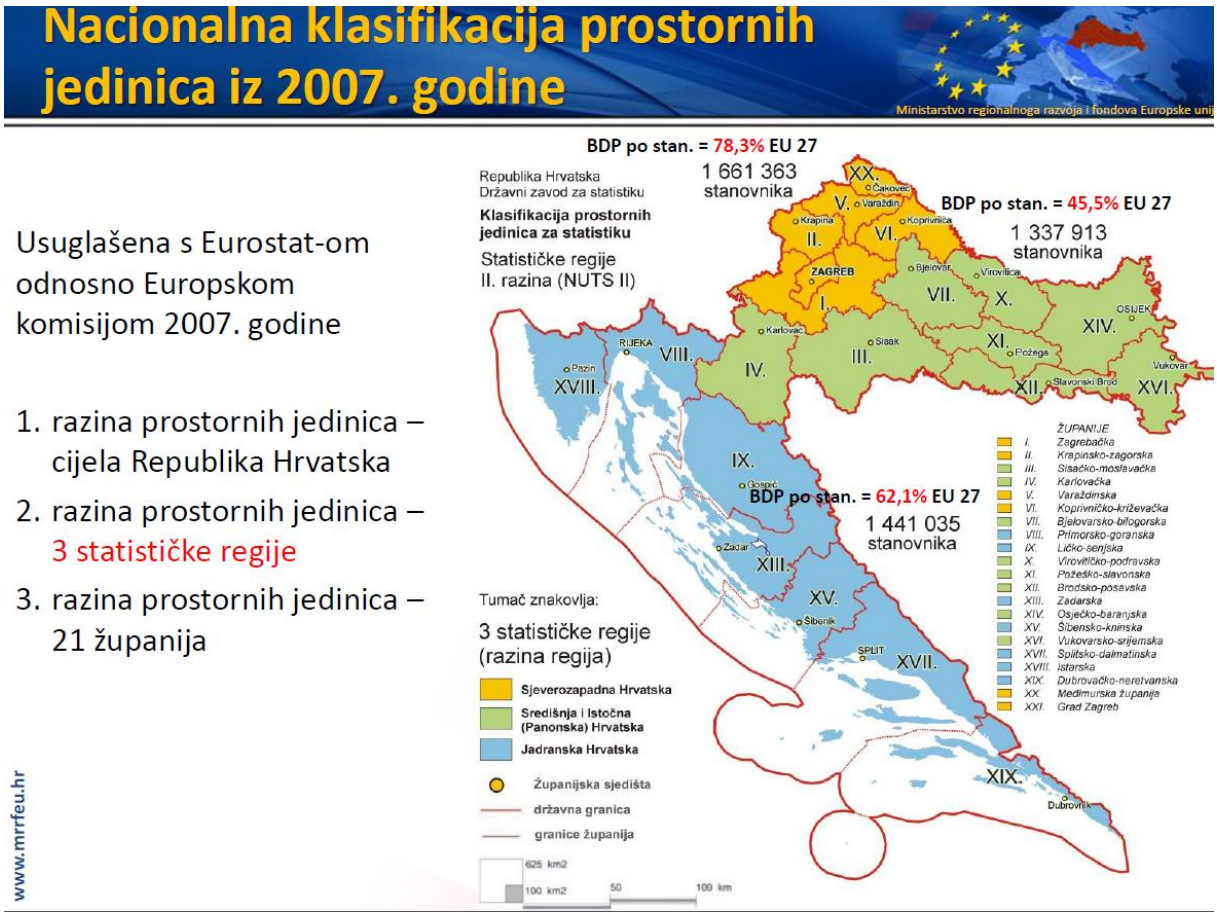
H4: Upravljanje promjenama u malim i srednjim poduzećima značajno određuje njihovu uspješnost te fleksibilnost i inovacijski potencijal, što u konačnici utječe na dinamiku gospodarskog razvoja i stvaranje bruto domaćeg proizvoda.

Za provjeru navedenih hipoteza i donošenje odgovarajućih objašnjenja kojima bi se one mogle potvrditi ili odbaciti, provedeno je empirijsko istraživanje o razvijenosti poduzetništva te malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS 2 razini koja obuhvaća:

- Grad Zagreb
- Zagrebačku županiju
- Krapinsko-zagorsku županiju
- Koprivničko-križevačku županiju
- Međimursku županiju i
- Varaždinsku županiju.

S obzirom da su istraživanja u ovom radu započeta 2010. godine, za empirijsku provjeru postavljenih hipoteza korišteni su podaci prema tada važećoj kategorizaciji prostornih/teritorijalnih jedinica iz 2007. godine prema kojoj je NUTS 2 razina Hrvatske podijeljena na tri statističke regije (Sjeverozapadnu, Panonsku i Jadransku Hrvatsku). Ovo je ujedno i glavni razlog zašto istraživanje nije provedeno prema kategorizaciji prostornih jedinica iz 2012. godine prema kojoj je NUTS 2 razina Hrvatske podijeljena na dvije statističke regije: Kontinentalnu Hrvatsku i Jadransku Hrvatsku. Kako bi se dobila što objektivnija slika o kretanju pojedinih ekonomskih kategorija (bruto domaći proizvod po stanovniku i dr.), u pojedinim dijelovima empirijskog istraživanja načinjene su usporedbe kretanja ekonomskih kategorija između prostornih jednica prema kategorizaciji iz 2007. godine i prostornih jedinica prema kategorizaciji iz 2012. godine. Pokazatelji o činiteljima razvoja malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske uspoređivani su sa pokazateljima Središnje i Istočne (Panonske) Hrvatske te Jadranske Hrvatske kao i sa pokazeteljima na nacionalnoj

razini. Radi ujednačene metodologije usporedbe podataka, obuhvat prostornih jedinica iz 2007. godine korišten je i nakon donošenja odluke o kategorizaciji prostornih jedinica iz 2012. godine. Empirijsko istraživanje obuhvaća razdoblje od 2005. godine do 2018. godine, ali unutar tog perioda pojedine ekonomske kategorije obuhvaćaju i drugačija razdoblja istraživanja, ovisno o raspoloživosti izvora podataka, dinamike provođenja pojedinih istraživanja i specifičnom cilju istraživanja. U nastavku slijedi kartografski prikaz regije Sjeverozapadne Hrvatske prema kategorizaciji prostornih jedinica iz 2007. godine:



Slika 4. Nacionalna klasifikacija prostornih jedinica iz 2007. godine

Izvor: www.mrrfeu.hr, [preuzeto 10.10.2016.]

Polazište za provođenje empirijskog istraživanja čini teorijska osnovica koja je obrađena u dosadašnjem dijelu doktorske disertacije, a obuhvaća četiri poglavlja:

1. Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evolucijskom procesu
2. Povezanost između gospodarskog rasta i regionalnog razvoja

3. Važnost interakcije poduzetničke okoline i uvjeta poslovanja kao generatora rasta
4. Poslovna izvrsnost, inovativnost i umrežavanje - ključ održanja u globalnoj konkurentnosti

U sklopu istraživanja u ovoj disertaciji pojam "***poduzetništvo***" je definiran u širem smislu, kao način ponašanja koji se temelji na proaktivnosti, inovativnosti i odgovornosti za osobni izbor i preuzimanje rizika svojih odluka. Mala i srednja poduzeća definirana su prema kriterijima iz Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva ("Narodne novine" br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16) i Zakona o računovodstvu ("Narodne novine" br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18).

Osnovne spoznaje koje su rezultirale teorijskim istraživanjem po pojediniom poglavljima su slijedeće:

U okviru istraživanja prvog poglavlja (Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evlucijskom procesu) razvidno je kako među autorima postoji opće suglasje kako poduzetništvo kao i mala i srednja poduzeća značajno pridonose gospodarskom rastu, zapošljavanju te socijalnoj i ekonomskoj koheziji, međutim između autora postoje različita gledišta o poimanju poduzetništva te ne postoji jedinstvena i opće prihvaćena definicija poduzetništva. U Hrvatskoj se poduzetništvo često povezuje sa sektorom malih i srednjih poduzeća i postovjećuje s njim, u strateškim dokumentima isprepliću se pojmovi poduzetništva i poslovnih subjekata, što iziskuje precizno razgraničenje ovih kategorija s obzirom na njihove značajke i ulogu u gospodarkom i društvenom razvoju. U razdoblju od 2005. godine do 2018. godine u Hrvatskoj su učinjeni određeni pozitivni pomaci u razvoju poduzetništva te malih i srednjih poduzeća, ali u njihovom razvoju postoje još uvijek znatne poteškoće, dok socijalno-kulturne vrijednosti ne podržavaju u potpunosti njihov razvoj. Rezultati recentnih istraživanja u razdoblju od 2005. godine do 2018. godine ukazuju na dugovječnost prepreka u gospodarskom i društvenom razvoju kod nas te zaostajanje za većinom zemalja Europske unije, što upućuje na potrebu snažnijih strukturnih promjena na brojnim područjima gospodarskog i društvenog razvoja. Kako bi se oblikovale konzistentne javne politike i programi oko pojedinih područja strukturnih promjena, poželjno je da se oko načina tih promjena uspostavi konsenzus svih ključnih aktera gospodarskog i društvenog razvoja. U okviru istraživanja drugog poglavlja o problematici regionalnog razvoja, zaključeno je kako regionalnu razvijenost na razini EU obilježavaju značajne razlike među državama i unutar samih država, a izražene regionalne

razlike prisutne su i na NUTS 2 razini Hrvatske kako među regijama tako i unutar samih regija, neovisno da li se radi o kategorizaciji prostornih jedinica iz 2007. godine ili kategorizaciji prostornih jedinica iz 2012. godine. Dokumentacijsku osnovu regionalnog razvoja u Hrvatskoj čine brojni zakonski propisi i strateški dokumenti, dok je ključno obilježje u oblikovanju regionalne politike nekonzistentnost, što sve skupa determinira mogućnosti razvoja malih i srednjih poduzeća i gospodarki razvoj u cjelini. Velike regionalne razlike i visoka razina administrativno-upravne centralizacije u Hrvatskoj, upućuju na potrebu oblikovanja nove regionalne strukture sa snažnijim fiskalnim kapacitetima lokalnih i regionalnih jedinica, što bi pratio daljnji proces decentralizacije i preustroj javne uprave. Istraživanje poduzetničke okoline i uvjeta poslovanja (što je bio predmet trećeg poglavlja disertacije) ukazuje kako je razina kvalitete poduzetničke okoline u Hrvatskoj znatno ispod prosječne kvalitete poduzetnočke okoline zemalja Europske unije, što se odražava kroz različite vidove, a posebno kroz mali broj rastućih poduzeća i slabu poduzetničku motivaciju. Kod toga, većina elemenata poduzetničke okoline postavljaju se kao dugogodišnji ograničavajući činitelji u razvoju poduzetništva i malih i srednjih poduzeća, od kojih su posebno izraženi:

Vladine politike prema poduzetništvu,
Vladini programi za poduzetništvo,
Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća,
Porezni sustav,
Poduzetničko obrazovanje,
Otvorenost tržišta,
Kulturno-socijalne vrijednosti i dr.

Mogućnosti poboljšanja ovih činitelja valja sagledavati u okviru dizajniranja cjelovitih strukturnih promjena, pri čemu samo oni činitelji koji su poticajni i nalaze se u interakciji s poduzetničkim uvjetima, mogu generirati zdravu i poticajnu poduzetničku klimu za poduzetništvo i gospodarski rast. Hrvatska je kao malo tržište upućena na izlazak na međunarodno tržište što implicira važnost internacionalizacije i širenja malih i srednjih poduzeća na vanjska tržišta, pri čemu provedena istraživanja ukazuju na ograničeno prisustvo naših poduzeća na vanjskim tržištima. Mala i srednja poduzeća mogu tražiti svoj put izlaska na međunardno tržište i održanja u globalnoj konkurentnosti kroz poslovnu izvrsnost, inovativnost i umrežavanje. U operacionalizaciji ovih alata, u našim uvjetima postavljaju se brojna ograničenja: od nepoznavanja značajki pojedinih modela poslovne izvrsnosti i umrežavanja do nedostatnih ulaganja u istraživanje i razvoj i izostanka sustavnog pristupa upravljanju

inovacijama. Navedene teorijske spoznaje čine platformu za empirijsko istraživanje o razvijenosti poduzetništva i malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS 2 razini.

5.1. Temeljne značajke gospodarske strukture na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama

U ovom dijelu istraživanja analizirat će se gospodarska struktura regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS 2 razini kroz veličinu bruto dodane vrijednosti po djelatnostima i sektorima gospodarstava kao i promjene u gospodarskoj strukturi, kako bi se moglo identificirati djelatnosti i sektore koji čine nositelje gospodarskog razvoja te sagledati povezanost između sektorske strukture i gospodarskog rasta. Pri tome, bruto dodana vrijednost definirana je kao razlika između bruto vrijednosti proizvodnje i međufazne potrošnje, odnosno razlika između bruto domaćeg proizvoda i poreza na proizvode i subvencije. U tom smislu, bruto domaći proizvod mjeri ukupnu vrijednost proizvoda i pruženih usluga koje su proizvele rezidentne institucionalne jedinice u određenom razoblju.

Kod toga, izvor podataka za obračun bruto domaćeg proizvoda i bruto dodane vrijednosti su podaci nacionalnih računa, godišnja istraživanja poslovne statistike, ekonomski računi poljoprivrede, godišnji podaci o zaposlenima i plaćama zaposlenih, godišnji podaci Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranjue o broju osiguranih osba, kao i drugi statistički podaci. Uz to, ocijenit će se povezanost specijalizacije i produktivnosti rada kao važnih činitelja gospodarskog rasta. Sektorska analiza u ovom dijelu rada temelji se na dinamici kretanja bruto dodane vrijednosti po djelatnostima na prvoj razini klasifikacije djelatnosti prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti iz 2002. godine i Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti iz 2007. godine.[81] Distribucija bruto dodane vrijednosti po statističkim regijama na NUTS 2 razini upućuje da između regija u Hrvatskoj postoji divergencija umjesto konvergencije, što upućuje na visoki stupanj nehomogenosti gospodarskog prostora NUTS2 regija. Pretežiti dio gospodarske strukture regije Sjeverozapadne Hrvatske, promatrano kroz veličinu bruto dodane vrijednosti čini prerađivačka industrija (u 2015. godini udio prerađivačke industrije u bruto dodanoj vrijednosti bio je 22,2%), u kojoj prevladavaju radno intenzivne i nisko akumulativne grane

[81] U pojedinim dijelovima teksta i tabelarnim prikazima za regiju Sjeverozapadna Hrvatska koristit će se kratica SZ Hrvatska, za bruto dodanu vrijednost kratica BDV, a za nacionalnu klasifikaciju djelatnosti kratica NKD.

(tekstilna, kožarsko-obućarska, drvno-prerađivačka i dr.). U ovom kontekstu prerađivačku industriju čine djelatnosti C, D, E prema klasifikaciji iz 2002. godine, odnosno B, C, D, E prema klasifikaciji iz 2007. godine. Kod toga djelatnosti C, D, E čine rudarstvo, vađenje, prerađivačka industrija, opskrba električnom energijom, plinom i vodom, dok djelatnosti B, C, D, E čine prerađivačka industrija, rudarstvo, vađenje te ostale industrije. Kako je prema NKD iz 2007. godine utvrđena drugačija podjela djelatnosti u odnosu na podjelu djelatnosti prema NKD-u iz 2002. godine te po tim klasifikacijama nije moguća usporedba istih djelatnosti, u nastavku se prikazuje distribucija bruto domaće vrijednosti prema NKD iz 2002. godine za razdoblje od 2005. godine do 2008. godine.

Tablica 23. Distribucija bruto dodane vrijednosti po djelatnostima (NKD 2002.)

Iznosi u mln kuna, stopa rasta BDV u %

Teritorijalna jedinica/ Razdoblje	A, B	C, D, E	F	G	H	I	J, K	L, M, N, O, P	Ukupno BDV
SZ Hrvatska									
- 2005.	4.281	25.098	5.277	13.658	1.724	9.712	15.795	17.003	92.549
- 2008.	5.289	29.433	9.675	20.761	2.793	11.692	35.375	23.345	138.363
Stopa rasta BDV	7,3	5,5	22,4	14,9	17,4	6,4	30,8	11,1	14,3
Varaždinska županija									
- 2005.	795	2.093	383	781	165	506	587	1.313	6.623
- 2008.	1.192	2.956	861	1.041	308	859	1.755	1.631	10.603
Stopa rasta BDV	14,5	12,2	30,9	10,0	23,2	19,3	44,0	7,5	16,9
Grad Zagreb									
- 2005.	188	14.577	3.154	9.926	1.107	7.306	13.581	12.244	62.084
- 2008.	208	15.695	5.499	15.211	1.662	7.936	27.613	17.372	91.196
Stopa rasta BDV	3,4	2,5	20,3	15,2	14,5	2,8	26,6	12,3	13,6
Zagrebačka županija									
- 2005.	1.061	3.763	699	1.881	182	1.081	639	1.421	10.727
- 2008.	1.025	4.232	1.798	2.826	390	1.639	2.666	1.806	16.382
Stopa rasta BDV	-1,1	4,0	37,0	14,5	28,9	14,8	60,9	8,3	15,1
Krapinsko-zagorska županija									
- 2005.	507	1.424	533	425	126	362	256	784	4.417
- 2008.	526	1.966	578	551	193	480	1.017	993	6.304
Stopa rasta BDV	1,2	11,3	2,7	9,0	15,3	9,9	58,4	8,1	12,6
Koprivničko-križevačka županija									
- 2005.	1.112	1.778	218	317	72	296	367	670	4.829
- 2008.	1.484	2.352	411	560	116	424	1.149	792	7.288
Stopa rasta BDV	10,1	9,8	23,5	20,8	17,2	12,7	46,3	5,7	14,7
Međimurska županija									
- 2005.	618	1.463	289	329	72	162	366	571	3.869
- 2008.	854	2.232	528	571	124	355	1.175	751	6.590
Stopa rasta BDV	11,4	15,1	22,2	20,2	19,9	29,9	47,5	9,5	19,4
Hrvatska									
- 2005.	14.650	47.798	13.036	24.954	7.316	20.100	26.289	37.785	191.928
- 2008.	19.011	59.752	24.659	36.123	12.792	25.480	67.743	49.870	295.430
Stopa rasta BDV	9,1	7,8	23,7	13,1	20,5	6,8	37,0	9,7	15,5

Izvor: Priopćenje od 22. veljače 2008. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku i županije, 2005. Priopćenje od 11. veljače 2011. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku, prostorne jedinice za statistiku 2. razine i županije u 2008. Dostupno na: www.dzs.hr, obrada autora.

U tablici br. 23 značenje pojedinih oznaka djelatnosti je:

A,B-poljoprivreda, lov, šumarstvo i ribarstvo; C,D,E-rudarstvo,vađenje, prerađivačka industrija,opskrba električnom energijom, plinom i vodom; F-građevinarstvo; G-trgovina na veliko i malo, popravak motornih vozila i motocikala te predmeta za osobnu uporabu i kućanstvo; H-hoteli i restorani; I-prijevoz, skladištenje i veze; J,K-financijsko posredovanje, poslovanje nekretninama, iznajmljivanje i poslovne uslge; L,M,N,O,P-javna uprava i obrana,socijalno osiguranje,obrazovanje,zdravstvena zaštita i socijalna skrb,ostale društvene, socijalne i osobne uslužne djelatnosti i aktivnosti kućanstva. Ove oznake primijenjuju se i u narednim tablicama. Unatoč povećanju bruto dodane vrijednosti regije Sjeverozapadne Hrvatske u razdoblju od 2005. godine do 2008. godine, udio bruto dodane vrijednosti regije Sjeverozapadne Hrvatske u bruto dodanoj vrijednosti na nacionalnoj razini je smanjen te je u 2005. godini bio 48,2%, a u 2008. godini 46,8%. Pri tome, distribucija bruto dodane vrijednosti po teritorijalnim jedinicama upućuje na značajne regionalne razlike, gdje dominantan doprinos njegovom rastu na regionalnoj razini ima grad Zagreb sa udjelom u bruto dodanoj vrijednosti od 67,1% u 2005. godini odnosno 65,9% u 2008. godini. Nakon grada Zagreba, značajan doprinos rastu bruto dodanoj vrijednosti na regionalnoj razini bilježe Zagrebačka županija od 11,6% u 2005. godini odnosno 11,8% u 2008. godini te Varaždinska županija od 7,2% u 2005. godini odnosno 7,6% u 2008. godini. Unatoč značajnom udjelu bruto dodane vrijednosti regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnoj bruto dodanoj vrijednosti na nacionalnoj razini (48,2% u 2005. godini i 46,8% u 2008. godini), prosječna godišnja stopa rasta bruto dodane vrijednosti regije Sjeverozapadne Hrvatske u razdoblju od 2005. godine do 2008. godine, je manja u odnosu na druge dvije regije (Panonsku Hrvatsku i Jadransku Hrvatsku) kao i nacionalni prosjek. Podaci iz tablice br 23. ukazuju da je Sjeverozapadna Hrvatska u 2005. godini imala najveću bruto dodanu vrijednost u djelatnosti prerađivačke industrije (sa udjelom u ukupnom BDV-u na regionalnoj razini od 27,1%), dok je u 2008. godini najveći udio u bruto dodanoj vrijednosti na regionalnoj razini zabilježen kod djelatnosti financijskog posredovanja, poslovanja nekretninama, iznajmljivanja i poslovnih usluga (sa udjelom u ukupnom BDV-u na regionalnoj razini od 25,6%). Neujednačene stope rasta po pojedinim djelatnostima u razdoblju od 2005. godine do 2008. godine, dovele su do promjene u distribuciji bruto dodane vrijednosti među sektorima na regionalnoj razini te je primarni sektor smanjio svoj udio u bruto dodanoj vrijednosti od 4,6% na 3,8%, a sekundarni sektor od 32,8% na 28,2%, dok je kod tercijarnog sektora došlo do povećanja udjela od 62,6% na 68,0%. Slični trendovi zabilježeni su i kod Panonske Hrvatske i Jadranske Hrvatske kao i na nacionalnoj razini. Distribuciju bruto dodane

vrijednosti prema NKD iz 2007. godine za razdoblje od 2009. godine do 2015. godine prikazuje slijedeća tablica:

Tablica 24. Distribucija bruto dodane vrijednosti po djelatnostima (NKD 2007.)

Iznosi u mln kuna, stopa rasta BDV-a u %

Teritorijalna jedinica/ Razdoblje	**A**	**B, C, D, E**	**F**	**G, H, I**	**J**	**K**	**L**	**M, N,**	**O, P, Q**	**R, S, T, U**	**Ukupno BDV**
SZ Hrvatska											
- 2009.	3.898	28.749	8.474	26.486	8.837	12.488	9.179	14.998	19.626	4.092	136.827
- 2015.	3.080	31.307	5.485	30.280	9.393	12.656	10.043	14.760	19.490	4.432	140.926
Stopa rasta BDV	-2,9	1,1	-5,3	1,7	0,8	0,2	1,1	-0,3	-0,1	1,0	0,4
Varaždinska županija											
- 2009.	647	3.146	588	1.687	271	447	805	551	1.536	197	9.875
- 2015.	375	3.958	471	1.449	233	397	807	422	1.497	208	9.817
Stopa rasta BDV	-6,6	2,9	-2,7	-1,9	-1,8	-1,5	0,1	-3,2	0,3	0,7	-0,1
Grad Zagreb											
- 2009.	230	14.346	4.403	18.033	7.813	10.976	5.003	13.020	14.300	3.330	91.454
- 2015.	243	14.781	2.902	21.283	8.671	11.423	8.805	12.998	13.924	3.639	95.669
Stopa rasta BDV	0,7	0,4	-5,1	2,1	1,3	0,5	1,8	-0,1	-0,3	1,1	0,6
Zagrebačka županija											
- 2009.	1.037	4.457	2.010	4.134	332	271	1.593	777	1.634	276	16.521
- 2015.	809	5.266	1.171	4.853	248	205	1.711	605	1.678	288	16.834
Stopa rasta BDV	-3,1	2,1	-6,5	2,0	-3,5	-3,5	0,9	-3,1	0,3	0,5	0,2
Krapinsko-zagorska županija											
- 2009.	286	1.873	517	914	147	177	615	185	727	84	5.525
- 2015.	220	2.266	360	898	64	144	570	171	932	88	5.713
Stopa rasta BDV	-3,2	2,4	-8,6	-0,1	-9,8	-2,5	-0,1	-0,1	3,1	0,6	0,4
Koprivničko-križevačka županija											
- 2009.	1.011	2.871	451	813	122	221	581	184	742	113	7.220
- 2015.	888	2.250	304	904	44	290	532	255	765	122	6.534
Stopa rasta BDV	-1,6	-3,0	-4,9	1,3	-12,0	-1,7	-1,1	4,1	0,4	1,0	-1,5
Međimurska županija											
- 2009.	687	2,056	505	905	152	285	582	281	687	92	6.232
- 2015.	545	2,786	277	893	133	197	618	309	694	87	6.539
Stopa rasta BDV	-2,3	0,9	-4,9	1,2	-1,3	-0,1	1,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Hrvatska											
- 2009.	14.423	56.199	22.855	57.566	14.097	18.803	26.956	23.413	43.069	8.265	285.646
- 2015.	11.944	60.423	15.310	63.184	12.740	18.219	29.087	23.720	42.856	8.999	286.484
Stopa rasta BDV	-2,3	0,9	-4,9	1,2	-1,3	-0,1	1,0	0,1	-0,1	1,1	0,1

Izvor: Dostupno na www.dzs.hr, obrada autora.

U tablici br.24. značenje pojedinih oznaka djelatnosti je:

A-poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo;B, C, D, E- prerađivačka industrija, rudarstvo o vađenje te ostale industrije; F-građevinarstvo;G, H, I- trgovina na veliko i malo, projevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane; J- informacije i komunikacije; K- financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja; L- poslovanje nekretninama; M, N- stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti; O,P, Q- javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zadravstvene zaštite i socijalne skrbi; R, S, T, U- ostale uslužne djelatnosti. Ove oznake primjenjuju se i u narednim tablicama.

Trend rasta bruto dodane vrijednosti nastavljen je i u razdoblju od 2009. godine do 2015. godine, pri čemu je bruto dodana vrijednost regije Sjeverozapadne Hrvatske imala udio u bruto dodanoj vrijednosti Hrvatske od 47,9% u 2009. godini i 49,2% u 2015. godini. Distribuciju bruto dodane vrijednosti po teritorijalnim jedinicama obilježavaju značajne regionalne razlike, gdje dominantan doprinos njegovom rastu na regionalnoj razini opet ima grad Zagreb sa udjelom u bruto dodanoj vrijednosti od 66,8% u 2009. godini odnosno 67,9% u 2015.godini. Nakon grada Zagreba, značajan doprinos rastu bruto dodanoj vrijenosti na regionalnoj razini bilježe Zagrebačka županija od 12,1% u 2009. godini odnosno od 11,9% u 2015. godini te Varaždinska županija od 7,2% u 2009. godini odnosno od 7,0% u 2015. godini, dok ostale teritorijalne jedinice imaju manji doprinos bruto dodanoj vrijednosti. Pojedinačno gledano, najveći udio u bruto dodanoj vrijednosti na regionalnoj razini imala je prerađivačka industrija (u 2009. godini 21,0%, a u 2015.godini 22,2%), uz vrlo promjenljiva kretanja po teritorijalnim jedinicama. Neujednačene stope rasta po pojedinim djelatnostima od 2009. godine do 2015. godine, utjecale su na promjene u distribuciji bruto dodane vrijednosti među sektorima, gdje su uslužne djelatnosti povećale svoj udio u ukupnoj bruto dodanoj vrijednosti nauštrb ostalih sektora. U istom razdoblju na regionalnoj razini, primarni sektor smanjio je svoj udio u bruto dodanoj vrijednosti od 2,8% na 2,2%, a sekundarni sektor od 27,2% na 26,1 %, dok je udio tercijarnog sektora neznatno povećan od 69,9% na 71,7%. Ocjenjujući važnost pojedinih sektora za gospodarski rast može se zaključiti da je tercijarni sektor bio najvažniji pokretač rasta bruto dodane vrijednosti regije Sjeverozapadne Hrvatske, pri čemu je najveći udio tercijarnog sektora u bruto dodanoj vrijednosti zabilježen kod Grada Zagreba, a najmanji u Koprivničko-križevačkoj županiji. U nastavku se sektorska analiza dodatno proširuje kroz istraživanje odnosa dinamike rasta pojedinih djelatnosti i stupnja specijalizacije te povezanosti specijalizacije i produktivnosti. Mjerenje specijalizacije može se provesti na razne načine, a uobičajeno je da se ukupne ekonomske aktivnosti na nacionalnoj razini razdijele po sektorima, odnosno djelatnostima i regijama. Ako je ekonomska struktura pojedine regije u značajnoj mjeri

temeljena na užem skupu djelatnosti, tada se regija smatra specijaliziranom. Produktivnost rada po pojedinim djelatnostima izračunata je kroz odnos bruto domaće vrijednosti određene djelatnosti i broja zaposlenih u toj djelatnosti.

Tablica 25. Indeksi specijalizacije gospodarske strukture i stope rasta produktivnosti rada (2005-2008)

Rb	Teritorijalna jedinica / Razdoblje	A, B	C, D, E	F	G	H	I	J, K	L, M, N, O, P
A	**SZ Hrvatska**								
	- 2005. IS	0,60	1,08	0,83	1,13	0,48	1,00	1,24	0,93
	- 2008. IS	0,59	1,05	0,83	1,22	0,46	0,97	0,11	0,99
	Stopa rasta produktivnosti rada (%)	10,30	4,80	12,40	6,90	6,60	14,50	61,30	33,90
1	Varaždinska županija								
	- 2005. IS	1,57	1,26	0,85	0,90	0,65	0,72	0,64	0,10
	- 2008. IS	1,74	1,37	0,97	0,80	0,67	0,18	0,72	0,91
	Stopa rasta produktivnosti rada (%)	15,20	9,10	18,60	7,40	7,10	14,00	172,30	11,30
2	Grad Zagreb								
	- 2005. IS	0,03	0,94	0,74	1,22	0,46	1,12	1,59	1,00
	- 2008. IS	0,03	0,85	0,72	1,36	0,42	1,00	1,32	1,12
	Stopa rasta produktivnosti rada (%)	6,60	3,80	12,90	6,90	4,50	13,40	52,50	42,60
3	Zagrebačka županija								
	- 2005. IS	1,29	1,40	0,95	1,34	0,44	0,96	0,43	0,67
	- 2008 IS	0,97	1,27	1,31	0,14	0,19	1,15	0,70	0,65
	Stopa rasta produktivnosti rada (%)	4,80	-	16,20	5,10	15,20	4,80	230,50	11,90
4	Krapinsko-zagorska županija								
	- 2005. IS	1,50	1,29	1,77	0,74	0,74	0,78	0,43	0,90
	- 2008. IS	1,29	1,54	1,09	0,71	0,70	0,88	0,70	0,93
	Stopa rasta produktivnosti rada %	0,70	8,90	-	3,20	10,00	-	191,60	9,10
5	Koprivničko-križevačka županija								
	- 2005. IS	3,02	1,48	0,66	0,50	0,39	0,59	0,55	0,70
	- 2008. IS	3,16	0,15	0,67	0,62	0,36	0,67	0,68	0,10
	Stopa rasta produktivnosti rada %	18,20	6,60	17,90	14,20	7,10	3,80	172,30	25,40
6	Međimurska županija								
	- 2005. IS	2,09	1,52	1,09	0,65	0,49	0,40	0,69	0,75
	- 2008. IS	2,01	1,67	0,95	0,70	0,43	0,62	0,77	0,67
	Stopa rasta produktivnosti rada	6,90	11,60	10,00	13,20	1,30	11,30	60,10	27,70

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, DZS, obrada autora.

U tablici br.25 kratica IS označava indeks specijalizacije.

Tablica 26. Indeksi specijalizacije gospodarske strukture (2009-2015)

Rb	Teritorijalna jedinica / razdoblje	A	B, C, D, E	F	G, H, I	J	K	L	M, N	O, P, Q	R, S, T, U
A	**SZ Hrvatska** - 2009. IS - 2015. IS Promjena IS	 0,56 0,52 -0,04	 1,07 1,05 -0,02	 0,77 0,72 -0,05	 0,96 0,97 0,01	 1,30 1,49 0,19	 1,38 1,41 0,03	 0,71 0,66 -0,05	 1,33 1,26 -0,07	 0,95 0,93 -0,02	 1,03 0,03 -1,00
1	Varaždinska županija - 2009. IS - 2015. IS Promjena IS	 1,29 0,91 -0,38	 1,62 1,91 0,29	 0,74 0,89 0,15	 0,84 0,67 -0,17	 0,56 0,53 -0,03	 0,68 0,68 0,00	 0,86 0,81 -0,05	 0,68 0,51 -0,17	 1,03 1,02 -0,01	 0,69 0,69 0,00
2	Grad Zagreb - 2009. IS - 2015. IS Promjena IS	 0,10 0,10 0,00	 0,20 0,73 0,53	 0,60 0,60 0,00	 0,98 0,90 -0,08	 1,73 2,03 0,30	 1,82 1,87 0,05	 0,58 0,59 0,01	 1,73 1,70 -0,03	 1,03 0,97 -0,06	 0,13 1,21 -0,08
3	Zagrebačka županija - 2009. IS - 2015. IS Promjena IS	 1,24 1,15 -0,09	 1,37 1,48 0,11	 1,52 1,30 -0,22	 1,24 1,30 -0,14	 0,41 0,33 -0,08	 0,25 0,40 0,15	 1,48 1,00 -0,48	 0,57 0,43 -0,14	 0,66 0,67 0,01	 0,58 0,54 -0,04
4	Krapinsko-zagorska županija - 2009. IS - 2015. IS Promjena IS	 1,02 0,92 -0,10	 1,72 1,87 0,15	 1,17 1,18 0,01	 0,82 0,70 -0,12	 0,54 0,25 -0,29	 0,48 0,40 -0,08	 0,12 0,98 0,86	 0,41 0,36 -0,05	 0,87 1,09 0,22	 0,52 0,49 -0,03
5	Koprivničko-križevačka županija - 2009. IS - 2015. IS Promjena IS	 2,80 3,35 0,55	 2,01 1,67 -0,34	 0,78 0,90 0,12	 0,56 0,65 0,09	 0,34 0,16 -0,18	 0,69 0,71 0,02	 0,85 0,82 -0,03	 0,31 0,48 0,17	 0,68 0,80 0,12	 0,54 0,61 0,06
6	Međimurska županija - 2009. IS - 2015. IS Promjena IS	 2,18 1,98 -0,20	 1,67 2,01 0,34	 1,00 0,79 -0,21	 0,72 0,62 0,10	 0,49 0,46 -0,03	 0,69 0,47 -0,22	 0,99 0,93 0,06	 0,55 0,57 0,02	 0,73 0,71 -0,02	 0,51 0,13 -0,38

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, DZS, obrada autora.

U tablici br 26 kratica IS označava indeks specijalizacije.

Podaci iz tablice br.25. i tablice br.26. upućuju na divergentna kretanja indeksa specijalizacije, a posebno su izražena u djelatnostima industrije i financijskog poslovanja[82] , kod kojih je u razdoblju od 2005. godine do 2008. godine na regionalnoj razini zabilježena pozitivna stopa rasta bruto dodane vrijednosti i produktivnosti uz istovremeno smanjenje indeksa specijalizacije, odnosno:

Kod industrije, stopa rasta bruto dodane vrijednosti bila je 5,5% u razdoblju od 2005. godine do 2008. godine uz rast produktivnosti od 4,8%, dok je u razdoblju od 2009. godine do 2015. godine stopa rasta bruto dodane vrijednosti bila pozitivna uz negativnu promjenu indeksa specijalizacije. Promjenljiva kretanja evidentirana su i na razini teritorijalnih jedinica, te kod Panonske Hrvatske i Jadranske Hrvatske kao i na nacionalnoj razini.[83] Izostanak pozitivne veze između specijalizacije i bruto dodane vrijednosti može značiti da regija odnosno teritorijalna jedinica kod koje je ta veza izostala, ne uspijeva pretočiti komparativne prednosti u konkurentske prednosti što se održava na razinu stope gospodarskog rasta.

Vrijednosti indeksa specijalizacije iz tablice br. 26. upućuju na zaključak kako Sjeverozapadna Hrvatska ima kompleksnu gospodarsku strukturu i promatrajući stanje u 2015. godini, specijalizirana je u djelatnostima: informacija i komunikacija (vrijednost indeksa 1,49), financijskih djelatnosti (vrijednost indeksa 1,41), stručnih i znanstvenih djelatnosti (vrijednost indeksa 1,26) te prerađivačke industrije (vrijednost indeksa 1,05). Međutim, takve vrijednosti indeksa specijalizacije su pod snažnim utjecajem vrijednosti indeksa Grada Zagreba, dok su ostale županije drugačije specijalizirane, pri čemu:

- Varaždinska županija pokazuje izraženu specijalizaciju u djelatnosti prerađivačke industrije (indeks 1,62 u 2009. godini i 1,91 u 2015.godini),
- Zagrebačka županija specijalizirana je u građevinarstvu (indeks 1,52 u 2009.godini i 1,30 u 2015. godini), prerađivačkoj industriji (indeks 1,37 u 2009.godini i 1,48 u 2015.godini),

[82] U ovom slučaju industrija obuhvaća djelatnosti C,D i E, a financijsko poslovanje djelatnosti J i K, prema NKD 2002. godine.

[83] Na nacionalnoj razini, najveći doprinos rastu BDV-a daju trgovina (djelatnosti G,H,I) od 20%, te prerađivačka industrija (djelatnosti B,C,D,E) od 19,5%.

- Krapinsko-zagorska županija u prerađivačkoj industriji (indeks 1,72 u 2009. godini i 1,87 u 2015. godini),
- Koprivničko-križevačka županija u poljoprivredi (indeks 2,80 u 2009. godini i 3,35 u 2015. godini) i prerađivačkoj industriji (indeks 2,01 u 2009. godini i 1,67 u 2015. godini),
- Međimurska županija u poljoprivredi (indeks 2,18 u 2009. godini i 1,98 u 2015. godini) i prerađivačkoj industriji (indeks 1,67 u 2009. godini i 2,01 u 2015. godini).

Zajedničko obilježje kod navednih županija su visoki indeksi specijalizacije prerađivačke industrije, što ukazuje na važnost industrije u gospodarskom razvoju regije Sjeverozapadne Hrvatske. U Strategiji razvoja industrije Republike Hrvatske 2014.-2020. godine, kao ključni problemi razvoja industrije navode se: institucionalno okruženje, niska razina inozemnih ulaganja u industriju, nedovoljna ulaganja u istraživanje i razvoj, slaba tehnološka opremljenost, ograničeni pristup izvorima financiranja i sl., što samo upućuje na nedovoljnu izgrađenost poduzetničkog okruženja. Stoga se u operacionalizaciji industrijskih politika na subnacionalnoj razini postavljaju izazovi unapređenja poduzetničkog okruženja koje bi kvalitativno pridonijelo strukturi investiranja u djelatnostima sa većim dodanim vrijednostima te dovelo do povećanja produktivnosti rada i bolje plaćenih radnih mjesta.

Na razini Europske unije također je prepoznata važnost industrijskog razvoja što je vidljivo u industrijskoj strategiji ulaganja u pametnu, inovativnu i održivu proizvodnju, kao obnovljenoj EU industrijskoj policy strategiji iz 2017. godine. Ovaj strateški dokumenat definira šest važnih područja: dva tematska područja - digitalizacija i zelena ekonomija i četiri horizontalna- jedinstveno tržište, internacionalizacija, investicije i inovacije (European Commission, 2017.).

Obnovljeni interes za industrijskom proizvodnjom na razini Europske unije može biti uzrokovan različitim činiteljima, među ostalim i slabljenjem uloge industrija zemalja Europske unije od 90-tih godina prošlog stoljeća, tehnološkim napretkom i rastućom važnošću uslužnih djelatnosti.

U našim uvjetima, proces reindustrijalizacije na regionalnoj razini iziskuje ponajprije prepoznavanje važnosti industrije za gospodarski razvoj od strane nositelja razvoja na nacionalnoj i regionalnoj razini te implementaciju policy programa usmjerenih povećanju produktivnosti, unapređenju inovativnosti i poticanju industrijskih grana koje imaju potencijal stvaranja veće dodane vrijednosti.

5.2. Kretanje broja malih i srednjih poduzeća i zaposlenih u malim i srednjim poduzećima na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske

Sektor malih i srednjih poduzeća ima značajan udio u gospodarskoj strukturi regije Sjeverozapadne Hrvatske, te čini 99,6% od ukupnog broja poslovnih subjekata pri čemu je udio malih poduzeća 98,2%, a srednjih poduzeća 1,4% (stanje 2017.). U razdoblju od 2005. godine do 2017. godine broj malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini kontinuirano se povećavao, uz značajne oscilacije u kretanju među teritorijalnim jedinicama. Promatrajući stanje u 2017. godini, najmanji udio malih i srednjih poduzeća u ukupnom broju poduzeća na regionalnoj razini ima Koprivničko-križevačka županija od 3,0%, dok je najveći udio zabilježen u gradu Zagrebu od 68,5% . Istodobno, u odnosu na ukupni broj poslovnih subjekata na nacionalnoj razini, udio malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske je 48,6% od čega 42,0% čine mala poduzeća, a svega 6,6% srednja poduzeća.

Tablica 27. Kretanje broja malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske

Udio u %

Teritorijalna jedinica		SZ Hrvatska			Hrvatska
		Mala	Srednja	MSP	ukupno
2005	Broj	28.669	1.539	30.208	75.787
	Udio	37,8	2,1	39,9	100,0
2006	Broj	36.395	750	37.145	78.509
	Udio	46,4	1,0	47,4	100,0
2007	Broj	38.407	846	39.253	83.532
	Udio	46,0	0,8	46,8	100,0
2008	Broj	41.224	724	41.948	89.656
	Udio	46,0	0,8	46,8	100,0
2009	Broj	41.613	759	42.372	91.320
	Udio	45,6	0,8	46,4	100,0
2010	Broj	44.647	644	45.291	96.758
	Udio	46,2	0,7	46,8	100,0
2011	Broj	45.475	695	46.170	98.530
	Udio	46,2	0,7	46,9	100,0
2012	Broj	45.195	698	45.893	97.254
	Udio	46,5	0,7	47,2	100,0
2013	Broj	47.080	674	47.754	101,191
	Udio	46,5	0,7	47,2	100,0

2014	**Broj**	48.599	650	49.249	104.470
	Udio	46,5	0,6	47,1	100,0
2015	**Broj**	50.287	634	50.591	106.569
	Udio	47,2	0,6	47,8	100,0
2016	**Broj**	54.536	766	55.302	114.483
	Udio	47,6	0,7	48,3	100,0
2017	**Broj**	57.390	793	58.183	120.081
	Udio	47,8	0,7	48,5	100,0

Izvor: Financijska agencija (FINA)- baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora

U razdoblju od 2005. godine do 2017. godine na regionalnoj razini povećana je gustoća malih i srednjih poduzeća (gustoća malih i srednjih poduzeća mjerena je brojem malih i srednjih poduzeća na 1.000 stanovnika) od 18,2 poduzeća u 2005. godini na 35,7 poduzeća u 2017. godini, što je posljedica povećanja broja MSP-a i smanjenja broja stanovnika.

