

**Dr. VOJMIR FRANIČEVIĆ**

Izvanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Zagreb

## **MALA PODUZEĆA IZMEĐU MITOVA I STVARNOSTI: POSLJEDICE ZA POLITIKU RAZVOJA**

UDK 65.012

Prethodno priopćenje

Primljeno: 11. listopada 1994.

### **SAŽETAK**

*Mala poduzeća u središtu su pažnje ekonomista i političara. Ističe se njihov doprinos inovativnosti, tehnološkom progresu, zaposlenosti te raznolikosti. Upozorava se na opasnosti jednostrane ekonomsko - političke intervencije u prilog malih poduzeća. Pokazuje se da: 1. mnoge su pretpostavke o malim poduzećima bile pretjerane i/ili netočne; 2. velika poduzeća nisu u konačnom silasku s ekonomske scene: umjesto toga riječ je o tehnološkoj, organizacijskoj i strateškoj restrukturaciji; 3. procesi stvaranja fleksibilnih globalnih i nacionalnih mreža poduzeća bitno mijenjaju uobičajene percepcije o "malom" i "velikom" te donose temeljne implikacije za razvojnu politiku i politiku poticanja malih poduzeća. Razmatraju se implikacije za postsocijalističke ekonomije u kontekstu moguće strateške industrijske politike.*

*Ključni pojmovi: mala poduzeća, velika poduzeća, poduzetništvo, restrukturacija, umreživanje poduzeća, država, politike poticanja malih poduzeća, industrijska politika, globalno, nacionalno, regionalno, postsocijalistička ekonomija, tranzicija.*

### **1. UVOD**

Već dvije decenije problemi poduzetništva te malih i srednjih poduzeća (u nastavku MP) imaju prominentno mjesto u raspravama razvojnih ekonomista, teoretičara menadžmenta, političara i upućene javnosti. Nešto što je ponekad sličilo na puku modu čini se da je bilo znakom jedne dublje promjene u vladajućem ekonomističkom svjetonazoru. Od poduzetništva se pritom očekivao porast bogatstva, stvaranje novog

zaposlenja i brza kreacija i difuzija inovacija. Od malih i srednjih poduzeća očekivalo se da će donijeti zamah konkurentskoj borbi, da će optimizirati tržišnu strukturu, da će unijeti schumpeterijansku "kreativnu destrukciju" te da će brzo i fleksibilno uočiti i popuniti "praznine" koje nastaju na tržištu. Kako i jedno i drugo ima blagotvorne posljedice za nacionalnu ekonomiju, onda je opravdano da država vodi politika koju će ohrabrivati poduzetništvo, osnivanje novih poduhvata te njihovo održavanje. Posebno ukoliko je tržišna ponuda poduzetništva suboptimalna. Teorijski, slučaj za državnu intervenciju u ovoj oblasti prikazuje se kao tipičan "propust tržišta". (Berney - Owens - 1988).

U raspravi što slijedi bavit ću se, dakle, poduzetništvom te posebice poticanjem MP. Pojam poduzetništva koristit ću u ovom tekstu krajnje neherojski - kao aktivnosti pojedinaca - poduzetnika usmjerene ka osnivanju i razvoju malih i srednjih poduzeća. Za razliku od onih autora te vladinih agencija koje problem poticaja poduzetništva u MP prvenstveno tretiraju kao problem broja novoosnovanih poduzeća, broja u njima novozaposlenih itd., nastojati ću politike prema poduzetništvu tretirati nešto kompleksnije. Naime, kao prvorazredni cilj tih politika neću postavljati broj poduzeća i poduhvata (uostalom, oni i u Hrvatskoj rastu velikom brzinom<sup>1</sup>), već njihovu održivost i selekciju u kontekstu strukturnih transformacija u nacionalnoj i svjetskoj ekonomiji. Time će biti moguće problem politike prema MP promatrati u kontekstu strateških industrijskih i razvojnih politika.

## 2. NEODOLJIVA PRIVLAČNOST MALOG

Stilizirane činjenice, teorijski argumenti, empirijska istraživanja, mitovi i legende, ali i nacionalni i lokalni politički konteksti - sve to zajedno - pridonijelo je situaciji u kojoj svaka pristojna država /regija/ općina smatra kako treba voditi politiku koja će stimulirati: a) poduzetništvo, b) MP, što se u najvećem broju slučajeva svodi na jedno te isto. Istovremeno, teorija politike poduzetništva, a i sama teorija poduzetništva opterećena je velikim neslaganjima i prazninama - već od samog pojma poduzetništva (vidi, npr. Hebert i Link - 1988, Gartner - 1990). Ali zato postoje brojna iskustva praktičnih politika, brojne nedovoljno protumačene priče o uspjehu. Činjenica da su neke zemlje vodile neke politike ne znači, upozorimo na početku, da je do uspjeha došlo zbog toga, a ne, recimo, unatoč tome (za ovu dilemu karakteristična je kontroverza oko djelotvornosti industrijske politike u Japanu i Južnoj Koreji - vidi šire Krugman - 1988, Amsden - 1989 i Chang - Ha Joon - 1994). Pa ipak, većina vlada (na svim razinama) drži, unatoč ovoj temeljnoj nesigurnosti u vrijednost vođenih

1 Vidi Analiza-1993.

politika, da je potrebno voditi posebne politike poticanja poduzetništva, da je korisno formirati odgovarajuće institucije i mreže namijenjene poticanju sektora malih poduzeća. Otkuda ta fascinacija ekonomista i političara "malim"?

Ekonomsko opadanje koje je 1970-ih bilo zahvatilo niz tradicionalno industrijskih zemalja Zapada, neuspjeh privatnog sektora da održi visoke stope izdataka na istraživanje i razvoj, ponegdje i neuspjeh u formiranju novih poduzeća; krupne strukturne promjene (opadanje tradicionalnih prerađivačkih sektora okupiranih velikim firmama i porast high - tech sektora koji stvara novi poduzetnički pejzaž i donosi nove "heroje") i sve veća međunarodna konkurencija, natjerali su modernu državu da sve aktivnije i otvorenije počne propitivati temeljne izvore ekonomskog razvoja i svoju ulogu u njegovu poticanju. Upravo je problem stvarnog ili mogućeg relativnog zaostajanja u razvoju visokih tehnologija i njihovog opredmećivanja u konkurentski superiornim procesima i proizvodima odredio temeljni strateški aspekt promišljanju odnosa države i ekonomije te razvojnih politika države.

Poduzetništvo i mala poduzeća našli su se u središtu tog odgovora, odgovora koji traga za novom ekonomskom sposobnošću u kontekstu globalne ekonomije. Jer, dok su se velika poduzeća našla u središtu krize (koju su mnogi, pogrešno, interpretirali i kao njihov "kraj"), dotle su se mala poduzeća pokazala kao promicatelji ne samo nove dinamike zapošljavanja i tehnološkog napretka, već i kao najave jedne nove kapitalističke kulture, kulture koja je u potpunosti reflektirala dominantne vrijednosti neoliberalizma 70-ih.