Tablica 28. Gustoća malih i srednjih poduzeća po teritorijalnim jedinicama

Teritorijalna jedinica	**2005.**	**2012.**	**2017.**	**2012.-2005.**	**2017.-2005.**
Varaždinska županija					
- mala	10,6	15,4	21,3	4,8	10,7
- srednja	0,7	0,3	0,4	- 0,4	-0,3
- MSP	11,3	15,7	21,7	4,4	10,4
Grad Zagreb					
- mala	29,4	39,8	49,1	10,4	19,7
- srednja	1,3	0,6	0,6	- 0,7	-0,7
- MSP	30,7	40,4	49,7	9,7	19,0
Zagrebačka županija					
- mala	12,5	18,7	24,3	6,2	11,8
- srednja	0,7	0,3	0,3	- 0,4	-0,4
- MSP	13,2	19,0	24,6	5,8	11,4
Krapinsko-zagorska županija					
- mala	7,2	11,7	15,7	4,5	8,5
- srednja	0,6	0,3	0,3	- 0,3	-0,3
- MSP	7,8	12,0	16,0	4,2	8,2
Koprivničko – križevačka županija					
- mala	8,6	11,7	15,6	3,1	7,0
- srednja	0,5	0,2	0,2	- 0,3	-0,3
- MSP	9,1	11,9	15,8	2,8	6,7
Međimurska županija					
- mala	14,4	19,5	27,6	5,1	13,2
- srednja	0,7	0,4	0,4	- 0,3	-0,3
- MSP	15,1	19,9	28,0	4,8	12,9

Sjeverozapadna Hrvatska					
- mala	17,3	27,5	35,2	10,2	17,9
- srednja	0,9	0,4	0,5	- 0,5	-0,4
- MSP	18,2	27,9	35,7	9,7	17,5
Hrvatska					
- mala	15,3	22,3	28,7	7,0	13,4
- srednja	0,7	0,3	0,3	- 0,4	-0,4
- MSP	16,0	22,6	29,0	6,6	13,0

Izvor: podaci iz prethodnih tablica, obrada autora.

Najveća gustoća malih i srednjih poduzeća u 2017. godini prisutna je u gradu Zagrebu (49,7), a najmanja gustoća u Koprivničko-križevačkoj županiji (15,8), što upućuje na regionalno raslojavanje po osnovi koncentracije broja malih i srednjih poduzeća.

Dok u Sjeverozapadnoj Hrvatskoj u prosjeku dolazi 28,0 malih i srednjih poduzeća na 1.000 stanovnika, u EU-27 u prosjeku dolazi 41,7 malih i srednjih poduzeća na 1.000 stanovnika (Ministarstvo poduzetništva i obrta, 2013).

Promatra li se kretanje broja malih i srednjih poduzeća po teritorijalnim jedinicama, uočavaju se male i gotovo neznatne razlike u udjelu malih i srednjih poduzeća u ukupnom broju poduzeća, uz dominaciju malih poduzeća što dodatno potvrđuje njihov značaj u gospodarskom razvoju na regionalnoj i lokalnoj razini.

Tablica 29. Udjeli broja malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Udjeli u %

Teritorijalna jedinica	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Varaždinska županija	98,0	99,0	98,7	99,3	99,4	99,6	99,5	99,5	99,5	99,5	99,5	99,6	99,7
Grad Zagreb	98,0	99,2	99,2	99,3	99,4	99,4	99,4	99,4	99,4	99,5	99,5	99,6	99,7
Zagrebačka županija	98,6	99,7	99,6	99,7	99,7	99,7	99,8	99,8	98,7	99,7	99,7	99,7	99,7
Krapinsko-zagorska županija	98,2	99,5	99,5	99,5	99,6	99,6	99,7	99,7	99,6	99,7	99,6	99,8	99,7
Koprivničko-križevačka županija	99,3	99,3	99,3	99,3	99,4	99,4	99,5	99,5	99,6	99,5	99,7	99,7	99,8
Međimurska županija	98,3	99,5	99,5	99,6	99,6	99,6	99,6	99,6	99,7	99,7	99,7	99,8	98,9
SZ Hrvatska	86,7	99,2	99,2	99,3	99,4	99,5	99,5	99,5	99,9	99,5	99,5	99,7	99,6
Hrvatska	93,3	99,5	99,4	99,5	99,5	99,6	99,6	99,6	99,7	99,7	99,7	99,7	99,8

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora

Proširi li se analiza na pokazatelje po pojedinim djelatnostima, u razdoblju od 2006. godine do 2012. godine uočeno je određeno raslojavanje malih i srednjih poduzeća među djelatnostima, uz izražene razlike u broju malih i srednjih poduzeća.

Tablica 30. Kretanje broja malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini po odabranim djelatnostima

Djelatnost	2006.		2008.		2010.		2012.	
Industrija ukupno								
- mala	5.155	13,8	4.929	11,7	5.299	11,6	5.259	11,4
- srednja	235	0,6	217	0,5	207	0,5	208	0,4
- MSP	5.390	14,4	5.146	12,2	5.506	12,1	5.467	11,8
Prerada drva i proizvodnja namještaja								
- mala	607	1,6	559	1,3	629	1,4	631	1,4
- srednja	24	0,1	23	0,1	22	0,0	21	0,0
- MSP	631	1,7	582	1,4	651	1,4	652	1,4
Proizvodnja proizvoda od metala								
- mala	726	1,9	797	1,9	730	1,6	864	1,9
- srednja	28	0,1	26	0,1	23	0,1	29	0,1
- MSP	754	2,0	823	2,0	753	1,7	893	2,0
Građevinarstvo								
- mala	3.692	9,9	5.106	12,1	5.234	11,5	4.948	10,7
- srednja	73	0,2	81	0,2	76	0,2	61	0,1
- MSP	3.765	10,1	5.187	12,3	5.310	11,7	5.009	10,8
Trgovina na veliko i malo								
- mala	13.420	35,9	13.422	31,8	13.794	30,3	13.183	28,6
- srednja	250	0,7	238	0,6	241	0,5	234	0,5
- MSP	13.670	36,6	13.660	32,4	14.035	30,8	13.417	29,1
Ostale uslužne djelatnosti								
- mala	11.644	31,1	11.152	26,4	11.314	24,8	13.283	28,8
- srednja	127	0,3	109	0,3	89	0,2	87	0,2
- MSP	11.771	31,4	11.261	26,7	11.403	25,0	13.370	29,0
Sjeverozapadna Hrvatska								
-ukupno	37.426	100,0	42.242	100,0	45.581	100,0	46.105	100,0

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2013., obrada autora

Prema podacima iz gornje tablice, mala i srednja poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske koncentrirana su u slijedećim djelatnostima (stanje 2012.):

- Industrija (11,8% svih djelatnosti)
- Građevinarstvo (10,8% svih djelatnosti)
- Trgovina na veliko i malo (29,1% svih djelatnosti)
- Ostale uslužne djelatnosti (29,0% svih djelatnosti).

Promatra li se dinamički odnos između bruto domaćeg proizvoda te kretanje broja poduzeća i zaposlenih u malim i srednjim poduzećima u razdoblju od 2005. godine do 2009. godine uz stopu rasta bruto domaćeg proizvoda od 8,7%, ostvarena je stopa rasta malih i srednjih poduzeća od 5,5% i stopa rasta zaposlenosti u malim i srednjim poduzećima od 4,7%. Porast broja malih i srednjih poduzeća, pratio je porast broja zaposlenih na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama od 2005. godine do 2008. godine, ali je pod utjecajem globalne gospodarske krize od 2009. godine na dalje uz manje oscilacije, došlo do smanjenja zaposlenosti u malim i srednjim poduzećima.

Promatrajući razdoblje od 2005. godine do 2017. godine udio zaposlenih u malim i srednjim poduzećima na regionalnoj razini u ukupnom broju zaposlenih povećan je sa 54,4% u 2005. godini na 66,7% u 2017. godini, pri čemu je najveća koncentracija zaposlenih u gradu Zagrebu (41,0%), a najmanja koncentracija zaposlenih u Koprivničko-križevačkoj županiji (2,2%).

U odnosu na ukupan broj zaposlenih na nacionalnoj razini, udio zaposlenih u malim i srednjim poduzećima regije Sjeverozapadne Hrvatske je 37,3% od čega 25,9% čine zaposleni kod malih poduzeća, a 11,4% zaposleni kod srednjih poduzeća (stanje 2017.).

U promatranom razdoblju od 2005. godine do 2017. godine uz manje oscilacije, mala i srednja poduzeća bilježe rast broja zaposlenih na regionalnoj razini i to za 40,2% (pretežito u mikro i malim poduzećima), dok je istodobno kod velikih poduzeća došlo do smanjnja zaposlenosti za 16,5% (2005=100). Uspoređujući 2017. godinu sa 2005. godinom, povećanje broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima zabilježeno je kod svih županija (2005=100) i to:

- u Varaždinskoj županiji za 40,7%
- u gradu Zagrebu za 41,8%
- u Zagrebačkoj županiji za 50,0%
- u Krapinsko-zagorskoj županiji za 38,3%
- u Koprivničko-križevačkoj žipaniji za 12,8%
- u Međimurskoj županiji za 27,9%.

Podaci u nastavku ukazuju na kretanje broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima u razdoblju od 2005. godine do 2017. godine na regionalnoj razini:

Tablica 31. Kretanje broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima regije Sjeverozapadne Hrvatske

Udio u %

Teritorijalna jedinica		SZ Hrvatska			Hrvatska
		Mala	Srednja	MSP	ukupno
2005	Broj	157.479	77.380	234.859	787.803
	Udio	20,0	9,8	29,8	100,0
2006	Broj	182.645	81.122	263.767	865.883
	Udio	21,1	9,4	30,5	100,0
2007	Broj	191.861	82.869	274.730	889.068
	Udio	21,6	9,3	90,9	100,0
2008	Broj	213.062	84.264	297.326	933.625
	Udio	22,8	9,0	31,8	100,0
2009	Broj	201.919	80.007	281.926	885.289
	Udio	22,8	9,0	31,8	100,0
2010	Broj	200.446	76.348	276.794	859.808
	Udio	23,3	8,9	32,2	100,0
2011	Broj	200.633	78.048	278.681	851.386
	Udio	23,6	9,2	32,8	100,0
2012	Broj	197.862	76.159	274.021	829.874
	Udio	23,8	9,2	33,0	100,0
2013	Broj	201.087	81.092	282.179	830,928
	Udio	24,2	9,8	34,0	100,0
2014	Broj	193.233	79.402	272.635	809.380
	Udio	23,8	9,8	33,6	100,0
2015	Broj	209.323	80.210	289.533	838.584
	Udio	25,0	9,6	34,5	100,0
2016	Broj	210.563	97.350	307.913	834.217
	Udio	25,2	11,7	36,9	100,0
2017	Broj	228.968	100.438	329.406	882.884
	Udio	25,9	11,4	37,3	100,0

Izvor: prethodne tablice, 2018. obrada autora

Podaci iz tablice br.31 ukazuju na trend rasta broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima regije Sjeverozapdne Hrvatke što samo potvrđuje njihovu važnost u gospodarskom razvoju ove regije.

Dok je udio broja zaposlenih kod malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnom broju zaposlenih na nacionalnoj razini u 2005. godinibio 29,8% (od toga 20,0% mala poduzeća i 9,8% srednja poduzeća) u 2017. godini je taj udio bio 37,3% (od toga 25,9% mala poduzeća i 11,4% srednja poduzeća).

Tablica 32. Prosječan broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Teritorijalna jedinica	Prosječan broj zaposlenih po poduzećima		
Varaždinska županija	**2005.**	**2012.**	**2017.**
- mala	6,87	6,57	5,64
- srednja	66,41	130,32	152,41
- MSP	10,61	9,03	8,38
Grad Zagreb			
- mala	4,27	3,90	3,56
- srednja	45,16	101,32	121,14
- MSP	5,94	5,29	5,06
Zagrebačka županija			
- mala	5,23	4,38	5,70
- srednja	38,75	100,13	108,42
- MSP	6,96	5,88	5,70
Krapinsko-zagorska županija			
- mala	7,69	6,47	5,69
- srednja	64,94	132,50	147,42
- MSP	11,83	9,17	8,70
Koprivničko-križevačka županija			
- mala	5,94	5,53	4,90
- srednja	63,55	109,79	120,60
- MSP	8,72	6,98	4,99
Međimurska županija			
- mala	6,66	6,20	5,26
- srednja	95,33	163,48	173,53
- MSP	10,64	9,25	4,59
Sjeverozapadna Hrvatska			
- mala	5,49	4,38	3,99
- srednja	50,28	109,11	126,66
- MSP	7,77	5,97	5,66

Izvor: prethodne tablice, 2018. obrada autora.

Gledano po teritorijalnim jedinicama, razlike u kretanju broja zaposlenih znatno su izraženije u odnosu na kretanje broja malih i srednjih poduzeća. Prosječna veličina malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini u 2005. godini, mjereno brojem zaposlenih bila je 7,77 zaposlenih (kod malih poduzeća 5,49 zaposlenih i kod srednjih poduzeća 50,28 zaposlenih), da bi u 2017. godini bila 5,66 zaposlena (kod malih poduzeća 3,99 zaposlenih i kod srednjih poduzeća 126,66 zaposlenih). Prosječan broj zaposlenih kod malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini kretao se oko 6 zaposlenih, kod malih poduzeća oko 4 zaposlena i srednje velikih poduzeća oko 127 zaposlenih (stanje 2017.).

Udio zaposlenih u malim i srednjim poduzećima u ukupnom broju zaposlenih na regionalnoj razini je 66,7%, uz izražene razlike u zaposlenosti po teritorijalnim jedinicama, pri čemu najveći udio ima Krapinsko-zagorska županija od 87,3%, a najmanji udio grad Zagreb od 60,9% (stanje 2017.).

Tablica 33. Udjeli broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Udio u %

Teritorijalna jedinica	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Varaždinska županija	65,5	66,7	68,0	68,9	68,5	67,6	69,8	69,8	69,1	67,7	69,1	71,8	72,7
Grad Zagreb	46,5	47,3	47,8	49,6	48,9	49,5	50,3	50,3	52,5	52,0	54,3	60,0	60,9
Zagrebačka županija	78,5	78,7	79,1	79,1	84,1	84,5	83,8	83,8	79,6	78,9	78,8	80,1	80,5
Krapinsko-zagorska županija	84,0	85,1	85,9	86,6	88,5	88,9	90,6	90,6	90,8	84,4	84,4	86,9	87,3
Koprivničko-križevačka županija	54,7	55,5	56,1	56,9	55,1	56,9	58,0	58,0	60,7	63,0	63,5	62,3	63,8
Međimurska županija	86,0	86,6	86,6	87,5	87,2	87,1	86,5	86,5	85,6	85,8	85,8	86,3	86,6
SZ Hrvatska	54,4	55,3	56,0	57,5	57,0	57,5	58,4	58,4	59,7	59,2	60,9	65,8	66,7
Hrvatska	63,7	64,7	65,1	66,2	66,1	66,6	67,5	67,5	68,0	67,7	69,2	72,4	73,3

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora.

Promatrajući kretanje broja zaposlenih po djelatnostima, najveći broj zaposlenih na regionalnoj razini zabilježen je kod slijedećih djelatnosti (stanje 2012.): industrija (14,2%), građevinarstvo (5,9%),trgovina na veliko i malo (14,3%), ostale uslužne djelatnosti (11,2%).

Tablica 34. Kretanje broja zaposlenih malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini po odabranim djelatnostima

Udio u %

Djelatnost	2006.		2008.		2010.		2012.	
	Broj	Udio	Broj	Udio	Broj	Udio	Broj	Udio
Industrija ukupno								
- mala	39.420	8,3	42.749	8,3	41.847	8,7	42.917	9,1
- srednja	34.410	7,2	32.340	6,2	27.914	5,8	23.789	5,1
- MSP	73.830	15,5	75.089	14,5	69.761	14,5	66.706	14,2
Proizvodnja odjeće i proizvodnja tekstila								
- mala	5.270	1,1	4.784	0,9	4.731	1,0	5.868	1,2
- srednja	4.580	1,0	5.618	1,1	4.979	1,0	3.343	0,7
- MSP	9.850	2,1	10.402	2,0	9.710	2,0	9.211	1,9
Prerada drva i proizvodnja namještaja								
- mala	4.054	0,8	4.042	0,8	3.740	0,8	4.221	0,9
- srednja	3.794	0,8	3.918	0,8	3.027	0,6	2.762	0,6
- MSP	7.848	1,6	7.960	1,5	6.767	1,4	6.983	1,5

Proizvodnja proizvoda od metala								
- mala	5.860	1,2	7.508	1,5	7.266	1,5	7.370	1,6
- srednja	3.746	0,8	3.566	0,7	3.132	0,7	4.409	0,9
- MSP	9.606	2,0	11.074	2,1	10.398	2,2	11.779	2,5
Građevinarstvo								
- mala	25.598	5,4	30.937	6,0	25.228	5,2	21.747	4,6
- srednja	7.407	1,6	9.138	1,8	7.056	1,5	5.988	1,3
- MSP	33.005	6,9	40.075	7,7	32.284	6,7	27.735	5,9
Trgovina na veliko i malo								
- mala	54.960	11,5	57.907	11,2	52.064	10,8	47.365	10,1
- srednja	17.790	3,7	18.799	3,6	18.516	3,8	19.871	4,2
- MSP	72.750	15,2	76.706	14,8	70.580	14,7	67.236	14,3
Ostale uslužne djelatnosti								
- mala	49.229	10,3	44.890	8,7	40.287	8,4	44.509	9,5
- srednja	14.106	3,0	8.930	1,7	8.957	1,9	7.947	1,7
- MSP	63.335	13,3	53.820	10,4	49.244	10,2	52.456	11,2
Sjeverozapadna Hrvatska								
-ukupno	477.451	100,0	517.634	100,0	481.576	100,0	470.844	100,0

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2013., obrada autora.

Navedeni podaci u prethodnim tablicama upućuju na značajne razlike u kretanju broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima gledano po teritorijalnim jedinicama i djelatnostima uz koncentraciju zaposlenih u urbanim središtima i djelatnostima tercijarnog sektora, što se svakako odražava i na dinamiku gospodarskog razvoja.

5.3. Prikaz gospodarske razvijenosti na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama

U ovom dijelu istraživanja, svi pokazatelji iskazani su po teritorijalnim jedinicama, a vremenski period obuhvaća razdoblje od 2005. godine do 2017. godine. Unutar tog razdoblja za period od 2005. godine do 2009. godine provedena je analiza istraživanje gospodarske razvijenosti NUTS 2 regije Sjeverozapadne Hrvatske mjerene bruto domaćim proizvodom po stanovniku i drugim ekonomskim kategorijama (produktivnost, kretanje plaća i sl.), temeljem čega su izvedeni odgovarajući ekonomski pokazatelji u socijalnoj strukturi stanovništva.

Pri tome će se na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske promatrati kretanje bruto dodane vrijednosti u industriji, broj zaposlenih u industriji, produktivnost rada, broj zaposlenih ukupno, ukupan broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima, broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima industrije, bruto plaće u malim i srednjim poduzećima te broj nezaposlenih. Analiza odabranih pokazatelja s rangiranjem i utvrđivanjem statističke korelacije, doprinijet će

istraživanju međuzavisnosti ekonomskih veličina na primjetu županija i regije Sjeverozapadne Hrvatske. Kao izvor podataka korištene su objave Državnog zavoda za statistiku, a podaci su obrađeni prema postavljenim ciljevima istraživanja.

Gospodarska razvijenost NUTS 2 regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama mjerena bruto domaćim proizvodom po stanovniku analizirana je i za razdoblje od 2007. godine do 2017. godine.

5.3.1. Pokazatelji bruto domaćeg proizvoda na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

U ovom dijelu istraživanja, gospodarska razvijenost analizirat će se pomoću ključnih sastavnica bruto domaćeg proizvoda po stanovniku: produktivnosti i broja zaposlenih čiji je udio u stanovništvu Sjeverozapadne Hrvatske 41,0%. Dekompozicija bruto domaćeg proizvoda (BDP) po stanovniku na pojedine sastavnice može se izraziti jednakošću:

$$\frac{BDP}{broj\ stanovnika} = \frac{BDP}{broj\ zaposlenih}\ x\ \frac{broj\ zaposlenih}{broj\ stanovnika} \qquad (13)$$

odnosno, BDP po stanovniku = makro produktivnost x zaposlenost po stanovniku.

Ova jednadžba pokazuje kako je razina bruto domaćeg proizvoda po stanovniku određena razinom produktivnosti i razinom zaposlenosti, a u dinamičkom kontekstu to znači da je rast bruto domaćeg proizvoda po stanovniku uvjetovan rastom produktivnosti i rastom zaposlenosti.

Zbog heterogenog sastava gospodarskih subjekata i njihove učinkovitosti koja se ostvaruje s određenim odstupanjem na razini šest teritorijalnih jedinica regije Sjeverozapadne Hrvatske, pretpostavljeno je da će udjeli stanovništva po osnovi radnog odnosa, znatno utjecati na gospodarsku razvijenost teritorijalnih jedinica.

U svrhu boljih međusobnih usporedbi po teritorijalnim jedinicama, svi pokazatelji su predočeni u apsolutnim veličinama te putem indeksa i udjela promatranih varijabli u socijalnoj strukturi stanovništva. Osnovu za daljnja istraživanja u ovom dijelu čine podaci o kretanju bruto domaćeg proizvoda na regionalnoj razini (apsolutno i po stanovniku) za razdoblje od 2005. godine do 2009. godine.

Tablica 35. Prikaz ostvarene razine gospodarske razvijenosti na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama

Rb	Teritorijalna jedinica	BDP		Broj stanovnika 2009.	BDP po stanovn. 2009.	Indeks rasta BDP nominalni (2009/05)
		2005. (mil.kn)	2009. (mil.kn)			
1	Varaždinska županija	7.984	11.688	180.252	64.842	146,4
2	Grad Zagreb	74.835	103.331	790.298	130.749	138,1
3	Zagrebačka županija	12.930	18.793	328.123	57.274	145,3
4	Krapinsko-zagorska županija	5.324	6.581	136.357	48.263	123,6
5	Koprivničko-križevačka županija	5.820	8 225	119.586	68.779	141,3
6	Međimurska županija	4.664	7.224	117.891	61.277	154,9
	Sjeverozapadna Hrvatska	111.557	155.842	1.672.507	93.179	139,7
	Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska	47.628	67.563	1.287.650	52.470	141,9
	Jadranska Hrvatska	72.162	105.268	1.468.921	71.663	145,9
	Hrvatska ukupno	231.347	328.673	4.429.078	74.208	142,1

Izvor: Državni zavod za statistiku (DZS) Priopćenje od 22. veljače 2008. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku i županije, 2005., i Priopćenje od 11. veljače 2011. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku, prostorne jedinice za statistiku 2. razine i županije u 2008. Dostupno na: http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/StatInfo/pdf/StatInfo2011.pdf

Prema podacima iz gornje tablice, regija Sjeverozapadne Hrvatske ostvarila je najveći bruto domaći proizvod po stanovniku uz udio bruto domaćeg proizvoda u ukupnom bruto domaćem proizvodu na nacionalnoj razini (apsolutno gledano) od 47,4%, dok je kod Jadranske Hrvatske taj udio 32,0%, a Panonske Hrvatske svega 20,6% (stanje 2009.).

5.3.2. Pokazatelji bruto dodane vrijednosti, produktivnosti rada i bruto plaća u industriji

U nastavku se iznosi prikaz pokazatelja iz druge skupine a to su: bruto dodana vrijednost industrija, broj zaposlenih, broj nezaposlenih i bruto plaće u malim poduzećima po zaposlenom.

Tablica 36. Prikaz odabranih kategorija gospodarske razvijenosti na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama (2009.)

Teritorijalna jedinica	BDV indust. u mln. kn	Broj zaposl. u industr.	VP	Broj zaposl. ukupno	Broj zaposl. u MSP	Broj zaposl u MSP industr.	Bruto plaća u MSP po zaposl.	Broj nezaposl.
1	2	3	4 (2:3)	5	6	7	8	9
Varaždinska županija	3.134	18.525	169.177	63.366	24.133	11.286	73.409	8.137
Grad Zagreb	13.532	74.739	181.057	424.263	169.954	26.427	97.709	30.190
Zagrebačka županija	4.361	14.163	307.915	85.251	35.974	12.134	80.078	11.895
Krapinsko-zagorska županija	1.896	8.460	224.113	37.258	15.235	7.011	73.645	5.249
Koprivničko-križevačka županija	2.548	10.340	246.422	37.087	10.026	3.820	66.819	6.243
Međimurska županija	2.075	12.975	159.923	39.109	21.472	11.095	69.165	5.892
SZ Hrvatska	**27.546**	**139.202**	**197.885**	**686.334**	**276.794**	**71.773**	**88.641**	**67.606**
Hrvatska	**55.191**	**256.708**	**214.995**	**1.505.011**	**572.467**	**152.514**	**82.566**	**263.174**

Izvor: Priopćenje od 22. veljače 2008. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku i županije, 2005., dostupno na: www.dzs.hr i Priopćenje od 11. veljače 2011. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku, prostorne jedinice za statistiku 2. razine i županije u 2008.

U tablici br. 36 značenje pojedinih kratica je:

BDV industr.-bruto dodana vrijednost industrije

Broj zaposl. u industr.- broj zaposlenih u industriji

VP- vidljiva produktivnost iskazana kao odnos BDV-a po zaposlenom u industriji

Broj zaposl.ukupno - broj zaposlenih ukupno (zaposleni u svim poduzećima i javnom sektoru)

Broj zaposl. u MSP- broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima

Broj zaposl. u MSP industr-broj zaposlenih u MSP industrije

Bruto plaća MSP po zaposl- bruto plaća MSP po zaposlenom

Broj nezaposl.- broj nezaposlenih

5.3.3. Socijalna struktura stanovništva na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Treću skupinu pokazatelja čine pokazatelji socijalne strukture stanovništva iskazani kroz udio broja zaposlenih u stanovništvu, udio broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima u ukupnom broju zaposlenih kao i udio bruto plaća po zaposlenima u malim i srednjim poduzećima u odnosu na ukupne bruto plaće po zaposlenom, te drugi relevantni pokazatelji.

Tablica 37. Udjeli odabranih kategorija u socijalnoj strukturi stanovništva

Udio u %

Teritorijalna jedinica	Udio u BDP-u	Udio u stanov.	Udio u uk. zaposl.	Udio zapos. u uk. broju stanovn.	Udio zaposl. u MSP	Udio zaposl.u stanov.	Udio zaposl. u industriji	Udio zaposl u MSP industrije	Udio bruto plaća	Udio nezapo.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Varaždinska županija	7,5	10,8	9,2	35,1	38,1	13,4	29,2	17,8	82,8	4,5
Grad Zagreb	66,3	47,3	61,8	53,7	40,1	21,5	17,6	6,2	110,2	3,8
Zagrebačka županija	12,1	19,6	12,4	25,9	42,2	11,0	16,6	14,2	90,3	3,6
Krapinsko-zagorska županija	4,2	8,1	5,5	27,3	41,0	11,2	22,7	18,8	83,1	3,9
Koprivničko-križevačka županija	5,3	7,2	5,4	31,0	27,0	8,4	27,9	10,3	75,4	5,2
Međimurska županija	4,6	7,0	5,7	33,2	54,9	18,2	33,2	28,4	78,0	5,0
Sjeverozapad Hrvatska	100,0	100,0	100,0	41,0	40,3	16,5	20,3	10,5	100,0	4,0

Izvor: Državni zavod za statistiku (DZS) Priopćenje od 22. veljače 2008. - Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku i županije, 2005., i Priopćenje od 11. veljače 2011. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku, prostorne jedinice za statistiku 2. razine i županije u 2008. Dostupno na: http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/StatInfo/pdf/StatInfo2011.pdf i DZS (2010) Statističke informacije 2011 Dostupno na: http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/StatInfo/pdf/StatInfo2011.pdf,

U tablici br. 37. značenje pojedinih kratica je:

Udio u BDP-u - Udio BDP-a županija u BDP-u SZ Hrvatske

Udio u stanov.- Udio stanovništva županija u ukupnom stanovništvu SZ Hrvatske

Udio u uk.zaposl.- Udio zaposlenih po županijama u ukupnom broju zaposlenih

Udio u uk. stanovn- Udio zaposlenih po županijama u ukupnom broju stanovnika

Udio zaposl.u MSP-Udio zaposlenih u MSP po županijama u ukupnom broju zaposlenih

Udio zaposl u stan- Udio zaposlenih u MSP po županijama u ukupnom broju stanovnika

Udio zaposl. u industriji - Udio zaposlenih u industriji po županijama u ukupnom broju zaposlenih

Udio zaposl. u MSP industrije - Udio zaposlenih u MSP industrije županija u ukupnom broju zaposlenih u MSP

Udio bruto plaća - Udio bruto plaća MSP po županijama u ukupnoj bruto plaći SZ Hrvatske

Udio nezapo - Udio nezaposlenih po županijama u ukupnom broju stanovnika

5.3.4. Pokazatelji korelacije između bruto domaćeg proizvoda i odabranih veličina u socijalnoj strukturi stanovništva

Na osnovu podataka iz prethodnih tablica, izračunati su rangovi prema veličini pojedinih pokazatelja, te su za istaknute dvije skupine pokazatelja iz tih rangova, izračunati Spearmanovi koeficijenti korelacije ranga (r') radi utvrđivanja njihove povezanosti i međusobnog utjecaja na gospodarsku razvijenost.

Tablica 38. Rangovi pokazatelja bruto domaćeg proizvoda i stanovništva po teritorijalnim jedinicama

Teritorijalna jedinica lokalne uprave	BDP po stan.	VP	Bruto plaće po zaposlenom u MSP	Udio zaposlenih u stanovn.	Udio zaposlenih u MSP	Udio zaposlenih u industriji	Udio zaposlenih u MSP industrije	Udio bruto plaća	Udio nezaposlenih
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Varaždinska županija	3	5	4	2	3	2	4	4	3
Grad Zagreb	1	4	1	1	1	5	1	1	5
Zagrebačka županija	5	1	2	6	5	6	2	2	6
Krapinsko-zagorska županija	6	3	3	5	4	4	5	3	4
Koprivničko-križevačka županija	2	2	6	4	6	3	6	6	1
Međimurska županija	4	6	5	3	2	1	3	5	2

Izvor: prethodne tablice, obrada autora.

U tablici br.38 značenje pojedinih kratica je:

BDP po stan- bruto domaći proizvod po stanovniku

Udio zaposlenih u MSP- udio zaposlenih u MSP u ukupnom broju stanovnika

VP- vidljiva produktivnost rada

Udio zaposlenih u industriji- udio zaposlenih u industriji u ukupnom broju zaposlenih

Udio zaposlenih u MSP industrije- udio zaposlenih u MSP industrije u ukupnom broju zaposlenih

Udio bruto plaća- udio bruto plaća po zaposlenom u MSP u ukupnim bruto plaćama

Udio nezaposlenih- udio nezaposlenih u ukupnom broju stanovnika

Za pojedine pokazatelje unutar skupine za čije je kombinacije ocijenjeno da postoji odgovarajući smisao i logika povezanosti, izračunati su Spearmanovi koeficijenti korelacije

To su redom kombinacije pokazatelja:

1. BDP po stanovniku i udio zaposlenih u stanovništvu r'= 0,771
2. BDP po stanovniku i udio zaposlenih u MSP u stanovništvu r'= 0,314
3. BDP po stanovniku i udio nezaposlenih u stanovništvu r'= 0,257
4. BDP po stanovniku i vidljiva produktivnost u industriji r'= -0,200
5. BDP po stanovniku i bruto plaće po zaposlenom u MSP r'= -0,029
6. Vidljiva produktivnost i udio zaposlenih u industriji u ukupnom broju zaposlenih r'= -0,771
7. Vidljiva produktivnost i udio zaposlenih u MSP industrije u ukupnom broju zaposlenih r'= -0,143

Velika povezanost bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i udjela zaposlenih u stanovništvu teritorijalnih jedinica, uz korelaciju od 0,771 upućuje na zaključak da veća razina zaposlenosti u različitim djelatnostima omogućuje ostvarenja razmjerno većeg bruto domaćeg proizvoda. Ovi odnosi potvrđuju povezanost gospodarskog razvoja i socijalne strukture stanovništva, po osnovi udjela broja zaposlenih u ukupnom stanovništvu. Međutim, kod ovih odnosa broj zaposlenih obuhvaća zaposlene u ukupnom gospodarstvu i javnom sektoru dok je korelacija između bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i zaposlenih u malim i srednjim poduzećima slabija (0,314). U tom smislu je potvrđena hipoteza o povezanosti gospodarskog razvoja i socijalne strukture, po osnovi udjela ukupnog broja zaposlenih u ukupnom stanovništvu.

Kod vidljive produktivnosti i udjela zaposlenih u industriji (ukupno gledano i kod malih i srednjih poduzeća) utvrđena je negativna korelacija od 0,771 (ukupno gledano) odnosno 0,143 (kod malih i srednjih poduzeća) što upućuje na mogućnost da razmjerno manji udio zaposlenih u industriji uz tržišno prihvatljive proizvode ili usluge ostvaruje veću produktivnost rada.

Stoga se može zaključiti da su razlike u stupnju razvijenosti teritorijalnih jedinica mjerene prema razini bruto domaćeg proizvoda po stanovniku više određene prema razini zaposlenosti nego prema razini produktivnosti.

U nastavku, prikazuje se kretanje bruto domaćeg proizvoda na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama u razdoblju od 2007. godine do 2017. godine.

Tablica 39. Prikaz ostvarene razine gospodarske razvijenosti (2007-2017)

Teritorijalna jedinica	**BDP (2007 u 000 kn)**	**BDP (2017 u 000 kn)**	**BDP/stan. (2017 u kn)**	**Indeks 2017/07.**
1. Varaždinska županija	10.668.072	12.745.769	75.514	125,8
2. Grad Zagreb	103.255.321	125.019.655	155.541	117,6
3. Zagrebačka županija	17.780.028	21.034.276	61.009	118,5
4. Krapinsko-zagorska županija	6.971.527	7.324.017	57.918	112,2
5. Koprivničko-križevačka županija	7.694.686	7.362.155	67.363	103,2
6.Međimurska županija	6.554.245	8.249.731	74.280	129,1
SZ Hrvatska	164.769.497	181.735.603	111.413	124,2
Hrvatska ukupno	346.735.161	366.426.128	88.726	118,5

Izvor: Državni zavod za statistiku, 2020.

Udio bruto domaćeg proizvoda regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnom bruto domaćem proizvodu na nacionalnoj razini je gotovo 50% pri čemu samo grad Zagreb čini 34,1% ukupnog bruto domaćeg proizvoda Hrvatske (stanje 2017.).

Podaci iz gornje tablice ukazuju da regija Sjeverozapadne Hrvatske u promatranom razdoblju ostvaruje veći bruto domaći proizvod po stanovniku u odnosu na nacionalni prosjek, ali u usporedbi sa bruto domaćim proizvodom po stanovniku na razini EU, evidentno je značajno zaostajanje gospodarke razvijenosti kako regije Sjeverozapadne Hrvatske tako i na nacionalnoj razini.

Promatrajući kretanje BDP-a od krizne 2008. godine, prosječni bruto domaći proizvod po stanovniku u 2008. godini na razini Europske unije iznosio je 26.300 eura, a u Hrvatskoj je iznosio 11.500 eura da bi u 2017. godini prosječni bruto domaći proizvod po stanovniku na razini Europske unije iznosio 27.700 eura, a u Hrvatskoj je ostao na razini 2008. godine i iznosio 11.500 eura (Eurostat, prema Jurčić, 2019.). Prosječni godišnji realni rast gospodarstava zemalja Europske unije u razdoblju od 2008. godine do 2018. godine, mjeren stopom rasta BDP-a, bio je 1,0%, dok je istodobno prosječna godišnja stopa rasta u Hrvatskoj bila -0,1%. Uz Hrvatsku, negativnu prosječnu godišnju stopu rasta imale su samo Grčka i Italija, dok su Rumunjska, Albanija, Slovačka, Srbija, Slovenija i mnoge druge zemlje imale pozitivnu stopu rasta (Eurostat, prema Jurčić, 2019.).

U pravilu, Hrvatska ostvaruje gospodarski rast kada rastu gospodarstva Europske unije i pada kada gospodarstva Europske unije ostvaruju manje stope rasta, što upućuje da nacionalnoj gospodarskoj politici Hrvatske nedostaju mehanizmi za adekvatan odgovor na pojavu recesija i svjetskih gospodarskih kriza.

5.4. Prikaz ostvarene razine poduzetničkih aktivnosti i konkurentnosti regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama

Polazeći od povezanosti poduzetničkih aktivnosti sa gospodarskim rastom i kretanjem bruto domaćeg proizvoda, u ovom dijelu ocijenit će se dostignuti stupanj poduzetničkih aktivnosti temeljem dosadašnjih rezultata istraživanja Global Entrepreneurship Monitora. Prema tim rezultatima, Hrvatska se ubraja u zemlje s niskom razinom aktivnosti u pokretanju novih poslovnih poduhvata, s malo odraslih i rastućih poduzeća. Pri tome, indeks ukupnih poduzetničkih aktivnosti (Total Entrepreneurial Activity index - TEA) u razdoblju od 2005. godine do 2017. godine imao je tendenciju rasta i kretao se od 6,11 u 2005. godini do 8,90 u 2017. godini, ali je još uvijek manji od prosjeka zemalja obuhvaćenih u Global Enterpreneurship Monitor istraživanju. Kod toga, poduzetnička aktivnost izračunata je kao odnos onih koji su pokrenuli poslovni pothvat (ne stariji od 3 mjeseca) i onih koji imaju poslovni pothvat stariji od 3 mjeseca, ali mlađi od 42 mjeseca.

Struktura djelatnosti u značajnoj mjeri određuje poduzetničke aktivnosti kod nas koje se u velikoj mjeri "još uvijek nalaze u području jeftinih poslovnih poduhvata, poput malih trgovina i frizerskih salona. Kako bismo postali globalno konkurentni od presudne je važnosti da se orijentiramo na poduzeća koja se temelje na znanju i inovacijama" (Singer, 2009.).

Za izraženiju konkurentnost malih i srednjih poduzeća na međunarodnom tržištu, nužno je kvalitativno poboljšati gospodarsku strukturu što nije izvedivo u kratkom roku, a uvjetovano je restrukturiranjem postojećih industrijskih poduzeća u kojima prevladavaju proizvodi niže i srednje tehnološke razine te uvođenjem djelatnosti koje stvaraju novu vrijednost i izvozno su orijentirane.

Iako su u razdoblju od 2005. godine do 2018. godine učinjeni određeni pozitivni pomaci u razvoju poduzetništva, problem i nadalje ostaje niska razina poduzetničkih aktivnosti zbog uočene prilike kao i značajne razlike među regijama u stupnju razvijenosti poduzetništva. U nastavku se iznosi prikaz regionalne dimenzije poduzetničkog kapaciteta, koristeći GEM metodologiju, pri čemu su sve hrvatske županije grupirane u šest regija:

1. Zagreb i okolica- obuhvaća grad Zagreb i Zagrebačku županiju
2. Sjeverna Hrvatska-obuhvaća Bjelovarsku-bilogorsku županiju, Koprivničko-križevačku županiju, Krapinsko-zagorsku županiju, Međimursku županiju,Varaždinsku županiju i Virovotičko-podravsku županiju

3. Dalmacija-obuhvaća Dubrovačku-neretvansku županiju, Splitsko-dalmatinsku županiju, Šibensko-kninsku županiju i Zadarsku županiju
4. Istra, Primorje, Gorski kotar - obuhvaća Istarsku županiju i Primorsku-goransku županiju
5. Lika i Banovina- obuhvaća Karlovačku županiju, Ličko-senjsku županiju i Sisačko-moslavačku županiju
6. Slavonija i Baranja- obuhvaća Brodsko-posavsku županiju, Osječko-baranjsku županiju, Požeško-slavonsku županiju i Vukovarsko-srijemsku županiju.

Tablica 40. Indeks ukupnih poduzetničkih aktivnosti (TEA)

Regija	**2005.**		**2018.**	
	TEA indeks	**rang**	**TEA indeks**	**rang**
Zagreb i okolica	8,4	1	9,4	3
Sjeverna Hrvatska	4,4	6	8,4	4
Dalmacija	6,3	2	14,4	1
Istra, Primorje, Gorski kotar	5,7	3	11,4	2
Lika i Banovina	5,1	4	4,7	6
Slavonija i Baranja	4,9	5	6,6	5
Hrvatska	6,1	-	9,6	-

Izvor: GEM Hrvatska 2005. – 2018., obrada autora.

U 2018. godini na nacionalnoj razini ostvaren je TEA indeks 9,6 dok je istodobno TEA indeks GEM zemalja obuhvaćenih istraživanjem bio 10,2, a TEA indeks zemalja Europske unnije bio je 7,6. Uspoređukujući kretanja TEA indeksa s kretanjima bruto domaćeg proizvoda po stanovniku simptomatično je kako regije s većom poduzetničkom aktivnosti (grad Zagreb i Zagrebačka županija) ujedno ostvaruju i veći bruto domaći proizvod po stanovniku, dok regije sa manjom poduzetničkom aktivnošću (Slavonija i Baranja) ostvaruju manji bruto domaći proizvod po stanovniku. Promotri li se mogućnost pokretanja poduzetničkih aktivnosti s motivacijskog aspekta kroz odnos pokrenutih poslovnih pothvata zbog uočene prilike prema pokrenutim pothvatima iz nužde (nemogućnost zapošljavanja i sl.) u razdoblju od 2005. godine do 2018. godine indeksi motivacije na regionalnoj razini upućuju na promjenljiva kretanja, ali su znatno manji u odnosu na zemlje obuhvaćene u Global Entreprenurship Monotor istraživanju. Kod toga, motivacijski indeks iznad 1 znači da ima više onih koji su ušli u

poduzetničku aktivnost jer su vidjeli poslovnu priliku, dok motivacijski indeks ispod 1 znači da ima ima više oih koji su ušli u poduzetničku aktivnost zbog nužde jer ih je na to sili situacija.

Tablica 41. Motivacijski indeks

	2005.		2018.	
Regija	**Indeks**	**rang**	**Indeks**	**rang**
Zagreb i okolica	1,7	3	3,1	1
Sjeverna Hrvatska	0,4	5	0,4	6
Dalmacija	0,3	6	2,9	2
Istra, Primorje, Gorski Kotar	2,3	1	1,7	3/4
Lika i Banovina	2,2	2	1,2	5
Slavonija i Baranja	0,5	4	1,7	3/4
Hrvatska	0,9		1,9	

Izvor: GEM, Hrvatska, 2005.-2018., obrada autora

U 2018. godini na nacionalnoj razini ostvaren je motivacijski indeks 1,9 , dok je prosjek GEM zemalja obuhvaćenih istraživanjem bio 4,1, a indeks zemalja EU bio 2,3. Odstupanja od razine motivacijskog indeksa između područja koja se nalaze u obuhvatu regije Sjeverozapadne Hrvatske i GEM zemalja odnosno EU zemalja, upućuju da postoje neiskorištene mogućnosti za izgradnju poduzetničkih prilika i povećanje poduzetničkih aktivnosti kako u dijelu institucionalnih uvjeta tako i u dijelu poduzetničkih uvjeta. Polazeći od navedenih pokazatelja, može se reći da je dinamika poduzetničke strukture slaba te iziskuje obnovu sa proizvodima više dodane vrijednosti, što je preduvjet podizanja konkurentnosti gospodarstva.

U tom kontekstu, dosadašnja istraživanja o konkurentnosti regije Sjeverozapadne Hrvatske prema Regionalnom ideksu konkurentnosti, ukazuju na promjenljiva kretanja razine konkurentnosti po županijama, kako u dijelu poslovnog okruženja tako i u dijelu poslovnog sektora. Pri tome, metodologija Regionalnog indeksa konkurentnosti temelji se na istraživanjima Svjetskog gospodarskog foruma i Instituta za razvoj menadžmenta iz Lausanne, uvažavajući dostupnost i raspoloživost podataka na regionalnoj i županijskoj razini. Kretanje konkurentnosti na regionalnoj razini i po županijama prikazuje slijedeća tablica.

Tablica 42. Prikaz rangova konkurentnosti regija na NUTS2 razini

Teritorijalna jedinica		Rang konkurentnosti								
		2007.			2010.			2013.		
		Statis.	Percep.	Ukup.	Statis.	Percep.	Ukup.	Statis.	Percep.	Ukup
A	**Sjeverozap. Hrvatska**									
	-poslovno okruženje	2	1	1	1	1	1	-	-	-
	-poslovni sektor	1	1	1	2	1	1	-	-	-
1.	**Varaždinska županija**						1	7	1	2
	-poslovno okruženje	13	1	4	5	1	1	7	1	1
	-poslovni sektor	9	3	4	7	1	1	6	1	2
2.	**Grad Zagreb**						2	1	5	1
	-poslovno okruženje	2	2	1	1	9	2	1	6	2
	-poslovni sektor	1	2	1	3	7	4	4	3	3
3.	**Zagrebačka županija**						5	6	7	7
	-poslovno okruženje	5	6	5	4	5	3	3	7	4
	-poslovni sektor	4	8	7	9	3	6	9	2	5
4.	**Krapinsko-zagorska** županija						11	13	9	12
	-poslovno okruženje	11	18	14	10	10	13	11	10	12
	-poslovni sektor	15	12	14	12	8	10	18	11	12
5.	**Koprivničko-križevačka županija**						12	10	2	8
	-poslovno okruženje	10	4	8	14	4	9	10	2	5
	-poslovni sektor	10	4	6	14	4	8	8	5	7
6.	**Međimurska županija**						4	4	8	4
	-poslovno okruženje	6	3	2	7	6	6	9	8	6
	-poslovni sektor	6	1	2	2	6	2	3	6	4
B	**Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska**									
	-poslovno okruženje	3	3	3	3	2	3	-	-	-
	-poslovni sektor	3	3	3	3	3	3	-	-	-
C	**Jadranska Hrvatska**									
	-poslovno okruženje	1	2	2	2	3	2	-	-	-
	-poslovni sektor	2	2	2	1	2	2	-	-	-

Izvor: Regionalni indeks konkurentnosti, 2007-2013.., obrada autora.

Budući da su u 2013. godini u metodologiju izračuna Regionalnog indeksa konkurentnosti unesene određene dopune, usporedba s rangovima konkurentnosti iz 2007.godine i 2010. godine samo je indikativna. Regionalna konkurentnost i zapošljavanje jedan su od ciljeva regionalne politike EU pri čemu se raznim mjerama nastoji osnažiti poduzetništvo kroz poticanje inovacija, poboljšanje ulaganja u znanje te unapređenje suradnje između obrazovnih, istraživačkih i razvojnih institucija sa gospodarstvom. Zbog brojnih determinanti koje utječu na regionalnu konkurentnost u dosadašnjim empirijskim istraživanjima razvijeni su različiti pristupi u mjerenju konkurentnosti, pri čemu veći broj autora naglašava važnost izvoza u stvaranju konkurentske prednosti (Kitson, Martin i Tyler, 2004.). Rezultati istraživanja o konkurentnosti županija i regija na NUTS 2 razini u 2010. godini pokazuju značajne razlike u razvijenosti regija i neznatni napredak u smanjivanju razlika između razvijenih županija i onih koje zaostaju u razvoju u odnosu na 2007. godinu. U nastavku se istražuje povezanost poduzetničkih aktivnosti i konkurentnosti regije Sjeverozapadne Hrvatske prema pokazateljima Regionalnog indeksa konkurentnosti:

Prema istraživanju "Regionalnog indeksa konkurentnosti Hrvatske 2010.", regija Sjeverozapadna Hrvatska je najkonkurentnija regija u 2010. godini (što je bila i 2007. godine)[84] kako po pokazateljima kvalitete poslovnog sektora tako i po pokazateljima kvalitete poslovnog okruženja, ali je u njoj dinamika ekonomskih rezultata slabija u odnosu na druge dvije regije (Jadransku Hrvatsku i Panonsku Hrvatsku). Kao najveća prednost regije Sjeverozapadne Hrvatske navodi se razvijenost poduzetništva, uz povoljne pokazatelje poduzetničke infrastrukture i obrazovanja. U tom kontekstu, statistički pokazatelji poslovnog sektora izrazito su povoljni kod investicija i poduzetničke dinamike (ukupne investicije prema lokaciji objekta po stanovniku – rang 1, inozemna izravna ulaganja po stanovniku – rang 1) kao i ekonomskih rezultata (bruto plaće po zaposlenom – rang 1, dinamika izvoza – rang 2). Perceptivni pokazatelji poslovnog sektora izrazito su povoljni kod tehnologije i inovativnosti (faktori konkurentnosti poduzeća – rang 1) te marketinga i managementa (kvaliteta marketinga u poduzećima – rang 1). Statistički pokazatelji poslovnog okruženja povoljni su kod poslovne infrastrukture (površina poduzetničkih zona po stanovniku – rang 2, broj zaposlenih u

[84] Najveća razina konkurentnosti Sjeverozapadne Hrvatske utvrđena je i prema modelu višestruke linearne regresije koji analizira utjecaj trgovinske otvorenosti, izgradnje prometne infrastrukture i razine obrazovanja na regionalnu konkurentnost (Tijanić, 2010.).

poduzetničkim zonama – rang 1), osnovne infrastrukture i javnog sektora (prosječna stopa prireza u županiji – rang 3) i dr.[85]

Slijedeća tablica prikazuje ključne elemente konkurentnosti po teritorijalnim jedinicama regije Sjeverozapadne Hrvatske:

Tablica 43. Pokazatelji konkurentnosti prema razini razvoja[86]

	Statistički indikatori	**Varaždinska županija**	**Grad Zagreb**	**Zagrebačka županija**	**Krapinsko-zagorska županija**	**Koprivničko-križevačka županija**	**Međimurska županija**
I	***Razvoj temeljen na resursima***						
1.	Osnovna infrastruktura i javni sektor	0	+	+	0	-	0
2.	Vladavina prava	0	+	+	0	-	0
3.	Lokacijske prednosti	+	+	-	0	+	+
4.	Fizička infrastruktura	+	0	+	+	-	+
5.	*Demografija, zdravlje i kultura*						
II.	**Razvoj temelljen na efikasnosti**	+	-	0	-	-	+
6.	Obrazovanje-statistika	+	+	+	+	0	+
7.	Obrazovanje-percepcija	+	+	-	0	0	0
8.	Poslovna infrastruktura	0	-	-	0	-	+
	Financijsko tržište i lojalna konkurencija						
I	*Investicije i poduzetnička dinamika*						
1.	Ekonomski rezultati-dinamika	+	-	-	+	0	+
2.	Razvijenost poduzetništva	+	-	0	+	+	+
3.	Lokalna uprava	0	+	+	0	+	+
II I	**Razvoj temeljen na inovacijama**	+	-	0	0	+	+
5.	Ekonomski rezultati-razina	+	+	+	0	0	0
6.	Marketing i menadžment	+	+	+	0	+	+
II	*Tehnologija, inovativnost*						
7.	Klasteri	+	+	+	0	+	+

Izvor: Regionalni indeks konkurentnosti 2010., obrada autora.

[85] Dodatni pokazatelji konkurentnosti Sjeverozapadne Hrvatske nalaze su u: "Regionalni indeks razvijenosti Hrvatske 2010." str. 44 i 45

[86] +: u prvih 7 županija
-: u zadnjih 7 županija
0: u sredini

Pokazatelji konkurentnosti po teritorijalnim jedinicama ukazuju na znatne razlike između statističkog i perceptivnog procjenjivanja kvalitete poslovnog sektora i poslovnog okruženja, što upućuje na važnost institucionalne podrške u izgradnji konkurentnosti.

Usporedbu gospodarske razvijenosti regija na NUTS2 razini, mjerene kroz bruto domaći proizvod po stanovniku i razine konkurentnosti prikazuje slijedeća tablica.

Tablica 44. Rangovi bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i konkurentnosti po teritorijalnim jedinicama

Iznosi u kunama

Rb.	Teritorijalna jedinica/ županija	BDP/stan. 2013.	Rang po BDP- u u Hrvatskoj- 2013	Rang konkurentnosti 2013. u Hrvatskoj
1.	Varaždinska županija	64.178	7	2
2.	Grad Zagreb	139.260	1	1
3.	Zagrebačka županija	59.098	14	7
4.	Krapinsko-zagorska županija	48.640	17	12
5.	Koprivničko-križevačka županija	66.524	5	8
6.	Međimurska županija	64.441	6	4

Izvor: Državni zavod za statistiku, 2020., Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije, Regionalni indeks konkurentnosti, 2013., obrada autora.

Pokazatelji iz gornje tablice ukazuju da unutar NUTS 2 regije Sjeverozapadne Hrvatske razina razvijenosti (mjerena ostvarenim bruto domaćim proizvodom po stanovniku) pozitivno kolerira sa ostvarenom konkurentnošću kod grada Zagreba, dok je kod ostalih teritorijalnih jedinica odnos konkurentnosti i razvijenosti više ili manje neravnomjeran. Razloga za ovakva kretanja može biti više: od nedostatka proizvoda /usluga sa visokom dodanom vrijednošću u strukturi gospodarstva pojedinih teritorijalnih jedinica do činitelja neravnomjernog regionalnog razvoja,[87] iz čega se ne može izvesti egzaktan zaključak o povezanosti gospodarske razvijenosti i konkurentnosti. Zbog ujednačene metodološke osnovice, u tablici br. 44 uspoređivani su podaci BDP-a i konkurentnosti iz 2013. godine.

Regionalni indeks konkurentnosti može biti koristan alat u oblikovanju politike regionalnog razvoja, ali bi bilo svrhovito da se statistički pokazatelji poslovnog sektora vremenski ujednače i da se indikatori konkurentnosti dopune informacijama o kvaliteti činitelja koji određuju poslovno okruženje i poslovni sektor.

[87] Neravnomjerna kretanja odnosa između BDP-a po stanovniku i rangova konkurentnosti evidentirana su i kod ostale dvije regije - Panonske Hrvatske i Jadranske Hrvatske.

5.5. Analiza financijskog poslovanja malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama

Ovaj dio istraživanja obuhvaća analizu ukupnog prihoda i poslovnog rezultata, prikaz kretanja investicija, kapitala, obveza i imovine te pokazatelje upsješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća.

5.5.1. Ostvareni financijski rezultati u poslovanju malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

U razdoblju od 2005. godine do 2017. godine, mala i srednja poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske zabilježila su promjenljive financijske rezultate poslovanja[88], pri čemu je u 2007. godini ostvaren najveći poslovni rezultat, da bi od 2008. godine na dalje, pod utjecajem globalne gospodarske krize i unutarnjih slabosti, nastupila stagnacija gospodarskih kretanja, što je rezultiralo ostvarenjem negativnog poslovnog rezultata u 2010. godini., 2013. godini i 2014. godini.

Ovi podaci ukazuju na ranjivost malih i srednjih poduzeća u vrijeme globalne gospodarske krize i fluktuacije poslovnih ciklusa i odnosu na velika poduzeća koja su istodobno ostvarivala pozitivne financijske rezultate poslovanja. Na razini NUTS 2 regije Sjeverozapadna Hrvatska, kretanje financijskih rezultata i udjele malih i srednjih poduzeća u pojedinim financijskim kategorijma u 2005. godini i 2017. godini pokazuje slijedeća tablica:

[88] Financijski rezultati poslovanja u ovom istraživanju temelje se na podacima Financijske agencije za koju će se u pojedinim dijelovima teksta i tablica koristiti kratica FINA.

Tablica 45. Pokazatelji ostvarenih financijskih rezultata malih i srednjih poduzeća

Iznosi u 000 kuna
Udio u %

Pokazatelji	2005.		2017.	
	Iznos	Udio	Iznos	Udio
Ukupni prihod poslovanja	144.504.174	42,9	234.366.212	53,1
Ukupni rashod poslovanja	137.942.485	43,2	224.929.361	50,9
Dobit razdoblja	9.747.328	52,3	15.141.872	55,6
Gubitak razdoblja	2.884.156	67,9	8.167.363	76,8
Poslovni rezultat	6.863.172	47,7	6.974.509	42,2

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka 2018., obrada autora.

U nastavku se prikazuje kretanje ukupnog prihoda po pojedinim teritorijalnim jedinicama i njihov udio u ukupnom prihodu regije Sjeverozapadne Hrvatske.

Tablica 46. Kretanje ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Iznosi u 000 kuna

Udio u %

Teritorijalna jedinica	2005.		2008.		2017.	
	Iznos	Udio	Iznos	Udio	Iznos	Udio
Varaždinska županija						
- mali	5.730.930	1,7	8.990.534	1,9	9.530.347	2,1
- srednji	4.474.882	1,3	5.270.636	1,2	6.982.905	1,6
- MSP	10.205.812	3,0	14.261.170	3,1	16.513.252	3,7
Grad Zagreb						
- mali	60.618.323	18,0	92.456.717	19,8	94.191.313	21,3
- srednji	38.452.062	11,4	55.171.179	11,8	65.527.062	14,8
- MSP	99.070.385	29,3	147.627.896	31,6	159.718.375	36,1
Zagrebačka županija						
- mali	11.272.074	3,3	18.406.851	3,9	19.125.795	4,3
- srednji	7.352.797	2,2	10.045.671	2,2	11.924.987	2,7
- MSP	18.624.871	5,5	28.452.522	6,1	31.050.782	7,0
Krapinsko-zagorska županija						
- mali	3.301.788	1,0	5.635.243	1,2	5.463.752	1,2
- srednji	2.198.853	0,7	2.975.186	0,6	3.776.803	0,4
- MSP	5.500.641	1,7	8.610.429	1,8	9.240.555	1,6
Koprivničko-križevačka županija						
- mali	2.575.627	0,8	3.477.406	0,7	4.288.340	0,9
- srednji	1.715.958	0,5	1.680.956	0,4	1.599.271	0,4
- MSP	4.291.585	1,3	5.158.362	1,1	5.887.611	1,2
Međimurska županija						
- mali	4.220.366	1,3	6.602.226	1,4	6.938.437	1,6
- srednji	2.590.514	0,8	3.642.110	0,8	5.017.200	1,1
- MSP	6.810.880	2,1	10.244.336	2,2	11.955.637	2,7
SZ Hrvatska						
-ukupno	336.956.927	100,0	467.480.128	100,0	441.146.718	100,0

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2019. obrada autora.

U razdoblju od 2005. godine do 2017. godine po teritorijalnim jedinicma regije Sjeverozapadne Hrvatske zabilježena su varijabilna kretanja ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća.

Tablica 47. Udio ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnom prihodu Hrvatske

Iznosi u 000 kuna
Udio u %

Teritorijalna jedinica		Sjeverozapadna Hrvatska			Hrvatska
		Mala	Srednja	MSP	ukupno
2005	Iznos	87.719.108	56.785.066	144.504.174	512.192.876
	Udio	17,1	11,1	28,2	100,0
2006	Iznos	104.298.585	66.228.392	170.526.977	593.140.267
	Udio	17,6	11,2	28,8	100,0
2007	Iznos	116.875.859	75.463.423	192.339.282	641.977.914
	Udio	18,2	11,8	30,0	100,0
2008	Iznos	135.568.977	78.785.738	214.354.715	709.827.308
	Udio	19,1	11,1	30,2	100,0
2009	Iznos	111.354.616	70.708.248	182.062.854	610.147.337
	Udio	18,3	11,6	29,9	100,0
2010	Iznos	107.632.357	65.703.848	173.336.205	598.187.419
	Udio	18,0	11,0	29,0	100,0
2011	Iznos	104.549.581	70.658.446	175.208.027	607.709.307
	Udio	17,2	11,6	28,8	100,0
2012	Iznos	107.216.147	69.191.743	176.407.890	610.375.510
	Udio	17,6	11,3	28,9	100,0
2013	Iznos	111.495.818	70.411.570	181.907.388	612.440.964
	Udio	18,2	11,5	29,7	100,0
2014	Iznos	110.313.260	68.320.300	178.633.560	607.875.615
	Udio	18,1	11,2	29,4	100,0
2015	Iznos	124.897.753	74.805.851	199.703.604	639.647.947
	Udio	19,5	11,7	31,2	100,0
2016	Iznos	121.544.862	85.307.423	206.852.285	619.511.457
	Udio	19,6	13,8	33,4	100,0
2017	Iznos	139.537.984	94.828.228	234.366.212	678.395.213
	Udio	20,6	13,9	34,5	100,0

Izvor: Financijska agencija(FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018.obrada autora

Udio ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnom prihodu na nacionalnoj razini je 34,5 % i to kod malih poduzeća 20,6 % i srednjih poduzeća 13,9% (stanje 2017.). Promatrajući distribuciju ukupnog prihoda po teritorijalnim jedinicama regije Sjeverozapadne Hrvatske, udio ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća u ukupnom prihodu na regionalnoj razini je 53,1%, pri čemu je najveći udio prihoda zabilježen kod grada Zagreba od 36,2%, a najmanji udio u Koprivničko-križevačkoj županiji od 1,3% (stanje 2017.). Kod ovih dviju teritorijalnih jedinica zabilježeni su najveći i najmanji udjeli kod ostalih ekonomskih kategorija: ukupnog rashoda, dobiti i gubitka. Gledajući raspodjelu ukupnog

prihoda unutar teritorijalnih jedinica regije Sjeverozapadne Hrvatske, najveći udio ukupnog prihoda evidentiran je kod Međimurske županije od 84,7%, a najmanji udio kod grada Zagreba od 48,5%, što upućuje na značajan doprinos malih i srednjih poduzeća u ukupnim financijskim rezultatima regije i teritorijalnih jedinica (stanje 2017.).

Tablica 48. Udjeli ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Udjeli u %

Teritorijalna jedinica	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Varaždinska županija	59,6	61,6	61,7	61,1	58,8	58,4	55,1	55,4	56,5	56,2	59,3	62,3	65,5
Grad Zagreb	37,1	38,1	40,0	40,2	39,2	37,4	37,7	37,9	38,6	38,3	41,9	47,6	48,5
Zagrebačka županija	65,3	65,3	67,1	67,1	71,8	71,6	62,0	61,2	61,8	59,7	59,7	60,7	52,2
Krapinsko-zagorska županija	76,9	79,3	76,5	76,5	77,0	76,8	74,8	75,3	74,8	71,5	74,7	78,1	78,1
Koprivničko-križevačka županija	48,0	49,4	44,6	45,8	46,9	47,7	50,1	50,8	50,1	50,9	51,8	52,7	52,8
Međimurska županija	83,0	83,6	84,7	84,9	82,8	83,9	86,7	86,2	82,7	82,0	82,7	84,0	84,7
SZ Hrvatska	42,9	44,0	45,7	45,9	45,1	43,5	46,6	43,3	43,7	43,5	46,8	56,7	53,1
Hrvatska	51,5	52,8	53,7	53,6	53,2	51,6	56,6	51,0	52,1	51,7	53,9	58,8	58,9

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018. obrada autora

Promatrajući kretanje ukupnog prihoda po pojedinim djelatnostima najveći udio prihoda u ukupnom prihodu na regionalnoj razini ostvaruju (2012.): industrija od 8,5% , građevinarstvo od 3,6%, trgovina na veliko i malo od 17,7% i ostale uslužne djelatnosti od 7,1%. Tablica u nastavku prikazuje kretanje poslovnog rezultata malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini:

Tablica 49. Kretanje poslovnog rezultata malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnom poslovnom rezultatu Hrvatske

Iznosi u 000 kuna
Udio u %

Teritorijalna jedinica		Sjeverozapadna Hrvatska			Hrvatska
		Mali	Srednji	MSP	ukupno
2005	Iznos	2.659.134	2.292.823	4.951.957	17.472.447
	Udio	15,2	13,1	28,3	100,0
2006	Iznos	3.766.869	2.264.849	6.031.718	20.526.112
	Udio	18,4	11,0	29,4	100,0
2007	Iznos	5.025.081	2.792.438	7.817.519	24.678.788
	Udio	20,4	11,3	31,7	100,0

2008	Iznos	4.090.105	2.195.992	6.286.097	17.229.532
	Udio	23,7	12,8	36,5	100,0
2009	Iznos	774.333	1.407.139	2.181.472	2.438.765
	Udio	31,7	57,7	89,4	100,0
2010	Iznos	-1.022.532	-2.792.540	-3.815.072	-1.663.070
	Udio	61,5	167,9	229,4	100,0
2011	Iznos	-623.784	794.196	170.412	7.464.369
	Udio	-	10,6	2,3	100,0
2012	Iznos	-18.572	209.985	191.413	4.940.916
	Udio	-	4,2	3,9	100,0
2013	Iznos	-742.381	666.295	-76.086	3.529.492
	Udio	-	18,9	-	100,0
2014	Iznos	258.820	-3.071.319	-2.758.499	8.560.968
	Udio	3,0	-	-	100,0
2015	Iznos	2.305.558	2.553.519	4.859.077	27.139.504
	Udio	8,5	9,4	17,9	100,0
2016	Iznos	3.167.330	3.766.192	6.933.522	36.687.315
	Udio	8,6	10,3	18,9	100,0
2017	Iznos	3.071.134	3.903.322	6.974.456	21.885.497
	Udio	14,0	17,8	31,8	100,0

Izvor:Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018 obrada autora

Ukoliko se promotri kretanje poslovnog rezultata na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske u odnosu na dinamiku gospodarskog rasta u razdoblju od 2005. godine do 2017. godine, indikativno je kako su mala i srednja poduzeća u 2010. godini, 2013. godini i 2014. godini ostvarila negativan poslovni rezultat, dok su u ostalim godinama zabilježena promjenljiva kretanja.

Razmjerno slabiji poslovni rezultat malih i srednjih poduzeća u određenim periodima (2010.godina, 2013.godina, 2014.godina) uz istodobni rast stope bruto domaćeg proizvoda, sugerira da gospodarski rast nije temeljen na uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća te se postavlja pitanje daljnje održivosti stopa rasta. Promatrajući kretanje poslovnog rezultata malih i srednjih poduzeća po odabranim djelatnostima, uočava se da su djelatnosti koje su nositelj regionalnog razvoja (industrija, građevinarstvo, trgovina) ostvarile negativni poslovni rezultat, a jedino su pozitivan rezultat ostvarile ostale uslužne djelatnosti (stanje 2010.) Na regionalnoj razini, udio poslovnog rezultata malih i srednjih poduzeća u ukupnom poslovnom rezultatu bio je 42,2% što ukazuje da velika poduzeća više doprinose stvaranju poslovnog rezultata nego mala i srednja poduzeća. Udio poslovnog rezultata malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini u poslovnom rezultatu malih i srednjih poduzeća na nacionalnoj razini je 58,6%, dok je udio poslovnog rezultata malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini u ukupnom poslovnom rezultatu na nacionalnoj razini (koji uključuje i velika poduzeća) 31,9% (stanje 2017.).

Promatrajući kretanje poslovnog rezultata malih i srednjih poduzeća po teritorijalnim jedinicama u razdoblju od 2005. godine do 2017. godine zabilježena su varijabilna kretanja. Tako su primjerice u 2012. godini pozitivan poslovni rezultat ostvarila mala i srednja poduzeća iz Varaždinske županije, Međimurske županije te grada Zagreba, dok su negativni poslovni rezultat ostvarila mala i srednja poduzeća iz Zagrebačke županije, Krapinsko-zagorske županije i Koprivničko-križevačke županija. U 2017. godini kod svih teritorijalnih jedinica mala i srednja poduzeća ostvarila su pozitivan poslovni rezultat, pri čemu je najbolji poslovni rezultat ostvario grad Zagreb u iznosu od 4,3 mlrd kuna, a najlošiji poslovni rezultat ostvarila je Koprivničko-križevačka županija u iznosu od 35,3 mln kuna.

5.5.2. Prikaz ostvarenih investicija u malim i srednjim poduzećima na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Investicije su, uz osobnu i državnu potrošnju kao i izvoz, sastavni dio bruto domaćeg proizvoda, te njihov porast izravno doprinosi rastu bruto domaćeg proizvoda na strani potrošnje, dok na strani ponude porast investicija osigurava rast kapaciteta te buduću proizvodnju. Prema neoklasičnoj teoriji rasta, investicije uz zaposlenost predstavljaju temeljni izvor rasta u srednjem roku. U nastavku istraživanja analizirat će se kretanje investicija malih i srednjih poduzeća u novu dugotrajnu imovinu kao i utjecaj direktnih stranih investicija na gospodarski razvoj. Polazeći od određenja Međunarodnog monetarnog fonda, pod poimanjem direktnih stranih investicija podrazumijevaju se dugotrajna ulaganja kod kojih inozemni ulagač (nerezident) posjeduje 10% ili više vlasničkog udjela gospodarskog subjekta (rezidenta) u nekoj zemlji. U razdoblju od 2005. godine do 2017. godine, kod ulaganja u novu dugotrajnu imovinu na razini regije sjeverozapadne Hrvatske, razlike u kretanju investicija prisutne su i unutar teritorijalnih jedinica regije Sjeverozapadne Hrvatske pri čemu najveći udio investicija u odnosu na regionalnu razinu ima grad Zagreb od 21,4%, a najmanji Koprivničko-križevačka županija od 1,0% (stanje 2012.).

Na razini regije sjeverozapadne Hrvatske, investicije malih i srednjih poduzeća u novu dugotrajnu imovinu čine svega 2,8% bruto domaćeg proizvoda, a njihov udio u ukupnim investicijama na nacionalnoj razini je 21,3% uz neravnomjernu distribuciju po teritorijalnim jedinicama i većinskim udjelom ulaganja kod mikro poduzeća i malih poduzeća (stanje 2017.).

Tablica 50. Udjeli investicija malih i srednjih poduzeća Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnim investicijama Hrvatske

Iznosi u 000 kuna
Udio u %

Teritorijalna jedinica		Sjeverozapadna Hrvatska			Hrvatska
		Mala	Srednja	MSP	ukupno
2005	Iznos	6.353.958	4.849.493	11.203.451	53.043.628
	Udio	12,0	9,1	21,1	100,0
2008	Iznos	9.086.543	4.120.030	13.206.573	63.717.199
	Udio	14,3	6,5	20,8	100,0
2010	Iznos	6.080.325	2.552.182	8.632.507	37.784.678
	Udio	16,1	6,8	22,9	100,0
2012	Iznos	4.768.401	2.370.436	7.138.837	33.353.099
	Udio	14,3	7,1	21,4	100,0
2015	Iznos	4.706.129	3.033.709	7.739.838	38.444.856
	Udio	12,2	7,9	20,1	100,0
2017	Iznos	2.643.676	2.416.837	5.060.513	23.722.668
	Udio	11,1	10,2	21,3	100,0

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora.

Promatrajući kretanje investicija malih i srednjih poduzeća po teritorijalnim jedinicama u odnosu na ukupne investicije teritorijalnih jedinica, najveći udio ostvaren je u Međimurskoj županiji od 94,1%, a najmanji udio u gradu Zagrebu od 41,3% (stanje 2017.).

Tablica 51. Udjeli investicija malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Udio u %

Teritorijalna jedinica	2005.	2008.	2010.	2012.	2015.	2017.
Varaždinska županija	62,3	75,1	64,6	72,5	64,9	64,5
Grad Zagreb	23,3	23,7	27,8	26,6	39,1	41,3
Zagrebačka županija	52,5	66,6	82,8	52,4	72,7	50,5
Krapinsko-zagorska županija	92,3	75,8	82,0	67,5	58,0	62,1
Koprivničko-križevačka županija	65,3	50,9	55,6	59,2	59,1	54,5
Međimurska županija	92,7	79,8	91,2	87,8	84,9	94,1
SZ Hrvatska	30,5	31,6	34,4	33,2	33,1	36,9
Hrvatska ukupno	41,8	45,0	43,8	45,6	47,4	46,2

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora.

Sagledavajući dinamički odnos bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i investicija u malim i srednjim poduzećima po stanovniku u razdoblju od 2005. godine do 2009. godine, temeljem njihovih prosječnih vrijednosti zabilježena je slaba korelacijska povezanost (koeficijent korelacije p=0,13) što upućuje na zaključak da investicije u promatranom periodu nisu značajno

utjecale na veličinu bruto domaćeg proizvoda. Dosadašnja istraživanja o činiteljima razvoja kod novih zemalja članica EU su pokazala kako je brzi razvoj urbanih središta i regija uz granicu sa starim članicama, potpomognut snažnim priljevom izravnih inozemnih ulaganja bio glavni pokretač rastućih razlika u stupnju razvijenosti među regijama. Podaci o priljevu inozemnih izravnih ulaganja (Foreign Direct Investment-FDI) u razdoblju od 1993. godine do 2017. godine na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske pokazuju da su inozemne izravne investicije ostvarene u iznosu od 24.225,4 milijuna eura što je 74,3% ukupnih stranih investicija na nacionalnoj razini. U strukturi inozemnih investicija prevladavaju brownfield ulaganja u postojeće kapacitete (inozemna izravna ulaganja kroz preuzimanja), financijska ulaganja, ulaganja u trgovinu i uslužne djelatnosti, dok su kod proizvodnih djelatnosti izražena ulaganja u proizvode niže dodane vrijednosti, što je odraz nedostajuće konkurentnosti gospodarstva. Iskazani trendovi strukture ostvarenih inozemnih investicija, apsolutno i relativno promatrano, konzekventno su djelovali na strukturu i ukupnu razinu angažiranja radno sposobnog stanovništva kao i razinu gospodarskog razvoja. Distribucija izravnih inozemnih ulaganja po teritorijalnim jedinicama regije Sjeverozapadne Hrvatske ukazuje na njihovu izrazitu geografsku koncentriranost, budući da se 89,1% investicija odnosi na grad Zagreb, dok na sve ostale teritorijalne jedinice otpada svega 10,9% investicija.

Tablica 52. Prikaz direktnih stranih investicija po teritorijalnim jedinicama regije Sjeverozapadne Hrvatske (1993.– 2017.)

Iznosi u mln Eura, udio u %

Teritorijalna jedinica	Iznos investicije	Udio
Varaždinska županija	424,4	1,3
Grad Zagreb	21.579,4	66,1
Zagrebačka županija	1.778,8	5,4
Krapinsko-zagorska županija	263,5	0,9
Koprivničko-križevačka županija	84,0	0,2
Međimurska županija	95,3	0,4
SZ Hrvatska	24.225,4	74,3
Hrvatska ukupno	32.625,0	100,0

Izvor: Hrvatska gospodarska komora, 2018/19., obrada autora

Podaci iz gornje tablice ukazuju na dominantan utjecaj regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnim direktnim stranim investicijama na nacionalnoj razini, pri čemu grad Zagreb ima gotovo dva puta veću vrijednost investicija nego svih ostalih 20 županija zajedno. Kada bi se promatrao odnos direktnih stranih investicija u odnosu na nacionalnu razinu prema kategorizaciji regija iz 2012. godine, tada je udio direktnih stranih investicija regije Kontinentalne Hrvatske 77,2% , dok je udio Jadranske Hrvatske 22,8%. U promatranom

razdoblju (1993 - 2017) do gospodarske krize 2008. godine, direktne strane investicije imale su trend rasta da bi nakon gospodarske krize uslijedilo smanjenje investicija i stagnacija kretanja.

Izgradnja poticajne investicijske klime obuhvaća brojne činitelje (od uklanjanja birokratskih prepreka do stabilnog poreznog sustava), ali iziskuje i primjenu "non-equity" modela ulaganja kod kojeg strani investitori ne postaju vlasnici poduzeća nego ugovorno financiraju proizvodnju nalazeći svoj interes u plasmanu proizvoda.

5.5.3. Struktura imovine i izvora sredstava malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini

U daljnjem dijelu rada analizirat će se kretanje imovine, kapitala i obveza malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske.

Tablica 53. Kretanje imovine malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske

Iznosi u 000 kuna
Udio u %

AKTIVA	2005.		2012.		2017.	
	Iznos	Udio	Iznos	Udio	Iznos	Udio
Potraživanja za upisani a neuplaćeni kapital						
- mali	0	-	64.281	99,1	50.693	99,9
- srednji	0	-	600	0,9	21	0,1
- MSP	0	-	64.881	100,0	50.714	100,0
- ukupno	0	-	64.881	100,0	50.714	100,0
Kratkotrajna imovina						
- mali	51.518.604	34,2	85.622.962	36,6	98.415.361	43,3
- srednji	25.992.947	17,3	42.665.820	18,2	40.816.143	18,0
- MSP	77.511.551	51,5	128.288.782	54,8	139.231.504	61,3
- ukupno	150.681.432	100,0	233.923.741	100,0	227.102.168	100,0
Dugotrajna imovina						
- mali	43.062.456	12,4	103.359.924	21,8	111.174.455	23,3
- srednji	27.459.098	7,9	45.389.898	9,6	48.954.146	10,3
- MSP	70.521.554	20,3	148.749.822	31,4	160.128.601	33,6
- ukupno	346.573.713	100,0	473.326.782	100,0	475.945.085	100,0
Vremenska razgraničenja iI plaćeni troškovi						
- mali	848.427	28,2	2.932.296	49,7	4.171.771	54,8
- srednji	339.861	11,3	1.009.735	17,1	1.190.027	15,6
- MSP	1.188.288	39,5	3.942.031	66,8	5.361.798	70,4
- ukupno	3.006.881	100,0	5.893.318	100,0	7.614.957	100,0
Gubitak iznad kapitala						
- mali	6.203.526	87,5	0	-	0	-
- srednji	342.780	4,8	0	-	0	-
- MSP	6.546.306	92,3	0	-	0	-
- ukupno	7.089.109	100,0	4.199.999	100,0	0	100,0

Sjeverozapadna Hrvatska						
- mali	101.633.013	20	191.979.463	26,8	213.812.280	30,1
- srednji	54.134.686	10,7	89.066.053	12,4	90.960.337	12,8
- MSP	155.767.699	30,7	281.045.516	39,2	304.772.617	42,9
- ukupno	507.351.135	100,0	717.408.721	100,0	710.712.925	100,0

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora.

Tablica 54. Kretanje kapitala i obveza malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske

Iznosi u 000 kuna
Udio u %

PASIVA	2005.		2012.		2017.	
	Iznos	**Udio**	**Iznos**	**Udio**	**Iznos**	**Udio**
Kapital i rezerve						
- mali	32.492.150	12,5	34.475.847	13,0	51.424.635	16,5
- srednji	23.481.473	9,0	25.473.294	9,6	37.016.168	11,8
- MSP	55.973.623	21,5	59.949.141	22,6	88.440.803	28.3
- ukupno	259.793.849	100,0	264.734.873	100,0	312.588.499	100,0
Rezerviranja i vremenska razgraničenja						
- mali	1.812.299	14,3	1.713.250	16,2	2.194.318	17,4
- srednji	1.419.007	11,2	928.362	8,7	1.945.798	15,5
- MSP	3.231.306	25,5	2.641.612	24,8	4.140.116	32,9
- ukupno	12.090.810	100,0	10.605.995	100,0	12.592.996	100,0
Dugoročne obveze						
- mali	21.544.442	18,8	66.124.053	34,2	62.540.882	36,8
- srednji	10.225.127	8,9	25.080.710	12,9	19.841.618	11,7
- MSP	31.769.569	27,7	91.204.763	47,1	82.382.500	48,5
- ukupno	114.697.526	100,0	193.543.280	100,0	170.013.714	100,0
Kratkoročne obveze						
- mali	45.784.122	37,9	85.514.353	38,3	88.730.162	47,1
- srednji	19.009.079	15,7	34.733.183	15,5	27.360.345	14,5
- MSP	64.793.201	53,6	120.247.536	53,8	116.090.507	61,6
- ukupno	120.768.950	100,0	223.387.643	100,0	188.355.921	100,0
Odgođena plaćanja/vremenska razgraničenja						
- mali	-	-	4.151.960	16,5	8.922.343	32,8
- srednji	-	-	2.850.504	11,3	4.796.408	17,7
- MSP	-	-	7.002.464	27,8	13.718.751	50,5
- ukupno	-	-	25.136.930	100,0	27.161.795	100,0
Sjeverozapadna Hrvatska						
- mali	101.633.013	20,0	191.979.463	26,8	213.812.280	30,1
- srednji	54.134.686	10,7	89.066.053	12,4	90.960.337	12,8
- MSP	155.767.699	30,7	281.045.516	39,2	304.772.617	42,8
- ukupno	507.351.135	100,0	717.408.721	100,0	710.712.925	100,0

Izvor: Financijska agencija (FINA) baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora.

Na kraju 2017. godine, mala i srednja poduzeća raspolagala su imovinom od gotovo 305,0 milijardi kuna, što je 42,8% u odnosu na ukupnu imovinu regije Sjeverozapadne Hrvatske.

Struktura imovne malih poduzeća u odnosu na velika poduzeća je povoljnija, jer je omjer dugotrajne i kratkotrajne imovine povoljniji. Dugotrajna imovina malih i srednjih poduzeća u 2017. godini iznosila je 160,1 milijardi kuna (22,5% ukupne imovine), kratkotrajna imovina iznosila je 139,2 milijardu kuna (19,6% ukupne imovine), dok su potraživanja za upisani, a neuplaćeni kapital i vremenska razgraničenja iznosila 50,7 milijuna kuna. Kod izvora sredstava malih i srednjih poduzeća izražena je nepovoljna struktura kapitala jer prevladavaju tuđa sredstva (dugoročne i kratkoročne obveze iznosile su u 2017. godini 198,3 milijardi kuna) u odnosu na vlastita sredstva (kapital i rezerve te rezerviranja u iznosu od 92,5 milijardi kuna). Krajem 2017. godine, vlastiti kapital malih i srednjih poduzeća činio je 12,4% ukupne pasive, dugoročne obaveze činile su 11,6% ukupne pasive, udio kratkoročnih obaveza u ukupnoj pasivi bio je 16,3%, a vremenskih razgraničenja 1,9%. Promatra li se struktura kapitala malih i srednjih poduzeća u 2017. godini u odnosu na velika poduzeća, uočava se razmjerno mali udio vlastitog kapitala kod malih i srednjih poduzeća od 28,3% prema 72,0% kod velikih poduzeća uz udio dugoročnih obaveza od 48,5% kod malih i srednjih poduzeća prema 51,5% kod velikih poduzeća što dovodi do udjela kratkoročnih obaveza od 61,6% kod malih i srednjih poduzeća prema 38,4% kod velikih poduzeća.

Uzimanje kratkoročnih kredita znači veće izdatke za kamate dok korištenje sredstava dobavljača znači neplaćanje ili prolongaciju plaćanja računa što u krajnjem slučaju negativno utječe na likvidnost te mogućnost podmirenja obveza u roku dospijeća. Ovo upućuje na potrebu istovremenog poduzimanja mjera kako na strani ponude tako i potražnje, kroz stvaranje povoljnih uvjeta za kreditiranje, smanjenja rizika poslovanja i povećanje kapitalizacije malih i srednjih poduzeća.

5.5.4. Analitički prikaz uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini

Temeljem podataka iz prethodnih tablica, u nastavku se prikazuju financijski pokazatelji uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske kako bi se dobila opsežnija i pouzdanija slika o razini te uspješnosti. Sagledavajući uspješnost poslovanja malih i srednjih poduzeća u kontekstu poduzetničkog djelovanja, potrebno je naglasiti kako je kod mjeranja te uspješnosti potreban višedimenzionalan pristup, jer poduzetničko djelovanje može dovesti do pozitivnog utjecaja na jedno gledište uspješnosti i imati negativan utjecaj na neka druga gledišta uspješnosti (Lumpkin i Dess, 1996.). Odabrane pokazatelje uspješnosti malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini prikazuje naredna tablica:

Tablica 55. Financijski pokazatelji uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske

Pokazatelji uspješnosti	2005.	2012.	2017.
I pokazatelji likvidnosti			
Koeficijent tekuće likvidnosti	1,21	1,04	1,11
Koeficijent financijske stabilnosti	0,80	0,98	0,94
II pokazatelji zaduženosti			
Koeficijent zaduženosti	0,62	0,76	0,70
Koeficijent vlastitog financiranja	0,38	0,24	0,30
Koeficijent financiranja	1,72	3,53	2,24
III pokazatelj produktivnosti			
Produktivnost	615.281	643.775	711.481
IV pokazatelj ekonomičnosti			
Ekonomičnost	1,05	1,01	1,04
V pokazatelji profitabilnosti			
Rentabilnost (profitabilnost) vlastitog kapitala (ROE)	0,123	0,003	0,079
Rentabilnost (profitabilnost) imovine (ROA)	0,044	0,001	0,023
VI pokazatelj aktivnosti			
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	0,93	0,63	0,77

Izvor: prethodne tablice, obrada autora.

Financijski pokazatelji poslovanja malih i srednjih poduzeća pokazuju karakteristiku regionalnog gospodarstva koja se ogleda u tome da su mala i srednja poduzeća likvidnija od velikih poduzeća, ali su zaduženija odnosno više koriste tuđe izvore financiranja. Pramatrajući pokazatelje u 2017. godini, mala i srednja poduzeća regije sjeverozapadne Hrvatske ostvarila su tekuću likvidnost od 1,11 što znači da su uspjela pokriti svoje kratkoročne obveze, ali nikako ne dvostruko, što se u bankarskim krugovima smatra optimalnim[89].

Pri tome su mala i srednja poduzeća likvidnija od velikih poduzeća, pri čemu je koeficijent tekuće likvidnosti kod malih poduzeća bio 1,05, a kod srednjih poduzeća 1,30, dok je kod velikih poduzeća bio 1,03. Istodobno koeficijent vlastitog financiranja koji je komplementaran koeficijentu zaduženosti, kod malih i srednjih poduzeća bio je 0,30 (kod malih poduzeća 0,17,

[89] Smatra se kako koeficijent tekuće likvidnosti manji od 1,5 implicira mogućnost da poduzetnik ostane bez sredstava za podmirenje kratkoročnih obveza. Problem ovog koncepta je u tome što poduzeće može imati optimalnu visinu kratkotrajne imovine u odnosu na kratkotrajne obveze, a istovremeno može biti nelikvidno odnosno što pokazatelj tekuće likvidnosti mjeri u biti statičko stanje i procjenjuje poslovanje pod pretpostavkom likvidacije, a ne uzima u obzir "going concern koncept".

a kod srednjih poduzeća 0,13), dok je kod velikih poduzeća bio 0,57. Koeficijent zaduženosti pokazuje do koje mjere poduzeće koristi zaduživanje kao oblik financiranja, odnosno koji je postotak imovine nabavljen zaduživanjem, te je u promatranom razdoblju kod malih i srednjih poduzeća bio 0,70 (kod malih poduzeća 0,83, a kod srednjih poduzeća 0,87, dok je kod velikih poduzeća bio 0,43 (stanje 2017.). Pokazatelji financijske stabilnosti povoljniji su kod malih i srednjih poduzeća nego kod velikih poduzeća, ali mala i srednja poduzeća posluju uz rizičnija ulaganja, jer nemaju dovoljno kapitala i u velikoj mjeri se oslanjaju na kratkoročni dug što ih čini izrazito osjetljivima na fluktuacije poslovnog ciklusa. Koeficijent financijske stabilnosti malih i srednjih poduzeća bio je 0,94 (kod malih poduzeća 0,98, a kod srednjih 0,86) dok je kod velikih poduzeća bio 1,01, što znači da mala i srednja poduzeća imaju povoljniji odnos financiranja kratkotrajne imovine iz dugoročnih izvora, ali je zato koeficijent financiranja koji ukazuje na rizičnost ulaganja, kod malih i srednjih poduzeća čak 2,24 (kod malih poduzeća 1,71, a kod srednjih 0,53), dok je kod velikih poduzeća 0,71 (stanje 2017.). U promatranom razdoblju, koeficijent ekonomičnosti malih i srednjih poduzeća bio je 1,04 što je gotovo na razini koeficijenta ekonomičnosti kod velikih poduzeća gdje je bio 1,06.