Kriza i neuspjeh u održanju staze poželjnog ekonomskog razvoja nije bila univerzalna i ravnomjerno raspoređena na države i regije svjetske ekonomije kao ni na ekonomske sektore. Na novo promišljanje politike razvoja nije samo utjecao neuspjeh tradicionalnih politika da odgovore na nove izazove, već jednako tako i uspjesi zemalja poput Japana, J. Koreje, Tajvana i drugih u kojima se država pojavljuje u daleko aktivnijoj ulozi, ali polazeći i od bitno drugačijih pretpostavki, od one koju je dopuštala osjetljiva ravnoteža tržišta i intervencionizma u najrazvijenijim zemljama Zapada. Upravo su primjeri uspješnog ekonomskog razvoja, uspjeha ostvarenog na drugačijim pretpostavkama od onih koje su ekonomisti Zapada smatrali poželjnim, doveli do značajne revizije kako u razmatranju odnosa države i tržišta općenito, tako i u razmatranju uloge moderne države u razvojnoj politici, posebno. 1970-te su dovele do radikalnih suprotstavljanja onih koji su problem vidjeli prvenstveno kao "previše uplitanja države" u ekonomiju i onih koji su problem vidjeli kao "pogrešno uplitanje države", zagovarajući aktivnu stratešku trgovačku i industrijsku politiku države (Krugman - 1988, Johnson i dr. - 1989, Best - 1988, Krueger - 1990). Podrška malim poduzećima jedan je od ključnih elemenata većine predloženih strategija: nije bilo teško uočiti njihovo strateško značenje za uspjeh japanske kaishe, na primjer (vidi šire Best - 1988, Tyson - Zysman - 1989).

Za zemlje Istočne Europe ovi procesi nosili su još jednu značajnu poruku: država ako je i sveprisutna nije i svemoguća - bez tržišta i poduzetništva te artikuliranog odnosa države i privatnih vlasnika, politika ekonomskog razvoja gubi se u već poznatim labirintima birokratizma i birokratskih motivacija. Malo i poduzetničko se, u tom kontekstu pojavljuje ne samo kao eminentno ekonomsko dobro, već i kao političko dobro, kojega je dovoljna ponuda pretpostavkom dinamičke legitimnosti novonastajućih, na tržišnoj privatno - vlasničkoj ekonomiji, utemeljenih sistema alokacije, proizvodnje i raspodjele (Franičević - 1991, Kovač - 1991, Gibb - 1993).

Malo i veliko, veliko i malo? Nema sumnje da su proteklo stoljeće ekonomskog razvoja obilježile krupne korporacije koje su se razvile u istinske globalne gigante čija ekonomska moć prelazi moć niz nacionalnih ekonomija. "Veliki biznis" za svoje partnere u suradnji i konfliktu dobio je "veliku državu" i "veliki rad". Veliko možda nije bilo uvijek lijepo, ali je dugo bilo i moćno i uspješno. Sa 1970-im i krizom "velikog trokuta" (Franičević - 1986) pitanje velikog se sve više problematizira. Iako moderni tehnološki razvoj nije sasvim odbacio veliko, malome je udahnuo novu životnost te efikasnost. Na izazove novih tehnologija malo poduzeće se pokazalo dovoljno fleksibilnim i sposobnim odgovoriti. Ne samo to: pokazalo se da i malo ima što dati samom tehnološkom razvoju i tehnologijama (Acs - 1988, Acs - Audretsch - 1990). Pažnji ekonomista i političara, zaokupljenih brojnim slučajevima kolabirajućih i na promjene otpornih giganata, ove promjene nisu mogle izmaći. S novim tehnologijama uobičajene predožbe o ekonomijama obujma u sve većem broju industrija dolaze u pitanje (Acs - 1988, pokazuje to primjerom industrije čelika). Za samu politiku razvoja, dotada pristranu prema velikim poduzećima i velikim interesima, ta promjena od temeljnog je značenja. Mnogi su je interpretirali kao potpuni prevrat u do tada dominantnim trendovima, koji su potvrđivali apsolutnu dominaciju korporativnih giganata.<sup>2</sup> U zemljama socijalističkih ekonomija, koje su sistemski njegovale pristranost velikome, iskazujući time specifičnu formu birokratske političko - ekonomske racionalnosti, gornjem treba dodati i problem deformiranosti njihove ekonomske strukture obzirom na distribuciju poduzeća po broju zaposlenih. Potencijal ekonomskog razvoja

2 Tako 1984. **Business Week** tiska vodeću priču pod karakterističnim naslovom: "Malo je sada lijepo u industriji", a 1989. **The Economist** piše: "... najveća promjena koja nadolazi u svijetu biznisa jest da poduzeća postaju sve manja. Stoljetni trend se preokrenuo. Od sredine 70-ih, veličina poduzeća je svugdje rasla, a broj samozaposlenih se smanjivao... Ne više. Sada se veliko poduzeće smanjuje, a mala su u porastu. Trend je nepogrešiv - poslovni ljudi i političari koji ga ignoriraju, rade to na vlastiti rizik" - cit. prema Acs i Audretsch - 1990. U promicanju kulture malog i inovativnog značajnu ulogu su imali i poznati menadžerski "gurui", poput Toma Petersa, Petera Druckera i drugih, te futurolozi poput Johna Naisbitta i dr.

koji nagovješćuje popunjavanje te "crne rupe" s MP čini se ogromnim (Vahčić - 1991, Prokopenko i Pavlin - 1991, Gibb - 1993). U situaciji, pak, kada se pokazuje da dominantna velika poduzeća u ogromnom broju nisu sposobna da se bez velikih troškova (među koje spada i golemi gubitak zaposlenosti u njima) uključe u suvremenu globalnu tržišnu utakmicu, temeljenu na tehnološki, proizvodno, organizaciono i tržišno radikalno izmijenjenoj strukturi privređivanja; u situaciji kada se pokazuju kao težak uteg na nogama postsocijalističkih ekonomija, kojim su vlade preokupirane, pitanje razvoja MP se pojavljuje kao ono pitanje o čijem bi rješavanju mogao zavisiti uspjeh ili neuspjeh čitavog poduhvata tranzicije. Sama tranzicija i njeni ogromni troškovi, problem formuliranja odgovarajućih propoduzetničkih politika postavlja, dakle, na vrlo zaoštren način. Toliko zaoštren da nije bezrazložna sumnja izražena pitanjem; nisu li zemlje postsocijalizma previdjele u svojoj pretjeranoj zaokupiranosti privatizacijom državnog/društvenog sektora mogućnosti koje im daje puka liberalizacija i deregulacija? Upravo to pitanje je u središtu Kornaievog zahtjeva da napor države, umjesto ka državnom sektoru, kojeg treba preпустiti svojoj sudbini u evolutivnoj tržišnoj igri, trebaju biti prvenstveno usmjereni na otklanjanje svih barijera organskom rastu privatnog sektora (Kornai - 1990, slično i Murell - 1991). Na ovo ćemo se vratiti kasnije.