Mala i srednja poduzeća bilježe ispodprosječnu produktivnost i iznadprosječni udio u dobiti razdoblja. Ukoliko se produktivnost aproksimira kroz odnos ukupnog prihoda i broja zaposlenih, tada je produktivnost malih i srednjih poduzeća 711.481 kuna (kod malih poduzeća 541.873 kuna i 908.517 kuna kod srednjih poduzeća), a kod velikih poduzeća 1.257.926 kuna (stanje 2017.). Ovakav odnos tipičan je za srednje i visoko razvijene zemlje u kojima mala i srednja poduzeća u pravilu imaju manju produktivnost i stvaraju manju dodanu vrijednost po zaposlenome. Međutim, mala i srednja poduzeća imaju znatno manji, a velika poduzeća znatno veći udio u poslovnom prihodu nego u broju zaposlenih što se može objasniti stabilnijom potražnjom i većom kapitalnom opremljenošću velikih poduzeća[90].Iako su ispodprosječno produktivna, mala i srednja poduzeća ostvaruju veći udjel u dobit nego u prihodima (udio u dobiti kod malih poduzeća bio je 49,4%, u prihodima 43,3%), što se može objasniti dominantnom odlukom vlasnika čiji je cilj isplaćivati dobit (stanje 2012.)[91]. Razmjerno mali udjel kapitala i rezervi u pasivi kod malih i srednjih poduzeća (21,3% u 2012. godini) pokazuje

[90]Udio MSP-a u poslovnom prihodu je 44,0%, a velikih 56,0%, dok je udio malih poduzeća u broju zaposlenih 58,4%, a velikih poduzeća 41,6% (2010.).

[91] Istodobno je kod velikih poduzeća udio u dobiti bio 52,7%, a u prihodu 56,0%.

da se u malim i srednjim poduzećima dobit u pravilu isplaćuje, a ne investira, što upućuje na nisku stopu reinvestiranja dobiti i odražava se na rentabilnost vlastitog kapitala odnosno imovine. Kod malih i srednjih poduzeća kratkoročne obveze sudjeluju u ukupnoj strukturi pasive s 42,8% što je znatno više od 23,6 % koliko je ovaj omjer za velika poduzeća (stanje 2012.).

S jedne strane riječ je o posljedici razmjerno malog udjela kapitala u strukturi izvora financiranja, a s druge strane o razmjerno nepovoljnoj ročnoj strukturi izvora. Pri tome mogućnost pribavljanja izvora povoljnije ročnosti može biti povezana s premalim kapitalom malih i srednjih poduzeća, jer kreditori nisu spremni riskirati svoja sredstva na dugi rok ako dužnik nema dovoljno vlastitog kapitala.

Koeficijent obrtaja ukupne imovine (0,77) upućuje na efikasnost upravljanja i brzinu cirkulacije imovine u poslovnom procesu te je kod srednjih poduzeća bio 1,04, a kod malih poduzeća 0,65 iz čega proizlazi da su srednja poduzeća efikasnija u upravljaju svojim resursima u odnosu na mala poduzeća (stanje 2017.).

5.6. Gospodarski rast i internacionalizacija malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske

5.6.1. Pokazatelji bruto domaćeg proizvoda i strukture vanjskotrgovinske razmjene malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Pri utvrđivanju doprinosa vanjskotrgovinske razmjene u gospodarskom rastu, kao osnovno polazište poslužila je sastavnica bruto domaćeg proizvoda za otvoreno gospodarstvo (prema Škuflić i Ladavac, 2001.) i to:

$$BDP = O + P + Z + I - U \tag{14}$$

gdje je:

BDP – bruto domaći proizvod,

O – osobna potrošnja,

P – investicijska potrošnja,

Z – opća i zajednička potrošnja,

I – izvoz,

U – uvoz

Ocjenjuje se da je doprinos ekonomskom rastu pozitivan, ako je domaća potražnja manja od bruto domaćeg proizvoda, odnosno izvoz veći od uvoza i obrnuto, doprinos je negativan, kada je izvoz manji od uvoza.

$$BDP > (O + P + Z) \rightarrow I > U$$

$$BDP < (O + P + P) \rightarrow I < U$$

Brojne analize omogućuju izvođenje zaključka o dinamičnom rastu bruto domaćeg proizvoda kod izrazito otvorenih nacionalnih ekonomija, te se može smatrati da zemlja provodi tu orijentaciju, ako je udio izvoza u bruto domaćem proizvodu veći i ima tendenciju rasta, uz pretpostavku višeg izvoza nego uvoza i visokih stopa rasta bruto domaćeg prouzvoda.

U procesu izgradnje globalne konkurentnosti i međunarodne razmjene, za mala gospodarstva kao što je naše osobito je značajan njihov stupanj otvorenosti. Otvorenost nacionalnog ili regionalnog gospodarstva može se mjeriti kao: udio izvoza roba i usluga u bruto domaćem proizvodu, udio uvoza roba i usluga u bruto domaćem proizvodu te udio izvoza i uvoza roba i usluga u bruto domaćem proizvodu[92]. Ovisno o svrsi analize provodi se izbor pokazatelja, pri čemu se prvi najčešće koristi kada se želi ocijeniti izvozna propulzivnost gospodarstva, drugi kod određivanja uvozne ovisnosti, a treći kod utvrđivanja razine uključivanja gospodarstva u međunarodnu razmjenu.

U ovom dijelu istraživanja, izvor podataka o izvozu i uvozu je Financijska agencija, a ne Državni zavod za statistiku s obzirom da Državni zavod za statistiku koristi drugačiju metodologiju obrade podataka robne razmjene s inozemstvom (putem jedinstvenih carinskih deklaracija). Zbog korištenja različitih metodologija, podaci o kretanju vanjskotrgovinske razmjene kod gospodarskih subjekata bitno se razlikuju između ova dva izvora te su u

[92] Otvorenost gospodarstva može se mjeriti i na druge načine, primjerice kroz broj novoosnovanih poduzeća, pri čemu Kreft i Sobel, Spencer i Kirchoff te drugi znanstvenici u svojim istraživanjima ukazuju na određenu povezanost poduzetničkih aktivnosti i otvorenog gospodarstva kao izraza ekonomskih sloboda. Međutim, podaci o broju novoosnovanih poduzeća ukazuju na varijabilna kretanja osnivanja novih poduzeća u odnosu na ekonomske slobode. Zemlje poput Rumunjske i Portugala imaju visoke stope osnivanja novih poduzeća, ali niske indekse ekonomske slobode. Danska i Velika Britanija imaju visoke indekse ekonomskih sloboda i visoke stope osnivanja novih poduzeća (Bilas, Franc i Sadinović, 2010).

pojedinim vremenskim periodima potpuno oprečni, što upućuje na potrebu provođenja procesa njihove standardizacije.

Tablica 56. Pokazatelji internacionalizacije malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske

Rb.	Teritorijalna jedinica lokalne uprave	BDP (u mln. kn)	Izvoz/ stan.	Uvoz/stan.	Izvoz/Uvoz	Izvoz/BDP	Uvoz/BDP	(Izvoz+Uvoz)/ BDP
A.	**Sjeverozapadna Hrvatska** **-2009** **-2015**	**155.842** **166.747**	**10.736** **21.005**	**23.984** **21.619**	**44,76** **97,20**	**11,52** **20,60**	**25,74** **21,30**	**37,26** **41,90**
1.	Varaždinska županija -2009 -2015	11. 688 11.614	9.067 21.265	55.168 14.350	16,44 148,20	13,98 31,5	85,08 21,23	99,06 52,71
2.	Grad Zagreb -2009 -2015	103.331 113.199	14.410 25.986	30.371 30.858	47,45 84,21	11,02 18,35	23,23 21,80	34,25 40,15
3.	Zagrebačka županija -2009 -2015	18. 793 19.917	5.461 13.556	10.984 15.841	49,72 85,58	9,53 21,54	19,18 25,17	28,71 46,71
4.	Krapinsko-zagorska županija -2009 -2015	6.581 6.761	8.271 13.484	7.363 8.826	112,33 152,77	17,14 25,71	15,26 16,83	32,40 42,54
5.	Koprivničko-križevačka županija -2009 -2015	8 .225 7.519	2.933 8.519	3.246 4.966	90,35 171,53	4,26 12,73	4,72 7,21	8,98 1,96
6.	Međimurska županija -2009 -2015	7.224 7.737	14.107 27.241	9.937 14.614	141,97 186,40	23,02 39,64	16,22 21,26	39,24 60,90
	Ukupno Hrvatska **-2009** **-2015**	328.672 338.975	7.404 13.490	11.944 11.314	61,99 119,22	9,98 16,73	16,10 14,03	26,08 30,76

Izvor: Državni zavod za statistiku, FINA – Financijska agencija, baza podataka.

Kratice u tablici br. 56 označavaju:

Izvoz /stan- izvoz po stanovniku

Uvoz /stan- uvoz po stanovniku

U odnosu na pokazatelje na nacionalnoj razini[93], regija Sjeverozapadne Hrvatske ostvaruje nadprosječnu izvoznu propulzivnost, uvoznu ovisnost i otvorenost gospodarstva, pri čemu se

[93] U 2009. godini, udio robnog izvoza u BDP-u u Hrvatskoj bio je 14,5% dok se primjerice u Poljskoj, Rumunjskoj i Bugarskoj kretao između 30% i 40%, a u Češkoj, Slovačkoj i Mađarskoj više od 50%. Robni izvoz u EU kao

ovi pokazatelji znatno razlikuju u kretanjima po teritorijalnim jedinicama. Tim kretanjima značajno pridonose vrijednosti izvoza i uvoza te bruto domaćeg proizvoda kod grada Zagreba (udio BDP-a grada Zagreba u ukupno bruto domaćem proizvodu regije Sjeverozapadne Hrvatske je 67,9%). U vanjskotrgovinskoj razmjeni regije Sjeverozapadne Hrvatske pokrivenost uvoza izvozom bila je 44,8%, pri čemu je udio izvoza u ukupnom prihodu bio 9,9%, dok je udio izvoza u bruto domaćem proizvodu bio 11,5%, a udio uvoza u bruto domaćem proizvodu 25,7% (2009.).

Ukoliko se promatra dinamički odnos bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i ostvarenog izvoza u malim i srednjim poduzećima u razdoblju od 2005. godine do 2009. godine, na temelju njihovih prosječnih vrijednosti, koeficijent korelacije (p) od 0,73 ukazuje na jaku povezanost izvoza i gospodarskog rasta.

Ako se podaci o izvoznim prihodima regije Sjeverozapadne Hrvatske dezagregiraju na mala i srednja poduzeća te velika poduzeća i međusobno usporede, pokazuje se da su u sekundarnom sektoru izvozni prihodi veći od velikih poduzeća (70%) nego kod malih i srednjih poduzeća (38%), dok je u tercijarnom sektoru obrnuto (izvozni prihodi kod velikih poduzeća su 26%, a kod malih i srednjih poduzeća izvozni prihodi su 56%). Na osnovi navedenog zaključuje se da je tercijarni sektor ključni nositelj izvoza malih i srednjih poduzeća, što je u skladu s trendom rasta i razgranatosti različitih uslužnih djelatnosti. U ukupnom izvozu na nacionalnoj razini, mala i srednja poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske sudjeluju sa 32,2% pri čemu je udio malih poduzeća 16,5%, a srednjih poduzeća 15,7% (stanje 2017.). Svi ovi podaci ukazuju na važnost malih i srednjih poduzeća u ostvarenju ukupnog izvoza na regionalnoj razini kao i važnost regionalnog izvoza malih i srednjih poduzeća u ukupno ostvarenom izvozu na nacionalnoj razini. Tablica u nastavku prikazuje kretanje izvoza malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i njihove udjele u ukupnom izvozu na nacionalnoj razini.

---

naše prirodno tržište činio je samo 58% od ukupnog izvoza Hrvatske, dok je primjerice Rumunjska na tržište EU plasirala 76% svog izvoza, Mađarska 78%, a Češka 85%. U proteklim godinama izvozili smo oko 44% proizvoda niske tehnološke složenosti, od 28% proizvoda srednje niske složenosti te 25% proizvoda srednje visoke složenosti, a samo 33% proizvoda visoke tehnološke složenosti (Primorac, 2011.).

Tablica 57. Kretanje izvoza malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske

Iznosi u 000 kuna, udio u %

Godina		Sjeverozapadna Hrvatska			Hrvatska
		Mala	Srednja	MSP	ukupno
2005	Iznos	6.634.437	7.427.045	14.061.482	70.385.648
	Udio	9,4	10,6	20,0	100,0
2006	Iznos	8.523.328	8.697.463	17.220.791	81.58.551
	Udio	10,4	10,6	21,0	100,0
2007	Iznos	8.963.287	10.615.121	19.578.408	86.026.968
	Udio	10,4	12,3	22,8	100,0
2008	Iznos	10.186.668	10.742.849	20.929.517	93.370.913
	Udio	10,9	11,5	22,4	100,0
2009	Iznos	8.566.200	9.389.969	17.956.169	80.831.486
	Udio	10,6	11,6	22,2	100,0
2010	Iznos	10.457.410	10.258.005	20.715.415	90.159.816
	Udio	11,6	11,4	23,0	100,0
2011	Iznos	11.101.309	11.587.612	22.688.921	95.923.824
	Udio	11,6	12,1	23,7	100,0
2012	Iznos	12.384.477	12.847.920	25.232.397	99.577.307
	Udio	12,6	13,0	25,6	100,0
2013	Iznos	14.540.632	13.484.888	28.025.521	97.166.401
	Udio	14,9	13,9	28,8	100,0
2014	Iznos	14.997.886	13.949.752	28.947.638	104.631.436
	Udio	14,3	13,3	27,6	100,0
2015	Iznos	18.755.766	15.729.463	34.485.229	115.314.299
	Udio	16,3	13,6	29,9	100,0
2016	Iznos	17.750.373	19.709.407	37.459.780	118.237.344
	Udio	15,0	16,7	31,7	100,0
2017	Iznos	22.734.223	21.591.343	44.325.566	137.843.044
	Udio	14,9	15,7	30,6	100,0

Izvor: FINA – Financijska agencija, baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018.

Udio izvoza malih i srednjih poduzeća u ukupnom izvozu na regionalnoj razini bio je 42,0%, uz znatne razlike po teritorijalnim jedinicama, pri čemu se ti udjeli kreću od 36,7% u Gradu Zagrebu do 83,9% u Međimurskoj županiji (stanje 2012.).

Tablica 58. Udio izvoza malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Udio u %

Teritorijalna jedinica	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Varaždinska županija	51,9	54,6	52,6	50,9	44,7	44,2	40,6	40,8	45,7	40,3	45,4	46,0	53,0
Grad Zagreb	28,7	29,4	31,9	31,5	31,8	33,0	33,2	36,7	42,0	40,3	45,4	50,7	50,4
Zagrebačka županija	63,3	66,3	68,8	71,8	66,0	69,3	63,5	62,8	67,4	63,4	61,4	59,0	72,3
Krapinsko-zagorska županija	56,9	63,3	59,0	61,0	56,8	56,2	54,5	54,1	57,4	50,7	52,7	51,0	57,0
Koprivničko-križevačka županija	35,6	35,8	33,2	33,6	26,7	33,2	37,2	38,5	36,1	40,2	45,2	46,6	50,7

Međimurska županija	81,9	84,9	79,4	82,3	88,2	89,8	82,1	83,9	79,1	77,2	76,7	74,8	74,7
Sjeverozapad na Hrvatska	35,4	36,8	38,4	38,4	37,9	39,3	38,9	42,0	46,6	44,8	49,1	52,3	57,0
Hrvatska ukupno	39,1	40,5	41,3	40,8	40,6	41,1	41,0	44,3	47,5	46,3	49,1	52,4	52,5

Izvor: FINA – Financijska agencija, baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora.

Na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske, u 2017. godini mala i srednja poduzeća ostvarila su 57,0 % od ukupnog izvoza regije, pri čemu su srednja poduzeća ostvarila 29,2% ukupnog izvoza regije, a mala poduzeća 27,8% ukupnog izvoza regije. Ovo upućuje da mala i srednja poduzeća ostvaruju veći izvoz u odnosu na velika poduzeća.

Promatrajući ostvarenje izvoza po teritorijalnim jedinicama u 2017. godini, najmanji udio izvoza ostvarila su mala poduzeća u Varaždinskoj županiji (21,4% u odnosu na ukupan izvoz Varaždinske županije), a najveći udio ostvarila su srednja poduzeća u Međimurskoj županiji (42,1% u odnosu na ukupni izvoz Međimurske županije). Pretežiti dio izvoza malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske usmjeren je na zemlje Europske unije (Njemačka, Italija, Austrija, Slovenija, Mađarska i sl.), dok su brojna druga svjetska tržišta poput Afrike, zemalja Srednjeg Istoka, kao što su Turska i Saudijska Arabija, gotovo u potpunosti zanemarena.

U odnosu na ukupni uvoz na nacionalnoj razini udio uvoza malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske je 43,6%, pri čemu je udio malih poduzeća 20,5%, a srednjih poduzeća 23,1% (stanje 2017.).

Tablica 59. Kretanje uvoza malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske

Iznosi u 000 kuna, udio u %

Teritorijalna jedinica		Sjeverozapadna Hrvatska			Hrvatska
		Mala	Srednja	MSP	ukupno
2005	Iznos	16.662.344	14.318.645	30.980.989	105.344.936
	Udio	15,8	13,6	29,4	100,0
2006	Iznos	19.459.587	17.116.102	36.575.689	133.284.513
	Udio	14,6	12,8	27,4	100,0
2007	Iznos	18.788.743	19.728.925	38.517.668	105.393.943
	Udio	17,8	18,7	36,5	100,0
2008	Iznos	22.839.600	19.590.451	42.430.051	120.489.366
	Udio	19,0	16,3	35,2	100,0
2009	Iznos	23.907.777	16.206.242	40.114.019	97.349.433
	Udio	24,6	16,6	41,2	100,0
2010	Iznos	15.862.092	15.357.532	31.219.624	88.713.161
	Udio	17,9	17,3	35,2	100,0
2011	Iznos	16.221.799	16.396.883	32.618.682	93.112.669
	Udio	17,4	17,6	35,0	100,0
2012	Iznos	16.391.617	15.845.259	32.236.876	91.816.315
	Udio	17,9	17,3	35,2	100,0
2013	Iznos	17.046.891	15.902.750	32.949.642	88.699.933
	Udio	19,2	17,9	37,1	100,0
2014	Iznos	14.869.542	15.174.039	30.043.581	98.647.602
	Udio	15,1	15,4	30,5	100,0
2015	Iznos	18.145.316	17.348.997	35.494.313	104.465.187
	Udio	17,4	16,6	34,0	100,0
2016	Iznos	14.511.360	20.115.603	34.626.963	103.369.414
	Udio	14,0	19,5	33,5	100,0
2017	Iznos	19.120.595	21.387.474	40.508.069	92.887.710
	Udio	20,5	23,1	43,6	100,0

Izvor: FINA – Financijska agencija, baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora.

Kretanje udjela uvoza malih i srednjih poduzeća po teritorijalnim jedinicama pokazuje tablica u nastavku.

Tablica 60. Udio uvoza malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Udio u %

Teritorijalna jedinica	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Varaždinska županija	55,6	55,9	48,2	54,0	93,0	50,2	40,7	37,0	37,9	45,3	48,9	38,5	42,2
Grad Zagreb	34,9	30,4	47,0	44,6	44,9	45,5	45,5	44,4	47,8	35,5	45,4	50,6	50,4
Zagrebačka županija	51,2	57,0	56,3	58,0	51,3	52,6	44,4	46,8	48,0	42,1	51,5	47,1	44,8
Krapinsko-zagorska županija	62,4	61,7	63,4	58,7	68,7	69,8	69,7	62,1	70,8	54,9	51,4	58,8	60,7
Koprivničko-križevačka županija	44,8	44,7	39,9	45,6	39,5	41,7	49,9	45,0	44,0	43,6	43,5	36,3	42,5
Međimurska županija	83,6	86,0	82,4	85,6	84,9	84,7	82,1	83,0	71,8	74,2	77,9	75,8	76,0
Sjeverozapadna Hrvatska	38,7	34,9	49,2	47,6	53,5	47,8	46,5	45,6	48,4	37,8	44,2	43,2	43,4
Hrvatska ukupno	43,7	40,8	53,1	50,5	54,3	49,6	47,9	48,3	49,7	41,7	45,5	46,2	48,3

Izvor: FINA – Financijska agencija, baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2018., obrada autora.

Promatrajući kretanje uvoza unutar regije Sjeverozapadne Hrvatske, po teritorijalnim jedinicama zabilježena su varijabilna kretanja. U 2017. godini, najmanji uvoz ostvarila su mala poduzeća iz Varaždinske županije (16,3% u odnosu na ukupni uvoz Varaždinske županije), dok je najveći uvoz ostvaren kod srednjih poduzeća iz Međimurske županije (44,7% u odnosu na ukupan uvoz Međimurske županije). Kao što je izvoz malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske pretežito usmjeren na zemlje Europske unije (Njemačka, Italija, Austrija, Slovenija, Mađarska i sl.) tako se iz tih zemalja i najviše uvozi.

5.6.2. Pokazatelji kretanja izvoza i uvoza malih i srednjih poduzeća po odabranim djelatnostima na regionalnoj razini

Promatrajući kretanje izvoza po odabranim djelatnostima, najveći udio u ukupnom izvozu na regionalnoj razini ima industrija od 16,7%, sa proizvodima niske i srednje niske tehnološke složenosti, trgovina od 10,6% te ostale uslužne djelatnosti od 8,9% (stanje 2012.)

Detaljnija analiza gospodarskih sektora po djelatnostima pokazuje da u industrijskom sektoru malih i srednjih poduzeća dominiraju proizvodnja odjeće i tekstila, prerada drva i proizvodnja namještaja, izrada proizvoda od metala te prerada kože. Uočava se da izvozni prihodi imaju razmjerno visoke vrijednosti u onim djelatnostima koje zahtijevaju niža početna ulaganja (tercijarni sektor) ili imaju izraženu ekonomiju obujma, odnosno pružaju mogućnost uže specijalizacije i konkuriranja u uskim tržišnim nišama. Uska specijalizacija omogućuje malim

i srednjim poduzećima da umanje konkurenciju s globalnim velikim poduzećima, a usmjerenost na tržišne niše da u svojoj branši postanu dominantna.

Ukoliko se promatra kretanje uvoza malih i srednjih poduzeća po djelatnostima, najveći udio uvoza u ukupnom uvozu na regionalnoj razini ostvaruju trgovina od 29,2% i prerađivačka industrija od 10,5%, pri čemu je vrijednost uvoza kod trgovine gotovo četverostruko veća u odnosu na njen izvoz (stanje 2012.).

5.6.3. Analiza bilance vanjskotrgovinske razmjene malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Na regionalnoj razini Sjeverozapadne Hrvatske, u razdoblju od 2005. godine do 2017. godine mala i srednja poduzeća ostvarila su negativnu bilancu u vanjskotrgovinskoj razmjeni u svim godinama promatranog perioda osim u 2016. godini i 2017. godini kada su ostvarila pozitivnu bilancu u vanjskotrgovinskoj razmjeni. Istodobno velika poduzeća ostvarila su negativnu bilancu u vanjskotrgovinskoj razmjeni u cijelom promatranom periodu od 2005. godine od 2017. godine.

Promatrajući ostvarenje bilance vanjskotrogovinske razmjene u 2017. godini u odnosu na 2005. godinu na regionalnoj razini Sjeverozapadne Hrvatske, mala i srednja poduzeća ostvarila su u 2017. godini pozitivnu bilancu u iznosu od 3,8 milijardi kuna, dok su u 2005. godini ostvarila negativnu bilancu u iznosu od -16,9 milijardi kuna. Takvom kretanju značajno je doprinio utjecaj ostvarene bilance vanjskotrgovinske razmjene kod malih i srednjih poduzeća Grada Zagreba (u 2015. godini u iznosu od -14,1 mlrd kuna i 2017. godini u iznosu od - 531,2 mln kuna). Udio bilance vanjskotrgovinske razmjene malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske u odnosu na ostvarenu ukupnu bilancu vanjskotrgovinske razmjene na nacionalnoj razini je 8,5%, pri čemu je na ovaj pokazatelj značajno utjecala vanjskotrgovinska bilanca grada Zagreba (stanje 2017.).

Uzimajući u obzir i velika poduzeća, ukupna bilanca u vanjskotrgovinskoj razmjeni na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske u 2017. godini bila je negativna te je iznosila -11,7 milijardi kuna, a 2005. godine također je bila negativna i iznosila -40,4 milijarde kuna.

Promatrajući ostvarenje bilance vanjskotrgovinske bilance malih i srednjih poduzeća u 2017. godini u odnosu na 2005. godinu kao i njihovom usporedbu sa ostvarenom bilancom vanjskotrgovinske razmjene velikih poduzeća, po teritorijalnim jedinicama unutar regije Sjeverozapadne Hrvatske, zabilježena su varijabilna kretanja i to:

U Varažinskoj županiji mala i srednja poduzeća ostvarila su u 2005. godini negativnu bilancu u iznosu od -162,7 mln kuna da bi u 2017. godini bilanca bila pozitivna i iznosila 1,8 mlrd kuna (velika poduzeća ostvarila su u 2017. godini pozitivnu bilancu u iznosu od 633,0 mln kuna). U Gradu Zagrebu mala i srednja poduzeća ostvarila su u 2005. godini negativnu bilancu u iznosu od -14,1 mlrd kuna, a u 2017. godini negativnu bilancu u iznosu od -531,0 mln kuna (velika poduzeća ostvarila su u 2017. godini negativnu bilancu u iznosu od 12,3 mlrd kuna).

U Zagrebačkoj županiji mala i srednja poduzeća ostvarila su u 2005. godini negativnu bilancu u iznosu od - 2,4 mlrd kuna, a u 2017. godini negativnu bilancu u iznosu od -703,0 mln kuna (velika poduzeća ostvarila su u 2017. godini negativnu bilancu u iznosu od -5,5 mlrd kuna). U Krapinsko-zagorskoj županiji mala i srednja poduzeća ostvarila su u 2005. godini pozitivnu bilancu u iznosu od 2,1 mln kuna, a u 2017. godini pozitivnu bilancu u iznosu od 810,0 mln kuna (velika poduzeća ostvarila su u 2017. godini pozitivnu bilancu u iznosu od 493,0 mln kuna). U Koprivničko-križevačkoj županiji mala i srednja poduzeća ostvarila su u 2005. godini negativnu bilancu u iznosu od -661, mln kuna da bi u 2017. godini ta bilanca bila pozitivna i iznosila 646,0 mln kuna (velika poduzeća ostvarila su u 2017. godini pozitivnu bilancu u iznosu od 340,0 mln kuna). U Međimurskoj županiji mala i srednja poduzeća ostvarila su u 2005. godini negativnu bilancu u iznosu od -39,5 mln kuna da bi u 2017. godini ostvarila pozitivnu bilancu u iznosu od 1,7 mlrd kuna (velika poduzeća ostvarila su u 2017. godini negativnu bilancu u iznosu od -388,0 mln kuna).

5.6.4. Prikaz komparativnih prednosti malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama

Analiza komparativnih prednosti koja slijedi ukazuje na relativne snage u gospodarskoj strukturi regije Sjeverozapadne Hrvatske u usporedbi s ostatkom Hrvatske i na taj način indicira stupanj regionalne konkurentnosti po djelatnostima.

U nastavku se iznose pokazatelji izvozne orijentacije i indeksi komparativnih prednosti malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini za 2011. godinu prema djelatnostima koje imaju značajniji udio u ostvarenju ukupnog prihoda.

Tablica 61. Indeksi komparativnih prednosti malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske po odabranim djelatnostima

Sjeverozapadna Hrvatska	**Udio u izvozu (%)**			**Indeks komparativnih prednosti**		
Djelatnosti	**Mala**	**Srednja**	**MSP**	**Mala**	**Srednja**	**MSP**
Poljoprivreda	0,84	0,81	1,65	0,5409	0,2971	0,3949
Prerađivačka industrija	25,91	52,65	78,56	0,8502	0,9445	0,9028
Proizvodnja hrane i pića	1,74	2,12	3,86	0,6666	0,5091	0,5723
Proizvodnja odjeće i proizvodnja tekstila	1,04	6,08	7,12	0,5438	1,3728	1,0891
Prerada drva i prerada namještaja	2,79	7,26	10,05	0,5804	0,8084	0,7173
Proizvodnja proizvoda od metala	6,65	7,46	14,11	1,0996	1,1573	1,1267
Prerada kože	2,15	1,88	4,03	1,4589	1,5977	1,5193
Građevinarstvo	2,41	0,49	2,9	1,1390	1,2301	1,1672
Trgovina na veliko i malo	28,74	20,58	49,32	1,2075	1,5424	1,3250
Ostale djelatnosti	27,63	12,92	40,55	1,0440	0,7569	0,9445
Ukupno	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Izvor: FINA – Financijska agencija, baza podataka – pokazatelji poslovanja, 2011., obrada autora

Visoke vrijednosti koeficijenta komparativnih prednosti u proizvodnji odjeće i tekstila (1,090), metala (1,127), preradi kože (1,519), građevinarstvu (1,167) i trgovini (1,325) ukazuju na veliki značaj ovih djelatnosti za gospodarstvo regije Sjeverozapadne Hrvatske i upućuju na moguće dodatne učinke kroz proces restrukturiranja industrije, klastere i druge oblike poslovnog povezivanja. Komparativne prednosti različite su po teritorijalnim jedinicama pri čemu Varaždinska županija ima visoke indekse komparativnih prednosti u proizvodnji odjeće i tekstila, prerade drva i kože, Zagrebačka županija u proizvodnji metala, hrane i pića te trgovini, Krapinsko-zagorska u proizvodnji odjeće i tekstila te preradi kože, Koprivničko-križevačka županija u poljoprivredi, preradi drva i kože te građevinarstvu, Međimurska u preradi drva i proizvodnji metala te tekstila i grad Zagreb u građevinarstvu i trgovini.

5.7. Rezultati istraživanja o poslovanju malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske putem anketnog upitnika

Ovaj dio izrade doktorske disertacije obuhvaća istraživanja o odnosu između upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja uključujući statističku analizu tih odnosa, analizu procesa internacionalizacije malih i srednjih poduzeća i ograničenja koja se postavljaju u izgradnji konkurentnosti, te proširenu SWOT analizu malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini.

5.7.1. Temeljni pristup i opći podaci o istraživanim poduzećima

Održivi razvoj i smanjenje neizvjesnosti budućih kretanja u značajnoj mjeri određeni su pripremljenošću poduzeća na buduće promjene. Rano uočavanje promjena iz okruženja i adekvatan odgovor na njih, može značajno pridonijeti održanju poduzeća na tržištu. Upravljanje promjenama nije u potpunosti jasna kategorija s točno određenim pristupom i granicama obuhvata promjena, međutim adekvatna reakcija u određenom momentu pretpostavlja sustavni i inovativni pristup u procesu upravljanja promjenama. S obzirom na to postavlja se istraživačko pitanje: koje su to ključne odrednice upravljanja promjenama koje dovode do poboljšanja performansi poduzeća i uspješnog poslovanja? Na ovo pitanje nastojat će se odgovoriti kroz analizu odnosa između upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske. Statistički prikaz ocjene poduzeća o upravljanju promjenama i međuovisnost uspoređivanih varijabli dat je u korelacijskoj matrici. Istraživanje o upravljanju promjenama provedeno je uz pretpostavku da se uspješnost malih i srednjih poduzeća zasniva na dinamičkom pristupu poslovanju, kroz poduzetnički odnos prema promjenama svih ključnih aspekata poslovanja. Polazeći od pretpostavke o pozitivnoj povezanosti između procesa internacionalizacije i gospodarskog rasta, nameće se pitanje: koji su to ključni elementi procesa internacionalizacije i koje su prepreke u tome procesu?

Odgovor na ovo pitanje nastojat će dati analiza ostvarene razine internacionalizacije malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske. U suvremenim gospodarskim kretanjima konkurentnost je postala temeljna odrednica poslovanja uz koju se povezuju sva ključna pitanja razvoja. Uvažavajući navedeno, postavlja se pitanje: koji elementi određuju konkurentnost, odnosno koje su prepreke u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća? Stoga je načinjena analiza značajnih determinanti u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske.

Na početku analize anketnog upitnika se iznose opći podaci o istraživanim poduzećima koji obuhvaćaju: veličinu poduzeća, oblik vlasništva, glavnu djelatnost, klasifikacijsku strukturu zaposlenih, starost poduzetnika i organizacijsku strukturu.

Tablica 62. Opći podaci o istraživanim poduzećima

Pokazatelji	**Broj poduzeća**	**Udio (%)**
Broj poduzeća	133	100,0
Mala poduzeća	81	60,9
Srednja poduzeća	52	39,1
Vlasništvo	**Broj poduzeća**	**Udio (%)**
Privatno	128	96,2
Mješovito	3	2,3
Obiteljsko	2	1,5
Glavna djelatnost	**Broj poduzeća**	**Udio (%)**
Prerađivačka	73	54,9
Graditeljstvo	20	15,0
Ostalo	40	30,1
Kvalifikacijska struktura	**Broj zaposlenih**	**Udio (%)**
dr.sc i mr.sc	21	0,2
VSS	535	6,2
VŠS	434	5,1
SSS i KV	5738	66,4
NSS i NKV	1914	22,1
Starost managera / vlasnika	**Broj managera/vlasnika**	**Udio (%)**
Više od 50 godina	71	54,0
35 do 49 godina	60	45,0
Ispod 35 godina	2	1,0
Organizacijska struktura	**Broj poduzeća**	**Udio (%)**
Dominirajuća funkcionalna organizacija	48	36,1
Dominirajuća fleksibilna organizacija s malim timovima	22	16,5
Kombinacija funkcionalne i fleksibilne organizacije	62	46,6
Ostalo	1	0,8

Izvor: Rezultati ankete, obrada autora.

Prosječan broj zaposlenih po poduzeću pri njegovom osnutku bio je 29,6 radnika da bi u istraživanom razdoblju (zadnji kvartal 2011.) bio 65,0 radnika, što potvrđuje premisu o konstantnom zapošljavanju u malim i srednjim poduzećima.

Prema vrsti organizacijskih struktura u istraživanim poduzećima prevladava kombinacija funkcionalne i fleksibilne organizacije (koja je karakteristična za mala i srednja poduzeća) i dinamični karakter stvaranja organizacijskih veza u poslovnim aktivnostima.

Gotovo 90% istraživanih poduzeća na tržištu posluje više od tri godine, a u poduzećima dominiraju poduzetnici pedesetogodišnjaci, što upućuje na nedostajuću vitalnost anketiranih poduzeća.

5.7.2. Analiza odnosa između upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja u malim i srednjim poduzećima

5.7.2.1. Ocjene poduzetnika o uspješnosti poslovanja u istraživanim poduzećima

Temeljem rezultata anketiranja u daljnjem dijelu iznose se prosječne ocjene poduzetnika o uspješnosti istraživanih poduzeća prema odabranim pokazateljima za koje se pretpostavlja da su bitni za poslovanje poduzeća i njegovu konkurentnost.

Tablica 63. Prosječne ocjene uspješnosti u istraživanim poduzećima

Pokazatelji	Broj poduzeća	Prosječna ocjena	Minimum	Maksimum	Standardna devijacija	Koeficijent varijacije
Produktivnost	133	3,368421	1,000000	5,000000	1,007294	29,90
Ekonomičnost	133	3,255639	1,000000	5,000000	1,016067	31,21
Profitabilnost	133	3,180451	1,000000	5,000000	1,009985	31,76
Likvidnost	133	3,180451	1,000000	5,000000	1,225242	38,52
Fleksibilnost	133	3,796992	1,000000	5,000000	0,907441	23,89
Inovativnost	133	3,187970	1,000000	5,000000	1,090977	34,22

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Prilikom istraživanja ispitanici su pokazali razumijevanje važnosti svih elemenata poslovanja te većini pokazatelja dali prosječnu ocjenu, dok je nešto veća ocjena dana za fleksibilnost što odgovara značajkama malih i srednjih poduzeća.

Visoke ocjene za inovativnost date su od strane poduzeća koja se bave ICT tehnologijom, a to su istodobno poduzeća koja visoko ocjenjuju svoju profitabilnost i fleksibilnost, što potvrđuje tezu o značenju inovacija za uspješnost mnalih i srednjih poduzeća.

5.7.2.2. Organizacijski aspekti upravljanja promjenama u istraživanim poduzećima

Sva analizirana poduzeća razvijaju određene poslovne veze s drugim gospodarskim subjektima s kojima nalaze zajednički interes, što im nadomješta nedostatak veličine, odnosno financijske snage i pregovaračke moći organizacijskih odnosa.

Tablica 64. Prikaz načina poslovnog povezivanja istraživanih poduzeća

Način povezanosti	Udio (%)
Kooperacija kod izvođenja radova i pružanja usluga	25,6
Ugovor o poslovnoj suradnji	45,1
Klasteri	4,6
Strateški savezi	3,6
Poslovne mreže	10,3
Ugovori o licenci	2,1
Zajedničko ulaganje	3,1
Ekskluzivna partnerstva	4,6
Virtualna mreža	1,0
Ukupno	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Prema podacima iz gornje tablice, najčešći oblici poslovnog povezivanja su:

- ugovori o poslovnoj suradnji (odgovorilo 45,1% ispitanika),
- kooperacija kod izvođenja radova i pružanja usluga (odgovorilo 25,6% ispitanika) i
- poslovne mreže (odgovorilo 10,3% ispitanika),

dok su svi ostali načini povezivanja (klasteri, strateški savezi i dr.) vrlo slabo zastupljeni u povezivanju.

Dosadašnja istraživanja upućuju da klasteri još uvijek nisu prepoznati kao instrument povećanja konkurentnosti malih i srednjih poduzeća. To potvrđuju i rezultati ankete, prema kojoj je 52,6% ispitanika kao ključnu prepreku u razvoju klastera navelo međusobno nepovjerenje i poslovni rizik ulaska u klaster, a značajno je zastupljeno i neprepoznavanje područja od zajedničkog interesa (38,0%).

Povezivanje MSP-a sa drugim poslovnim subjektima kroz strateške saveze omogućava stvaranje konkurentske prednosti na globalnom tržištu, ali u našim prilikama slabo je razvijeno (što potvrđuju rezultati istraživanja) prema kojima svega 3,6% poduzeća ima ovaj oblik povezivanja.

5.7.2.3. Ocjena odnosa prema osmišljavanju i planiranju promjena u istraživanim poduzećima

Kod određivanja načina osmišljavanja i planiranja promjena poslužili su elementi Beerove jednadžbe poticanja promjena koja uključuje poticanje na nezadovoljstvo, strateški smjer za promjenu, proces koji omogućuje promjenu te troškove koji se mjere gubitkom sigurnosti radnog mjesta. Ispitanici su ocjenjivali na koji način se osmišljavaju i planiraju ključne promjene u njihovim poduzećima prema ponuđenim opcijama:

Tablica 65. Prikaz osmišljavanja promjena u istraživanim poduzećima

Način osmišljavanja promjena	Prosječna ocjena	Broj istraživanih poduzeća prema ponuđenim odgovorima / Način osmišljavanja promjena			Broj istraživanih poduzeća
		1	2	3	
Sastaju se timovi, a konačnu odluku donosi menadžer/poduzetnik	1,323308	98	27	8	133
Odluke o promjenama donosi isključivo menadžer/poduzetnik	1,436090	83	42	8	133
Konzultiraju se vanjski savjetnici	2,210526	2	101	30	133
Okupljaju se mlađi stručnjaci i potiče njihova kreativnost kroz nezadovoljstvo postojećim stanjem	1,992481	27	80	26	133

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Način osmišljavanja promjena ocjenjivan je prema skali:

1 = uglavnom, 2 = ponekad, 3 = nikad

Prevladavajući odgovori ispitanika su između prve i druge opcije, pri čemu je još uvijek velik broj odgovora gdje se sastaju timovi, ali su ovlasti i odgovornosti za bitne promjene na poduzetnicima i menadžerima (odgovorilo 73,7% ispitanika), dok je vrlo malo slučajeva poticanja na kreativnost mlađih stručnjaka (odgovorilo 20,3% ispitanika).

Plaća je važan čimbenik čovjekova zadovoljstva, ali ne i jedini, te bez usmjerenja procesa u pravcu "raditi bolje", a ne "raditi više", tijekom vremena posao može prijeći u destruktivnu rutinu, a zadovoljstvo u letargiju. Izazov koji se danas postavlja u izgradnji motivacije zaposlenih je: kako neutralizirati otpor prema promjenama i iscrpsti sve potencijale ljudi, potaknuti ih na nezadovoljstvo postojećim stanjem, a istovremeno ih održati motiviranim za posao i u konačnici učiniti zadovoljnim.

Tablica 66. Ocjena prevladavajućeg pristupa provedbi promjena

Način provođenja promjena	Udio (%)
Menadžer/poduzetnik isplanira sve pojedinosti i samo obavijesti zaposlenike	15,3
Koriste se pravila, procedure, pravilnici	40,2
Menadžer/poduzetnik upoznaje zaposlenike zbog čega je potrebno donijeti promjene, a onda se planira njihova provedba	34,5
Zaposlenici dobivaju okvirne upute što se mijenja, a onda sami kreiraju promjene	10,0
Ukupno	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Pri ocjeni načina provedbe promjena najveći udio ima propisivanje novih odnosa organizacijskim sredstvima (40,2%), kod čega se zaposlenicima predočava zbog čega je potrebno donijeti promjene, a onda se planira njihova provedba.

Simptomatično je da su poduzeća u kojima zaposlenici imaju mogućnost da sami kreiraju promjene istovremeno dala više ocjene svojoj fleksibilnosti i inovativnosti. U ispitanim poduzećima, poduzetnik/menadžer ima ključnu ulogu u provođenju promjena s tendencijom sve većeg uključivanja zaposlenika u predlaganje promjena.

5.7.2.4. Statistička analiza utjecaja kreativno-inovacijskog kapaciteta na uspješnost poslovanja u istraživanim poduzećima

Pod poimanjem kreativno-inovacijskog kapaciteta u ovom kontekstu podrazumijeva se sposobnost provođenja inovacijskih aktivnosti i razvijanje kreativnih potencijala za unapređenje poslovanja.

Koristeći model 7S u ocjeni pokazatelja uspješnosti malih i srednjih poduzeća, u nastavku se iznosi analiza srednjih vrijednosti i standardne devijacije varijabli utjecaja kreativno-inovativnog potencijala na uspješnost poslovanja:

Tablica 67. Pokazatelji uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća

Pokazatelji uspješnosti	Broj istraživanih poduzeća	Prosječna ocjena (X)	Minimum	Maksimum	Standardna devijacija	Koeficijent varijacije
Poboljšanje proizvoda i/ili usluga	133	4,338346	1,000000	5,000000	0,724305	16,69
Unapređenje poslovnog procesa	133	3,962406	1,000000	5,000000	0,945158	23,85
Smanjenje troškova poslovanja	133	4,090226	1,000000	5,000000	0,719844	17,59
Poboljšanje organizacije poslovanja	133	3,894737	1,000000	5,000000	0,834079	21,41
Osvajanje novih tržišta i stjecanje novih vještina	133	3,744361	1,000000	5,000000	0,934549	24,96
Način učenja i upravljanja znanjem	133	3,278195	1,000000	5,000000	1,093440	33,35
Specijalnost načina komuniciranja	133	3,278195	1,000000	5,000000	1,041924	31,78

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Pokazatelji uspješnosti ocjenjivani prema skali:

1 = veoma slabo, 2 = slabo, 3 = umjereno, 4 = jako, 5 = veoma jako

Vrlo dobrom ocjenom ocijenjen je utjecaj kreativno-inovacijskog potencijala na poboljšanje proizvoda i usluga (4,34) te smanjenje troškova poslovanja (4,09), dok su iznadprosječno ocjenjeni unapređenje poslovnog procesa (3,96), poboljšanje organizacije poslovanja (3,89) i osvajanje novih tržišta (3,74). Ovi rezultati upućuju na tendenciju razumijevanja važnosti kreativno-inovacijskog potencijala poduzeća i njegovog utjecaja na bitne činitelje uspješnosti poslovanja: proizvode, troškove i procese, međutim u izgradnji konkurentnosti kod malih poduzeća postavljaju se još uvijek brojne prepreke.

5.7.2.5. Subjektivne ocjene poduzetnika o utjecaju upravljanja promjenama na uspješnost poslovanja u istraživanim poduzećima

Procjena ispitanika o utjecaju pojedinih vrsta promjena na uspješnost poslovanja dana je u slijedećoj tablici:

Tablica 68. Utjecaj upravljanja promjenama na uspješnost poslovanja

Vrsta promjene	Broj istraživanih poduzeća	Prosječna ocjena	Minimum	Maksimim	Standardna devijacija	Keficijent varijacije
Strateške promjene	133	3,511278	1,000000	5,000000	0,922700	26,28
Promjene u organizacijskoj strukturi	133	3,165414	1,000000	5,000000	0,851186	26,89
Promjene u organizacijskoj kulturi	133	3,270677	1,000000	5,000000	0,958757	29,31
Tehnološke promjene	133	3,496241	1,000000	5,000000	0,957679	27,39
Promjene u upravljanju/vodstvu	133	2,939850	1,000000	5,000000	1,001948	34,08
Novo zapošljavanje	133	2,909774	1,000000	5,000000	0,888172	30,52
Promjene u razini znanja zaposlenika	133	3,383459	1,000000	5,000000	0,931664	27,53
Promjene u sustavu motivacije	133	3,323308	1,000000	5,000000	0,992825	29,87

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Vrste promjena ocjenjivane su prema skali:

1 = veoma slabo, 2 = slabo, 3 = umjereno, 4 = jako, 5 = veoma jako

Prema ocjeni ispitanika sve ponuđene opcije za određenu vrstu promjena utječu na uspješnost poslovanja poduzeća, pri čemu su najviše ocjenjene: strateške promjene (3,51), tehnološke promjene (3,50), promjene u razini znanja zaposlenika (3,38) i promjene u sustavu motivacije (3,32), dok su novo zapošljavanje i promjene u upravljanju poduzeća dobili lošije ocjene ispitanika.

5.7.2.6. Statistička analiza korelacije upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja u istraživanim poduzećima

Kako bi se utvrdio međuutjecaj upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja, temeljem prosječnih vrijednosti promatranih varijabli izračunati su koeficijenti korelacije koji su prikazani u korelacijskoj matrici[94]. Slijedeća tablica prikazuje povezanost među varijablama: profitabilnost, fleksibilnost i inovativnost kao pokazatelja uspješnosti poslovanja te varijabli organizacijske kulture, poduzetničkog učenja, motivacije i strateških promjena kao pokazatelje koji su značajni za izgradnju konkurentnosti.

Tablica 69. Prikaz međuovisnosti odabranih varijabli

Pokazatelji	**Profitabilnost**	**Fleksibilnost**	**Inovativnost**	**Organizac. kultura**	**Poduztni. učenje**	**Motivacija**	**Strateške promjene**
Profitabilnost	1	**0,536338**	0,436743	0,181128	0,315603	0,307636	0,326139
Fleksibilnost	**0,536338**	1	**0,663881**	0,228641	0,435622	0,402049	0,381488
Inovativnost	0,436743	**0,663881**	1	**0,159383**	0,392146	0,288786	0,313036
Organizacijska kultura	0,181128	0,228641	**0,159383**	1	**0,465430**	0,500860	0,457307
Poduzetničko učenje	0,315603	0,435622	0,392146	**0,465430**	1	**0,770537**	0,416017
Motivacija	0,307636	0,402049	0,288786	0,500860	**0,770537**	1	**0,419981**
Strateške promjene	0,326139	0,381488	0,313036	0,457307	0,416017	**0,419981**	1

Izvor: rezultati ankete, obrada autora

Matrica korelacije je redundantna jer su podaci iznad i ispod dijagonale za isti par varijabli identični. Međusobna povezanost prisutna je kod svih promatranih varijabli, pri čemu značajnu

[94] Pri tome je izračunat koeficijent determinacije koji se definira kao omjer sume kvadrata odstupanja protumačenih regresija i sume kvadrata ukupnih odstupanja. Koeficijent determinacije kao pokazatelj udjela kod dva obilježja koja su uključena u korelacijsku analizu kod većine promatranih varijabli kreće se iznad 0,80 %, te se pokazatelji u gornjoj matrici mogu smatrati pouzdanim. Međutim, ukoliko bi se promatrale dvije varijable pojedinačno, tada su koeficijenti korelacije u svakom konkretnom slučaju, različiti (Biljan-August, Pivac i Štambuk, 2007.).

korelaciju pokazuju varijable profitabilnosti i fleksibilnosti, inovativnosti i fleksibilnosti, te motivacije i poduzetničkog učenja. Navedeni rezultati potvrđuju četvrtu hipotezu kako upravljanje promjenama u malim i srednjim poduzećima značajno određuje njihovu uspješnost i fleksibilnost te inovacijski potencijal.

5.7.3. Analiza ostvarene razine internacionalizacije malih i srednjih poduzeća

U ovom dijelu istraživanja analizirat će se problematika procesa internacionalizacije malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske kao i unutarnje i vanjske prepreke koje se u tom procesu pojavljuju.

5.7.3.1. Pokazatelji kretanja izvoza u istraživanim poduzećima

Prema rezultatima istraživanja, od ukupnog broja izvoznika, samo 16,7% malih i srednjih poduzeća ostvaruje više od 70,0% udjela izvoza u ukupnom prihodu, a čak 60,0% malih i srednjih poduzeća ostvaruje ispod 25,0% udjela izvoza u ukupnom prihodu. U strukturi izvoznika prevladavaju poduzeća iz radno-intenzivnih i nisko-akumulativnih grana industrije kao što su tekstilna, kožarsko-obućarska, drvoprerađivačka, metalska i druge, a pretežiti dio izvoza usmjeren je u zemlje Europske unije i CEFTE. Zabilježeni su pojedinačni slučajevi izvoza u Ujedinjene Arapske Emirate, Saudijsku Arabiju, Namibiju i SAD. Rezultati istraživanja putem anketa poklapaju se sa statističkim pokazateljima o izvozu malih i srednjih poduzeća koje karakterizira: mali udio izvoza u ukupnom prihodu, nepovoljna struktura izvoza i uska geografska usmjerenost.

5.7.3.2. Primijenjene strategije nastupa na međunarodnom tržištu

Mala i srednja poduzeća koja uključuju fleksibilnost, adaptibilnost i inovativnost kao osnovne značajke poslovanja, imaju mogućnost lakše i brže prilagodbe novonastalim tržišnim situacijama kao i individualnog pristupa potrošaču. Za koju će se izlaznu strategiju mala i srednja poduzeća opredijeliti ovisi o poduzetničkoj motivaciji, raspoloživim financijskim sredstvima, marketinškom znanju poduzetnika i drugim činiteljima koji utječu na proces internacionalizacije.

U nastavku se prikazuju rezultati istraživanja o primijenjenim strategijama izlaza na vanjska tržišta malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske.

Tablica 70. Strategije izlaza na vanjska tržišta

Primijenjena strategija	Ocjena / udio (u %)					Ukupno (%)
	1	2	3	4	5	
Izravan izvoz	40,6	21,0	6,0	11,3	21,1	100,0
Strateški savezi	3,0	1,0	15,5	17,3	63,2	100,0
Zajedničko ulaganje	5,8	1,0	5,3	16.5	71,4	100,0
Internet	14,5	5,0	23,3	9,8	47,4	100,0
Trgovačko posredništvo	4,8	2,0	21,8	27,8	43,6	100,0
Barter	2,0	1,0	1,5	3,0	92,5	100,0
Strane licence	4,2	1,0	1,5	11,3	82,0	100,0
Franšiza	1,0	0,5	1,5	4,0	93,0	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Primijenjena strategija ocjenjivana prema skali:

1 = najviše se primjenjuje, 2- puno se primjenjuje, 3 = osrednje se primjenjuje,

4 = malo se primjenjuje, 5 = ne primjenjuje se

Empirijsko istraživanje pokazuje da izravni izvoz još uvijek čini vodeću strategiju izlaza na vanjska tržišta (od raspoloživih opcija izravan izvoz koristilo je 61,6% ispitanika), iako takav pristup zahtijeva značajna ulaganja u marketing i distribuciju[95]. Od ostalih strateških pristupa, značajnije se koristi Internet (19,5% ispitanih), dok se sve ostale strategije primjenjuju u manjoj mjeri ili se uopće ne primjenjuju. Ovo upućuje na problem poslovnog povjerenja i neizgrađenost institucionalne podrške u poticanju izvoza.

5.7.3.3. Unutarnje prepreke u procesu internacionalizacije istraživanih poduzeća

Pod poimanjem unutarnjih prepreka u procesu internacionalizacije smatraju se činitelji unutar poduzeća na koje ono svojom politikom može utjecati. Izlaz na strana tržišta zahtijeva značajna ulaganja u istraživanje tržišta, promociju i distribuciju što mora biti praćeno kvalitetnim proizvodom koji je cijenom prihvatljiv. Rezultate istraživanja o unutarnjim preprekama malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u procesu internacionalizacije prikazuje sljedeća tablica:

[95] Do sličnog zaključka došle su i M. Škrtić i M. Mikić u svome istraživanju: Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske. Ekonomski pregled, 60 (5-6), 25/2009., str. 309.

Tablica 71. Unutarnje prepreke u procesu internacionalizacije malih i srednjih poduzeća

Prepreka	Ocjena / udio (u %)					Ukupno (%)
	1	2	3	4	5	
Visoki troškovi procesa internacionalizacije	29,8	10,0	33,8	17,3	9,1	100,0
Visoka cijena proizvoda i usluga	10,8	8,0	45,1	21,8	14,3	100,0
Nedostajuća kvaliteta proizvoda i usluga	8,0	4,4	21,0	33,0	33,6	100,0
Nedostatak znanja i sposobnosti zaposlenika	6,3	2,0	33,8	34,6	23,3	100,0
Poteškoće kod utvrđivanja poslovnih prilika	6,3	2,0	37,6	46,6	7,5	100,0
Nedostajući razvoj novih proizvoda i usluga	10,5	4,0	30,6	42,9	12,0	100,0
Poteškoće u distribuciji proizvoda/usluga	9,4	3,0	39,1	36,8	11,8	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Prepreke ocjenjivane prema skali:

1= veoma jako, 2 = jako, 3 = osrednje, 4 = malo, 5 = nema prepreka

Visoki troškovi procesa internacionalizacije (odgovorilo 39,8% ispitanika) i visoka cijena proizvoda i usluga (odgovorilo 18,8% ispitanika)[96] najčešći su razlozi da mala i srednja poduzeća ostanu samo na domaćem tržištu, a u procesu internacionalizacije izraženije prepreke još su: nedostajući razvoj novih proizvoda i usluga (odgovorilo 14,5% ispitanika), te nedostajuća kvaliteta proizvoda i usluga (odgovorilo 12,4% ispitanika) što sve skupa upućuje na nedostajuću konkurentnost naših proizvoda i usluga za svjetsko tržište.

5.7.3.4. Vanjske prepreke u procesu internacionalizacije istraživanih poduzeća

Pod poimanjem vanjskih prepreka u procesu internacionalizacije podrazumijevaju se činitelji u okolini na koje poduzeće ne može neposredno utjecati. Rezultati istraživanja u malim i srednjim poduzećima regije Sjeverozapadne Hrvatske ukazuju na utjecaj pojedinih barijera u procesu internacionalizacije:

[96] Ovi zaključci su konzistentni sa rezultatima istraživanja koje je EU provela 2003.godine na MSP-ima te istraživanjima o internacionalizaciji malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske, koje su provele Škrtić i Mikić, Ekonomski pregled, 60 (5-6) 2009., str. 303.

Tablica 72. Vanjske prepreke u procesu internacionalizacije malih i srednjih poduzeća

Prepreka	Ocjena / Udio (u %)					Ukupno (%)
	1	2	3	4	5	
Neadekvatna financijska podrška	28,1	20,0	27,1	16,5	8,3	100,0
Nedostatak informacija o vanjskim tržištima	10,0	6,5	33,1	39,1	11,3	100,0
Kulturne barijere	8,5	2,0	19,6	48,1	21,8	100,0
Netransparentna zakonska regulativa	8,5	2,0	46,6	29,3	13,6	100,0
Valutni rizik	11,8	7,0	31,6	40,6	9,0	100,0
Rizik naplate potraživanja	15,3	7,0	30,6	35,3	11,8	100,0
Nepostojanje poticajnih programa za izvoznike	33,0	10,0	28,0	23,9	5,1	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora

Prepreke ocjenjivane prema skali:

1 = veoma jako, 2 = jako, 3 = osrednje, 4 = malo, 5 = nema prepreka

Neadekvatna financijska podrška (odgovorilo 48,1% ispitanika) i nepostojanje poticajnih programa za izvoznike (odgovorilo 43,0% ispitanika) postavljaju se kao glavne barijere u procesu internacionalizacije malih i srednji poduzeća, što upućuje na problem neadekvatnih izvora financiranja i neodgovarajućih javnih politika u poticanju izvoza. Rezultati anketnog istraživanja o barijerama procesa internacionalizacije, kao i statistički podaci o vanjskotrgovinskoj razmjeni (iskazani kroz udio izvoza u ukupnom prihodu, tehnološku složenost izvoznih proizvoda i geografsku usmjerenost) te internacionalizaciji malih i srednjih poduzeća (iskazani kroz udio izvoza odnosno uvoza u bruto domaćem proizvodu – dio rada 5.6.) potvrđuju treću hipotezu kako je stupanj internacionalizacije malih i srednjih poduzeća snažno određen konkurentnošću proizvoda i usluga te institucionalnom podrškom.

5.7.4. Analiza značajnijih determinanti u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća

U nastavku istraživanja će se analizirati unutarnje i vanjske prepreke u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS 2 razini. Polazište ove analize čini poimanje konkurentnosti prema definiciji Svjetskog gospodarskog foruma po kojoj konkurentnost obuhvaća skup institucija, politika i činitelja koji određuju produktivnost neke zemlje (prema Schwab, 2013.) kao i stajalištu Europske unije koja

regionalnu konkurentnost definira kao sposobnost oblikovanja atraktivnog i održivog okruženja za poslovanje i življenje[97].

5.7.4.1. Unutarnje prepreke u izgradnji konkurentnosti istraživanih poduzeća

Pod poimanjem unutarnjih prepreka u izgradnji konkurentnosti podrazumijevaju se činitelji na koje poduzeće može utjecati svojom poslovnom politikom. U nastavku se prikazuju rezultati istraživanja o unutarnjim barijerama malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u izgradnji konkurentnosti:

Tablica 73. Unutarnje prepreke izgradnje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća

Prepreke	**Ocjena / Udio (u %)**					**Ukupno (%)**
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	
Nedostajuća znanja i vještine zaposlenika	8,0	4,0	28,6	37,6	21,8	100,0
Nedovoljno poznavanje tržišta i zahtjeva potražnje	7,0	2,0	22,6	39,1	29,3	100,0
Neodgovarajuća zaštita intelektualnog vlasništva i patenata	5,5	2,0	18,8	30,8	42,9	100,0
Nepripremljenost projekata u korištenju EU fondova	18,1	4,0	26,3	35,8	15,8	100,0
Neprovođenje sustava upravljanja troškovima	14,0	3,0	22,1	36,1	24,8	100,0
Nepoznavanje marketinških metoda	8,0	2,0	24,6	34,6	30,8	100,0
Neprovođenje sustava upravljanja kvalitetom	10,6	3,0	22,6	25,6	38,2	100,0
Spontani proces inovacija	15,1	4,0	24,3	40,8	15,8	100,0
Nedostajuća ulaganja u istraživanje i razvoj	10,5	3,0	36,1	33,8	16,6	100,0
Nelikvidnost	30,1	3,0	23,3	23,3	20,3	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora

Prepreke ocjenjivane prema skali:

1 = veoma jako, 2 = jako, 3 = osrednje, 4 = malo, 5 = nema prepreka

Uz nelikvidnost kao ključni problem u poslovanju malih i srednjih poduzeća (odgovorilo 33,1% ispitanika), kao najveće prepreke u izgradnji konkurentnosti, ispitanici su još naveli:

- Nepripremljenost projekata u korištenju EU fondova (odgovorilo 22,1% ispitanika),
- Spontani proces inovacija (odgovorilo 19,1% ispitanika),

[97] "Regional competitiveness can be defined an the ability to offer an attractive and sustainable environment for firms and residents to live and work", EU Regional Competitiveness Indeks RCI 2013., European Union, Joint Research Center, 2013.

- Neprovođenje sustavnog upravljanja troškovima (odgovorilo 17,0% ispitanika),
- Neprovođenje sustavnog upravljanja kvalitetom (odgovorilo 13,6% ispitanika).

Navedeni rezultati istraživanja pokazuju da više od 40% ispitanika ima izražene poteškoće kod organiziranja procesa inovacija, upravljanja troškovima i kvalitetom, što upućuje na ne pripremljenost za globalnu konkurentnost. Prema rezultatima istraživanja čak 50% istraživanih poduzeća ne ostvaruje prihode od novih i inovativnih proizvoda, a samo 4% poduzeća ostvaruje više od 50% udjela inovativnih proizvoda u ukupnom prihodu. Inovacije se još uvijek povezuju sa osobnim entuzijazmom pojedinaca pri čemu se spontani proces inovacija postavlja kao prepreka u izgradnji konkurentnosti, što upućuje da mala poduzeća nedovoljno kvalitetno upravljaju razvojem inovacija. Problem je što mala i srednja poduzeća rijetko mogu samostalno i neovisno upravljati inovacijskim procesom od početne ideje do stvaranja novog proizvoda i njegove komercijalizacije, jer u tom lancu sudjeluje puno različitih subjekata, što upućuje da sustav inoviranja mora biti organiziran u društvu. Uspješna interakcija između poduzeća, akademskog sektora i javne uprave postaje ključna za transformaciju znanja i ideja u komercijalno iskoristive proizvode i gospodarski rast. Uzajamno djelovanje ovih subjekata obuhvaćeno je terminom "Triple – Helix". Od raspoloživih alata u upravljanju troškovima, najviše se koristi tradicionalni način upravljanja troškovima (odgovorilo 60,1% ispitanika), dok se suvremeni alati koriste malo ili se uopće ne koriste, što je ograničavajući činitelj u slučaju primjene strategije nižih troškova.

Tablica 74. Alati u upravljanju troškovima malih i srednjih poduzeća

Alat	**Ocjena / Udio (%)**					**Ukupno (%)**
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	
Tradicionalan način upravljanja troškovima	50,1	10,0	20,3	11,3	8,3	100,0
Analiza lanca vrijednosti	6,3	2,0	39,8	28,6	23,3	100,0
Upravljanjem temeljem aktivnosti	14,8	4,0	33,8	17,3	30,1	100,0
Ciljani troškovi	19,3	4,0	33,1	18,8	24,8	100,0
Just in time	19,1	8,0	38,3	17,3	17,3	100,0
SWOT analiza	5,3	3,0	30,8	27,8	33,1	100,0
Balanced Scorecard	20,0	4,8	36,1	21,1	18	100,0
Teorija ograničenja	7,8	2,0	31,6	39,1	19,5	100,0
Benchmarking	14,3	3,0	33,8	24,8	24,1	100,0
Metode studije rada	8,5	2,0	29,3	25,6	34,6	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Alati u upravljanju troškovima ocjenjivani prema skali:

1= najviše se koristi, 2 = puno se koristi, 3 = osrednje se koristi, 4 = malo se koristi,

5 = ne koristi se.

Rezultati istraživanja ukazuju da više od 50% izvoza u ukupnoj prodaji ima veći broj poduzeća čiji su sustavi potvrđeni međunarodnim ISO 9001:2000 certifikatom, pri čemu poduzeća koja su certificirana po ISO 9001:2000 standardu povećavaju inovativnost mjereno prihodima od novih proizvoda. Kod toga, međunarodni certifikat ISO 9001: 2000 utvrđuje zahtjeve za sustav upravljanja kvalitetom koji se mogu primijeniti za unutarnje potrebe poduzeća, a usmjeren je na ispunjenje potreba kupaca.

Tablica 75. Odnos između ISO 9001:2000 certifikata i postotka izvoza (relativno)

	UDIO IZVOZA (%)		
ISO 9001:2000 certifikat	**Do 25%**	**26-49%**	**Više od 50%**
Da	40,0	50,0	58,0
Ne	48,0	40,0	25,0
U procesu pripreme	4,0	3,0	6,0
Sustav upravljanja kvalitetom potvrđen nekim drugim međunar. standardom	8,0	7,0	11,0
Ukupno	100,0	100,0	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora.

Održivi razvoj u globalnoj konkurentnosti iziskuje stalna poboljšanja na svim područjima organizacijskog djelovanja koja teže poslovnoj izvrsnosti.

Tablica 76. Odnos između modela poslovne izvrsnosti i udjela izvoza (relativno)

	UDIO IZVOZA (%)		
TQMEX	**Do 25%**	**26-49%**	**Više od 50%**
Da	13,0	35,0	51,0
Ne	87,0	65,0	49,0
Ukupno	100,0	100,0	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora

Rezultati ankete ukazuju da većina malih i srednjih poduzeća nije upoznata s modelom poslovne izvrsnosti TQMEX (Total Quality Management Excellence) niti s njegovim potencijalnim pozitivnim efektima, dok s druge strane, poduzeća koja su certificirana po ISO 9001:2000 standarda imaju više saznanja o modelu poslovne izvrsnosti TQMEX. Pri tome poduzeća koja su upoznata s modelom poslovne izvrsnosti TQMEX, ostvaruju veće udjele izvoza u ukupnoj prodaji.

5.7.4.2.Vanjske prepreke u izgradnji konkurentnosti istraživanih poduzeća

Pod poimanjem vanjskih prepreka u izgradnji konkurentnosti podrazumijevaju se činitelji okoline na koje poduzeće ne može utjecati svojom poslovnom politikom. U nastavku prikazujemo rezultate istraživanja o vanjskim barijerama malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u izgradnji konkurentnosti:

Tablica 77. Vanjske prepreke u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća

Prepreke	**Ocjena / Udio (%)**					**Ukupno**
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	
Neadekvatna financijska podrška	41,9	10,0	19,5	14,3	14,3	100,0
Visoka fiskalna davanja i učestale promjene poreznog sustava	49,2	10,0	27,3	8,3	5,2	100,0
Nekontrolirani uvoz nekvalitetne robe	30,0	9,1	25,3	16,1	19,5	100,0
Nelojalna konkurencija i siva ekonomija	32,6	8,0	24,1	21,0	14,3	100,0
Otežana naplata potraživanja	43,4	10,0	30,8	9,8	6,0	100,0
Nepovezanost s obrazovnim i razvojnim institucijama kod komercijalizacije inovacije	18,0	5,5	30,8	25,4	20,3	100,0
Neadekvatni programi Vlade u poticanju konkurentnosti	33,3	14,0	33,1	12,8	6,8	100,0
Neadekvatan tečaj kune	20,0	6,3	30,8	32,4	10,5	100,0
Birokracija državne uprave / neefikasnost javnog sektora	40,0	6,6	32,3	17,3	3,8	100,0
Netransparentna javna nabava	20,0	12,3	29,3	25,6	12,8	100,0
Rivalitet među konkurentima	23,1	10,0	27,1	32,3	7,5	100,0
Ulaz novih konkurenata	20,0	4,1	36,8	30,1	9,0	100,0
Pregovaračka snaga kupaca	18,0	3,1	38,3	30,8	9,8	100,0
Pregovaračka snaga dobavljača	15,3	2,0	41,3	33,1	8,3	100,0

Izvor: rezultati ankete, obrada autora

Ocjenjivano prema skali:

1 = veoma jako, 2 = jako, 3 = osrednje, 4 = malo, 5 = nema prepreka

Rezultati istraživanja izražavaju velika očekivanja poduzetnika od nositelja gospodarske politike te pokazuju da su u poslovanju malih i srednjih poduzeća prisutne brojne prepreke od kojih većina ima snažan utjecaj na izgradnju konkurentnosti.

Od činitelja koji značajno utječu na izgradnju konkurentnosti, ispitanici su naveli:

- visoka fiskalna davanja i učestale promjene poreznog sustava (odgovorilo 59,2% ispitanika),
- otežanu naplatu potraživanja (odgovorilo 53,4% ispitanika),
- neadekvatnu financijsku podršku (odgovorilo 51,9% ispitanika),
- neadekvatne programe Vlade u poticanju konkurentnosti (odgovorilo 47,3% ispitanika),

- birokraciju državne uprave i neefikasnost javnog sektora (odgovorilo 46,6% ispitanika) te
- nelojalnu konkurenciju i sivu ekonomiju (odgovorilo 40,6% ispitanika).

Za poduzetnike nisu problem samo visoki porezi, već česte izmjene poreznog sustava koje povećavaju neizvjesnost poslovanja i ograničavaju izgradnju konkurentnosti što upućuje na potrebu uspostave konstante stabilnog poreznog sustava.

Postoje brojna i oprečna viđenja reforme poreznog sustava kod nas, kako kod znanstvenika tako i u poslovnim krugovima, međutim sve dok je javna potrošnja velika i porezno opterećenje bit će veliko, a značajan problem pri tome čine visoke i promjenjive državne subvencije i sektorske potpore koje višestruko veće od onih u Europskoj uniji.

S druge strane, horizontalne potpore koje služe ispravljanju onih stanja gdje tržište zakazuje i tako doprinose jačanju gospodarstva, čine svega 6,7% u ukupnoj strukturi potpora (stanje 2010.), što upućuje na potrebu redistribucije sredstava u korist horizontalnih potpora i definiranje prioriteta ulaganja (Kesner-Škreb, 2012.).

Rezultati anketnog istraživanja o preprekama izgradnje konkurentnosti zajedno sa statističkim podacima o poduzetničkim aktivnostima i konkurentnosti regije Sjeverozapadne Hrvatske (iskazani kroz indeks poduzetničkih aktivnosti i motivacijski indeks te perceptivne i statističke faktore konkurentnosti – dio rada 5.4.) kao i pokazateljima kvalitete poduzetničke okoline u Hrvatskoj potvrđuju drugu hipotezu o povezanosti konkurentnosti sa kreativno-inovacijskim kapacitetom, poticajnim ozračjem i podržavajućom institucionalnom podrškom.

5.8. Proširena SWOT analiza malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske

Preduvjet za ispravni odabir strategije i provedbe politika poduzeća je analiza stanja, što podrazumijeva sagledavanje vanjskih i unutarnjih činitelja razvoja i uspostavu ravnoteže među njima, kako bi se ostvario postavljeni cilj.

Swot analiza (SWOT analysis) je kvalitativna analitička metoda kojom se u okviru njena četiri polja određuju faktori: prednosti (snage – strenghts), nedostaci (slabosti – weaknesses), prilike (opportunities) i prijetnje (threats) koje postoje u okruženju sustava.

Proširena SWOT analiza obuhvaća:

1. Identifikaciju snaga i slabosti unutar sustava te prilika i prijetnji u vanjskom okruženju,

2. Međusobno uspoređivanje i rangiranje elemenata snaga (Sn), slabosti (Sl), prilika (Pr) i prijetnji (Pt),
3. Oblikovanje mjera i provedbenih politika za poticanje razvoja malih i srednjih poduzeća.

Polazeći od rezultata ankete i statističkih pokazatelja iz prethodnih poglavlja, u nastavku se iznosi proširena SWOT analiza malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u tri koraka sa svrhom procjene utjecaja značajnijih elemenata malih i srednjih poduzeća te oblikovanja odgovarajućih mjera i politika za njihov brži razvoj:

I. korak: Identifikacija snaga i slabosti unutar sustava te prilika i prijetnji u vanjskom okruženju

U prvom koraku provedena je identifikacija značajnijih elemenata snaga i slabosti malih i srednjih poduzeća unutar sustava te prilika i prijetnji u vanjskom okruženju.

Tablica 78. Činitelji snaga, slabosti, prilika i prijetnji

Snage /Strengths/	Slabosti /Weakness/
Sn1 - značajan udio u BDP-u Sn2 – prevladavajući udio u broju poduzetnika i broju zaposlenih Sn3 – značajan udio u izvozu Sn4 – dinamičan razvoj sektora Sn5 – fleksibilna organizacijska struktura Sn6–komparativne prednosti pojedinih djelatnosti u prerađivačkoj industriji i pružanju usluga	Sl1 – osjetljivost u gospodarskoj krizi Sl2 – ispodprosječna produktivnost Sl3 – visoka razina nelikvidnosti Sl4 – nepripremljenost za korištenje EU fondova Sl5-nepoznavanje suvremenih alata u upravljanju troškovima Sl6- nepoznavanje modela poslovne izvrsnosti Sl7-nepostojanje sustavnog pristupa inovacijama Sl8 – nepovoljna gospodarska struktura i značajan udio industrijskih proizvoda niže tehnološke razine Sl9 – niska razina internacionalizacije Sl10 – ograničeni pristup financijama Sl11- nepovoljna obrazovna struktura

Prilike /Opportunities/	Prijetnje /Threats/
Pr1 – unapređenje institucionalnog okvira i poboljšanje poduzetničkih uvjeta Pr2 – iskorištenje potpora resornog ministarstva i programa iz EU fondova Pr3 – olakšan pristup novim tržištima ulaskom u EU Pr4- mrežno povezivanje malih i srednjih poduzeća Pr5 – restrukturiranje javnog sektora Pr6 – triple helix koncept suradnje Pr7– učenje o poduzetništvu, cjeloživotno obrazovanje	Pt1 – neadekvatne politike u poticanju razvoja malih i srednjih poduzeća Pt2 – rast konkurentnosti na tržištu EU Pt3 – neadekvatna financijska podrška Pt4 – visoka fiskalna davanja i učestale promjene poreznog sustava Pt5 – nedostatak poticajnih mjera za izvoznike Pt6 – izostanak restrukturiranja javnog sektora Pt7 – nelojalna konkurencija i siva ekonomija Pt8–nastavak nepovoljnog trenda demografskih kretanja

Izvor: Dosadašnja istraživanja - obrada autora.

Kratice u tablici 78 označavaju:

Sn- snaga

Sl- slabost

Pr- prilika

Pr- prijetnja

Ove kratice primijenjuju se i u narednim tablicama.

II. korak: Međusobno uspoređivanje i rangiranje elemenata snage, slabosti, prilika i prijetnji

U drugom koraku provedeno je rangiranje tako da je za svaku grupu elemenata oblikovana kvadratna matrica koja u svojim redovima i stupcima sadrži sve elemente grupe. U polja matrice upisani su nazivi onog elementa koji ima veći utjecaj na gospodarski rast, a rezultati usporedbe upisani su samo u polja iznad glavne dijagonalne matrice jer bi polja ispod sadržavala redundantne podatke. Kod procjenjivanja značaja pojedinih elemenata nema čvrstih granica rangiranja među njima, te je moguć i odabir drugih elemenata, ali ovakav pristup u konačnici pomaže u oblikovanju provedbenih politika i donošenju odgovarajućih mjera za unapređenje

gospodarskog razvoja. Matrice rangiranja snaga (Sn), slabosti (Sl), prilika (Pr) i prijetnji (Pr) prikazuju se u nastavku:

Tablica 79. Matrica rangiranja snaga

	Sn1	**Sn2**	**Sn3**	**Sn4**	**Sn5**	**Sn6**
Sn1	-	Sn2	Sn2	Sn1	Sn5	Sn2
Sn2	-	-	Sn2	Sn2	Sn2	Sn6
Sn3	-	-	-	Sn3	Sn3	Sn5
Sn4	-	-	-	-	Sn5	Sn5
Sn5	-	-	-	-	-	Sn6
Sn6	-	-	-	-	-	-

Izvor: Dosadašnja istraživanja - obrada autora.

Kao najveće snage malih i srednjih poduzeća procjenjuju se: prevladavajući udio u broju poduzetnika i broju zaposlenih te fleksibilnost.

Tablica 80. Matrica rangiranja slabosti

	Sl1	**Sl2**	**Sl3**	**Sl4**	**Sl5**	**Sl6**	**Sl7**	**Sl8**	**Sl9**	**Sl10**	**Sl11**
Sl1	-	Sl1	Sl1	Sl1	Sl1	Sl1	Sl1	Sl1	Sl1	Sl10	Sl11
Sl2	-	-	Sl3	Sl4	Sl5	Sl6	Sl7	Sl8	Sl9	Sl15	Sl11
Sl3	-	-	-	Sl4	Sl5	Sl6	Sl7	Sl8	Sl9	Sl10	Sl10
Sl4	-	-	-	-	Sl4	Sl4	Sl7	Sl8	Sl9	Sl11	Sl11
Sl5	-	-	-	-	-	Sl5	Sl7	Sl8	Sl9	Sl11	Sl11
Sl6	-	-	-	-	-	-	Sl7	Sl8	Sl9	Sl10	Sl11
Sl7	-	-	-	-	-	-	-	Sl7	Sl7	Sl10	Sl11
Sl8	-	-	-	-	-	-	-	-	Sl9	Sl16	Sl11
Sl9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Sl10	Sl l l
Sl10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Sl11
Sl11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Izvor: Dosadašnja istraživanja - obrada autora.

Kao najveće slabosti malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini procijenjeni su: ograničen pristup izvorima financiranja, nepovoljna gospodarska struktura, niska razina

internacionalizacije, nepostojanje sustavnog pristupa inovacijama i nepripremljenost za korištenje sredstava iz fondova Europske unije.

Tablica 81. Matrica rangiranja prilika

	Pr1	**Pr2**	**Pr3**	**Pr4**	**Pr5**	**Pr6**	**Pr7**
Pr1	-	Pr1	Pr1	Pr1	Pr1	Pr1	Pr1
Pr2	-	-	Pr2	Pr2	Pr5	Pr2	Pr7
Pr3	-	-	-	Pr4	Pr5	Pr6	Pr7
Pr4	-	-	-	-	Pr5	Pr6	Pr4
Pr5	-	-	-	-	-	Pr5	Pr7
Pr6	-	-	-	-	-	-	Pr7
Pr7	-	-	-	-	-	-	-

Izvor: Dosadašnja istraživanja - obrada autora.

Mogućnosti dinamičnijeg razvoja malih i srednjih poduzeća nalaze se u unapređenju institucionalnog okvira, javnih politika i poboljšanju poduzetničkih uvjeta, restrukturiranju javnog sektora i učenju o poduzetništvu.

Tablica 82. Matrica rangiranja prijetnji

	Pt1	**Pt2**	**Pt3**	**Pt4**	**Pt5**	**Pt6**	**Pt7**
Pt1	-	Pt1	Pt3	Pt1	Pt1	Pt6	Pt1
Pt2	-	-	Pt3	Pt4	Pt5	Pt6	Pt7
Pt3	-	-	-	Pt4	Pt3	Pt3	Pt3
Pt4	-	-	-	-	Pt4	Pt6	Pt4
Pt5	-	-	-	-	-	Pt6	Pt5
Pt6	-	-	-	-	-	-	Pt6
Pt7	-	-	-	-	-	-	-

Izvor: Dosadašnja istraživanja - obrada autora.

Kao najveće prijetnje malih i srednjih poduzeća procjenjuju se: neadekvatne politike u poticanju poduzetništva i razvoja malih i srednjih poduzeća (primarno na nacionalnoj razini, ali i na regionalnoj razini), neadekvatna financijska podrška, učestale promjene poreznog sustava te izostanak restrukturiranja javnog sektora.

III. korak: Oblikovanje mjera i provedbenih politika u funkciji bržeg razvoja malih i srednjih poduzeća

Temeljem identificiranih elemenata snaga, slabosti, prilika i prijetnji te njihovog međusobnog uspoređivanja i rangiranja moguće je definirati određene pravce akcije i oblikovati provedbene politike koje će biti u funkciji gospodarskog rasta. U osnovi razlikuju se četiri moguća ishoda SWOT analize:

1. MAXI – MAXI – ima najveći utjecaj na razvoj sustava snaga i prilika, odnosno sustav će najbolje iskoristiti svoje unutarnje snage i prilike iz okruženja,
2. MINI – MAXI – odnosi se na politike i mjere koje uključuju najmanji utjecaj unutarnjih slabosti uz maksimalno iskorištenje vanjskih prilika,
3. MAXI – MINI – podrazumijeva maksimalno korištenje unutarnjih snaga da bi se njima smanjile prijetnje iz okruženja sustava,
4. MINI – MINI – minimalan utjecaj slabosti iz sustava i isto tako minimalan utjecaj prijetnji iz okruženja sustava.

Polazeći od mogućih utjecaja pojedinih elemenata snaga, slabosti, prilika i prijetnji i njihovog međusobnog odnosa, proizlaze sljedeće kombinacije mjera i provedbenih politika:

1. (Snaga, slabost) – mjera koja koristi organizacijske prednosti za otklanjanje organizacijskih nedostataka
   - Sn6 → Sl1, Sl2, Sl9, Sl10 (korištenjem komparativnih prednosti proizvoda veće dodane vrijednosti može se smanjiti osjetljivost malih i srednjih poduzeća u gospodarskoj krizi, utjecati na povećanje produktivnosti i razine internacionalizacije te kvalitativnu promjenu gospodarske strukture)
2. (Snaga, prijetnja) – mjera kojom se unutarnjim snagama neposredno djeluje na moguće prijetnje iz okruženja
   - Sn6 → Pt 1,Pt2 (korištenjem komparativnih prednosti proizvoda veće dodane vrijednosti može se smanjiti utjecaj globalne gospodarske krize i pojačati konkurentnost na EU tržištu)
3. (Snaga, prilika) – mjera koja objedinjuje sve snage unutar sustava i koristi prilike iz okruženja u svrhu postizanja maksimalnog rezultata
   - Sn2 → Pr1, Pr2, Pr6, Pr7 (broj poduzetnika i broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima u kombinaciji sa unapređenjem institucionalnog okvira i poboljšanjem poduzetničkih uvjeta uz primjenu Triple Helix koncepta i učenja,

mogu biti snažna poluga za veći gospodarski rast i otklanjanje brojnih slabosti i prijetnji)

- Sn6 → Pr3 (korištenjem komparativnih prednosti proizvoda veće dodane vrijednosti omogućuje lakši pristup novim tržištima)

4. (Prilika, slabost) – posredna mjera koja obuhvaća sve povoljne prilike iz okruženja kako bi otklonile organizacijske slabosti
    - Pr1→ Sl1, Sl3, Sl7 (unapređenjem institucionalnog okvira i poboljšanjem poduzetničkih uvjeta može se utjecati na razinu ranjivosti malih i srednjih poduzeća u gospodarskoj krizi, smanjenje nelikvidnosti i sustavni pristup inovacijama)
    - Pr2 → Sl4 (iskorištenjem raspoloživih potpora može se utjecati na slabost nepripremljenosti za korištenje EU fondova)
    - Pr4 → Sl10 (udruživanjem malih i srednjih poduzeća u klastere i njihovom zajedničkim nastupom moguće je povećati razinu internacionalizacije malih i srednjih poduzeća)
    - Pr7 → Sl4, Sl5, Sl6 (učenjem o poduzetništvu i edukacijom može se utjecati na povećanje stupnja pripremljenosti za EU i otklanjanje slabosti nepoznavanja alata u upravljanju troškova i modela poslovne izvrsnosti)

   (Prilika, prijetnja) – mjera koja koristi prilike iz okružja prema mogućim nadolazećim prijetnjama iz okruženja
    - Pr1 → Pt1, Pt2, Pt3, Pt4, Pt5,Pt6, Pt7 (unapređenjem institucionalnog okvira i poboljšanjem poduzetničkih uvjeta može se utjecati na smanjenje intenziteta prijetnji nastavka gospodarske krize, rasta konkurentnosti, neadekvatne financijske podrške, fiskalnih davanja, nedostajućih mjera za izvoznike, izostanka restrukturiranja javnog sektora i nelojalne konkurencije)
    - Pr2 → Pt2, Pt3 (iskorištenjem raspoloživih potpora može se utjecati na smanjenje intenziteta konkurentnosti i ublažavanje prijetnji neadekvatne financijske potpore)
    - Pr4 → Pt2 (udruživanjem malih i srednjih poduzeća u klastere može se utjecati na ublažavanje prijetnje rasta konkurentnosti na tržištu EU)
    - Pr5 → Pt6 (restrukturiranjem javnog sektora može se utjecati na otklanjanje prijetnje tog procesa)
    - Pr6 → Pt1, Pt2 (primjenom triple helix koncepta može se utjecati na smanjenje prijetnje ranjivosti u gospodarskoj krizi).

5.9. Zaključak

Empirijsko istraživanje o gospodarskoj strukturi regije Sjeverozapadne Hrvatske na NUTS 2 razini, promatrano kroz prizmu bruto dodane vrijednosti po pojedinim djelatnostima i teritorijalnim jedinicama, u razdoblju od 2005. godine do 2015. godine, upućuje na nehomogenost gospodarske strukture, neravnomjerni razvoj teritorijalnih jedinica i značajne regionalne razlike u stupnju gospodarske razvijenosti. Gledano po pojedinim djelatnostima, u promatranom razdoblju (2005. godine i 2015. godine) industrija je najznačajniji pokretač regionalnog rasta, a visoki indeksi specijalizacije industrije kod Varaždinske županije, Međimurske županije, Koprivničko-križevačke županije, Krapinsko-zagorske županije i Zagrebačke županije ukazuju na važnost industrije u gospodarskom razvoju ovih županija. Promjene sektorske strukture u promatranom razdoblju kretale su se u smjeru povećanja udjela pojedinih uslužnih djelatnosti u ukupnoj bruto dodanoj vrijednosti kao što su trgovina, poslovanje nekretninama i sl. što je rezultuiralo da tercijarni sektor postane najvažniji pokretač gospodarskog rasta. Analiza kretanja bruto dodane vrijednosti, specijalizacije i produktivnosti po teritorijalnim jedinicama i djelatnostima upućuje na divergentna kretanja, što se u konačnici odražava na dinamiku i intenzitet regionalnog rasta.

Sektor malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske čini 99,6 % od ukupnog broja poduzeća, zapošljava 66,7% radnika od ukupnog broja zaposlenih i čini 57,0 % izvoza na regionalnoj razini, što ukazuje na njegovu važnost u regionalnom razvoju. Promatrajući razinu gospodarske razvijenosti, regija Sjeverozapadne Hrvatske ostvaruje veći bruto doamći proizvod po stanovniku u odnosu na prosječni bruto domaći proizvod po stanovniku na nacionalnoj razini kao i veći bruto domaći proizvod po stanovniku u odnosu na druge dvije regije (Sjevernu Hrvatsku i Jadransku Hrvatsku), ali u odnosu na europski prosjek bruto domaćeg proizvoda po stanovniku, značajno zaostaje u razvoju kao i druge dvije regije.