Acs i Audretsch (1990: 3 - 5) navode 6 hipoteza kojima je u ekonomskoj literaturi tumačena obnovljena vitalnost i značaj malih poduzeća:

1. Nove tehnologije imaju decentralizirajući učinak te smanjuju minimalni nivo obujma poduzeća uz koji ovo može uspješno poslovati;
2. Rastuća globalizacija (kao posljedica sve veće i sve kompleksnije uključenosti nacionalnih ekonomija u svjetsku) je tržišta učinila nemirnijim, što je posljedica konkurencije sve većeg broja inozemnih rivala, ali i značajnih fluktuacija tečajeva nacionalnih valuta. U takvim okolnostima, organizacijska i proizvodna fleksibilnost, prisutnija u MP, postaje sve vrjednijom imovinom;
3. Neki autori katalizator za velike firme vide i u izmijenjenoj strukturi radne snage. Na primjer, tvrdi se da su žene sklonije radu u malim poduzećima, a sve više i pokretanju vlastitih;
4. Još pred neku deceniju simbol napretka neke obitelji bio je imati isti TV, hladnjak i sl. kao što ga ima i susjed. Masovna proizvodnja zasula je potrošače standardiziranim proizvodima koje su ovi, pak, masovno kupovali. Ali, nastupili su novi trendovi: ka stiliziranim i individualiziranim proizvodima. A s takvom promjenom u potražnji i troškovima inferiornost malih poduzeća sa maloserijskom proizvodnjom nestaje;
5. Proces deregulacije kojeg bilježimo krajem 70-ih u većini zemalja Zapada (a dodajmo tome i protržišne reforme u nekim socijalističkim zemljama) smanjio je regulatorne prepreke te omogućio ulaz u niz

oblasti i manjim poduzećima - primjer toga su telekomunikacije, bankarstvo i dr.;

6. Neki o proteklim dvjema decenijama govore kao o decenijama "kreativne destrukcije", dakle schumpeterijanskih evolutivnih procesa u kojem poduzetnici razvijaju nove proizvode i procese dok sasvim ne istisnu etablirane firme i institucije.

Acs i Audretsch ključnim nalaze četiri ekonomska doprinosa malih poduzeća:

1. Značajna je njihova uloga u procesu tehnoloških promjena. Ona donose značajan poduzetnički doprinos u schumpeterijanskom značenju;
2. Ona ne samo da stvaraju turbulenciju koja donosi nove zamahe i dimenzije konkurenciji, već donose i mehanizam ekonomske regeneracije;
3. Ona nacionalnoj ekonomiji donose međunarodnu konkurentnost u novopronađenim i novostvorenim proizvodnim nišama;
4. Konačno, ona donose novu zaposlenost. (isto: 150-151).

Te zaključuju: "Mala poduzeća igraju ključnu ulogu u procesu tehnološke promjene te u dinamičkom procesu evolucije industrija" (isto: 154). Za nositelje ekonomske i razvojne politike, za sve one koji se istraživački ili sa stanovišta regulacije bave organizacijom industrije, to je ključna činjenica koju se ne bi smjelo previdjeti.

Posljednji doprinos - sposobnost stvaranja novih radnih mjesta i nove zaposlenosti - posebno je privukao pažnju vlada industrijskih zemalja suočenih s visokim i ustrajnim stopama nezaposlenosti. Ali i odredio, donekle jednostrano, fokus njihove policy intervencije (Gibb - 1993). Radovi o generiranju zaposlenosti, posebno one Davida Bircha (npr. - 1981 i 1987), ukazivale su na dva temeljna zaključka:

- a) vrlo malo porasta i gubitka zaposlenosti dolazi od emigracije ili imigracije poduzeća u državu/regiju. Za promjenu u zaposlenosti ključan je lokalni odnos nastajanja poduzeća prema onima koja su nestala ("start - ups" vs. "failures") i ekonomskih ekspanzija prema kontrakcijama;
- b) mala poduzeća iznadproporcionalno pridonose generiranju radnih mjesta.

Temeljni je, dakle, zaključak da stvaranje radnih mjesta otpočinje kod kuće. Ovi nalazi su u očima stručnjaka i političara legitimirali:

- a) poticanje lokalnog formiranja poslovnih poduhvata, dakle novo formiranje kapitala<sup>3</sup>;

---

3 To vodi i decentralizaciji same razvojne politike kojom regionalna/lokalna razina postaje središtem analize i inicijative, što uključuje partnerstvo i

- b) politike koje će povećati životnost poduhvata koji imaju budućnost, ali su suočeni s raznovrsnim ograničenjima koja mogu biti fatalna;
- c) politike koje će posebno ohrabrivati sektor malih poduzeća kako zbog njihove sposobnosti da donesu značajnu novu zaposlenost tako i zbog njihove velike "smrtnosti". (vidi šire i u: Eisinger - 1988, Berney - Owens - 1988, Kirchhoff - 1988, Thomas i dr. - 1991, Acs - Audretsch - 1990).

Dodajmo gornjemu i još jedan specifični doprinos malih poduzeća: kritike kejnezijanske države, te birokratizirane i relativno istrošene sastavnice "velike birokracije", "velikog biznisa" i "velikog rada" pokazuju ne samo da je ona svojom ekonomsko - političkom usmjerenošću i pristranostima (prema velikom i organiziranom) jedan od temeljnih uzroka krize već i glavna prepreka izlasku iz nje, te upućuju na alternativu. A ova je: tržište, konkurencija, deregulacija, privatizacija, poduzetništvo, inovativnost, prilagodljivost. U liberalističkom kontekstu traganja za novom ekonomsko - političkom stabilnošću i sposobnošću malo i konkurentsko ne vidi se više samo kao ekonomsko, već i kao eminentno političko, odnosno javno dobro. Ako, pak, ponuda poduzetništva u malim poduzećima rezultira širokim pozitivnim eksternalijama, onda se slučaj za poticanje te ponude može graditi i kao odgovor na pretpostavljenu "nesavršenost tržišta" (Berney - Owens - 1988).

MP postala su vidljiv, značajan i respektabilan dio ekonomskih struktura i razvojnih potencijala suvremenih tržišnih ekonomija. Ekonomsko - politička podrška malim poduzećima legitimna je i očekivana. Političari je nude, javnost je traži. Postojanje takvih politika i institucija podrške uzima se kao znak ekonomsko - političke usmjerenosti neke zemlje čiju simboličku vrijednost, ako stvarnu djelotvornost i dovedemo u pitanje, ne bi smjeli podcijeniti<sup>4</sup>.

Upućuju li nas gornja razmatranja na zaključak kako bi postsocijalističke vlade trebale dati apsolutni prioritet malim i srednjim poduzećima te u njima tražiti oslonac za nacionalne razvojne planove i ispunjenje naraslih očekivanja na koja trome socijalističke ekonomije nisu bile u stanju odgovoriti? Prije nego li odgovorimo na to pitanje, raspraviti ćemo dva pitanja:

1. Nisu li potencijali MP možda precijenjeni, a snaga i potencijali velikih olako podcijenjeni?;

---

suradnju svih aktera. U tome nije bilo teško prepoznati i demokratski potencijal nasuprot "velikoj državi" i njezinom birokratskom intervencionizmu. Otuda i veliki interes liberalne ljevice na Zapadu za projekte regionalne obnove i programe poticanja malih poduzeća.