Iako je regija Sjeverozapadne Hrvatske najkonkurentnija regija u Hrvatskoj, pokazatelji konkurentnosti na razini regije i po županijama upućuju na značajne razlike između statističkog i perciptivnog poimanja kvalitete poslovnog sektora i poslovnog okruženja, što uz sve ostale statističke podatke o razvijenosti županija na regionalnoj razini ukazuje na problem neravnomjernog razvoja. Ukupna poduzetnička aktivnost i motivacijski indeksi regije Sjeverne Hrvatske (Varaždinska županija, Međimurska županija, Koprivničko-križevačka županija i Krapinsko-zagorska županija) ispod su nacionalnog prosjeka kao i prosjeka zemalja obuhvaćenih GEM istraživanjem, što može biti kombinacija slabe dinamike poduzetničke

strukture i nedostajućih poticajnih činitelja okoline. Mala i srednja poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske imaju naglašenu izvoznu propulzivnost u odnosu na nacionalni prosjek, međutim u procesu internacionalizacije, postavljaju se broja unutarnja i vanjska ograničenja, kod čega značajnu ulogu imaju činitelji poduzetmičke okoline. Neadekvatna financijska podrška, izostanak elemenata vladinih politika i programa i nedostajuće poduzetničko obrazovanje, zajednička su ograničenja u procesu internacionalizacije i izgradnje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća. Ostvareni financijski rezultati malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske ukazuju na kronični problem likvidnosti i nedostatak kapitala, što upućuje na potrebu osnaživanja rizičnog kapitala i poslovnih anđela kroz porezne poticaje. Razvoj malih i srednjih poduzeća svrhovito je dodatno potaknuti osnivanjem Državnog fonda rizičnog kapitala na nacionalnoj razini.

Statističkom analizom korelacije bruto domaćeg proizvoda i socijalne strukture stanovništva, potvrđena je prva hipoteza kako socijalna struktura stanovništva, po osnovu udjela ukupnog broja zaposlenih u ukupnom stanovništvu, znatno utječe na razinu gospodarske razvijenosti i stvaranje bruto domaćeg proizvoda. Rezultati anketnog istraživanja o preprekama izgradnje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća kao i pokazatelji o razini poduzetničkih aktivnosti i konkurentnosti regije Sjeverozapadne Hrvatske, potvrđuju drugu hipotezu kako je konkurentnost malih i srednjih poduzeća i njihov održivi razvoj značajno određena krativno-inovacijskim kapacitetom , poticajnim ozračjem i podržavajućom institucionalnom okolinom. Rezultati anketnog istraživanja o barijerama procesa internacionalizacije kao i statistički podaci o vanjskotrgovinskoj razmjeni potvrđuju treću hipotezu kako je stupanj internacionalizacije malih i srednjih poduzeća snažno određen konkurentnošću proizvoda i usluga te institucionalnim okruženjem, što se odražava na razinu i dinamiku gospodarskog razvoja kao i stvaranje bruto domaćeg proizvoda. Rezultati statističke analize korelacije upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja u istraživanim poduzećima, potvrđuju četvrtu hipotezu kako upravljanje promjenama u malim i srednjim poduzećima značajno određuje njihovu uspješnost te fleksibilnost i inovacijski potencijal, što u konačnici utječe na dinamiku gospodarskog razvoja i stvaranje bruto domaćeg proizvoda. Navedeni nalazi, zajedno sa SWOT analizom, ukazuju na značajna ograničenja u procesu razvoja poduzetništva te malih i srednjih poduzeća kao i neiskorištene potencijale u tom procesu te upućuju na važnost poduzetničkog obrazovanja i unapređenja javno-privatnog dijaloga u društvu kao činitelje koji bitno određuju sadržaj i dinamiku strukturnih promjena navedenih u sklopu zaključka iz prvog poglavlja (Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evolucijskom procesu).

6. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I PRAVCI DALJNJEG ISTRAŽIVANJA

Predmet istraživanja i osnovni cilj ove doktorske disertacije je identifikacija i analiza ključnih činitelja razvoja malih i srednjih poduzeća, pri čemu je empirijska analiza provedena na pokazateljima na NUTS-2 razini regije Sjeverozapadne Hrvatske. Kako su istraživanja u ovoj doktorskoj disertaciji započeta 2010. godine, ovo istraživanje temelji se na podjeli prostornih jedinica prema tada važećoj nacionalnoj klasifikaciji prostornih jedinica iz 2007. godine kojom je Hrvatska bila podijeljena na tri regije: regiju Sjeverozapadna Hrvatska, regiju Središnja i Istočna (Panonska) Hrvatska i regiju Jadranska Hrvatska. Regija Sjeverozapadna Hrvatska u okviru koje je proveden empirijski dio istraživanja obuhvaća:

- Grad Zagreb,
- Zagrebačku županiju,
- Krapinsko-zagorsku županiju,
- Koprivničko-križevačku županiju,
- Međimursku županiju i
- Varaždinsku županiju.

Na početku istraživanja postavljena su slijedeća istraživačka pitanja:

- Kako povećati ekonomsku efikasnost poslovanja malih i srednjih poduzeća i njihov udio u stvaranju bruto domaćeg proizvoda koji bi generirao veći gospodarski rast?
- Koji su ključni činitelji tog rasta, u čemu se nalaze neiskorišteni potencijali i koja se ograničenja postavljaju radi potpunijeg iskorištenja tih potencijala?
- Mogu li hrvatska mala i srednja poduzeća povećati kvalitetu života i rada, obogatiti ponudu robe i usluga, utjecati na povećanje zaposlenosti i predstavljati stvarni potencijal gospodarskog prosperiteta?

Istraživanje u ovoj doktorskoj disertaciji obuhvaća vremensko razdoblje od 2005. godine do 2018. godine, unutar kojeg su pojedina područja istraživana u različitim vremenskim periodima, ovisno od raspoloživih izvora podataka, dinamike provođenja pojedinih istraživanja kao i specifičnog cilja istraživanja. U ovom istraživanju primijenjene su metode analize i sinteze, generalizacije i specijalizacije, indukcije i dedukcije te statističke metode korištenjem podataka iz različitih izvora: Financijske agencije, Hrvatske gospodarske komore, Državnog zavoda za statistiku, Hrvatske narodne banke, Eurostata i dr., a uz to je provedeno i opsežno anketiranje malih i srednjih poduzeća na području teritorijalnih jedinica regije Sjeverozapadne

Hrvatske. Pokazatelji o činiteljima razvoja malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske uspoređivani su sa pokazateljima razvijenosti regija Središnje i Istočne (Panonske) Hrvatske te Jadranske Hrvatske na NUTS 2 razini kao i sa pokazateljima razvijenosti na nacionalnoj razini.

6.1. Potvrđivanje ili odbijanje postavljenih hipoteza

Polazeći od postavljenih hipoteza u prvom poglavlju (Poduzetništvo, mala i srednja poduzeća i gospodarski rast u evolucijskom procesu) nastavno se iznosi argumentacija po pojedinim hipotezama:

U okviru empirijskog istraživanja, statističkom analizom korelacije bruto domaćeg proizvoda i socijalne strukture stanovništva, potvrđena je prva hipoteza (H1) kako socijalna struktura stanovništva, po osnovu udjela ukupnog broja zaposlenih u ukupnom stanovništvu, znatno utječe na razinu gospodarske razvijenosti i stvaranje bruto domaćeg proizvoda. Nešto slabija korelacija utvrđena je kod odnosa između bruto domaćeg proizvoda i socijalne strukture stanovništva po osnovi zaposlenih u malim i srednjim poduzećima.

Rezultati anketnog istraživanja o preprekama izgradnje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske, koje je provedeno u sklopu empirijskog istraživanja, potvrđuju drugu hipotezu (H2) kako su konkurentnost malih i srednjih poduzeća i njihov održivi razvoj značajno određeni kreativno-inovacijskim kapacitetom, poticajnim ozračjem i podržavajućom institucionalnom okolinom. Ovo se poklapa sa rezultatima ostalih recentnih međunarodnih istraživanja o razini poduzetničkih aktivnosti i konkurentnosti regija Hrvatske (GEM istraživanje, Regionalni indeks konkurentnosti i dr.).

Rezultati anketnog istraživanja o barijerama procesa internacionalizacije zajedno sa statističkim podacima o vanjskotrgovinskoj razmjeni malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske, potvrđuju treću hipotezu (H3) kako je stupanj internacionalizacije malih i srednjih poduzeća snažno određen konkurentnošću proizvoda i usluga te institucionalnim okruženjem, što se odražava na razinu i dinamiku gospodarskog razvoja kao i stvaranje bruto domaćeg proizvoda. Ovo se poklapa sa rezultatima ostalih recentnih međunarodnih istraživanja o dinamici internacionalizacije na nacionalnoj razini (GEM istraživanje i dr.).

Rezultati statističke analize korelacije upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja u malim i srednjim poduzećima u okviru anketnog istraživanja na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske, potvrđuju četvrtu hipotezu (H4) kako upravljanje promjenama u malim i srednjim poduzećima značajno određuje njihovu uspješnost, što u konačnici utječe na dinamiku gospodarskog razvoja i stvaranje bruto domaćeg proizvoda. Značajna statistička korelacija između upravljanja promjenama i uspješnosti poslovanja, utvrđena je kod varijabli profitabilnosti, fleksibilnosti, inovativnosti, motivacije i poduzetničkog učenja.

6.2. Zaključna razmatranja

Statistički podaci o malim i srednjim poduzećima na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske promatrani kroz njihov udio u ukupnom broju poduzeća, ukupnoj zaposlenosti i ukupnom izvozu potvrđuju njihovu važnost za regionalni razvoj i ukazuju na njihov doprinos socijalnoj i ekonomskoj koheziji. Unatoč određenim pozitivnim pomacima u razvoju poduzetništva te malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, u promatranom razdoblju od 2005. godine do 2018. godine, rezultati istraživanja u ovoj disertaciji ukazuju na postojanje brojnih ograničenja u njihovom razvoju. U tom kontekstu u ovom istraživanju analiziran je veći broj kritičnih činitelja razvoja regije Sjeverozapadne Hrvatske pri čemu je utvrđeno:

1. Gospodarska struktura regije je nehomogena, teritorijalne jedinice razvijaju se neravnomjerno i među njima postoje značajne razlike u stupnju razvijenosti mjereno veličinom BDP-a, indeksom razvijenosti, regionalnim indeksom konkurentnosti, brojem stanovnika i drugim statističkim pokazateljima. Razlike u stupnju razvijenosti prisutne su između regija na nacionalnoj razini kao i među županijama na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske, neovisno da li se radi o kategorizaciji prostornih jedinica iz 2007. godine ili 2012. godine i unatoč raznim potporama manje razvijenih područja s regionalne, nacionalne ili EU razine. Neuravnotežena teritorijalna struktura dovodi do razlika u razvojnom potencijalu teritorijalnih jedinica, stavlja u nejednak položaj stanovnike i poduzetnike te u konačnici ograničava kvalitetu života u manje razvijenim područjima.

2. Ključno obilježje u oblikovanju regionalne politike Hrvatske kao i provedbi mjera za uravnoteženi regionalni razvoj je nekonzistentnost. Ova nekonzistentnost posljedica je visoke razine administrativno-upravne centralizacije, a manifestira se kroz neusklađenost strategija regionalnog razvoja na nacionalnoj razini sa ostalim strateškim dokumentima (Strategija razvoja poduzetništva 2013-2020, industrijska strategija 2014-2020. i dr.) što dovodi do

raskoraka u dinamici izrade i donošenja županijskih razvojnih strategija u odnosu na strateške dokumente regionalnog razvoja na nacionalnoj razini.

3. Odrednice i okvir regionalnog razvoja u Hrvatskoj nisu uređeni sustavno, a obilježava ih fragmentiranost zakonskih propisa i strateških dokumenata kao i nedorečena i neprecizna regulativa u podjeli poslova između središnje, regionalne i lokalne razine vlasti, što u operacionalizaciji regionalnog razvojnog procesa dovodi do ispreplitanja nadležnosti i implicira djelovanje županija kao nedovršenih tvorevina.

4. Na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske, tercijarni sektor je najvažniji pokretač rasta, a gledajući po pojedinim djelatnostima, najznačajniju ulogu u gospodarskom rastu ima industrija (njezin udio u BDV-u je 22%). Na važnost industrije u gospodarskom razvoju regije Sjeverozapadne Hrvatske upućuju visoki indeksi specijalizacije industrije kod Varaždinske županije, Međimurske županije, Koprivničko-križevačke županije, Krapinsko-zagorske županije i Zagrebačke županije

5. U strukturi malih i srednjih poduzeća prevladavaju radno-intenzivne i nisko-akumulativne grane industrije, trgovina i razne uslužne djelatnosti, pri čemu se ovakva gospodarska struktura može povezati sa zaostajanjem regije Sjeverozapadne Hrvatske za razvojem regija u zemljama EU. Ovo upućuje na potrebu poboljšanja regionalne gospodarske strukture što je uvjetovano restrukturiranjem postojećih industrijskih poduzeća i poticanjem djelatnosti koje stvaraju novu vrijednost i izvozno su orijentirane.

6. Analiza kretanja BDV-a, specijalizacije i produktivnosti na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske po teritorijalnim jedinicama i djelatnostima upućuje na divergentna kretanja, što u konačnici određuje dinamiku i intenzitet regionalnog razvoja. U tom kontekstu, rezultati istraživanja ukazuju da regionalno gospodarstvo u prosjeku ne uspijeva ostvariti veći stupanj specijalizacije u djelatnostima u kojima bilježi veću razinu produktivnosti, odnosno u tim djelatnostima ne uspijeva pretočiti komparativne prednosti u konkurentske prednosti što ima za posljedicu niže stope gospodarskog rasta od potencijalno mogućih.

7. U promatranom razdoblju od 2005. godine do 2018. godine, rastuća važnost malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini vidljiva je kroz porast njihovog broja, porast broja zaposlenih i povećanje izvoza, pri čemu mala i srednja poduzeća ostvaruju ispodprosječnu produktivnost i promjenljive financijske rezultate, koji su sve slabiji pod utjecajem globalne gospodarske krize 2008. godine, tako da od 2009. godine na dalje, nedostatak kapitala i nelikvidnost postaju

ključni problemi u poslovanju malih i srednjih poduzeća i ograničavajući činitelji njihovog ravoja.

8. Unatoč tome što mala i srednja poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske imaju naglašenu izvoznu propulzivnost u odnosu na nacionalni prosjek, rezultati istraživanja ukazuju na veći broj unutarnjih i vanjskih prepreka u procesu internacionalizacije: od visokih troškova procesa internacionalizacije i nedostajućeg razvoja novih proizvoda i usluga do neadekvatne financijske podrške i nepostojanja poticajnih programa za izvoznike. Ovo upućuje na potrebu snažnijeg povezivanja malih i srednjih poduzeća sa drugim poslovnim subjektima radi njihovog zajedničkog nastupa na tržištu, primjenu modela poslovne izvrsnosti, intenziviranje procesa inovativnosti kao i poboljšanje poduzetničkog okruženja.

9. Iako se regija Sjeverozapadne Hrvatske nalazi u vrhu konkurentnosti na nacionalnoj razini, rezultati istraživanja ukazuju na veći broj unutarnjih i vanjskih prepreka u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća: od nedostajućeg ulaganja u istraživanje i razvoj i spontanog procesa inovacija do fiskalnih opterećenja i neučinkovitosti javne uprave. Pokazatelji konkurentnosti regije Sjeverozapadne Hrvatske ukazuju na znatne razlike između statističkih i perceptivnih pokazatelja procjenjivanja kvalitete poslovnog sektora i poslovnog okruženja, što upućuje na potrebu unapređenja institucionalne podrške u izgradnji regionalne konkurentnosti i stvaranja poticajnog ozračja za vođenje poslovnih promjena.

10. Istraživanja o činiteljima poduzetničke okoline u procesu internacionalizacije i izgradanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske, poklapaju se sa drugim recentnim istraživanjima o činiteljima poduzetničke okoline na nacionalnoj razini. U tom kontekstu, poduzetnička okolina na regionalnoj i nacionalnoj razini više je ograničavajuća nego poticajna, a razina kvalitete najvećeg broja tih činitelja znatno je ispod prosječne kvalitete tih činitelja u zemljama Europske unije što u konačnici ograničava razvoj malih i srednjih poduzeća i cjelokupnog gospodarstva.

11. Ukupna poduzetnička aktivnost i motivacijski indeksi regije Sjeverne Hrvatske (Varaždinska županija, Međimurska županija, Koprivničko-križevačka županija i Krapinsko-zagorska županija) ispod su nacionalnog prosjeka kao i prosjeka većeg broja zemalja EU, što se može protumačiti slabom dinamikom gospodarske strukture i nedostajućim poticajnim činiteljima okoline.

12. Ključno obilježje kod oblikovanja javnih politika i programa prema poduzetništvu i razvoju malih i srednjih poduzeća je nekonzistentnost, što je vidljivo kroz donošenje posebnog zakona u 2017. godini koji se prema utvrđenim kriterijima odnosi samo na poduzeća od "sistemskog značaja" (velika poduzeća), a ne mala i srednja poduzeća, kao i druge vidove poticanja (dodjeljivanje državnih subvencija velikim poduzećima iz pojedinih industrijskih grana – primjerice brodogradnja, koja zapošljavaju veći broj radnika) i sl.

6.3. Preporuke i implikacije za daljnja istraživanja

Nalazi u ovom istraživanju omogućuju izvođenje odgovarajućih preporuka za osobe koje se bave poduzetničkim upravljanjem i vođenjem malih i srednjih poduzeća kao i nositelje javnih politika na nacionalnoj i regionalnoj razini. Dugovječnost prepreka u razvoju malih i srednjih poduzeća (od kojih su neke navedene u podtočci 6.2.) kao i ostvarenje većih stopa gospodarskog rasta, povećanje konkurentnosti i podizanje razine kvalitete života, upućuju na potrebu izraženijih i dinamičnijih strukturnih promjena na mnogim područjima gospodarskog i društvenog razvoja kao i poboljšanja javnih politika, a posebno onih koje podupiru razvoj poduzetništva te malih i srednjih poduzeća. Operacionalizacija strukturnih promjena iziskuje definiranje instrumentarija provedbe promjena po pojedinim područjima uključivo utvrđivanje vremenske dinamike provođenja promjena, mjerila i odgovornosti za njihovo ostvarenje.

Odgovor na istraživačko pitanje "mogu li hrvatska mala i srednja poduzeća predstavljati stvarni potencijal gospodarskog prosperiteta" glasi: mogu, ali uz odgovarajuće uvjete od kojih su dva ključna:

1. podizanje razine poduzetničkog obrazovanja i

2. provođenje strukturnih promjena.

Iz ovoga se izvode glavne preporuke za osobe koje se bave poduzetničkim upravljanjem i vođenjem malih i srednjih poduzeća (odnosi se na poduzeća koja su usmjerena na povećanje konkurentnosti, širenje poslovanja, izvoz i sl.) kao i preporuke za nositelje javnih politika.

Glavne preporuke za osobe koje se bave poduzetničkim upravljanjem i vođenjem malih i srednjih poduzeća su:

Stalno usmjerenje na upravljanje promjenama, preuzimanje osobne odgovornosti, poduzetničko obrazovanje i jačanje inovacijskog kapaciteta.

Glavne preporuke za nositelje javnih politika su:

Na široj društvenoj osnovi pokrenuti javno-privatni dijalog radi stvaranja platforme za oblikovanje strukturnih promjena i vizije gospodarskog i društvenog razvoja na dugoročnoj osnovi (jer ovo nisu pitanja samo vladajuće ili oporbene političke opcije već svih dionika društvenog razvoja – akademskog sektora, predstavnika sindikata, predstavnika poslodavaca i predstavnika civilnog sektora). Kod toga, poželjno je stvaranje konsenzusa ključnih dionika razvoja oko sadržaja strukturnih promjena i bitnih pitanja razvoja, uključivo i konsenzus o poduzetništvu kao vidu demokratizacije društva i dijelu vrijednosnog sustava društva.

U okviru predmeta istraživanja ove doktorske disertacije, ključna područja koja valja obuhvatiti strukturnim promjenama su:

1. *Regionalni kontekst u kojem djeluju mala i srednja poduzeća i*

2. *Poduzetnička klima*

Visoka razina administrativno-upravne centralizacije u Hrvatskoj i velike razlike u regionalnom razvoju (koje su prisutne neovisno o kategorizaciji prostornih jedinica i unatoč raznovrsnim potporama manje razvijenim područjima), upućuju na potrebu uspostave nove regionalne strukture koju bi činile snažnije lokalne i regionalne jedinice sa većim fiskalnim kapacitetima u odnosu na postojeće. Uz daljnji proces decentralizacije, ovo uključuje definiranje jasnih nadležnosti teritorijalnih jedinica i osnaživanje mehanizama kontrole javne vlasti na svim razinama. Mogućnosti povećanja kapaciteta strateškog planiranja, poboljšanja javnih politika prema poduzetništvu i izgradnje poticajne poduzetničke okoline, nalaze se u unapređenju horizontalne i vertikalne koordinacije kod usklađivanja javnih politika, strategija i programa, kao i uspostavi javno-privatnog dijaloga u društvu kroz Triple-Helix model suradnje. S regionalnog aspekta razvoja, pitanje horizontalne i vertikalne koordinacije posebno je važno kod oblikovanja mehanizama izgradnje inovacijskog kapaciteta, razvoja poslovnih zona i uspostave modela klasterske politike. Potreba za poboljšanjem javnih politika implicira potrebu za restrukturiranjem javne uprave što se postavlja kao ***conditio sine qua non*** povećanja njene efikasnosti, pri čemu je važno u javnu upravu implementirati upravljačke procese koji dovode do poticanja na kreativno razmišljanje, budući da djelovanje javne uprave značajno određuju politički akteri, administartivne procedure i zakonske norme.

U operacionalizaciji Triple-Helix modela važno je precizno definirati ciljeve, odnose između aktera, njihove nadležnosti i mehanizme suradnje, a sam model svrhovito je organizacijski postaviti na regionalnoj i nacionalnoj razini.

Kako je nedostatak kapitala jedan od većih problema u poslovanju malih i srednjih poduzeća, koji nerijetko limitira poduzetničke poduhvate i ograničava mogućnosti razvoja novih proizvoda i usluga, uvođenje poreznih poticaja za fondove rizičnog kapitala i poslovne anđele, pridonijelo bi njihovom osnaživanju, a samim time i procesu izgradnje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća. U međuvremenu, svrhovito bi bilo na nacionalnoj razini osnovati Državni fond rizičnog kapitala za financiranje rastućih i inovativnih malih i srednjih poduzeća kojim bi se dodatno potaknuo njihov razvoj. Buduće iskorake u poboljšanju financijske potpore u malim i srednjim poduzećima valja tražiti kroz kombiniranje privatnih i javnih izvora financiranja te usklađivanje procesa razvoja tržišta kapitala u svim njegovim segmentima s potrebama financiranja rasta poduzeća u pojedinim razvojnim fazama. U fiskalnom i poreznom sustavu svrhovito je uspostaviti konstantu oporezivanja (a ne da sa svakom promjenom javne vlasti dolazi do promjena stopa oporezivanja) što se ogleda u određivanju broja i vrste poreza te objekata oporezivanja koji se dugoročno neće znatnije mijenjati, oko čega bi opet valjalo postići suglasnost ključnih aktera.

Ovim istraživanjem potvrđena je važnost većeg broja unutarnjih činitelja koji se postavljaju kao prepreke u razvoju malih i srednjih poduzeća, a vezani su uz poduzetničko obrazovanje. U tom kontekstu, u operacionalizaciji procesa poduzetničkog obrazovanja valjalo bi koristiti holistički pristup i preporuke Europske komisije "EntreComp:The Entrepreneurship Competence Framework" koje na razini EU postoje od 2016. godine i mogu poslužiti kao podloga u oblikovanju obrazovanja za poduzetničke kompetencije, ali u Hrvatskoj to još nije vidljivo.

Unapređenje kulturno-socijalnih normi koje bi podupirale poduzetništvo kao dio vrijednosnog sustava društva određeno je brojnim činiteljima, uz ostalo javnim politikama i programima prema poduzetništvu, sustavom obrazovanja, ulogom medija u poticanju pozitivnih primjera u poduzetništvu, kao i odgojem pojedinca koji preuzima odgovornost za vlastito djelovanje.

Problem u ovom istraživanju bila je usporedivost podataka na nacionalnoj i regionalnoj razini kao i u odnosu na Eurostat, jer različiti izvori daju različite podatke o istim ekonomskim kategorijama. U tom kontekstu, bilo bi potrebno povezati razne statističke baze podataka i uspostaviti cjelovito statističko praćenje poslovanja malih i srednjih poduzeća, koje će

objedinjavati sve ključne pokazatelje, uključivo i inovativnost i poslovnu izvrsnost, uz uvođenje procesa standardizacije izvora podataka. S obzirom na heterogenost brojnih potpora i poticajnih mjera u razvoju malih i srednjih poduzeća i regionalnom razvoju, potrebno je uspostaviti sveobuhvatni sustav praćenja učinaka tih potpora i mjera (od subvencioniranja kamata na poduzetničke kredite do ulaganja u poslovne zone). Unatoč brojnim radovima o rastu malih i srednjih poduzeća, još uvijek je otvoren istraživački prostor za pojašnjenja razloga tog rasta, praćenje procesa promjena kod toga i utjecaj tih promjena na održanje poduzeća. U daljnjim istraživanjima, ostaje znanstveni izazov preciznog razgraničenja pojma "poduzetništva" od pojma "sektora malih i srednjih poduzeća" kao i pojma "malo gospodarstvo" s obzirom da se u Hrvatskoj ovi pojmovi često isprepliću i poistovjećuju unutar regulatornog okvira i pojedinih strateških dokumenata.

Literatura

Knjige, članci, časopisi, web stranice

1. Acemoglu, D., Johnson, S. i Robinson, J. (2004) *Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth,* Working Paper, No. 10481, National Bureau of Economic Researsh
2. Acs, Z.J.i Amoros, J.E.: (2008.) Entrepreneurship and Competitiveness dynamics in Latin American, Small Business Economics, 31(3), 305-322.
3. Adebanjo, D. (2001) TQM and Business Excellence: Is there really a conflict. *Measuring Business Excellence,* (5) 3, 37-40.
4. Afuah, A. (2003) *Innovation Management Strategies, Implementation and Profits,* New York: Oxford University Press
5. Aghion, P. i Howitt, P. (1992) A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica.* 60 (2), 323-351.
6. Agiomirgianakis, G., Asteriou, D. i Monastriotis, V. (2002) Human Capital and Economic Growth Revisted: A Dynamic Panel Data Study. *IAER,* 8 (3), 177-187.
7. Ahrens, J. (2002) *Governance and Economic Development - A Comparative Institutional Approach.* Cheltenham: Edward Elgar
8. Alam, M. S. (2008) *Bringing Energy Back Into The Economy,* Working paper. Boston: Northeastern University
9. Alibegović, J. D. (2010) *Analitičke podloge za učinkovitu decentralizaciju u Hrvatskoj,* projektna studija, Ekonomski institut Zagreb
10. Alibegović, J. D. (2015) *Fiskalna decentralizacija u Hrvatskoj:ograničenja i mogućnosti.* Okrugli stol: Fiskalni položaj županija: Institut za javne financije Zagreb, http://www.ijf.hr/ipload/files/zupanija.pdf, [pristupljeno 23.05.2016.]
11. Anić, V. (1994) Rječnik hrvatskoga jezika, drugo dopunjeno izdanje, Zagreb,Novi liber
12. Anić, I.D., Bačić, K., Aralica, Z.(2018) KLasteri konkurentnosti u Hrvatskoj, Ekonomski pregled Vol.69. No 5, 571-593
13. Annoni, P. i Dijkstra, L. (2013) *EU Regional Competitiveness Index RCI 2013*. JRC Scientific and Technical Reports. European Commision
14. Annoni, P. i Kozovska (2010) *EU Regional Competitiveness Indeks.* JRC Scientific and Technical Reports. European Commission
15. Antoljak, V. (2014) Intelektualni kapital trebao je biti podloga za industrijsku strategiju, *Lider,* 40. http://www.limun.hr/main.aspx?id=992936, [pristupljeno 24.11.2014.]

16. Aquilar, F.J. (1967) Scanning the business environment, NewYork: Mac Millan u Jarzabkowski,P., Giulietti,M., Oliviera,B. (2009) Building a strategy toolkt, London, AIM Research
17. Aralica, Z. (2012) Nacionalni inovacijski sustav: mehanizam izgradnje inovacijskih kapaciteta zemlje (1. dio). *Holon,* 2 (1), 18.
18. Aralica, Z. (2012) Nacionalni inovacijski sustav: mehanizam izgradnje inovacijskih kapaciteta zemlje (2. dio). *Holon,* 2 (2), 8-23.
19. Arinaitwe, S. K. (2006) Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Business. A Developing Countries Analysis. *Journal of American Academy of Business*, (8) 2, 167-178.
20. Armstrong, H. i Taylor, J. (2000) *Regional economics and policy.* Oxford: Blackwell
21. Arrow, K. J. (1962) *The Economic Implications of Learning by Doing* u: Edward N. Wolff (ur.), (1997.) The Economics of Productivity. (2), Cheltenham, Velika Britanija: Edward Elgar, 155-173.
22. Autio, E. (2007) *GEM 2007 Global Report on High-Grown Entrepreneurship.* Babson Park: Babson College, London: London Business School, GERA
23. Babić, M. (1996) *Makroekonomija,* IX. Izdanje, Zagreb, Mate
24. Babić, M. (2004.) Makroekonomija, XIV dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Zagreb, Mate
25. Babić, V., Raguž, M.J. (2010.): Hrvatska na putu prema društvu znanja, Poslovna izvrsnost br.2, Zagreb,57-77,http://info.worldbanka.org/etools/kam2/KAM-page3.asp?default=1/13.14.04.2010/ [pristupljeno 20.04.2013.]
26. Bachtler, J., Raines, P. i Downws, R. (1999) *First Report on Economic and Social Cohesion-Study Area 3: The Impact on Cohesion of EU Enlargment.* Regional and Industrial Policy Resarch paper, (34), Glasgow: European Polices Research Centre
27. Bago, M. (2015) Modeli poslovne izvrsnosti, Ekonomski fakultet Zagreb
28. Bahtijarević-Šiber, F. (1994.) Poduzetništvo kao temeljna poluga ekonomskog razvoja, Slobodno poduzetništvo br. 8.
29. Baković, T. (2011) Utjecaj kvalitete i inovacija na poslovanje poduzeća u hrvatskoj prerađivačkoj industriji. *Ekonomski pregled, 62 (9-10),* 525-543.
30. Baković, T., Ledić-Purić, D. (2011) Uloga inovacija u poslovanju malih i srednjih poduzeća. *Poslovna izvrsnost* 5 (1), 27-42.
31. Baletić, Z. (1999) *Koncepcija regionalnog gospodarskog razvitka Republike Hrvatske.* Ekonomski institut Zagreb

32. Bancel F. i Mittoo U. (2004) Cross-Country Determinants of Capital Structure Choice: A Survey of European Firms. *Financial Management*, 33 (4), 103-133.
33. Barca, F. (2009) *Agenda za reformiranu kohezijsku politiku.* Rješavanje izazova i očekivanja Europske unije uz pomoć pristupa zasnovanog na lokaciji, neovisno izvješće
34. Barić, V., Jeleč Raguž, M. (2010) Hrvatska na putu prema društvu znanja. *Poslovna izvrsnost : znanstveni časopis za promicanje kulture kvalitete i poslovne izvrsnosti,* 4 (2), 57-76.
35. Barro, R. J. i Sala-i-Martin, X. (1995) *Economic Growth.* New York: McGraw-Hill
36. Barro, R. J. i Sala-i-Martin, X. (2004) *Economic growth.* Cambridge: MIT Press
37. Baumol, W. J. (1990) Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98, 893–921.
38. Bax, L. (2009) *Quadruple Helix – include the people*, http://www.bwcv.es/voices/blog/2009/4/9/quadruple-helix-include-the-people, [pristupljeno 11.06.2009.]
39. Beck, T. (2001) Financial development and international trade. Is there a link?. *Journal of International Economics*, 57, 109
40. Beck, T. (2007) *Financing Constraints of SMEs in Developing Countries: Evidence, Determinants and Solutions.* Tilburg University: School of Economics and Management
41. Beck, T. i Demirguc-Kunt, A. (2006) Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, (30) 11, 2931-43.
42. Beck, T., Demirguc-Kunt A. i Maksimovic, V. (2004) Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter?. *The journal of Finance*, 60 (2), 137-177.
43. Beije, P. R. i Groenwegen, J. (1992) A Network Analysis of Markets. *Journal of Economic Issues*, 26 (1), 87-114.
44. Bejaković, P. (2002) *Značenje usklađenosti formalnih i neformalnih institucija kao čimbenika gospodarskog razvoja i društvene stabilnosti.* Okrugli stol "Institucionalizam", Institut za javne financije Zagreb
45. Bell, J. (1995) The Internationalisation of Small Computer Software Firms: A Further Challenge to "Stage" Theories'. *European Journal of Marketing*, 29 (8), 60-75.
46. Bell, J. (1997) A Comparative Study of the Export Problems of Small Computer Software Exporters in Finland, Ireland and Norway. *International Business Review*, (6) 6, 585-604.
47. Benhabib, J. i Spiegel, M.M. (1994) The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Dana. *Journal of Monetary Economics*, (34) 2, 142-173

48. Benhabib, J. i Spiegel, M.M.(2000.) The Role of Finnancial Development in Growth and Investment Journal of Economic Growth, 5 (4), 341-360.
49. Berden, K. (2006) On Technology, Uncertainty and Economic Growth. *Tinbergen Institute Research Series*, 392, 54
50. Bergquist, B., Foley, K., Garvare R. i Johansson, P. (2008) Reframing Quality Management. U: *The Theories and Practices of Organization Excellence: New Perspectives.* Foley, K. J. i Hermel, P., (ur.), Sydney : SAI Global, 501 - 538.
51. Bičanić, I. (2012) *Generiranje postojanog rasta u Hrvatskoj u silaznoj fazi gospodarskog ciklusa.* 3. Zagrebački ekonomski forum, Zagreb: Zaklada Friedrich Ebert
52. Bilas, V., Franc, S. i Sadiković, A. (2010) Komparativna analiza razine poduzetničkih aktivnosti u Hrvatskoj i odabranim zemljama. *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu,* 8 (1), 81-99.
53. Biljan-August, M., Pivac, S. i Štambuk, A. (2007) *Upotreba statistike u ekonomiji,* Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 86
54. Birley, S. (1985) The role of Networks in the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing*, 1 (1), 107-117.
55. Biškup. I. (2012) Insitucionalni uvjeti za unapređenje gospodarskog razvitka županija-slučaj Varaždinske županije, Ekonomski pregled, 63 (3-4),
56. Bjorkman, I., Forsgren, M. (2000) Nordic international research: a review of its development. *International Studies of Management and Organization,* 30 (1), 6-25
57. Black, G. (2005) *The Geography of Small Firm Innovation.* Boston: Kluwer Academic Publishers
58. Blanchard, O. (2005) *Makroekonomija,* MATE, Zagreb.
59. Blankenburg Holm, D. i J. Johanson (1992) Managing network connections in international business. *Scandinavian International Business Review,* (21) 6,
60. Blomstrom, M. et al. (1996) "Is Foreign Investment the Key to Economic Growth?", *The Quarterly Journal of Economics*. 111, 269-276.
61. Bogdan, Ž. (2009.) Utjecaj FDI-ja na gospodarski rast europskih tranzicijskih zemalja, Ekonomski fakultet Zagreb
62. Boldrin, M. i Canova, F. (2001) Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies. *Economic Policy,* 16 (32), str. 205–253.
63. Borozan, Đ. (2006) *Makroekonomija,* drugo dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Ekonomski fakultet Osijek

64. Bowonder, B. et al. (2010) Innovation strategies for creating competitive advantage. *Research Technology Management,* 53 (3), 19-32
65. Božić, L. i Radas, S. (2005) Učinci inovacijskih aktivnosti u malim i srednjim poduzećima u Republici Hrvatskoj. *Privredna kretanja i ekonomska politika,* 15 (103), 31-49.
66. Brakman, S. et al. (2005) New economic geography, empirics and regional policy, *CPB Special Publications,* 56.
67. Brasili, C. i Gutierrez, L. (2004) *Regional convergence across European Union.* Mimeo.
68. Brčić, R. i Vuković, K. (2008) Uloga organizacijskih vrijednosti u javnoj upravi. *Ekonomski pregled,* 59 (1-2), 51-69.
69. Brooke Dobni, C. (2010) Achieving synergy between strategy and innovation: The key to value creation. *International Journal of Business Science and Applied Management,* 5, str. 48-60.
70. Brümmerhoff, D. (2000) *Javne financije.* Mate, Zagreb
71. Brunetti, A., Kisunko, W. i Weder, B. (1997) *Institutional Obstacles for Doing Business.* World Bank Working Paper, No. 1759.
72. Bryner G. C. (2003) Public Organizations and Public Policy. U: Peters, G.B. i Pierre, J., (ur), *Handbook of Public Administration.* London: Sage, str. 300
73. Bryson, J., Wood, P. i Keeble D. (1993) Business networks: Small firm flexibility and regional development in UK business services. *Entrepreneurship and Regional Development,* 5 (3), 265-277.
74. Buble M. et al. (2005) *Strateški management,* Zagreb, Sinergija
75. Buble, M. i Kružić, D. (2006) *Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti.* RRiF-plus
76. Burrough, J. Mellish, v.r. (1824) 2 Bing.biti252. http://www.uniset.ca/other/css/pdf/130ER294.pdf [pristupljeno 16.09.2014.]
77. Burt, R.S. (1997) The Contigent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly,* 42, 339-365.
78. Butler, J., Hansen, G. S. (1991) Network Evolution, Entrepreneurial Success and Regional Development. *Entrepreneurship and Regional Development,* 3, 1-16.
79. Butorac, G. (2019) Gospodarski rast, konvergencija i člansrtvo u EU:Empirijski dokazi iz Hrvatske, Ekonomski pregled, 70(2) , 173-208.
80. Campos, N. F. (2000) *Context is Everything: Measuring Institutional Change in Transition Economies.* World Bank Working Paper, No. 2269

81. Campos, N. F. i Kinoshita, Y. (2002) Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economise. *William Davidson Institute Working Paper*, 438
82. Cao, X. i Hansen, E. (2006) Innovation in China's Furniture Industry. *Forest Products Journal*, 56 (11/12), 33-42.
83. Cappelen, A. et al. (2003) The Impact of EU Regional Support on Growth and Convergence in the European Union. *Journal of Common Market Studies*, 41 (4), 621-644.
84. Carayannis, E. G., Campbell, D. F. J (2009) "Mode 3" i "Quadruple Helix": toward a 21st century fractal innovation ecosystem, *International Journal of Technology Management*. 46 (3-4), 201-234.
85. Cass, R. A. (2003) *Property rights systems and the rule of law.* International Centre for Economic Research, Working Paper Series, 29.
86. CEPOR (2014) *Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014.* www.cepor.hr [pristupljeno 17.02.2016.]
87. CEPOR (2018) Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018 www. cepor.hr [pristupljeno 20.05.2020.]
88. CEPOR (2019) Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj-2019, CEPOR, 2020. www.cepor.hr [pristupljeno 15.07.2020.]
89. Chan, A. (2005) Entrepreneurship: What does it really mean? *Entrepreneur News*. Lexington: Entry Inc. Publications, 1-2.
90. Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W. i West, J. (2006): *Open Innovation: Researching a New Paradigm.* Oxford: Oxford University Press
91. Cheshire, P. C. i Malecki, E. J. (2005) Growth, development and innovation. A look backward and forward. *Papers in Regional Science.* 83, 249-267.
92. Chetty, S. i Blankenburg Holm, D., (2000) Internationalisation of small to medium- sized manufacturing firms: a network approach, *International Business Review*, (9) 1, 77-93.
93. Christaller, W. (1993) *Central Places in Southern Germany.* New York: Prentice Hall
94. Chu, P. (1996) Social Network Models of Overseas Chinese Entrepreneurship: The Experience in Hong Kong and Canada, Canadian Journal of Administrative Sciences, 13 (4), 358-365.
95. Cini, V. i Drvenkar, N. (2012) Ekonomska sloboda, institucije i poduzetništvo, predavanje, Ekonomski fakultet u Osijeku.

http://www.pravos. unios.hr/gospodarske/tprp/Predavanje_5_2012.pps., [pristupljeno 31.08.2016.]

96. Cini V., Drvenkar N., Marošević K. (2014) Regionalna konkurentnost: slučaj "podijeljene" Europe. *Konkurentnost, ekonomski rast i blagostanje.* Sveučiliste J. J. Strossmayera: Ekonomski fakultet Osijek
97. Cohen, W.M. i Levinthal, D.A. (1989) Innovation and Learning: the two faces of R&D. *The Economic Journal,* 99, 569-596.
98. Collins, J. (2007) *Od dobrog do izvrsnog.* Zagreb: Binoza press d.o.o.
99. Commission of the European Communities (2003) *Commission Regulation (EC) 1059/2003.* http://www.europarl.europa.eu/atyoursevice/hr/displayFtu.ht ml?ftuId=FTU_5.1.6.html [pristupljeno 09.05.2016.]
100. Corbett, C. J., Montes-Sancho, M. J. i Kirsch, D. A. (2005) The financial Impact of ISO 9000 Certification in the US: an empirical analysis. *Management Science,* 51 (7), 1046-1059.
101. Crespell, P., Knowles, C. i Hansen, E. (2006) Innovativeness in the North American Softwood Sawmilling Industry. *Forest Science,* 52 (5), str. 568-578.
102. Cumming, D. J. (2003) The Determinants of Venture Capital Portfolio size: Empirical Evidence. *The Journal of Business.* 79 (3), str. 1084
103. Čavrak, V. (2011) *Regionalna politika i regionalne nejednakosti u Hrvatskoj,* poglavlje u knjizi, Čavrak, V. (ur), Gospodarstvo Hrvatske. Zagreb: Politička kultura. http://www.zara.hr/files/file/pdf/Reg-politika-GH-udzbenik.pdf [pristupljeno 17.02.2016.]
104. Čavrak, V. (2015) Postojeće upravno ustrojstvo, regionalni razvoj i regionalizacija. *Fiskalni položaj županija.* Okrugli stol održan 27. veljače 2015., IJF, 9-11.
105. Dabić, M., Švarc, J., Gonzalez, L.M.: Entrepreneurial Universities in Inovation-Seeking Countries: Challenges and Opportunitise, New York: Palgrave Macmillan. 2016.
106. Daly, H. E. (1990) Toward Some Operational Principles of Sustainable Development. *Ecological Economics.* 2 (1), 1-6.
107. Davies, S. i Hallet, M. (2002) *Interactions between national and regional development*. Hamburg.