4. Konačno, to je jedan od "znakova" koji je ključan za odluke međunarodnih financijskih institucija (Svjetska i Europska banka, npr.), koje i svoju podršku njima uvjetuju. Vidi šire u Franičević - 1994.

2. Nije li cijena moguće ekonomsko - političke pristranosti prema MP previsoka?

Tek priskrbivši odgovor na ova pitanja moći ćemo zaključiti o dilemi izraženoj samim naslovom ovog rada.

### 3. MALO NIJE NUŽNO DOBRO, VELIKO NIJE NUŽNO SLABO

Sumnje u novu vjeru došle su i druge strane: ekonomsko - politička pristranost prema MP ne samo da može biti ispunjena znatnim troškovima, neučinkovitostima<sup>5</sup> i neizvjesnostima same politike<sup>6</sup>, već - novi val literature ukazuje - može biti i strateški promašena. Otkuda ove sumnje? Izvor im je dvojak. Prvo, nalazi novijih istraživanja o malim poduzećima su otrežnjavajući. Euforija malim, i, po definiciji, inovativnim i poduzetnim minula je. Umjesto toga, znakovi upozorenja. Drugo, pokojnik je ipak živ. Štoviše, čini se i u nelošoj formi. Riječ je, naravno, o prerano otpisanom poduzetničkom i inovativnom potencijalu velikih nacionalnih i globalnih poduzeća. I, dodajmo, treće: zarobljeni ustaljenim značenjima - malog i velikog - ekonomisti su propustili uočiti ključno, a to je samu promjenu u značenjima. Osvrnut ću se u nastavku na svaku od ovih točaka.

#### 1. Malo nije nužno i dobro

Nema sumnje da su upravo nalazi po kojima su mala poduzeća osnovni ili gotovo isključivi generator novih radnih mjesta utjecali na kreiranje čitavog niza institucija, programa i politika podrške u restrukturacijom zahvaćenim zemljama Zapada (Taishoff - 1994). I to, napominje Gibb, bez obzira na znatne političke razlike među vladama. Iako je s vremenom i inovativni potencijal MP privukao veću pažnju kreatora i nosilaca politike, "kriterij procjene troškova i koristi stvaranja radnih mjesta ostao je u žarištu" (Gibb - 1993: 463). U postsocijalističkim ekonomijama očekivanja vezana uz stvaranje radnih mjesta još su izrazitija. Aktualni trendovi ih u tome podržavaju: gotovo svugdje nalazimo da broj radnih mjesta u sektoru krupnih poduzeća (i apsolutno i relativno), a zapošljavanje u sektoru malih i srednjih privatnih poduzeća raste. Pitanje je na koje ne možemo dati jasan odgovor: koliki je stvarni dugoročni potencijal MP i nisu li velika poduzeća prerano otpisana? I nije li uopće ta dihotomija

5 kako se slučaj za vođenje takvih politika često gradi na postojanju "tržišnih propusta" (vidi: Berney - Owens - 1988), tako se i njima ingerentne neučinkovitosti pokazuju kao posljedica "propusta države" (Franičević - 1994).

6 o teškoćama i dilemama vođenja propoduzetničkih politika vidi šire u Franičević - 1994, Dubini - 1988, Kirchoff - 1988.



krivo postavljena? Umjesto odgovora moguće je podastrijeti neke indikacije koje iziskuju pomniju procesualnu i stratešku analizu.

Da mala poduzeća možda i nisu tako uspješni i kvalitetni izvor zaposlenosti počelo se sve otvorenije sumnjati. Sumnje su dobile potvrdu u nedavnoj studiji trojice američkih ekonomista (Davis i dr. - 1994) koji kritiziraju ranije istraživače (npr. D. Bircha) zbog korištenja neprikladnih podataka i analitičkih tehnika, što je dovelo do "pretjerano povoljnih procjena stvaranja poslova od strane malih poduzeća kad god su u podacima prisutne greške mjerenja ili prolazna kretanja u zaposlenosti". Oni nalaze u svojoj studiji da u SAD:

1. Veliki pogoni i poduzeća su odgovorna za većinu novonastalih i novouništenih radnih mjesta u prerađivačkom sektoru;
2. Stopa preživljavanja radnih mjesta izrazito raste sa poslodavčevom veličinom, odnosno šansa da neko novootvoreno radno mjesto neće i opstati znatno je veća u malim poduzećima;
3. Manja poduzeća i pogoni pokazuju više bruto - stope stvaranja poslova, ali ne i neto - stope. Iako bruto stope stvaranja radnih mjesta opadaju kako veličina poduzeća raste, isto vrijedi i za gubitak i nestanak radnih mjesta. Otuda: "neto kreiranje poslova u američkoj industriji ne iskazuje snažnu ili jednostavnu vezu sa veličinom poslodavca" (isto).

Autori ukazuju na još jedan, često zanemarivani, aspekt a to je pitanje kvalitete poslova u malim poduzećima. Ako u ovo uključimo pitanja poput: punog ili djelomičnog radnog vremena, sigurnosti posla, dostupnosti dopunskih koristi (zdravstveno osiguranje, radni uvjeti, prilike za napredovanje i sticanje umijeća), onda se može zaključiti kako su poslovi u velikim poduzećima generalno kvalitetniji. U malim poduzećima, jedan od autora u razgovoru s novinarom (Taishoff - 1994) dodaje, uvjeti zaposlenja su mnogo hirovitiji: u recesiji plaće u njima disproporcionalno padaju, a u prosperitetu disproporcionalno rastu. Autori sugeriraju, kako su njihovi nalazi generalne naravi te, dakle, primjenjivi i na ostale sektore ekonomije (posebice sektor usluga koji je izrazito napučen malim poduzećima). Harrison (1993) također ukazuje na rastuće empirijske dokaze kako mala i srednja poduzeća nisu u stvari dominantni kreatori zapošljavanja.

K tome, mala poduzeća nisu "lideri inovacija" kao što se to učestalo tvrdilo. Mala poduzeća, u najboljem slučaju, i to samo u određenim tržišnim uvjetima su odlična kao inovatori proizvoda, ali brojne su okolnosti kada velika poduzeća imaju prednost obzirom na svoje goleme resurse. A ako je riječ o prihvaćanju nove procesne tehnologije - kompjutorski kontroliranih strojeva - podaci iz niza zemalja ukazuju na ozbiljno zaostajanje malih poduzeća (Harrison - 1993).

Implikacija ovih nalaza je za Davisa i dr. slijedeća: umjesto ciljanih politika koje su usmjerene na specifične sektore i poduzeća (poput malih) te ih favoriziraju (poreznim olakšicama, subvencijama, regulatornim olakšicama, povoljnijim kreditima i sl.), veliku prednost treba dati

"neutralnim neciljanim politikama". To tim prije što ishod rasprava o ciljanim politikama "obično reflektira relativnu političku snagu (uključenih) strana, a ne ekonomske kriterije koji su oblikovali izvorni prijedlog politike" (Davis i dr. - 1994). Zagovornici strateške industrijske politike ovaj zaključak će naći spornim, ali ne i lako osporivim<sup>7</sup>

Za postsocijalističke zemlje ova je rasprava od velike važnosti. Naime, ključno je razlikovati, i analitički i ekonomsko - politički: a) cikličke efekte vezane za depresiju u ex-socijalističkom sektoru, b) efekte normalizacije strukture (popunjavanjem "crne rupe"), od c) mogućih dugoročnih potencijala malih poduzeća u zapošljavanju i tehnološkom razvoju. U suprotnom opasnost od pada u "optičku iluziju" koju stvaraju aktualni procesi (pada zaposlenosti u velikim i rasta u malim poduzećima) mogle bi biti velike i skupe.