108. Davis, S. (2002) *Social entrepreneurship: Towards an entrepreneurial culture for social and economic development.* Arlington: Ashoka, 19
109. Dawkins, C. J. (2003) Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, and Recent Developments. *Journal of Planning Literature,* (18) 2, str. 131-172.
110. De Jong, J. P. J. i Marsili, O. (2006) The fruit flies of innovation: A taxonomy of innovative small firms. *Research Policy*, 35 (2), 213-229.
111. Dean, J. W. i Bowen, D. E. (1994) Management theory and total quality: improving research and practice through theory development. *Academy of Management Review*, 19 (3), 392-418.
112. Demetriades, P. O. i Hussein K. A. (1996) "Does Financial Development cause economic growth? Time series evidence from 16 countries". *Journal of Development Economics.* 51 (2), 387-411.
113. Derado, D. (2011) Institucionalni uvjeti internacionalizacije malih i srednjih poduzeća: slučaj Splitsko – dalmatinske županije. *Ekonomski pregled,* 62 (3-4), 134-176.
114. Dess, G. G., Lumpkin, G. T. i Covin, J. G. (1997) Entrepreneurial strategy making and firm performance: Test of contingency and configurational models. *Strategic Management Journal,* (18) 9, 677-695.
115. Deželjan, J. i Vujić, V. (1992) *Vlasništvo, poduzetništvo, menadžment.* Zagreb-Rijeka
116. Diaye, M. A., Greenan, N. i Perkovic, S. (2009) *ISO 9000 Norms as a Club Good: network effect evidence from French Employer Survey.* Applied Econometrics Association Conference. Strasbourg. http://www.coinvest.org.uk/pub/ Colnvest/COINVESTCCostevent/ISO9000.pdf [pristupljeno 20.05.2013.]
117. Dobrović, Ž. i Pulić, S. (2008) Managing the Private Higher Learning Institutions with the Support of Information Technology: Strategic Framework, *Proceedings of Central European Conference on Information and Intelligent Systems CECIIS 2008.* Varaždin: Fakultet organizacije i informatike u Varaždinu, 325-332. http://www.ceciis.foi.hr/index.php/ceciis/2008/paper/view/65/51 [pristupljeno 27.11.2010.]
118. Dollar, D. i Kraay, A. (2003) Institutions, Trade and Growth. *Journal of Monetary Economics,* (50) 1, str. 133-162.
119. Dollinger, M.J.(2002) *Entrepreneurship: Strategies and Resources.* Fourth edition. Lombard, IL: Prentice-Hall
120. Dragičević, M.(1996) Ekonomija i novi razvoj, Zagreb:Alineja

121. Drobak, J. i Nye, J. (1997) *The frontiers of the New Institutional Economics.* San Diego: Academic Press
122. Drucker, P.F. (1992) *Inovacije i poduzetništvo: praksa i načela.* Zagreb: Globus
123. Drucker, P.F. (1999.): Inovation and Entrepreneurship, Harper Business Press.
124. Državni ured za reviziju (2014) *Izvješće o obavljenoj reviziji ulaganja u razvoj poduzetničkih zona putem nadležnih tijela Republike Hrvatske.* Zagreb. http://www.revizija.hr/izvjesca/2014/rr-2014/revizije-ucinkovitosti/osnivanje-i-ulaganje-u-poduzetničke-zone/izvjesce-o-obavljenoj-reviziji-ucinkovitosti-osnivanja-i-ulaganja-u-opremanje-i-razvoj-poduzezničkih-zona.pdf, [pristupljeno 05.09.2016.]
125. Državni zavod za statistiku, Priopćenje od 22. veljače 2008. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku i županije, 2005., i Priopćenje od 11. veljače 2011. – Bruto domaći proizvod za Republiku Hrvatsku, prostorne jedinice za statistiku 2. razine i županije u 2008. www.dzs.hr , [pristupljeno 27.11.2012.]
126. Državni zavod za statistiku, baza podataka 2005-2020. www.dzs.hr [pristupljeno 27.10.2020.]
127. Dubini, P. i Aldrich, H. (1991) Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing*, 6, 305-405.
128. Dujanić, M. (2004) Upravljanje promjenama u poduzeću, *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci: časopis za ekonomsku teoriju i* praksu, 22 (1), Ekonomski fakultet Rijeka, 39-51.
129. Dye, T. R. (1987) Policy analysis. What governments do, why they do it and what difference it makes. U: *Understanding Public Policy*. New Jersey: Prentice Hall, str. 1-18
130. Dyer, J. (1997) Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value. *Strategic Management Journal*, 18 (17), 535-556.
131. Edvinsson, L. (2003) *Korporacijska longituda.* Zagreb: Differo
132. EFQM (the European Foundation for Quality Management). http://www.efqm.org, [pristupljeno 04.09.2015.]
133. Ekonomski institut Zagreb (2015) Regionalne nejednakosti među zemljama članicama EU-a, *Regio-novosti*. (5), http://www.eizg.hr/hr-HR/Regio-novosti-990.aspx [pristupljeno 27.04.2016.]

134. Ekonomski institut Zagreb (2018.): Procjena učinaka poticanja razvoja poduzetničkih zona u Republici Hrvatskoj putem Ministarstva nadležnog za poduzetničku infrastrukturu na ekonomske rezultate u jedinicama lokalne samouprave https://gospodarstvo.gov.hr/UserDocsImages/public/downloaded/EKONOMSKI%20INSTITUT%20ZAGREB,%20Poduzetnicke%20zone,%20studija,%20verz%20final.pdf [pristupljeno 20.04. 2020.]
135. Ekonomski fakultet Zagreb (2012)- ekonomski forum, Bičanić,I.: Generiranje postojanog rasta vu Hrvatskoj u silaznoj fazi gospodarskog ciklusa http://library-fes.de/pdf-files/bueros/kroatien/10048.pdf, [pristupljeno 17.02. 2016.]
136. Ekonomski fakultet u Osijeku (2012): Ekonomska sloboda, institucije i poduzetništvo http://www.pravos.unios.hr/gospodarske/tprp/Predavanje_5_2012.pps., [pristupljeno 31.08.2016.]
137. Ellis, P. i Pecotich, A. (2001) Social Factors Influencing Export Initiation in Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of Marketing Research,* 38 (1), 119-130.
138. Etzekowitz, H. i Leydesdorff, L. (2009) The Dynamic of innovaton: from national systems and "Model 2" to a triple helix model of university-industry-government relations. Research Policy 29, 109-123. http://www.leydesdorff.net/ rp2000/, [pristupljeno 25.08.2009.]
139. Etzkowitz, H. & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Research Policy, 29,* 109–123. http://pacaonline.org/cop/docs/Etzkowitz+Leydesdorf_The_dynamics_of_innovation_-_a_triple_helix.pdf [pristupljeno 16.10.2014.]
140. European Commission (1996) *Green Paper on Innovation 1995.* COM (95), 688
141. European Commission (2007) *Observatory of European SMEs: Analitical report,* 44, Luxembourg: European Commission
142. European Commission (2000) *European Charter for Small Enterprises.* http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/charter/index_en.htm, [pristupljeno 01.03.2012.] http://eur-lex.europa.eu/lexUriS eru/LexUri Seru.do?uri=COM: 2008:0394:FIN:EN:pdf [pristupljeno 02.10.2014.]

143. European Commission (2015) Annual Report on SMEa 2014/2015 https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/7c9fbfe0-e044-11e5-8fea-01aa75ed71a1 [pristupljeno 20.05.2018.]
144. European Commission (2019) Annual Report on SMEa 2018/2019 https://op.europa.eu/hr/publication-detail/-/publication/cadb8188-35b4-11ea-ba6e-01aa75ed71a1/language-sk [pristupljeno 20.05.2020.]
145. European Commision: Annual Report on European SMEs 2014/2015. https://www.google.hr/?gws-rd=ss1#g=annual+report+on+EU+MSP+2014%2F2015., [pristupljeno 17.02.2016.]
146. European Commission (2003) *Official Journal of the European Union* (EC/1059/2003)
147. European Commission (2016) JRC Science for Policy Report-Entrecomp: The Entrepreneurship Competence Framework, https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101581/lfna27939enn.pdf [pristupljeno 19.10.2020.]
148. European Commission (2014) Dijkstra L., Poelman H. *A harmonised definition of cities and rural areas: the new degree of urbanisation* Directorate-General for Regional and Urban Policy http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/work/2014_01_new_urban.pdf [pristupljeno 21.10.2016.]
149. Europska komisija (2014) Komunikacija komisije Europskom parlamentu, Vijeću, Europskom gospodarskom i socijalnom odboru i odboru regija - *Šesto izvješće o gospodarskoj, socijalnoj i teritorijalnoj koheziji: ulaganja u radna mjesta i rast*. Bruxelles. http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/com/com_com(2014)0473_/com_com(2014)0473_hr.pdf [pristupljeno 23.05. 2016.]
150. European Commission (2017 d): Education and traning, Regional competitiveness can be defined an the ability to offer an attractive and sustainable environment for firms and residents to live and work", EU Regional Competitiveness Indeks RCI 2013., European Union, Joint Research Center, 2013. https://ec.europa.eu/education/policy/school/competences_en. [pristupljeno 12.04.2017.]
151. European Commission (2016a): Annual Report on European SMEs 2015/2016. EC - European Commission. Raspoloživo na: http://ec.europa.eu/growth/smes/performance-review2016_hr. [pristupljeno 23.05. 2017.]

152. European Commission (2014):Small Business Act for Europe, Enterprise and Industry http://eurlex.europa.eu/lexUriSeru/LexUriSeru.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:pdf, [pristupljeno 02.10. 2014.]
153. European Commission (2017) Investing in a smart, innovative and sustainable Industry- A renewed EU Industrial Policy Strategy https//ec.europa.eu/growth/idustry/policy_en [pristupljeno 15.04.2020]
154. Europska komisija (2014) Šesto izvješće o gospodarskoj, socijalnoj i teritorijalnoj koheziji https://ec.europa.eu/regional_policy/hr/information/publications/reports/2014/6th-report-on-economic-social-and-territorial-cohesion [pristupljeno 20.05.2016.]
155. Europska komisija (2017) Sedmo izvješće o gospodarskoj, socijalnoj i teritorijalnoj koheziji, 2017. http://ec.europa.eu/regionalpolicy/sources/docoffic/official/reports/cohegion7//cr_hr.pdf [pristupljeno 10.06.2018.]
156. Eurostat (2012) Statistic on Small and Mediuim Size Enterprises, https://translate.google.hr/translate?hL=hr&sL=en&4=http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics-om-small-and-medium-sized-enterprises&prev=search, [pristupljeno 17.02.2016.]
157. Eurostat Newsrelease (209/2015). http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7092226/9-30112015-AP-EN.pdf/29eeaa3d-29c8-496d-9302-77056be6d586 [pristupljeno 17.06.2016.]
158. Eurostat:https://ec.europa.eu/growrh/smes/business-frriendly-envirinment/performance-review_en [pristupljeno 02.11.2019.]
159. Eurostat: Statistic on Small and Medium Sized Enterprises. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statisticsonsmallandmedium-sizedenterprises [pristupljeno 17.02.2016.]
160. EVCA (European Private Equity and Venture Capital Association). https://www.investeurope.eu/ [pristupljeno 20.05.2020.]
161. Fadić, F. (2008) Primjena načela upravljanja zasnovanih na poslovnoj izvrsnosti u praksi hrvatskih organizacija. *Ekonomski pregled,* 59 (3-4), 125-152.
162. Fagerberg et al. (1997) Technology, Growth and Unemployment across European Regions. *Regional Studies, Taylor and Francis Journals,* 31 (5), 457-466.

163. Fagerlind, I. i Saha, L. J. (1989) *Education and National Development.* Oxford: Pergamon Press
164. Felipe, J. (1999) Total factor productivity growth in East Asia: A critical survey. *The Journal of Development Studies*. 35 (4), 1- 41.
165. Filó, C. (2008) Indicators of Teritorial Competitiveness, *6th annual International conference of Territorial Intelligence "Information, Indicators and Tools.* Mađarsko Sveučilište u Pečuhu
166. Financijska agencija - FINA, baza podataka 2005-2019.
167. Fletcher, D. (2004) International Enterpreneurship and the Small Business, *Enterpreneurship & Regional Development.* 16, 289-305.
168. Fox, K. A. i Kumar, T. K. (1994) The functional economic area: Delineation and implications for economic analysis and policy. *Urban-regional economics, social systemaccounts, and eco-behavioral science: Selected writings of Karl A. Fox*, authors James R. Prescott, Paul van Moeskeke, Jati K. Sengupta (ur.). Ames: Iowa State University Press
169. Franičević, V. (2012) *Dugoročni trendovi i izazovi rada u Hrvatskoj – pogled unatrag, pogled unaprijed,* Okrugli stol "Hrvatsko tržište rada – dugoročni trendovi", 27. studenog 2012., 6. http://www.banka.hr/komentari-i-analize/rad-i-kapital-2-nema-povratka [pristupljeno 20.05.2013.]
170. Freeman, C. (1995) The National System of Innovation in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics,* 19, 5-24.
171. Furman, J. L., Porter, M. E. i Stern, S. (2002) The determinants of national innovative capacity. *Research Policy,* 31, 900.
172. Gainova, R. A. et al. (2013) Infrastructural Component in Maintenance of Competitiveness of Region, *World Applied Sciences Journal*, (27) 13, 97-101.
173. Galbraith, J. R. (1977), *Organization Design.* Addison-Wesley: Reading
174. Gärtner, M. (2003) *Macroeconomics.* New York: Financial Times/Prentice Hall
175. Gemoets, P. (2009) *EFQM Transition Guide - How to upgrade to the EFQM Excellence Model 2010.* Brussels: EFQM
176. Gerlagh R., M.A. Keyzer (2001): Sustainability and the Intergenerational Distribution of Natural Resource Entitlments, Journal of Public Economics 7982) str 265-428.

177. Gibb, A. (2000) Creating Effective Policy for Micro, Small and Medium Entreprise Devekopment: A Framework for a policy Review Process and the Development of a Stratgic Plan. EECD/UNIDO Forum on Entrepreneurship and Enterprise Development, Istanbul
178. Gibb A. (1995) "Learning skills for all: The key to success in small business development. // Sydney: International Council for Small Business, 40th World Conference
179. Glaeser, E. L. et al. (2004) *Do Institutions Cause Growth?*. National Bureau of Economic Research. Working Paper, No. 10568
180. Global Entreprenurship Monitor, http://www.gemconsortium.org/ [pristupljeno 15.04.2016.]
181. Gomes-Casseres, B. (1994) Group versus group: how alliance networks compete. *Harvard Business Review*, 62-74.
182. Gorupić, D. (1990) *Poduzeće-postanak i razvoj poduzetništva i poduzeća.* Zagreb: Informator, 39
183. Gray, C. (2002) Entrepreneurship, Resistance to Change and Growthin Small Firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, (9) 1, 61-72.
184. Grdović Gnip, A. i Tomić, I. (2010) How hard does the tax bite hurt? Croatian vs. European worker. *Financial Theory and Practice*, 34 (2), 109-142.
185. Greve, A. (1995) Networks and Entrepreneurship – An Analysis of Social Relations, Occupational Background, and Use of Contacts During the Establishment Process. *Scandinavian Journal of Management*, 1 (1), 1-24.
186. Griffiths, A. i Wall, S. (2004) *Applied Economics.* New York: Pearson Education
187. Grigg, N. i Mann R. (2008) Promoting excellence: An international study into creating awareness of business excellence models. *The TQM Journal*. No. (20), 233-248.
188. Groth, P. A., Liechtenstein i H., Lieser, K. (2013) *The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Indeks.* IESE Business School University of Navarra
189. Grossman, G. M. (1996) "Introduction" in G. M. Grossman (ur.), *Economic Growth: Theory and Evidence, vols. 1 and 2.* Hants UK: Edward Elgar Publishing
190. Grossman, G. M. i Helpman, E. (1991) *Innovation and Growth in the Global Economy.* Cambridge, Mass: The MIT Press
191. Grossman, G. M. i Helpman, E. (1994) Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspectives.* 8 (1), 23- 44.

192. Gulati, R., Nohria, N. i Zaher, A. (2000) Strategic Network. *Strategic Management Journal,* 16 (3), 203-215.
193. Gumusluoglu, L., Ilsev, A. (2009) Transfomational leadershipand Organizational Innovation: the Roles of Internal and External support for Innovation. *Journal of Business Research*, 62, 461-473.
194. Ha-Joon, C. (2014) *23 stvari koje vam neće reći o kapitalizmu.* Zagreb: Profil, str. 17-18.
195. Hakansson, H. i Snehota, J. (1995) *Developing Relationships in Business Networks.* London: Routledge
196. Halilović P., Cankar F. i Tominc, P. (2014) Inovativnost i poduzetništvo može se naučiti i nadograditi. *Croatian Journal of Education*, 16 (3), 133-153.
197. Hall, A. D. i Fagen, R. E. (1968) Definition of system. U: Buckley, W. F. (ur.), *Modern System Research*, New Jersey, 83.
198. Halmai, P., Vasary, V. (2010), Real convergence in the new member states of the European union, The European journal of comparative economics, Vol.7, n.1. str. 229-253.
199. Hausmann, A. (2005) Innovativeness among small business: Theory and propositions for future research, *Industrial Marketing Management,* 34 (8), 773-782.
200. Have, S., Have, W., i Hardjono, T. (1997) The management dialogue: a practical basis for performance management. *Holland Management Review,* 54
201. Higgins, B. (1983) From growth poles to systems of interaction in space. *Growth and Change.* (14) 4, 1-13.
202. Hill, C.W.L. (2003) *Global business today,* second edition. Washington: University of Washington, 84
203. Hinšt, Z. (2010) Gospodarska razvijenost županija u Republici Hrvatskoj - pokazatelji bruto domaćeg proizvoda i strukture stanovništva. *Informator,* (5895-96), 13-14.
204. Hirsch, S. i Bijaoui, I. (1985) R&D Intensity and Export Performance: A Micro View. *Review of World Economics,* 121 (2), 238-251.
205. Hirschman, A. O. (1958) *The strategy of economic development.* New Haven: Yale University Press
206. Hisrich, R.D., Peters, M.P. (1998.) M.P. Entrepreneurship 4 th edition. //Boston, M.a. : Irbin Mc Graw-Hill//
207. Hoover, E. M. i Giarratani, F. (1985) *An introduction to Regional Economics,* third edition. New York: Knopf
208. Hrvatska gospodarska komora - baza podataka 2005-2020. www.hgk.hr

[pristupljeno 17.10.2019.]

209. Hrvatski zavod za zapošljavanje (2012) *Analitički bilten Godina XIV.* (2)
210. Hrvatski zavod za zapošljavanje (HZZ) baza podataka 2005-2020. https://www.hzz.hr
211. Hunya, G. (2002) Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Tranition Countries. *WIIE Research Report*, 284
212. Huzak, M. (2003) *Vjerojatnost i matematička statistika,* predavanja s Poslijediplomskog Specijalističkog stručnog studija aktuarske matematike. Sveučilište u Zagrebu: PMF – Matematički odjel. http://aktuari.math.pmf.inizg.hr/docs/ums.pdf [pristupljeno 17.02.2016.]
213. Hrvatska narodna banka (2012) – direktne strane investicije 1993-2011. https://www.hnb.hr/statistika/statisticki-podaci/sektor-inozemstva/inozemn a-izravna-ulaganja [pristupljeno 15.04.2014.]
214. https://www.aik-invest.hr/konkurentnost/mjerenje-konkurentnosti/indeks-lakoce-poslovanja [pristupljeno 15.04.2018.]
215. https://tockanai.hr/biznis/doing-business-2018-17533, [pristupljeno 15.04.2018.]
216. https://www.poslovni.hr/trzista/hrvatska-na-68-mjestu-u-svijetu-po-konkurentnosti-346051 [pristupljeno 10.06.2020.]
217. https://objektivno.hr/imd-godisnjak-konkurentnosti-2016-hrvatska-bolje-ali-ne-i-dovoljno-81589, [pristupljeno 10.06.2020.]
218. https://arhivanalitika.hr/blog/sto-stoji-iza-imd-ove-potvrde-o-nekonkurentnosti-hrvatske, [pristupljeno 10.06.2020.]
219. https://wwl.efqm.org/en/PdfResources/Transition_Guide.pdfEFQM transition guide how to upgrade to the EFQM Excellence model 2010. [pristupljeno 15.04.2019.]
220. https://www.svijet-kvalitete.com/indeks.php./upravljanje-kvalitetom/1932-nagrada-efgm-award [pristupljeno 15.04.2019.]
221. https://qualitynewmexico.org/fileadmin/download/2014_NMPEA/2013-2014_Baldrige_Criteria_Business_Nonprofil_Examiner_Use_Pnly.pdf [pristupljeno 04.09.2015.]
222. https://www.poslovni.hr/hrvatska/puna-usta-ulaganja-u-rd-no-u-eu-smo-jos-meu-fenjerasima-348853 [pristupljeno 05.06.2020.],
223. https://www.mrrfeu.hr/default.aspx?id =1112 [pristupljeno 25.07.2014.]
224. https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology innovation/data/database, 2017

[pristupljeno 04.09.2018.]

225. https://www.ijf.hr/korisne-informacije/pojmovnik-javnih-financija/15/javni-sektor/316/drzavni- sektor/317/, [pristupljeno 17.05.2016.]

226. http://www.aik-invest.hr/konkurentnost/mjerenje-konkurentnosti/indeks-globalne-konkurentnosti/ [pristupljeno 15.07.2020.]

227. https://hrcak.srce.hr/136522 [pristupljeno 17.05.2016.]

228. https://www.mrrfeu.hr Vrijednosti indeksa razvijenosti i pokazatelja za izračun indeksa razvijenosti 2018 [pristupljeno 15.07.2020.]

229. IBRD/The World Bank (2008) The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. Washington: The World Bank, 21.

230. Illeris, S. (1993) An iductive theory of regional development, Papers in Regional Science. (72), 113-134.

231. IMD World Competitivness Center. http://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center/ [pristupljeno 20.05.2019.]

232. IMF (2011) Goverment Financial Statistics Mannual 2001 (GFSM 2001)

233. IMF (2018) World Economic Outlook

234. Institut za razvoj poslovnog upravljanja: Godišnjak svjetske konkurentnosti, 2015.

235. http://www.konkurentnost.hr/Defaukt.aspx, pristupljeno 17.02.2016.

236. Jakovac, P. (2012) Znanje kao ekonomski resurs: Osvrt na ulogu i značaj znanja te intelektualnog kapitala u novoj ekonomiji znanja. Tranzicija. 14 (29), 88-106.

237. Jefferson, J.(1944) The Life and Selected Writings of Thomas Jefferson, The Modern Library, New York

238. Johnston, R. J. et al. (2000) The Dictionary of Human Geography, 4. izdanje, Oxford: Blackwell Publishers

239. Jones, L. E. i Manuelli, R. E. (1990) A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications. Journal of Political Economy. 98 (5), 1008-1038.

240. Jovančević, R. (2012) Izazovi kohezijske politike Europske Unije, 2014-2020. Zbornik radova znanstvenog skupa: Razvojna strategija malog nacionalnog gospodarstva u globaliziranom svijetu. Ekonomski fakultet Zagreb, HAZU, 179-207. http://web.efzg.hr/RePEc/Chapters/ch ap ter12-05.pdf [pristupljeno 20.04.2016.]

241. Judd, K. L. (1985) On the Performance of Patents. Econometrica. 53 (3), 567-585.

242. Julien, P. A. (1993) Small business as a research subject: some reflections on knowledge of small businesses and its effects on economic theory. Small Business Economics, 5 (2), 157-166.
243. Jung D. I. (2001) Tranformational and transactional leadershipand their effects on creativity in groups. Creativity Research Journal, 13 (2), 185-195.
244. Jurčić, L. (2010) Hrvatska – atipičan model gospodarenja. Ekonomski pregled. 61(12), 852-880.
245. Jurčić, L. (2019) Hrvatska stagnira u Europskoj uniji, Ekonomski pregled, 70(6) 902-936.
246. Jutting, J. (2003) Institutions and development: a critical review. OECD Technical papers, (210)
247. Kandžija, V., Cvečić, I. i Zaninović, V. (2014) Europska unija i njene regije-perspektive razvoja Dubrovačko-neretvanske županije. Zbornik Sveučilišta u Dubrovniku, (1), 107
248. Kanji, G. K. (2006) *Measuring Business Excellence*. New York: Routledge
249. Kasper, W. i Streit, M. E. (1998) *Institutional Economics.* Cheltenham: Edward Elgar, 381
250. Kaufmann, D., Kraay, A. i Zoido-Lobaton, P. (1999) Governance Matters. Policy Research Woking Paper, No. 2196, World Bank
251. Kautilya, C. (1992), The Arthashastra, ed. L.N.Rangarajan, Penguin Books
252. Keats, R. i N. Abercrombie (1991). Entreprise Culture. //London: Routledge
253. Keizer, J.A., Dijkstra, L. i Halman, J.I.M. (2002) Explaining Innovative Effort of SMEs. An exploratory survey among SME in the mechanical and electrical engineering sector in the Netherlands. Technovation, 22, 1-13.
254. Kent, T. i Omar, O. (2003) Retailing. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 297-319.
255. Kesner-Škreb, M. (2012) Osam nalaza o državnim potporama u 2010. Aktualni osvrt, br. 37., Institut za javne financije Zagreb
256. King, R. G. i Levine, R. (1993) Finance and Growth: Schumpeter might be right. The Quarterly Journal of Economics. 108 (3), 717-737.
257. Kitson, M., Martin, R. i Tyler, P. (2004) "Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?". *Regional Studies*, (38) 9, 991-999
258. Kiwit, D. i Voigt, S. (1995) *Considerations on Institutional Change Taking into Account the Relationship between External and Internal Institutions.* ORDO-Jahrbuch
259. Klaić, B. (1978) *Rječnik stranih riječi.* Zagreb: Nakladni zavod MH, 312, 734.
260. Knack, S. (2002) Governance and Growth: Measurement and Evidence. *Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Growth*, The IRIS Centre, 2

261. Knack, S. i Keefer P. (1995) Institutions and Economic Performance: CrossCountry Tests Using Alternative Institutional Measure. *Economics and Politics,* 7 (3), 207-227.
262. Kohli, A. i Jaworski, B. J. (1990) Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications. *Journal of Marketing,* (54), 1-8.
263. Kolaković M. (2003) Teorija intelektualnog kapitala. *Ekonomski pregled,* 54 (11-12), str. 925-944.
264. Kolaković, M. (2006) *Poduzetništvo u ekonomiji znanja.* Zagreb: Sinergija
265. Kordej-De Villa, Ž. (1999) Ekonomski rast i održivi razvitak. *Privredna kretanja i ekonomska politika.* 9 (73), 321-341.
266. Kordej-De Villa, Ž. i Pejnović, D. (2015) Planska područja Hrvatske u kontekstu regionalne politike. Hrvatski geografski glasnik, (77) 1, str. 47-69.
267. Kordej-De Villa Ž., Stubbs, P. i Sumpor, M. (2009) *Participativno upravljanje za održivi razvoj*. Zagreb: Ekonomski institut
268. Kraljić, T(2016): Horizontalna i vertikalna konzistentnost strateškog planiranja-odgovornost Quadruple Helix dionika u djelotvornom upravljanju rauzvojemi Republici Hrvatskoj, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Osijeku
269. Krugman, P. (1991) *Geography and Trade.* Cambridge: MIT Press
270. Krugman, P. (1991) Increasing returns and economic geography. *Journal of political economy*. (99) 3, 483-499.
271. Krugman, P. (1995) *Development, Geography and Economic Theory.* Cambridge: MIT Press
272. Krugman, P. (1998) "What's new about New economic Geography?". *Oxford Review of Economic Policy*. (14) 2, 7-17.
273. Kružić, D. (2007) Poduzetništvo i ekonomski rast: Reaktualiziranje uloge poduzetništva u globalnoj ekonomiji. *Ekonomska misao i praksa,* (2), 167-191.
274. Kuratko, D.F. (1998): Hodgets, C. Entrepreneurship: A contemporary approach //Chicago: The Dryden Press//
275. Kutscherauer, A. et al. (2010) *Regional disparities. Disparities in the Regional Development, their Concept, Identification and Assessment.* Ostrava: VŠB-TU Ostrava.
276. Kuznets, S. (1996) *Modern Economic Growth: Rate Structure and Spread.* New Haven: Yale University Press
277. Landes, D. S. (2003) *Bogatstvo i siromaštvo naroda: Zašto su neki tako bogati, a neki tako siromašni.* Zagreb: Masmedija

278. Langerak, F., Hultink, E. J., i Robben, H. S. J. (2004) The Impact of Market Orientation, Product Advantage, and Launch Proficiency on New Product Performance and Organizational Performance. *Journal of Product Innovation, Management,* (21), 79-94.
279. Laforet, S. i Tann, J. (2006) Innovative characteristics of small manufacturing firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13 (3), 363-380.
280. La Porta et al. (1999) The Quality of Government. *Journal of Law, Economics and Organization,* 15 (1), 223
281. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Pop-Eleches, C. i Shleifer, A. (2004) Judicial Checks and Balances. *Journal of Political Economy,* 112 (2), 445-470.
282. Lauc, A. (2000) *Metodologija društvenih znanosti.* Osijek: Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku
283. Lazibat T. i Samardžija, J. (2010) Globalna kultura izvrsnosti. *Ekonomska misao i praksa,* (1), 121-138.
284. Le Gallo J. i Dall'erba, S. (2006) Evaluating the temporal and spatial heterogeneity of the European convergence process, 1980 – 1999. *Journal of Regional Science*, (46) 2, 269-288.
285. Lerner, M., Brush, C., & Hisrich, R. (1997) Israeli Women Entrepreneurs: An Examination of Factors Affecting Performance. *Journal of Business Venturing,* 12 (4), 315-339.
286. Levine, R. (2001) International Financial Liberalization and Economic Growth. *Review of International Economic*s. 9 (4), 688-702.
287. Lin, C. Y. i Zhang, J. (2005) Changing structures of SME networks: lessons from the publishing industry in Taiwan. *Long Range Planning,* 38, 145-162.
288. Local Government Commission (2004) *Local Economies-Smart Growth: Economic Development for the 21 st Century*, citirano u Pike, Rodriquez-Pose i Tomaney (2007: 1254)
289. Lopez-Bazo, E. et al. (1999) Regional economic dynamics and convergence in the European Union. *Annals of Regional Science,* 33, 343-370.
290. Lord, R. G. i Maher, K. J. (1990) Alternative Information Processing Models and Their Implications for Theory, Research, and Practice. *Academy of Management Review,* (15) 1, 9-28.
291. Lu, J. W. i Beamish, P. W. (2001) The internalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*, 22, 565-586.

292. Lucas, Jr. R. E. (1988) On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics.* 22 (4), 3-42.
293. Lumpkin, G.T., Dess G.G. (1996) Clarifyng the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Perfomance. *The Academy of Management Review,* 21 (1), 135-172.
294. Lundvall, B.A. (2002) *National system of innovations: Towards theory of innovation and interactive learning.* London: Printer Publisher
295. Madrid-Guijaro, A., Garcia, D. i Van Auken, H. (2009) Barriers to Innovation among Spanish Manufacturing SMEs. *Journal of Small Business Management,* 47 (4), 465-488.
296. Malhotra, Y. (2003) *Measuring Knowledge Assets of a Nation: Knowledge System for Development,* U: United Nations, Advisory Meeting of the Department of Economic and Social Affairs, New York, 1-47
297. Mankiw, N. G., Romer, D. i Weil, D. N. (1992) A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics.* 107 (2), 407-437.
298. Marijanović, G., Samardžija, J. i Karlovčan, S. (2010) Analiza rezultata istraživanja razine poslovne izvrsnosti u Republici Hrvatskoj. *Poslovna izvrsnost,* 4 (2), 9-23.
299. Markusen, A. (1985) *Profit cycles, oligopoly, and regional development.* Cambridge, MA: MIT Press
300. Martin, L. R. (2003) *A study on the Factors of Regional Competitiveness,* A draft final report for the European Commission Directorate-General Regional Policy, 3.
301. Martin, L. R. et al. (2004) Regional Competitiveness: Al Elusive yet Key Concept ?. *Regional Studies,* 38 (9), 991-999.
302. Maskell, P. (2000) *Social Capital and Competitiveness,* u: Social Capital, Critical Perspectives (ur. Baron, S., Field, J. i Schuller, T.) Oxford: Oxford University Press
303. Mauro, P. (1995) Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics,* 110 (3), 681-712.
304. McNaughton, R.B. (2003) The Number of Export Markets that a Firm Serves: Process Model Versus the Born-Global Phenomenon. *Journal of International Enterpreneurship,* (1) 3, 297-311.
305. Mervar, A. (2003) *Esej o novijim doprinosima teoriji ekonomskog rasta.* Ekonomski pregled. 54 (3-4), 369-392.
306. Mesarić, M. (2002) Nobelovac Joseph Stiglitz: Kritika tržišnog fundamentalizma, globalizacije i politike međunarodnog monetarnog fonda. *Ekonomski pregled,* 53 (11-12), 1151-1182.

307. Mesarić, M. (2006) Dugoročna neodrživost tržišnog fundametalizma i neoliberalnog kapitalizma. *Ekonomski pregled,* 53 (9-10), 610-626.
308. Miller, A (1987) New Ventures: A Fresh Emphasis on Entrepreneurial education //Survey of Business 1, 4-9//
309. Miller, R. (1996) *Measuring What People Know: Human Capital Accounting for the Knowledge Economy.* Paris: OECD Publishing, 23
310. Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije. Kategorizacija prostornih jedinica NUTS iz 2012. godine. http://www.mrrfeu.hr/default.aspx ?id=1112, [pristupljeno 25.07.2014.]
311. Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije (2014): Indeksi razvijenosti i skupine razvijenosti u Hrvatskoj http://www.mrrfeu.hr/UserDocslmages/Regionalni%20razvoj/Vrijednosti%20indeksa%20razvijenosti%20i%20pokazatelja%20za%20izra%C48Dun%20indeksa%20razvijenosti%20na%20C5%BEupanijskoj%20razini%2020 13.. pdf, [pristupljeno 26.07.2014.]
312. Morić Milovanović, B. (2012) Moderatorni utjecaj okoline na odnos između poduzetničke orijentacije i srednjih proizvodnih poduzeća. *Poslovna izvrsnost,* 6 (2), br. 2, 9-22.
313. Morić Milovanović, B. (2014) Teorija mreža – poduzetnički pristup. *Poslovna izvrsnost,* 8 (1), 133-154.
314. Morić Milovanović B. i Mikić M. (2012) Priroda mrežnih odnosa s obzirom na faze razvoja poduzetničkog poduhvata. *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu,* 10 (2), 31-44.
315. Morris, M.H., Kuratko, D.F. i Covin, J.G. (2010) Corporate Entrepreneurship & Innovation. South-Western Pub.
316. Mudrinić, I. (2015) *Izvješće o globalnoj konkurentnosti 2015.-2016.: Pozicija Hrvatske.* Zagreb: Svjetski gospodarski forum. http://www.scribd.com/doc/2832029 89/izvjesce-o-globalnoj-konkurentnosti-2015-2016-pozicija-hrvatske [pristupljeno17.02. 2016.]
317. Muller P., et al. (2015) *Annual Report on European SMEs 2014/2015.* Luxembourg: European Union
318. Murphy, K. M., Shleifer A. i Vishny, R. (1989) Industrialization and the Big Push. *Journal of Political Economy.* 97 (5), 1003-1026.
319. Muštra, V. (2012) *Odnos regionalnih dispariteta i nacionalnih stopa rasta.* Zagreb: Ekonomski institut Zagreb. http://www.eizg.hr/hr-HR/znanstveni-utorak-o-odnosu-regionalnih-dispariteta-i-nacionalnih-stopa-rasta-908.aspx

[pristupljeno 05.04.2014.]

320. Muštra, V. (2013) Regionalni razvoj na uštrub nacionalnog rasta http://www.banka.hr/komentari-i-analize/regionalni-razvoj-na-ustrb-nacionalnog-rasta [pristupljeno 14.06.2014.]
321. Muthusamy, S. K. (2008) Minding the Cognition: Toward A Strategic Knowledge Management for Competitive Advantage. *Strategic Change Journal*, 17 (5-6), str. 145-153.
322. Myrdal, G. (1957) *Economic Theory and Under-Developed Regions.* New York: Methuen
323. Mytelka, L. K. i Smith, K. (2002) Policy Learning and Innovation Theory: An Interactive and Co-evolvin Process. *Research Policy*, (31), str. 1472
324. Nacionalno vijeće za konkurentnost *Regionalni indeks konkurentnosti Hrvatske 2007.* http://www.konkurentnost.hr/ [pristupljeno 20. 07. 2014.]
325. Nacionalno vijeće za konkurentnost *Regionalni indeks konkurentnosti Hrvatske 2010.* http://www.konkurentnost.hr/ [pristupljeno 26. 07. 2014.]
326. Nacionalno vijeće za konkurentnost *Regionalni indeks konkurentnosti Hrvatske 2013.* http://www.konkurentnost.hr/ [pristupljeno 10. 07. 2014.]
327. Nacionalno vijeće za konkurentnost (2009) *Rezultati istraživanja GEM 2007. -2008.*, prezentacija Singer, S. http://liderpress.hr/arhiva/71632 [pristupljeno 10. 07. 2010.]
328. Nacionalno Vijeće za konkurentnost (2016) IMD godišnjak konkurentnosti 2016 – Hrvatska: bolje ali ne i dovoljno. http://www.konkurentnost.hr /Default.aspx?art=_590&sec=2 [pristupljeno 05.09.2016.]
329. Nacionalno Vijeće za Konkurentnost. IMD godišnjak konkurentnosti – Hrvatska poboljšala poziciju na ljestvici konkurentnosti.http://www.konkurentnost.hr Default.aspx?art=576&sec=2 [pristupljeno17.02.2016.]
330. Naveh, E., Erez, M. (2004) Innovation and Attention to Detail in the Quality Improvement Paradigm. *Management Science*, 50 (11), 1576-1586.
331. Naveh, E. i Marcus, A. (2005) Achieving competitive advantage through implementing a replicable management standard: Installing and using ISO 9001. *Journal of Operations Management*, (24) 1, 1-26.
332. Nikolić,G.(2018) Inovacije i izumi, danas i kroz povijest , Tekstil 67 (5-6) 139-145
333. Nooteboom, B. (1999) Innovation and inter-firm linkages: new implications for policy. Research Policy, (28), 793-805.
334. Nordström, K. A. i Ridderstråle, J. (2002) Funkybuisness, Differo, Zagreb 48

335. North, D. (1990) *Institutions, Institutional change and Economic Perfomance*. Cambridge: Cambridge University Press
336. Novalić, F. (2001) Demokracija i globalna kriza. Vanjski uzroci globalne krize. *Filozofska istraživanja,* 31 (1), 109-128.
337. NVCA (National Venture Capital Association) http://nvca.org/ [pristupljeno 05.10.2019.]
338. OECD, Eurostat (2005): Oslo Manual – Guidelines for collecting and interpreting innovation data, 3rd Edition. Paris: OECD Publishing http://www.oecd.org/data oecd/35/61/2367580.pdf [pristupljeno 05.09.2007.]
339. OECD (2005): SME and Entrepreneurship Outlook:2005, OECD Paris, /Internet/ http://www.oecd.org/cfe/smes/oecdsmeandentrepreneurshipoutlook-2005edition.htm/ [pristupljeno 17.03.2011.]
340. OECD. Science, Technology and Industry Scoreboard 2007. http://masseto.sourceoed.org/v1=1384221/c1=26/nw=1/rspv/sti2007 [pristupljeno 17.02.2009.]
341. Official Journal of the European Union (EC/1059/2003.) http://www.europarl.europa.eu/atyoursevice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.1.6.html, [pristupljeno 09.05.2016.]
342. Omazić, M. A. i Baljkas, S. (2005) *Projektni menadžment.* Zagreb: Sinergija, 167
343. Oslić, I. (2008) *Kvaliteta i poslovna izvrsnost.* Zagreb: M.E.P. Consult
344. Perić, J. (2010.) Izgradnja društvene odgovornosti Sveučilišta kroz studentsko volontiranje kao oblik socijalnog poduzetništva, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Osijek
345. Perkov, D. (2017) Konkurentnost hrvatskog gospodarstva-problemi i rješenja. Studija slučaka 19. u knjizi.Horvat,Đ., Perkov,D., Trojak, N. "Strategijsko upravljanje i konkurentnost u novoj ekonomiji" 2. i dopunjeno izdanje, Zagreb, Effectus, 338-349
346. Perković, S., Galia, F. (2009) From quality to innovation: Evidence from two French Employer Surveys. *Technovation*, 29 (12), 829-842.
347. Perković, T. (2016) *Uvod i definicija Likertove skale.* http://bs.scribd.com/doc/210936532/Likertova-skalaLikerova-skala#scribd [pristupljeno 17.02.2016.]
348. Perroux, F. (1955) La Notion de Pole de Croissance Economie Appliquee, 1-2: 307-40.
349. Petak, Z. (2008) Dimenzije javnih politika i javno upravljanje. *Politička misao,* 45 (2), 9-16.

350. Petak, Z. (2008) Javne politike i problemi modernog upravljanja (Public Policy and Problems of Contemporary Governance). *Hrvatska javna uprava,* 8 (2), 443-462.
351. Petak, Z. (2009) Oblikovanje javnih politika u Hrvatskoj i problem policy-koordinacije. *Anali Hrvatskog politološkog društva : časopis za politologiju,* 5 (1), str. 263-273. www.analitpd.com/index.pho [pristupljeno 05.04.2010.]
352. Petak, Z.: Dimenzije javnih politika i javno upravljanje, Politička misao, Vol XLV br. 2, 2008., str 9-16.
353. Peteraf, M.A. i Barney, J.B. (2003) Unravelling The Resource-Based Tangle. *Managerial and Decision Economics,* 24, 309-323.
354. Peters, T. J. i Waterman, R. H. (1982) *In Search of Excellence.* New York: Harper Row
355. Pezzey, J. C. V. i Toman, M. A. (2002a) *The Economics of Sustainability: A Review of Journal Articles.* Discussion Paper, br. 02-03., Washington, DC: Resources for the Future
356. Porter, L. J. i Tanner, S. J. (2004) *Assesing Business Excellence.* Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann
357. Porter, M. E. (1990) *The competitive Advantages of Nations.* New York: The Free Press
358. Porter, M. E. (1998) Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review,* 76 (6), 77-90.
359. Pravdić, V.(1996) perspektive održivog razvitkqa :izbor između ekonomske i ekološke opcije, Ekonomija 2(2), 339-353
360. Preporuka Komisije od 6. svibnja 2003. o definiciji mikropoduzeća, malih i srednjih poduzeća (2003/361/EZ), *Službeni list Europske Unije.* L 124, 36
361. Prester, J. Horvat, N.(2011) Kako djeluju programi kvalitete na inovativnost poduzeća. *Ekonomska misao i praksa,* 20 (2), 363-382.
362. Primorac, Ž. (2011) Revitalizacijom izvoza u oporavak gospodarstva. *Perspektive,* 1 (1). Zagrebačka inicijativa, 16-22.
363. Priopćenje Državnog zavoda za statistiku, broj 8.2.5. od 21.06.2016.: Inovacije u hrvatskim poduzećima u razdoblju 2012-2014. www.dzr.hr [pristupljeno 17.08.2017.]
364. Puljiz, J. (2009) *Čimbenici regionalnog razvoja i regionalnih nejednakosti u Republici Hrvatskoj*. Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Split
365. Pusić, E. (1974) *Razvedenost i povezanost.* Zagreb: Encyclopaedia moderna, str. 69
366. Quah, D. (1996) Empirics for economic growth and convergence. *European Economic Review,* 40 (6), 1353-1375.

367. Reynolds, P.D. (1999.) Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth, u : Acs, Z.J. Karlson, C. (eds) : Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy, Cambridge University Cambridge.
368. Reynolds, P.D., M. Hay, (1999.) S.M. Camp, Global entrepreneurship Monitor, Executive Report, p.10
369. Ridderstrale, J., Nordstrom, K.(2002): Funky Business, Differo d.o.o., Zagreb, 66-67.
370. Rammer, C., Czarnitzki, D. i Spielkamp, A. (2009) Innovation success of non R&D performers: substituting tehnology by management in SME. *Small Business Economics*, 33 (1), 35-58.
371. Rašić Bakarić, I., Šimović, H. i Vizek, M. (2014) Ekonomska uspješnost gradova u Hrvatskoj - statistička analiza. *Ekonomski pregled, 65 (2)*, 115-138.
372. Rašić Jelavić, S. i. I. Brkić (2016) PEST/LE analiza opće okoline cementne industrije u Hrvatskoj, Zbornik ekonomskog fakulteta u Zagrebu, vol. 14 http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=238813, [pristupljeno 10.11.2016.]
373. Rebelo, S. (1991) Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*. 99 (3), 500-521.
374. Rimac, I. i Štulhofer, A (2004) Sociokulturne vrijednosti, gospodarska razvijenost i politička stabilnost kao čimbenici povjerenja u Europskoj uniji, poglavlje 12., U: Ott, K. (ur.) *Pridruživanje Hrvatske Europskoj uniji – Izazovi institucionalnih prilagodbi*. Zagreb: IJF/Zaklada Friedrich Ebert. http://www.ijf.hr/Eu2/rimac-stulhofer.pdf [pristupljeno 20.05.2005.]
375. Robertson, R. (1994) Globalisation or glocalisation ?. *Journal of International Communication*, 1 (1), 33-52.
376. Robinson, S., Stubberud, H. A. (2010) Inspiring Innovation in Norway. *Proceedings of the Academy of Studies in International Business*, 10 (2), 26-33.
377. Rodrik, D. (2004) Getting Institutions Right. *CESifo DICE Report*. 2 (2), 10 -15.
378. Rodrik, D., Subramanian, A. i Trebbi, F. (2002) *Institutions rule: The Primacy of Institutions over Intergration and Geography in Economic Development.* IMF Working Paper, WP/02/189. Washington: International Monetary Fund
379. Roland Berger Strategy Consultants (2013) *International Restructuring Study 2013,"Europe's competitivenes"*. Düsseldorf
380. Romer, P. M. (1986) Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*. 94 (5), 1002-1037.