## 2. Veliko nije nužno i loše

B. Harrison kao jedno od najznačajnijih obilježja početka 1990-ih vidi u "povratku 'velikih poduzeća' na središnju pozornicu". S obnovljenom vitalnošću ona su se vratila na nacionalne te na globalnu svjetsku ekonomsku scenu i to u najrazličitijim formama: bilo sama, bilo u najraznolikijim partnerstvima i savezima, bilo kao nezavisna, bilo kao zapovjednički brodovi čitave flote što uključuje male snabdjevače koji se nalaze u različitim oblicima podređenosti (Harrison - 1993). Harrison u pitanje dovodi niz "stiliziranih činjenica" o malim poduzećima: njihovu pretpostavljenu inovativnost, fleksibilnost, potencijal zapošljavanja i dr., a posebice ona jednostrana pretjerivanja koja su procese restrukturacije oslikavala kao odumiranje velikih dinosaurus, s jedne strane i eksploziju malih, inovativnih i fleksibilnih poduzeća, koja će popuniti prazninu, s druge strane.<sup>8</sup>

7 pitanje odabiranja ciljeva, kolokvijalno "izbora pobjednika", jedan je od izvora najžešćih kontroverzi u raspravi oko strateške industrijske politike (vidi: Krugman - 1988, Chang - Ha Joon - 1994). Kritičari (npr. Krueger - 1990) upravo tu vide golemi potencijal na "propuste države".

8 Harrison se posebice osvrće i na literaturu o "industrijskim distriktima", koja ove vidi kao mreže malih, usko povezanih i prostorno nagomilanih malih poduzeća, duboko uzglobljenih u društvene odnose kojima se reproduciraju (tipično kulturno homogene) zajednice u kojima su poduzeća locirana. Brojni autori su u njima našli alternativu masovnoj proizvodnji, koja omogućuje "fleksibilnu specijalizaciju" (npr. Piore i Sabel), te time korištenje ekonomija obujma (ali, na nivou distrikta kao cjeline), ali i ekonomija cilja (kao posljedice fleksibilnosti u prijelazu s jednog proizvoda na drugi). Istovremeno u njima su vidjeli političku, demokratsku alternativu onom kapitalizmu kojeg diktiraju velika poduzeća i velika država. Atraktivnost ovog modela razvoja malih poduzeća posebno se pokazala velikom za reformističku ljevicu na Zapadu koja, načelno, ne odbacuje tržište, ali

Umjesto toga, tvrdi Harrison, svjedoci smo od SAD, do Europe i do Dalekog Istoka "revitalizacije ekonomske i političke moći koncentriranih poslovnih organizacija", što sve više vrijedi i za mikroelektronski i biotehnoški sektor, izložen valu integracija, pripajanja i konsolidacija, sektorima u kojima se nalaze najblištavije "zvijezde" poduzetničke mitologije<sup>9</sup>.

Teorije i dokazi o razvoju oslonjenom na mala poduzeća, smatra Harrison, su u najboljem slučaju "pretjerane", a vrlo vjerojatno "netočne". On se zalaže, čini mi se sasvim razložno, za mnogo "iznijansiraniji stav"<sup>10</sup>; te ukazuje na ozbiljne implikacije koje to ima na formiranje lokalnih i regionalnih razvojnih politika: ako velike firme i njihovi partneri nastavljaju dominirati, onda i lokalno inicirana razvojna politika biva uzglobljena u mnogo veći i širi teren. Ovdje se ne radi samo o tome što lokalne i/ili nacionalne zajednice sve žešće konkuriraju za investicijama globalnih poduzeća, već i, obrnuto, uspješna mala poduzeća (koja uspjeh zahvaljuju možda upravo lokalnim agencijama za razvoj) će se sa sve većom vjerojatnošću naći u orbitama globalnih korporacija.

Slijedimo li Reicha (1991), onda je ovo jednako vrijedi i za nacionalne države u njihovom nastojanju ka autonomnim razvojnim politikama. Razumjeti veliko, strategiju velikog i globalnog, posebice njegovo stvaranje "globalnih mreža" pokazuje se ključem nacionalnog uspjeha (pa, dodajmo, i u razvoju uspješnih malih poduzeća). Drugačije rečeno: one lokalne zajednice koje nisu sposobne ili ne uspiju povezati svoja poduzeća i aktivnosti sa onima globalnih firmi i njihovih mreža, koje ispadnu iz njihovog vidokruga, vjerojatno će u dugom roku iskusiti sporiji ekonomski rast, ako ne i stagnaciju (Harrison - 1993, slično i Reich - 1991). Umjesto predviđanja o ekonomijama malih poduzeća, Harrison očekuje i u budućnosti "institucionalni dualizam": vladavinu središnjih poduzeća okruženih stratificiranim malih firmama koje se nalaze u različitom stupnju podređenosti<sup>11</sup>. To se ogleda u različitim uvjetima zapošljavanja i rada s kojima će se ljudi suočavati.

---

odbacuje postojeću strukturu ekonomsko - političke moći.

- 9 Ovi procesi, očigledni su i u čuvenim industrijskim distriktima sjeverne Italije: Venetu, Pratu i Emiliji Romagni, dakle tamo gdje su prvo i uočeni znakovi regionalnog razvoja kojem su u središtu mala poduzeća.
- 10 Ovo se posebice odnosi na industrijske distrikte: ove suštinski autonomne društvene formacije, premda zanimljive, su konačno smještene u prostorima suvremenog globalnog, nacionalnog i regionalnog rasta i razvoja. Štoviše, smatra Harrison, ovi kompleksi mogu se pokazati nestabilnim formama poslovnih organizacija pod pritiscima tržišnih snaga i obnovljenih ekspanzivnih impulsa velikih poduzeća. (isto).
- 11 Harrison se poziva i na M. Reginija koji "novi dualizam" sagledava kao kombinaciju procesa "informalizacije" kroz povećano podugovaranja/sourcing i procesa "japanizacije" ("mikrokorporatizacije") radnih odnosa unutar središnjih radnih procesa vodećih firmi. (isto).