381. Romer, P. M. (1990) Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy.* 98 (5), 71-102.
382. Rose-Ackerman S. (1999) *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform.* Cambridge: Cambridge University Press
383. Rose-Ackerman, S. (2002) *Korupcija i vlada – Uzroci, posljedice i reforma.* Zagreb: Progres
384. Ruttan, V. W. (2004) *Social Science Knowledge and Economic Development - An Institutional Design Perspective*. Michigan: University of Michigan Press
385. Sarasvathy, S.D. (2008) Effectuation. Elements of Entrepreneurial Expertise. //Cheltenham, UK- Northampton, MA, USA : Edward Elgar Publishing, Inc.
386. Saarenketo, S., Puumalainen, K., Kyläheiko, K., Kuivalainen, O. (2008) Linking Knowledge and Internationalization in Small and Medium-Sized Enterprises in the ICT Sector. *Technovation,* 28, 591-601.
387. Saleh, A. S. i Ndubisi, N. O. (2006) An Evaluation of SME Development in Malaysia. International Review of Business Research Papers, 2 (1), str. 1-14.
388. Eurostat: SBA Fact Sheet 2018., https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#sba-fact-sheets [pristupljeno 05.04.2020.]
389. Samuelson, P. A. i Nordhaus, W. D. (2000) *Ekonomija.* Zagreb, Mate
390. Schwab, K (ed.) The Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum, Geneva 2013.
391. Scholl, D. (2006) *"A Review of Internationalization and Network Concepts: Implications for the Role of Personal Relationship".* Helsinki University of Technology, 8-26.
392. Schumpeter, J. A. (1934) *The Theory of Economic Development.* Cambridge: Harvard University Press (New York: Oxford University Press, 1961.)
393. Schumpeter, J. A. (1942) *Capitalism, Socialism and Democracy.* New York: Harper, str. 83
394. Science ,Technology and Innovationin Europe (Znanost, tehnologija i inovativnost u Europi), U: *Strategiji razvoja poduzetništva 2013-2020*, Zagreb: MINPO ,18.
395. Scott, M. F. G. (1991) *A New View of Economic Growth-Futur Lectures.* World Bank Discussion Papers. br.131, Washington, D.C.: The World Bank
396. Scott, S. G., Bruce, R. A. (1994) Determinates of innovative behavior: A path model of individual innovation in the workplace. *Academy of Management Journal*, 137, 580-607.
397. Sexton, D.L., Bowman-Upton, N. B. (1991.): Entrepreneurship-Creativity and Growth //New York: Macmillan//.

398. Shen, C. i Lee, C. (2006) "Same financial development yet different economic growthwhy?". Journal of Money, Credit and Banking. 38 (7), 1907-1944.
399. Singer, S. et al. (2008) *Regionalni indeks konkurentnosti Hrvatske 2007*. Zagreb: Nacionalno vijeće za konkurentnost, Program Ujedinjenih naroda za Razvoj (UNDP) Hrvatska. http://www.konkurentnost.hr/Default.aspx [pristupljeno 20.05.2009.]
400. Singer, S. et al. (2011) *Regionalni indeks konkurentnosti Hrvatske 2010.*Zagreb: Nacionalno vijeće za konkurentnost, Program Ujedinjenih naroda za Razvoj (UNDP) Hrvatska. http://www.konkurentnost.hr/Default.aspx [pristupljeno 20.05.2012.]
401. Singer, S. et al. (2014) *Regionalni indeks konkurentnosti Hrvatske 2013*. Zagreb: Nacionalno vijeće za konkurentnost, Program Ujedinjenih naroda za Razvoj (UNDP) Hrvatska. http://www.konkurentnost.hr/Default.aspx [pristupljeno 20.05.2015.]
402. Singer, S., Amorós, J.E. i Arreola D.M. (2015) *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report*. London: London Bussines School
403. Singer, S., Amoros, J.E., Moska, D. (2014): Global Enrepreneurship Monitor, Global Report, str.20.
404. Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., Borozan, Đ. i Oberman Peterka, S. (2003) *Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?: Rezultati GEM 2002 za Hrvatsku* CEPOR www.cepor.hr [pristupljeno 04.05.2020.]
405. Singer,S., Šarlija, N:, Pfeifer,S., ObermanPeterka, S.(2019) Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2018., CEPOR www.cepor.hr [pristupljeno 19.11.2019.]
406. Singer, S., N. Šarlija, S. Pfeifer and S. Oberman Peterka (2017), "Gender patterns of businesses with growth potential in Croatia," in Wynarczyk, P. and M. Ranga (eds.) Technology, Commercialization and Gender: A Global Perspective, Palgrave Macmillan. http://www.palgrave.com/gp/book/9783319499222 [pristupljeno 15.11.2018.]
407. Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., ObermanPeterka, S. (2012.) Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? GEM-Hrvatska 2002-2011., CEPOR, Zagreb, odabrani pokazatelji. www.cepor.hr [pristupljeno 13.10.2013.]
408. Singer,S., Šarlija, N:, Pfeifer,S., ObermanPeterka, S.(2016) Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2012-2015., CEPOR, Zagreb, odabrani pokazatelji www.cepor.hr [pristupljeno 15.11.2017.]
409. Slater, S. i Narver, J. C. (1994) Does Competitive Environment Moderate the Market Orientation – Performance Relationship. *Journal of Marketing*, (57), 46-55.

410. Smith, R.L. i Smith, T.M. (2006): Elements of Ecology: Benjamin/Cummings Science Publishing, Boston.
411. Softić, S. (2012) Upravljanje promjenama. http://www.zzjzfnih.ba/wp-content/uploads/2012/11/ZJZ-Modeli-upravljanje-promjenama.pdf [pristupljeno 17.02. 2016.]
412. Solow, R. (1956) A contribution to the theory of economic growth. *Quartely Journal of Economics.* 70 (1), 65-94.
413. Soubbotina, T.P. (2000) Beyond economic growrh:meeting the ahallenges of global development, The International Bank for Reconstruction and Development, The World Banka, N.W. Washington, D.C., U.S.A.
414. Starc, N. i Rašić, I. (2003) Nevolje s regionalnom politikom. *Privredna kretanja i ekonomska politika*, (13) 95, 47-86.
415. Steier, L. i Greenwood, R. (2000) Entrepreneurship and the Evolution of Angel Financial Networks. *Organization Studies*, 21 (1), 163-192.
416. Stevenson, H.H. i Jarillo J.C. (1990) A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management* Journal. (11), Special Issue: Corporate Entrepreneurship, 17-27.
417. Straubhaar, T. (2000) *International Mobility of the Highly Skilled: Brain Gain, Brain Drain Exchange.* Hamburg Institute of International Economics, Discussion paper (88)
418. Sundać, D., Fatur Krmpotić I.(2009): Vrijednost ljudskog kapitala u Hrvatskoj-usporedba s odabranim europskim zemljama, Ekonomski pregled 60 (7-8), str. 315-331.
419. Svjetski gospodarski forum: Izvješće o globalnoj konkurentnosti 2015-2016: Pozicija Hrvatske http://www.scribd.com/doc/283202989/izvjesce-o-globalnoj-konkurentnosti-2015-2016-pozicija-hrvatske #scribd, [pristupljeno 17.10.2016.]
420. Svjetski gospodarski forum: Izvješće o globalnoj konkurentnosti 2018/2019., www.konkurentnost.hr. [pristupljeno 15.06.2020.]
421. Swan T. W. (1956) Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record.* 32 (2), 334-361.
422. Szarka, J. (1990) Networking and Small Firms. Journal of International Small Business, 8 (2), str. 10-22.
423. Szorfi, B. (2007) Development and Regional Disparities – Testing the Williamson Curve Hypothesis in the European Union. *Focus on European Economic Integration*, 2, 100–121.

424. Šimić, M. (2014) Investicijski kriteriji rizičnog kapitala i financiranje malog gospodarstva, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Split
425. Škrtić, M. (2006) *Poduzetništvo.* Zagreb: Sinergija, 35-40.
426. Škrtić, M., Mikić, M. (2009) Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske. *Ekonomski pregled,* 60 (5-6), 290-311
427. Škuflić, L. i Ladavac, J. (2001) Analiza vanjskotrgovinske razmjene Republike Hrvatske po županijama. *Ekonomski pregled,* 52 (7-8), 925-950.
428. Švaljek, S. (2007) Ulaganje u privatni vlasnički i rizični kapital u Hrvatskoj: porezno i pravno okruženje. *Privredna kretanja i ekonomska politika,* 113, 60. www.eizg.hr/Data/DOC/PKIEP113-svaljek.pdf, [pristupljeno 02.09.2016.]
429. Švarc, J., Perković, J. i Lažnjak, J. (2011) Društvena evaluacija hrvatskog inovacijskog sustava na primjeru test programa. *Sociologija i prostor,* 49 (2 (190), 209-235.
430. Terziovski, M., Guerrero-Cusumans, J. L. (2009) ISO 9000 Quality Systems Certification and its Imapact on Innovation Performanse. *Academy of Management Annual Meeting Proceeding*
431. Thomas, M. (1972) The regional problem, structural change, and growth pole theory. U: *Growth Poles and growth centres in regional planning,* Antoni Kuklinski, (ur.), Paris: Mouton
432. Tidd, J., Bessant, J. (2009) *Managing innovation: Integrating technological, market and organizational change.* Chichester: J. Wiley and Sons
433. Tijanić, L. (2010) Regionalna (ne)konkurentnost u Republici Hrvatskoj. *Ekonomski pregled*, 61 (7-8), 419-454.
434. Timmons J.A. (1989) *The enteprenurial mind.* Acton, MA: Brick House Publishing Company
435. Timmons, J.A. i Spinelli, S. (2003) New Venture Creationa: Entretreneurship for the 21st Century. New York: McGraw-Hill College
436. Timmons, J.A. (1990) New Wenture Creation, Richard D. Irwin, Homewood, citira se u: Bygrave, W.D.- A. Zacharakis, op. Cit., 11
437. Todaro, M. P. i Smith S. C. (2006) *Ekonomski razvoj,* deveto izdanje. Sarajevo: Šahnipašić
438. Todeva, E. (2006). *Business networks: Strategy and Structure.* New York: Taylor & Francis

439. Tyebjee, T. i Bruno, A. (1984) A model of Venture Capital Investment Activity. *Management science,* (30) 9, 1051-1066.

440. Vedriš, M. i Šimić, R. (2008) Institucije, regulatorna uloga i gospodarski rast nacionalnih ekonomija. *Ekonomski vjesnik,* (1-2), 9-18.

441. Voigt, S. (1999) *Choosing How to Choose – the Narrow Path Between Effective Constitutions and Wishful Thinking in Constitutional Choice*. Diskussionspapir 15/99, Jena: Max-Planck Institut zur Forschung von Wirtschaftssystemen

442. WCED (1987) Our Common Future. Oxford: Oxford University Press, str. 43

443. www.gemsonsortium.org [pristupljeno 17.02.2016.]

444. www.mrrfeu.hr [pristupljeno10.10.2016.]

445. www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global-Competitiveness-Report-2015-2016.pdf [pristupljeno 10.06.2020.]

446. www.hgk@hgk.hr [pristupljeno10.10.2018.]

447. Williamson, J. (1965) Regional inequality and theprocess of netional Development: a description of patterns. *Economic Development and Cultural Change.* (13), 3-45. 4Williamson, O.E. (1985) *The Economic Institution of Capitalism*. New York: The Free Press

448. Williamson, O. E. (2000) The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *The journal of Economic Literature.* 38 (3), 595-613.

449. Wintjes, R. i Hollanders, H. (2005) *The regional impact of technological change in 2020 – Synthesis report,* Final version, Austrian Institute of Technology

450. Wintjes, R. i Hollanders, H. (2010) *The regional impact of technological change in 2020.* The network for European Techno-Economic Policy Support, Maastricht: UNU-MERIT/ETEPS

451. World Bank (2002a) *Constructing Knowledge Societies: New Challenges for Tertiary Education.* Washington: World Bank

452. World Bank (2007) Country assitance strategy progress report for the Republic of Croatia for the period 2005-2008, Report No. 39641-HR. International Bank for Reconstruction and Development and International Finance Corporation

453. World Bank (2007) Croatia Living Standards Assessment, (1) : Promoting Social Inclusion and Regional Equity; (2) Bacground Papers, World Bank: Poverty Reduction and Economic management Unit – Europe and Central Asia Region

454. World Bank Group (2015) Memorandum o reformskim zahvatima. http://www.aik-invest.hr/wp-content/uploads72015/09/DB-memorandum-o

reformskim-zahvatima.pdf [pristupljeno 05.09.2016.]

455. World Economic Forum (2018): The Global Competitiveness Report, 2018.

456. Wurgler, J. (2000) Financial Markets and the Allocation of Capital. *Journal of Financial Economics*, 58 (1-2), 187-214.

457. www.konkurentnost.hr [pristupljeno 08.07.2020.]

458. You, J. (1995), Small firms in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, 19, 441-462.

459. Young, S. (1989) *International market entry and development.* Englewood Cliffs: Prentice Hall

460. Zahra, S. A. i Covin, J. (1995) Contextual influence on the corporate entreprenurship-performance relationship: A longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing,* (10), str. 43-58.

461. Zhao, L., Aram J. D. (1995) Networking and growth of young technology – intensive ventures in China. *Journal of Business Venturing*, 10 (5), 349-370.

462. Znanstveni centri izvrsnosti https://www.zci.hr/hr/ [pristupljeno 10.10.2016.]

463. Žugaj, M., Brčić, R. (2003) Menadžment, Fakultet organizacije i informatike Varaždin,

Strateška dokumentacija

464. Europa 2020 - Strategija za pametan, održiv i uključiv rast, Europska komisija, 2010 http://www.mobilnost.hr/prilozi/05_1300804774_Europa_2020.pdf pristupljeno 02.02.2011.

465. European Commission: Small Business Act for Europe, Enterprise and Industry, 2014. http://eurlex.europa.eu/lexUriSeru/LexUriSeru.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:pdf, [pristupljeno 02.10. 2014.]

466. Industrijska strategija Republike Hrvatske 2014-2020 www.mingo.hr [pristupljeno 02.08. 2017.]

467. Strategija poticanja inovacija Republike Hrvatske 2014-2020, Ministarstvo gospodarstva, 2014. http://hkkoi.hr/dokumenti/Strategija_poticanja_inovacija_2014-2020.pdf, [pristupljeno 10.10.2016.]

468. Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013. – 2020., Ministarstvo poduzetništva i obrta, 2013.,

http://www.minpo.hr/User-DocsImages/Strategy-HR-Final.pdf, [pristupljeno 17.02.2016.]

469. Strategija razvoja poduzetništva žena u RH 2014-2020. Vlada RH, 2015.

470. Strategija razvoja malog i srednjeg poduzetništva u Hercegovačko-neretvanskom kantonu 2012-2020. Ministarstvo privrede HNK, 2012.

471. Strategija regionalnog razvoja Republike Hrvatske, 2011. – 2013. Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije, 2010. https://razvoj.gov.hr/userDocsImages/arhiva/STRATEGIJA_REGIONALNOG_ RAZVOJA [pristupljeno 15.10.2010.]

472. Strategija pametne specijalizacije Republike Hrvatske za razdoblje od 2016. do 2020. godine i Akcijski plan za provedbu strategije pametne specijalizacije za razdoblje od 2016. do 2017. godine. Vlada Republike Hrvatske, 2016. https://www.fer.unizg.hr/download/repository/strategijapametnespecijalizacije RH2016-2020.pdf [pristupljeno 10.10.2016.]

473. Strategija razvoja klastera u Republici Hrvatskoj 2011-2020. Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, 2011.

Zakoni, propisi, odluke, preporuke

474. Nacionalna klasifikacija prostornih jedinica za statistiku u Hrvatskoj ("Narodne novine" br. 35/07)

475. Nacionalna klasifikacija prostornih jedinica iz 2007. godine www.mrrfeu.hr [pristupljeno 10.10.2016.]

476. Nacionalna klasifikacija prostornih jedinica za statistiku 2012. ("Narodne novine" br. 96/2012)

477. Nacionalna klasifikacija statističkih regija 2021. ("Narodne novine" br. 125/19)

478. Odluka o obuhvatu i razvrstavanju jedinica lokalne samouprave koje stječu status brdsko-planinskog područja ("Narodne novine" br. 24/19)

479. Odluka o razvrstavanju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave prema stupnju razvijenosti ("Narodne novine" br. 89/2010, 158/2013.)

480. Preporuka Europske komisije 2003/361/ZC od 06. svibnja 2003. godine objavljena u glasilu Službeni list Europske unije br. 124 od 20. svibnja 2003. godine.

481. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva ("Narodne novine" br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16)

482. Zakon o računovodstvu ("Narodne novine" br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18)
483. Zakon o unapređenju poduzetničke infrastrukture ("Narodne novine" br. 93/13, 114/13, 41/14, 57/18)
484. Zakon o zaštiti okoliša ("Narodne novine" br. 80/13, 78/15)
485. Zakon o trgovačkim društvima ("Narodne novine" br. 111/93, 34/99, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15, 40/19)
486. Zakon o državnim potporama ("Narodne novine" br. 47/14, 69/17)
487. Zakon o radu ("Narodne novine" br. 93/14, 127/17, 98/19)
488. Zakon o porezu na dobit ("Narodne novine" br. 177/04, 90/05, 57/06, 146/08, 80/10, 22/12, 148/13, 143/14, 50/16, 115/16)
489. Zakon o porezu na dohodak ("Narodne novine" br. 115/16, 106/18, 121/19, 32/20).
490. Zakon o porezu na dodanu vrijednost ("Narodne novine" br. 73/13, 148/13, 153/13, 143/14, 115/16, 106/18, 121/19).
491. Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja ("Narodne novine" br. 79/09, 80/13)
492. Zakon o poticanju ulaganja ("Narodne novine" br. 102/15, 25/18, 114/18, 32/20)
493. Zakon o trgovini ("Narodne novine" br. 87/08, 116/08, 76/09, 114/11, 68/13, 30/14)
494. Zakon o javno-privatnom partnerstvu (" Narodne novine" br. 78/12, 152/14)
495. Zakon o regionalnom razvoju Republike Hrvatske ("Narodne novine" br. 147/14, 123/17, 118/18)
496. Zakon o lokalnoj i područnoj (regionalnoj) samoupravi ("Narodne novine" br. 33/01, 60/01,129/05,109/07, 125/8, 36/09, 150/11, 144/12, 19/13, 137/15, 123/17, 98/19).
497. Zakon o financiranju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave ("Narodne novine" br. 127/17)
498. Zakon o brdsko-planinskim područjima ("Narodne novine" br. 118/18)
499. Zakon o potpomognutim područjima ("Narodne novine" br. 118/18)
500. Zakon o područjima posebne državne skrbi ("Narodne novine" br. 86/08, 57/11, 51/13, 148/13, 76/14, 147/14, 18/15).
501. Zakon o stambenom zbrinjavanju na potpomognutim područjima ("Narodne novine" br. 106/18, 98/19)
502. Zakon o otocima (Narodne novine" br. 116/18)
503. Zakon o sustavu državne uprave ("Narodne novine" br. 66/19)
504. Zakon o tržištu kapitala ("Narodne novine" br. 88/08, 146/08, 74/09, 54/13, 159/13, 18/15, 110/15, 123/16, 65/18)

505. Zakon o obrtu ("Narodne novine" br. 143/13)
506. Zakon o trgovini
("Narodne novine" br. 87/08, 96/08, 116/08, 76/09, 114/11, 68/13, 30/14, 32/19)
507. Zakon o javno-privatnom partnerstvu ("Narodne novine" br. 78/12, 152/14,114/18)
508. Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja ("Narodne novine" br. 79/09, 80/13)
509. Zakon o javnoj nabavi ("Narodne novine" br. 120/16)
510. Zakon o zaštiti okoliša ("Narodne novine" br. 80/13, 153/13, 78/15, 12/18, 118/18)
511. Zakon o gradnji ("Narodne novine" br. 153/13, 20/17, 39/19)
512. Zakon o prostornom uređenju ("Narodne novine" br.153/13, 65/17, 114/18, 39/19, 98/19)
513. Zakon o zaštiti potrošača ("Narodne novine" br. 41/14, 110/15, 14/19)
514. Zakon o postupku izvanredne uprave u trgovačkim društvima od sistemskog značaja za Republiku Hrvatsku ("Narodne novine" br. 32/17).

Popis tablica

Tablica 1. Definicije poduzetništva 25

Tablica 2. Prikaz osnovnih grupa modela endogenog rasta 42

Tablica 3. Centripetalne i centrifugalne sile 46

Tablica 4. Prikaz recentnih radova iz područja održivog razvoja 50

Tablica 5. Kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva 56

Tablica 6. Kriteriji za definiranje poduzeća prema Zakonu o računovodstvu 57

Tablica 7. Kriteriji definiranja NUTS regija u Europskoj uniji 77

Tablica 8. Bruto domaći proizvod po stanovniku u NUTS 2 regijama na razini EU 84

Tablica 9. Osnovne značajke empirijskih nalaza odnosa između regionalnih dispariteta i razine razvijenosti (NUTS 2 regije) 87

Tablica 10. Kriteriji definiranja NUTS regija u Hrvatskoj 91

Tablica 11. Prikaz skupina razvijenosti lokalnih i regionalnih jedinica (2009.) 91

Tablica 12. Prikaz skupina razvijenosti županija (2017.) 92

Tablica 13. Prikaz skupina razvijenosti gradova i općina (2017.) 93

Tablica 14. Razlike u metodologiji izračuna indeksa razvijenosti (2014 - 2017) 94

Tablica 15. Prikaz recentnih radova na području regionalnog razvoja 97

Tablica 16. Makroekonomski pokazatelji NUTS 2 regija u Hrvatskoj 100

Tablica 17. Indeksi razvijenosti i skupine razvijenosti u Hrvatskoj 102

Tablica 18. Prikaz razvijenosti poduzetničke okoline 124

Tablica 19. Temeljna načela EFQM modela 146

Tablica 20. Kriteriji Malcolm Baldrige Excellence modela 148

Tablica 21. Prikaz istraživanja o povezanosti potpunog upravljanja kvalitetom i procesa inoviranja..... 154

Tablica 22. Prikaz teorija o istraživanju koncepta mreža..... 157

Tablica 23. Distribucija bruto dodane vrijednosti po djelatnostima (NKD 2002.) 180

Tablica 24. Distribucija bruto dodane vrijednosti po djelatnostima (NKD 2007.) 182

Tablica 25. Indeksi specijalizacije gospodarske strukture i stope rasta produktivnosti rada(2005-2008)..... 184

Tablica 26. Indeksi specijalizacije gospodarske strukture (2009-2015) 185

Tablica 27. Kretanje broja malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske 188

Tablica 28. Gustoća malih i srednjih poduzeća po teritorijalnim jedinicama 189

Tablica 29. Udjeli broja malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 190

Tablica 30. Kretanje broja malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini po odabranim djelatnostima 191

Tablica 31. Kretanje broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima regije Sjeverozapadne Hrvatske 193

Tablica 32. Prosječan broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 194

Tablica 33Udjeli broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 195

Tablica 34. Kretanje broja zaposlenih malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini po odabranim djelatnostima 195

Tablica 35. Prikaz ostvarene razine gospodarske razvijenosti na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama..... 198

Tablica 36. Prikaz odabranih kategorija gospodarske razvijenosti na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske i po teritorijalnim jedinicama (2009.) 199

Tablica 37. Udjeli odabranih kategorija u socijalnoj strukturi stanovništva 200

Tablica 38. Rangovi pokazatelja bruto domaćeg proizvoda i stanovništva po teritorijalnim jedinicama 201

Tablica 39. Prikaz ostvarene razine gospodarske razvijenosti (2007-2017) 203

Tablica 40. Indeks ukupnih poduzetničkih aktivnosti (TEA) 205

Tablica 41. Motivacijski indeks 206

Tablica 42. Prikaz rangova konkurentnosti regija na NUTS2 razini 207

Tablica 43. Pokazatelji konkurentnosti prema razini razvoja 209

Tablica 44. Rangovi bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i konkurentnosti po teritorijalnim jedinicama 210

Tablica 45. Pokazatelji ostvarenih financijskih rezultata malih i srednjih poduzeća 212

Tablica 46. Kretanje ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 212

Tablica 47. Udio ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnom prihodu Hrvatske 213

Tablica 48. Udjeli ukupnog prihoda malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 214

Tablica 49. Kretanje poslovnog rezultata malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnom poslovnom rezultatu Hrvatske 214

Tablica 50. Udjeli investicija malih i srednjih poduzeća Sjeverozapadne Hrvatske u ukupnim investicijama Hrvatske 217

Tablica 51. Udjeli investicija malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 217

Tablica 52. Prikaz direktnih stranih investicija po teritorijalnim jedinicama regije Sjeverozapadne Hrvatske (1993.– 2017.) 218

Tablica 53. Kretanje imovine malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske 219

Tablica 54. Kretanje kapitala i obveza malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske 220

Tablica 55. Financijski pokazatelji uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća na razini regije Sjeverozapadne Hrvatske 222

Tablica 56. Pokazatelji internacionalizacije malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske 226

Tablica 57. Kretanje izvoza malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske..... 228

Tablica 58. Udio izvoza malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 228

Tablica 59. Kretanje uvoza malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske..... 230

Tablica 60. Udio uvoza malih i srednjih poduzeća na regionalnoj razini i po teritorijalnim jedinicama 231

Tablica 61. Indeksi komparativnih prednosti malih i srednjih poduzeća regije Sjeverozapadne Hrvatske po odabranim djelatnostima 234

Tablica 62. Opći podaci o istraživanim poduzećima 236

Tablica 63. Prosječne ocjene uspješnosti u istraživanim poduzećima 237

Tablica 64. Prikaz načina poslovnog povezivanja istraživanih poduzeća 238

Tablica 65. Prikaz osmišljavanja promjena u istraživanim poduzećima 239

Tablica 66. Ocjena prevladavajućeg pristupa provedbi promjena 239

Tablica 67. Pokazatelji uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća 240

Tablica 68. Utjecaj upravljanja promjenama na uspješnost poslovanja..... 241

Tablica 69. Prikaz međuovisnosti odabranih varijabli 242

Tablica 70. Strategije izlaza na vanjska tržišta 244

Tablica 71. Unutarnje prepreke u procesu internacionalizacije malih i srednjih poduzeća ... 245

Tablica 72. Vanjske prepreke u procesu internacionalizacije malih i srednjih poduzeća..... 246

Tablica 73. Unutarnje prepreke izgradnje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća..... 247

Tablica 74. Alati u upravljanju troškovima malih i srednjih poduzeća 248

Tablica 75. Odnos između ISO 9001:2000 certifikata i postotka izvoza (relativno)..... 249

Tablica 76. Odnos između modela poslovne izvrsnosti i udjela izvoza (relativno)..... 249

Tablica 77. Vanjske prepreke u izgradnji konkurentnosti malih i srednjih poduzeća 250

Tablica 78. Činitelji snaga, slabosti, prilika i prijetnji 252

Tablica 79. Matrica rangiranja snaga 254

Tablica 80. Matrica rangiranja slabosti 254

Tablica 81. Matrica rangiranja prilika..... 255

Tablica 82. Matrica rangiranja prijetnji..... 255

Popis slika i grafova

Slika 1. Revidirani koncept - Global Entrepreneurship Monitor 29

Slika 2. Zajedničke karakteristike visokog i održivog rasta..... 51

Slika 3. Podjela EU na NUTS II regije prema stupnju razvijenosti 84

Slika 4. Nacionalna klasifikacija prostornih jedinica iz 2007. godine 175

Graf 1. Timmonsov model poduzetničkog procesa 23

Prilozi

II. ANKETNI UPITNIK

/Anketa je anonimna/

Prilog 1.

I. Osnovni podaci o poduzeću

1. Vaše poduzeće nalazi se na području (zaokružiti jedan odgovor):
   a) Varaždinske županije
   b) Krapinsko-zagorske županije
   c) Međimurske županije
   d) Koprivničko-križevačke županije
   e) Zagrebačke županije
   f) Grada Zagreba

2. Veličina poduzeća (zaokružiti jedan odgovor):
   a) Malo
   b) Srednje

3. Vlasništvo poduzeća (zaokružiti jedan odgovor):
   a) Privatno
   b) Mješovito
   c) Obiteljsko

4. Starost poduzeća (zaokružiti jedan odgovor):
   a) do 3 godine
   b) više od 3 godine

5. Broj zaposlenih (upisati broj):
   a) na početku poslovanja _____
   b) postojeće stanje _____

6. Kvalifikacijska struktura zaposlenih (upisati broj):

Znanstveni stupanj (mr. sc. dr. sc.) _____

VSS _____

VŠS _____

SSS i KV _____

NSS i NKV _____

7. Starost poduzetnika / menadžera (zaokružiti jedan odgovor):

a) više od 50 godina
b) 35 do 49 godina
c) ispod 35 godina

8. Glavna djelatnost poduzeća (zaokružiti jedan odgovor):

a) prerađivačka industrija - u nastavku zaokružiti djelatnost: tekstilno-odjevna, drvna, prehrambena, kožarsko-obućarska, metalska, guma i plastika, elektronička oprema, farmaceutska, ostalo
b) graditeljstvo
c) trgovina i usluge
d) ICT
e) ostalo (navesti) _____

II. Ostvareni financijski i poslovni rezultati

9. Financijski rezultati poslovanja

Iznosi u 000 kuna

Razdoblje	Ukupni prihod	Ukupni rashod	Dobit tekućeg razdoblja	Gubitak tekućeg razdoblja
2005.				
2006.				
2007.				
2008.				
2009.				
2010.				
2011.				

10. Ocjena ostvarenih financijskih i poslovnih rezultata unutar svakog pokazatelja zaokružiti odgovor prema skali: 1-nedovoljan, 2-dovoljan, 3-dobar, 4- vrlo-dobar, 5-izvrstan):

Produktivnost	1	2	3	4	5
Ekonomičnost	1	2	3	4	5
Profitabilnost	1	2	3	4	5
Likvidnost	1	2	3	4	5
Fleksibilnost	1	2	3	4	5
Inovativnost	1	2	3	4	5

11. Prosječna neto plaća po zaposlenom (navesti iznos, kn): _____

12. Udio izvoza u ukupnom prihodu (zaokružiti jedan odgovor):

a) više od 70 %
b) 50 do 69 %
c) od 26 do 49 %
d) do 25 %

13. Struktura izvoza 2010. (zaokružiti jedan odgovor):

a) finalni proizvodi b) sirovine koje se koriste za daljnju obradu

14. Pretežite zemlje izvoza (navesti tri zemlje):

	Zemlja	Udio izvoza u ukupnom prihodu
1.	_____	_____
2.	_____	_____
3.	_____	_____

15. Udio novih i inovativnih proizvoda u ukupnom prihodu 2010. (zaokružiti jedan odgovor):

a) više od 70%
b) 50 do 69%
c) 26 do 49%
d) do 25%
e) nema prihoda od inovacija

III. Organiziranost i upravljanje poduzećem

16. Organizacijska struktura (zaokružiti jedan odgovor):

a) dominirajuća funkcionalna organizacija
b) dominirajuća fleksibilna organizacija s malim timovima
c) kombinacija funkcionalne i fleksibilne organizacije
d) ostalo (outscorcing i dr.)

17. Povezanost s drugim poduzećima (moguće zaokružiti više odgovora):

a) kooperacija kod izvođenja radova i pružanja usluga
b) klasteri
c) strateški savezi
d) poslovna mreža, partnerstvo
e) ugovori o poslovnoj suradnji
f) ugovor o licenci
g) zajedničko ulaganje
h) ekskluzivno partnerstvo
i) virtualna mreža

18. Po Vašem mišljenju, koje su prepreke djelovanja klastera? (unutar svake mogućnosti aokružiti jedan odgovor prema skali: 1- veoma jako, 2- jako 3- osrednje, 4- malo, 5- nema prepreka):

Neprepoznavanje područja od zajedničkog interesa	1	2	3	4	5
Nedostajuća konkurentnost proizvoda i usluga	1	2	3	4	5
Međusobno nepovjerenje i poslovni rizik ulaska u klaster	1	2	3	4	5

19.Strategija izlaza na vanjska tržišta (unutar svake mogućnosti zaokružiti jedan odgovor prema skali: 1- najviše se primjenjuje, 2 - puno se primjenjuje, 3 - osrednje se primjenjuje, 4 - malo se primjenjuje, 5- ne primjenjuje se)

Izravan izvoz	1	2	3	4	5
Strateški savezi	1	2	3	4	5
Zajedničko ulaganje	1	2	3	4	5
Internet	1	2	3	4	5
Trgovačko posredništvo	1	2	3	4	5
Barter	1	2	3	4	5
Strane licence	1	2	3	4	5
Franšiza	1	2	3	4	5

20. Način provođenja promjena u poduzeću (unutar svake mogućnosti zaokružiti jedan odgovor)

Sastaju se timovi, a konačnu odluku donosi menadžer/ poduzetnik	uglavnom	ponekad	nikad
Odluke o promjenama donosi isključivo menadžer/poduzetnik	uglavnom	ponekad	nikad
Konzultiraju se vanjski savjetnici	uglavnom	ponekad	nikad
Okupljaju se mlađo stručnjaci i potiče njihova kreativnost kroz nezadovoljstvo postojećim stanjem	uglavnom	ponekad	nikad
Menadžer/poduzetnik isplanira sve pojedinosti i samo obavijsti zaposlenike	uglavnom	ponekad	nikad
Koriste se pravila, procedure, pravilnici	uglavnom	ponekad	nikad
Menadžer/poduzetnik upoznaje zaposlenike zbog čega je potrebno donijeti promjene, a onda se planira njihova provedba	uglavnom	ponekad	nikad
Zaposlenici dobivaju okvirne upute što se mijenja, a onda sami kreiraju promjene	uglavnom	ponekad	nikad

21. Na što je usmjeren proces promjena/restrukturiranja poduzeća? (unutar svake mogućnosti zaokružiti jedan odgovor prema skali: 1-veoma slabo, 2-slabo, 3-umjereno, 4-jako, 5-veoma jako)

Poboljšanje proizvoda /usluga	1	2	3	4	5
Unapređenje poslovnog procesa	1	2	3	4	5
Smanjenje troškova poslovanja	1	2	3	4	5
Poboljšanje organizacije poslovanja	1	2	3	4	5
Osvajanje novih tržišta i stjecanje novih vještina	1	2	3	4	5
Način učenja i upravljanja znanjem	1	2	3	4	5
Specijalnost načina komuniciranja	1	2	3	4	5

22. Ocjena utjecaja pojedinih promjena na uspješnost poslovanja (unutar svake mogućnosti zaokružiti jedan odgovor prema skali: 1-veoma slabo, 2-slabo, 3-umjereno, 4-jako, 5-veoma jako):

Stratešle promjene	1	2	3	4	5
Promjene u organizacijskoj strukturi	1	2	3	4	5
Promjene u organizacijskoj kulturi	1	2	3	4	5
Tehnološke promjene	1	2	3	4	5
Promjene u upravljanju/vodstvu	1	2	3	4	5
Novo zapošljavanje	1	2	3	4	5
Promjene u razini znanja zaposlenika	1	2	3	4	5
Promjene u sustavu motivacije	1	2	3	4	5

23. Koje alate koristite u upravljanju troškovima? (unutar svake mogućnosti zaokružiti jedan odgovor prema skali: 1-najviše se koristi, 2-puni se koristi, 3-osrednje se koristi, 4-malo se koristi, 5- ne koristi se)

Tradicionalni način upravljanja troškovima	1	2	3	4	5
Analiza lanca vrijednosti	1	2	3	4	5
Upravljanje temeljem aktivnosti	1	2	3	4	5
Ciljani troškovi	1	2	3	4	5
Just in time	1	2	3	4	5
SWOT analiza	1	2	3	4	5
Balanced scorecard	1	2	3	4	5
Teorija ograničenja	1	2	3	4	5
Benchmarking	1	2	3	4	5
Metode studija rada	1	2	3	4	5

24. Da li je sustav upravljanja Vaše organizacije potvrđen međunarodnim certifikatom ISO 9001.2000 standardu? (zaokružiti jedan odgovor)
    a) Da
    b) Ne
    c) Ne, ali je u procesu pripreme
    d) Sustav upravljanja kvalitetom potvrđen je nekim drugom međunarodnim standardom

25. Da li ste upoznati s modelom poslovne izvrsnosti upravljanja kvalitetom-TQMEX integrirani pristup uvođenja sustava upravljanja (zaokružiti jedan odgovor)
    a) Da
    b) Ne

IV. Prepreke u izgradnji konkurentnosti i procesu internacionalizacije poduzeća

26. Vanjske prepreke u izgradnji konkurentnosti poduzeća (unutar svake mogućnosti zaokružiti jedan odgovor prema skali: 1-veoma jako, 2-jako, 3-osrednje, 4-malo, 5-nema prepreka)

Neadekvatna financijska podrška	1	2	3	4	5
Visoka fiskalna davanja i učestale promjene poreznog sustava	1	2	3	4	5
Nekontrolirani uvoz nekvalitetne robe	1	2	3	4	5
Nelojalna konkurencija i siva ekonomija	1	2	3	4	5
Otežana naplata potraživanja	1	2	3	4	5
Nepovezanost sa obrazovnim i razvojnim institucijama kod komercijalizacije inovacije	1	2	3	4	5
Neadekvatni programi Vlade u poticanju konkurentnosti	1	2	3	4	5
Neadekvatni tečaj kune	1	2	3	4	5
Birokracija državne uprave/neefikasnost javnog sektora	1	2	3	4	5
Netransparentna javna nabava	1	2	3	4	5
Rivalitet među konkurentima	1	2	3	4	5
Ulaz novih konkurenata	1	2	3	4	5
Pregovaračka snaga kupaca	1	2	3	4	5
Pregovaračka snaga dobavljača	1	2	3	4	5

27. Unutarnje prepreke u izgradnji konkurentnosti poduzeća (unutar svake mogućnosti zaokružiti jedan odgovor prema skali: 1-veoma jako, 2-jako, 3-osrednje, 4-malo, 5-nema prepreka)

Nedostajuća znanja i vještine zaposlenih radnika	1	2	3	4	5
Nedovoljno poznavanje tržišta i zahtjeva potražnje	1	2	3	4	5
Neodgovarajuća zaštita intelektualnog vlaništva i patenata	1	2	3	4	5
Nepripremljenost projekata u korištenju EU fondova	1	2	3	4	5
Neprovođenje sustava upravljanja troškovima	1	2	3	4	5
Nepoznavanje marketinških metoda	1	2	3	4	5
Neprovođenje sustava upravljanja kvalitetom	1	2	3	4	5
Spontani proce inovacija	1	2	3	4	5
Nedostajaća ulaganja u istraživanje i razvoj	1	2	3	4	5
Nelikvidnost	1	2	3	4	5

28. Vanjske prepreke u procesu internacionalizacije poduzeća (unutar svake mogućnosti zaojružiti jedan odgovor prema skali: 1-veoma jako, 2-jako. 3-osrednje, 4-malo, 5-nema prepreka)

Neadekvatna financijska podrška	1	2	3	4	5
Nedostatak informacija o vanjskim tržištima	1	2	3	4	5
Kulturne barijere	1	2	3	4	5
Netransparentna zakonska regulativa	1	2	3	4	5
Valutni rizik	1	2	3	4	5
Rizik naplate potraživanja	1	2	3	4	5
Nepostojanje poticajnih programa za izvoznike	1	2	3	4	5

29. Unutarnje prepreke u procesu internacionalizacije poduzeća (unutar svake mogućnosti zaokružiti jedan odgovor prema skali: 1-veoma jako, 2-jako, 3-osrednje, 4-malo, 5-nema prepreka)

Visoki troškovi procesa internacionalizacije	1	2	3	4	5
Visoka cijena proizvoda i usluga	1	2	3	4	5
Nedostajuća kvaliteta proizvoda i usluga	1	2	3	4	5
Nedostatak znanja i sposobnosti zaposlenika	1	2	3	4	5
Poteškoće kod utvrđivanja poslovnih prilika	1	2	3	4	5
Nedostajući razvoj novih proizvoda i usluga	1	2	3	4	5
Poteškoće u distribuciji proizvoda/usluga	1	2	3	4	5

Zahvaljujemo na Vašem vremenu

Biografija autora

Ivan Biškup rođen je 20.12.1956. godine u Varaždinu gdje je 1981. završio Fakultet organizacije i informatike-smjer informatike, da bi 1994. godine završio poslijediplomski studij marketinga u sklopu Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, te stekao naziv magistar znanosti iz područja ekonomije.

Neposredno u gospodarstvu Ivan Biškup radio je trinaest godina te u poduzeću "VIO" (Varaždinska industrija obuće) iz Varaždina obavljao različite poslove: od voditelja službe plana i analize i projektanta razvoja organizacije do direktora.

Nakon toga, Ivan Biškup zaposlio se u Varaždinskoj županiji, u kojoj je također obavljao raznovrsne poslove: od stručnog savjetnika za poslove gospodarstva i infrastrukture do pročelnika Upravnog odjela za gospodarstvo i financije. Kao pomoćnik pročelnika za gospodarstvo u Varaždinskoj županiji radi od 2010. godine do 2020. godine. U radnom vijeku, Ivan Biškup bio je aktivan u izradi znanstvenih i stručnih radova te u suradnji sa znanstvenim institucijama. U tom kontekstu, 1994. godine izradio je stručni rad pod nazivom "Analiza konkurentnosti hrvatskog obućarstva", koji je postao sastavni dio nacionalnog projekta Hrvatske gospodarske komore o konkurentnosti hrvatskog gospodarstva. Spomenuti rad objavljen je u časopisu "Ekonomski analitičar" u listopadu 1994. godine. Ivan Biškup sudjelovao je u istraživačkom timu koji su vodili prof.dr Mato Crkvenac i prof.dr. Vladimir Veselica na izradi studije "Osnovne smjernice za utvrđivanje strategije i operativnih rješenja gospodarskog razvoja ŽupanijeVaraždinske do 2005. godine". Tematski rad o razvitku pograničnog područja Varaždinske županije s Republikom Slovenijom, koji je samostalno izrađen, postao je sastavni dio Studije razvitka pogranične zone prema Republici Sloveniji na državnoj razini. Od 1995. godine do danas, Ivan Biškup aktivno sudjeluje u istraživačkom radu Zavoda za ekonomiku i organizaciju poslovanja iz Varaždina te je autor ili koautor više studija i razvojnih projekata Zavoda. Godine 2012. Ivan Biškup izradio je znanstveni rad pod nazivom "Institucionalni uvjeti za unapređenje gospodarskog razvitka županija – slučaj Varaždinske županije" koji je objavljen u časopisu "Ekonomski pregled", br.3-4, 2012., str.186-226, UDK 332.133.2 (497.5), JEL Clasification R110, 040. Kroz radni vijek, Ivan Biškup stalno se usavršavao na području poduzetništva, u informatičkoj pismenosti i služenju stranih jezika.