Ove trendove duboko i pronicljivo analizira Reich (1991). On posebice ukazuje na preživjelost "ekonomskog nacionalizma" te takvih pojmova kao što su "američka ekonomija", "američki kapital" ili "američka korporacija"<sup>12</sup> i kaže: "Mi živimo u periodu preobrazbi koje će izmijeniti i ekonomiju i politiku nadolazećeg stoljeća. Neće biti nacionalnih proizvoda ili tehnologija, ni nacionalnih korporacija, ni nacionalnih industrija. Neće biti više nacionalnih ekonomija, barem ne u onom značenju koje mi danas pridajemo tom konceptu. Jedino što će ostati ukorijenjeno unutar nacionalnih granica su ljudi koji čine naciju. Primarna imovina svake nacije biti će umijeća i pronicljivost njezinih građana. A primarni politički zadatak biti će nositi se sa centrifugalnim silama globalne ekonomije koje raskidaju veze što povezuju građane zajedno - i koje najumješnijima i najpronicljivijima daju još veće bogatstvo, a prepuštajući one manje umješne opadajućem standardu života" (Reich - 1991:3).

Već, gore citiranim, prvim pasusom svoje knjige Reich nas provokativno suočava sa snagom i izazovima globalne ekonomije nacionalnom suverenitetu i onome što se uobičajeno zove "konkurentnošću nacionalne ekonomije": "Stvarni ekonomski izazov s kojim se suočavaju SAD nadolazećih godina, isti s kojim su suočene i sve druge države, jest povećati potencijalnu vrijednost onoga čime njezini građani mogu pridonijeti svjetskoj ekonomiji, povećavši svoja umijeća i sposobnosti i poboljšavši sredstva povezivanja tih umijeća i sposobnosti sa svjetskim tržištem" (isto: 8). Jer, "standard života Amerikanaca, kao i građana svih drugih država, manje će zavisiti o uspjehu središnjih nacionalnih korporacija i industrija, ili čak nečega što zovemo 'nacionalnom ekonomijom', nego li o svjetskoj potražnji za njihovim umijećima i pronicljivošću" (isto:77). Ključ ove radikalne promjene su "globalne mreže" koje čine poduzeća sa globalnim dosegom, a čija strategija nije više "veliki volumen" proizvodnje, već njezina "velika vrijednost": "u nastajućoj ekonomiji velikih vrijednosti, koja ne zavisi o proizvodnji velikog obujma<sup>13</sup>, sve je manje proizvoda jasne nacionalnosti: "postaje nemoguće sa preciznošću kazati koliko je nekog proizvoda negdje proizvedeno" (isto:114). Oni mogu biti uspješno proizvedeni na brojnim različitim lokacijama te kombinirani na sve moguće načine kako bi služili potrebama potrošačima na brojnim mjestima. Intelektualni i financijski kapital mogu doći bilo otkuda i mogu biti pridodati u času" (isto:112). U takvim globalnim mrežama, "proizvodi su međunarodne sastavljenice. Među zemljama se češće trguje specijaliziranim uslugama rješavanja problema (istraživanje, dizajn proizvoda, fabrikacija), identificiranja problema (marketing, reklama, savjetovanje potrošača) i brokeringa (financiranje, traganje, ugovaranje), kao i izvjesnim rutinskim komponentama i uslugama,

12 U Reichovom kontekstu jednako vrijedi i za attribute "hrvatski", ili "japanski" ili...

13 Ovu je sve lakše imitirati što ubrzano umanjuje njezine profitne potencijale (isto).

a koji se svi kombiniraju u stvaranju vrijednosti, nego li sa dovršenim proizvodima" (isto:113).<sup>14</sup>

Kakve su implikacije ovog globalnog umreživanja za pojedine države i nacije? Sve globalne mreže - bez obzira na nacionalnost većine dioničara ili vrhunskih rukovoditelja - marljivo investiraju novac, razvijaju tehnologije i ugovaraju sa radnicima po čitavom svijetu. Politički lideri u svim dijelovima svijeta toga su svjesni i prilagođavaju se činjenici da "kapitalisti neće doći u područje njihove jurisdikcije vođeni impulsom milosrđa, već pohlepe" (isto: 224); pa će ih nastojati učiniti što je moguće, za globalne mreže, rentabilnijim. "Sa stanovišta građana neke države, ključno je pitanje - upozorava Reich - čija radna snaga dodaje najviše vrijednosti ovim globalnim mrežama i čija je radna snaga obučena da pridoda i dodatnu vrijednost u budućnosti, a ne koje su nacionalnosti investitori koji posjeduju njihove dijelove" (isto: 285). Zemlje, regije, gradove koji su međusobno nadmeću za globalnim poslovima, nudeći sve veće subvencije i porezne te druge olakšice i pogodnosti mogu se naći u teškom procjepu: "takve subvencije i porezne olakšice očito reduciraju količinu javnog novca dostupnog za podršku osnovnom i srednjem školstvu, lokalnim autoputevima i mostovima, rekreaciji, postrojenjima za obradu otpadaka i drugim lokalnim pogodnostima". Ali, "to su upravo one vrste javnih investicija koje su nužne za stvaranje dobrih poslova (radnih mjesta) budućnosti. Siromašnije države i gradovi, većina očajno želeći dobiti (ili zadržati) rutinske proizvodne poslove, našle su se u procijepu: ili će dati subvencije i porezne olakšice za rutinske poslove koji možda neće preživjeti duže od decenije, ili će odustati od nadmetanja i investirati svoju sve užu poreznu osnovu u obrazovanje i infrastrukturu, od čega će koristiti doći tek decenijama kasnije" (isto: 298).<sup>15</sup> Nije teško vidjeti, dodajmo, da je i većina postsocijalističkih ekonomija izrazito suočena s ovom dilemom.

Tri su, smatram, ključne implikacije gornjih razmatranja:

1. Vlade koje bi zanemarivale trendove globalizacije i globalnog umreživanja, vrlo brzo bi otkrile da su se nacionalna gospodarstva o kojima skrbe našla izvan osnovne matice i trendova globalnog razvoja, pabirčeci na njegovom rubu otpatke preostalih poslova ekonomske civilizacije što je na zalasku. Osudivši tako i građane na loše plaćene rutinske poslove prošlosti. Bez obzira na to da li ih vrše u malim ili velikim ("hrvatskim") poduzećima. Globalni kontekst svake nacionalne/regionalne/lokalne politike trebao bi biti potpuno shvaćen i prisutan;

<sup>14</sup> Tako je 1990. više od polovice američkog uvoza i izvoza, po vrijednosti, bio transfer takvih dobara, i povezanih usluga, unutar globalnih korporacija.

<sup>15</sup> Zanimljiv je prijedlog Reichov da se formira i "GATT za direktne investicije" čime bi se regulirala pravila igre u nastupanju globalnih poduzeća.

2. Mala poduzeća dio su tih trendova. Otuda i politika prema njima mora biti informirana i vođena gornjim kontekstom. Ni mala ni velika poduzeća nisu ekonomska vrijednost po sebi, niti postoje razlozi po kojima bi trebala, jedna ili druga, imati apriorni prioritet. Prioritet pripada onome i onima koji su u stanju pridonijeti uzglobljivanju "nacionalne ekonomije" u procese globalnih mreža i međunarodne konkurentnosti. Pa, bili oni veliki ili mali.

3. Za postsocijalističke zemlje, suočene s gornjim dilemama, značajniji bi mogli biti programi koji razvijaju ljudski kapital u skladu sa trendovima i zahtjevima nastajuće svjetske ekonomije, nego li eksplicitne politike privlačenja poslova što može voditi i zaostajanju i marginalizaciji<sup>16</sup>.

Slika koju oslikava Reich neminovno nas vodi pitanju: u kojoj mjeri su kategorije i značenja koja im pripisujemo u raspravi o velikim i malim poduzećima uopće adekvatne. O tome u nastavku.

### 3. I malo i veliko: nova ekonomska morfologija

Unutrašnja restrukturacija velikih firmi, procesi njihova umreživanja, s jedne strane, različiti stupnjevi zavisnosti malih o velikima, s druge strane, u sve većoj mjeri otežavaju donošenje suda o tome je li neko poduzeće veliko ili malo. Štoviše, "rastući broj teoretičara menadžmenta...razlikovanje između velikih i malih smatra u sve većoj mjeri besmislenim" (The Economist - 1994). Nasuprot jasno delimitarnim svjetovima gigantskih korporacija (što su gigantizam gradile na velikoserijskoj proizvodnji i eksploitaranju ekonomija obujma) i malih poduzeća na periferiji korporativnog kapitalizma, suočeni smo sa stvaranjem umreženih poduzeća.

Reich (1991) navodi dominantne strategije umreživanja: 1. nezavisni profitni centri 2. "spin - off" partnerstva, 3. "spin - in" partnerstva, 4. licenciranje i 5. puki brokering Best (1988) na primjeru Japana pokazuje upravo umreženi razvoj (temeljen na kombinaciji konkurencije i kooperacije) kao (iz industrijske distrikte) ključni model promocije, ali i uključivanja malih i srednjih poduzeća u globalnu strategiju grupe (kaiše). Tyson i Zysman naglašavaju kao jednu od ključnih karakteristika japanskog iskustva "postojanje izuzetno širokog i inovativnog sektora malih poduzeća što je doprinjelo dinamičkoj fleksibilnosti koja odlikuje japanski razvoj". Upravo su, međutim, "fluidni, polutržišni aranžmani što vezuju snabdjevače sa finalnim

---

16 Aktualni "brain drain" iz Hrvatske, koji ovaj put zahvaća najelitnije i najperspektivnije slojeve radnog stanovništva, za buduće izglede Hrvatske u svjetskoj globalnoj ekonomskoj utakmici, daleko je veći problem od aktualnih strukturnih teškoća koje preokupiraju i pažnju javnosti i političara. Kada globalne mreže i budu tragale za mogućim lokacijama u Hrvatskoj, možda će naći da ih tamo nema tko uslužiti, osim u preostalim fragmentima rutinskih poslova i usluga. Pa, opet, bilo to u malim ili velikim poduzećima.

proizvođačima omogućili brzu internu reorganizaciju koju fleksibilnost nalaže" (1989:91). Harrison (1993) naglašava kako su brojna mala poduzeća, upletena u mreže "contracting out-a", samo prividno nezavisna od velikih poduzeća. Praksa vanjskog podugovaranja zasigurno smanjuje prosječnu veličinu poduzeća/pogona. Ali, rezultat je "poduzeće - mreža", gdje središnja korporacija predstavlja strateški centar poslovanja (Reich - 1991). Ovim pravcima transformirana poduzeća u manjoj mjeri su samostalne jedinice, a više "fluidne mreže što dodaju vrijednost koordinirajući aktivnosti preko geografskih i korporativnih granica. Drugim riječima, najbolja poduzeća su i 'velika' i 'mala', ovisno o tome što rade. Veličina je, čini se, sva u "glavi" (The Economist - 1994).<sup>17</sup>

Reich rasprave, što su toliko zaokupljale javnost, tipa veliko ili malo, postaju li SAD (ili neka druga zemlja) ekonomija usluga, ili, istiskuju li mala poduzeća velika, nisu li velika poduzeća ustvari središnja za budućnost i sl. "raspravama u starim kategorijama" (1991:94), gdje je lako moguće dokazati svaku hipotezu: "Zamjenjuju li usluge proizvodnju zavisi o tome kako su 'proizvodnja' i 'usluge' definirani; zamjenjuju li mala poduzeća velika zavisi o značenju koje tim pridjevima pridajemo. Ustvari, sav proizvodni biznisi će uključivati i usluge, a svi veliki biznisi se prepliću u mreže malih" (isto: 94). Preobrazba hijerarhijskog, birokratiziranog poduzeća usmjerenog na veliki output, nastavlja Reich, u decentraliziranu mrežu usmjerenu na visoku vrijednost stvara privid da središte nestaje, samo zato što središnja korporacija ne zapošljava mnogo ljudi direktno, a njihove mreže indirektnog zapošljavanja izmiču egzaktom mjerenju. Iz toga što se čini da većina novih poslova u razvijenim ekonomijama, kao i porasta u troškovima za istraživanje, dolazi od malih poduzeća, zaključiti kako su velika poduzeća "zamijenjena" malim, znači upasti u zamku "ignoriranja umreženih odnosa koji oblikuju novu ekonomiju" (isto: 95). Riječ je, ne o završenom procesu (još uvijek postoje krupne birokratizirane korporacije što posjeduju golemu fizičku imovinu i zapošljavaju tisuće, pa i desetke tisuća ljudi), već o trendu: "najprofitabilnija poduzeća transformiraju se u mreže poduzeća" (isto: 97).

Ili, kako to kaže Best (1988): mala poduzeća Davida Bircha i sličnih propovjednika 'malo je lijepo itd.' pogleda "ekstenzija su 'trijumfirajućeg pojedinca', moralne bajke duboko usadene u američku kulturu; mala poduzeća Nove konkurencije (koja istiskuje vladavinu Velikog biznisa - v. f.) elementi su umrežene asocijacije poduzeća. Ovdje su institucije

---

17 U članku The Economist na primjerima Nikea i Benettona pokazuje se kako su to mala lokalna poduzeća, ako i prosuđujemo u pojmovima radnika zaposlenih u središnjici, a velika multinacionalna poduzeća, ako ih prosuđujemo prema broju vanjskih radnika pod ugovorom. Ne zaboravimo: niz najuspješnijih hrvatskih poduzeća u velikoj mjeri funkcioniraju kao dijelovi globalnih mreža. U sve većoj mjeri to se odnosi i na najuspješnija mala i srednja privatna poduzeća.

kooperacije jednako kritične kao i one individualnosti (Best - 1988 : 258). Globalna korporacija, pak, kao organizaciona forma, odgovor je na zahtjeve Nove konkurencije. Ovi ju vode ka "globalnom umreživanju međunarodnih konzorcija, sporazumima o uzajamnim licenciranju i zajedničkim poduhvatima" (isto: 260). Globalna korporacija kombinira kooperaciju među poduzećima sa konkurencijom. Ona uči njegovati poduzetničke i "vlasničke" energije koje se povećavaju decentralizacijom (isto: 262).<sup>18</sup>

Gornja razmatranja ne upućuju nas samo na preispitivanje ustaljenih pojmova i značenja, već to preispitivanje čine pretpostavkom takve ekonomsko - političke intervencije u procese restrukturacije, privatizacije i poticanja (na svim razinama) malih poduzeća koja će podržavati, ne mitove i jednostranosti, već procese koji su na tragu najboljih praksi globalne ekonomije. Ona nas upućuju i na odbacivanje lažne dileme: malo ili veliko, veliko ili malo? Za postsocijalističke ekonomije daleko je značajnije što i kako proizvode poduzeća u njima, bila ona velika ili mala, ili i velika i mala. I s kakvim ljudskim kapitalom raspolažu.

#### 4. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Neprepoznavanje gornjih trendova u postsocijalističkim ekonomijama moglo bi ne samo uroditi znatnim troškovima već i strateškim promašajem politika restrukturiranja i razvoja kojima još uvijek dominira misao kako su restrukturacija velikih te poticanje malih poduzeća dva sektorski i konceptualno odvojena područja koja iziskuju i odvojene politike i institucije. Naravno, menadžeri i poduzetnici će i sami otkriti (uostalom to mnogi već i rade) potencijale umreživanja, a mnogi će se naći, ili su se već našli u globalnim mrežama globalnih korporacija. Ali, politika koja toga nije svjesna, može se prije pokazati preprekom, nego li poticajem.

Tražiti u malim poduzećima, kao takvim, čarobni odgovor na kolaps velikih socijalističkih giganata značilo bi:

1. precijeniti njihov potencijal koji je u velikoj mjeri određen upravo momentom strateške i dinamičke restrukturacije postojećih ili razvojem novih velikih poduzeća;
2. potcijeniti strateški značaj restrukturacije (očito, ne samo tehnološke) velikih poduzeća kao bitnog dijela odgovara i na sam razvoj malih poduzeća;

---

<sup>18</sup> Best je, za razliku od Harrisona, optimističniji u pogledu na mogućnosti "industrijskih distrikata", u kojima se njeguje kooperacija i povjerenje među akterima (male fleksibilne i specijalizirane firme, lokalne vladine i nevladine agencije i dr. akteri) te ih vidi kao istinsku alternativu globalnoj korporaciji - on budućnost vidi za obje forme razvoja malih poduzeća (isto: 262 - 265).



3. previdjeti moć velikih globalnih, multinacionalnih poduzeća koja ponovo "izlaze iz kutka" (Harrison - 1993).

Amsden (1993) ističe kako postoji niz "obećavajućih poduzeća" u Istočnoj Europi, ali koja, izložena šokovima uvođenja tržišta, ne dobivaju uvijek dovoljni vremenski horizont za restrukturiranje, odnosno za rješavanje problema veličine, kapitala, tehnologije i kvalitete. Niti jedan od tih karakterističnih problema, ističe Amsden, ne može se riješiti golim šokom tržišta. Ona je, pritom, krajnje kritična prema onima koji, poput J. Kornaia i P. Murella, u supstituciji, navodno nepopravljivih, velikih poduzeća malim poduzetničkim vide jedino rješenje. Kaže Amsden: "Ako će do privatne proizvodnje uopće doći, njezin razvoj biti će usko vezan sa oporavkom proizvođača u vlasništvu države". Riječ je o "komplimentarnim" prije nego li "konkurirajućim" aktivnostima. Otuda njezin zahtjev za "planiranjem", strateškom industrijskom politikom u čemu bi zemlje Središnje i Istočne Europe trebale, ne imitirati, već učiti i od uspješnih zemalja Azije, koje svakako to nisu postale zato što su vjerno slijedile recepture Svjetske banke i Međunarodnog monetarnog fonda.<sup>19</sup>

Četiri su, smatra Best, ključna aspekta strateških industrijskih politika u izmijenjenom kontekstu svjetske ekonomije:

1. one zavise o snažnoj antitrustovskoj i prokonkurentskoj politici, bilo formalnoj, bilo neformalnoj;
2. promocija umreživanja, kroz upravljanje osjetljivom ravnotežom konkurencije i suradnje;
3. primarnost strategije nad planiranjem;
4. univerzalna ili sektorska, nasuprot orijentaciji prema pojedinačnim poduzećima (1988: 266 - 269).

Industrijska politika nije, naravno, čarobni štapić i nije bio bez problema i troškova. I država je sklona "propustima" (vidi, npr. Krueger - 1990) koji nas stalno podsjećaju i na vrline tržišta, liberalizacije i deregulacije. Posebno u postsocijalističkom kontekstu opterećenom kulturom paternalističke, ali i neučinkovite i nekompetentne, trgovanju "rentama" odviše sklone, birokracije<sup>20</sup>. Ali, učiti se može i mora i na iskustvima koje se eventualno neće prihvatiti, a posebice ne imitirati. Umjesto ideologizirane rasprave potrebno je otvoriti onu koja se temelji na argumentima iskustva i teorije.

<sup>19</sup> Za ovo pitanje instruktivna je kontroverza oko industrijske politike u nekim zemljama Azije. Vidi: Chang - Ha Joon (1994), Fishlow i dr. (1994), Wade (1994). Argumente i prijedloge za vođenje strateške industrijske politike u zemljama tranzicije pružaju Petrin (1992) i Wade (1994).

<sup>20</sup> O ovim i drugim izvorima neučinkovitosti propoduzetničkih politika šire se raspravlja u Franičević - 1994.

Ovo su, uvjeren sam, pitanja od prvorazredne važnosti, pitanja o kojima ekonomisti i političari u zemljama tranzicije, dakle i u Hrvatskoj, tek trebaju otvoriti kritički dijalog, dijalog neopterećen starim značenjima i predrasudama. I da naglasim: ovaj rad nije argument protiv politika poticanja malih poduzeća. Ali, on jest argument protiv ekonomsko - političkog pojednostavljivanja, stvaranja nepotrebnih iluzija o malim poduzećima, a posebice protiv okretanja pogleda od osnovnih transformacijskih procesa koji globalno određuju novu ekonomsku morfologiju. Tek globalnim sagledavanjem, šanse da nacionalne/regionalne/ lokalne politike poticanja malih poduzeća i poduzetništva<sup>21</sup> budu i uspješne, znatno rastu.

Druga moguća pouka iz ovih razmatranja jest ta da se politika ne može svoditi na problem zapošljavanja u malim poduzećima (kao kompenzacije za gubitak poslova u velikim), već da primarni fokus te politike mora biti sposobnost umreženog razvoja, koji rađa sinergizmom, inovativnošću, fleksibilnošću, i, najvažnije, dinamičkom konkurentskom sposobnošću u globalnoj ekonomskoj utakmici. I "velikih" i "malih" poduzeća. Ovim ne treba biti samo informirana i vođena politika prema malim poduzećima, već jednako tako i politika restrukturacije velikih poduzeća u postsocijalističkim ekonomijama.

## 7. LITERATURA:

- Acs, Zoltan (1988), *Flexible Specialization, Technologies, Innovation, and Small Business*, u: Judd, Richard i dr. (eds.) (1988).
- Acs, Zoltan J. i Audretsch David B. (1990), *Innovation and Small Firms*, The MIT Press: Cambridge, MA.
- Amsden, Alice H. (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press: New York.
- Amsden, Alice H. (1993), *Beyond Shock Therapy: The Path to East European Recovery*, *The American Prospect*, Spring 1993. (reprinted in: *Economic Reform, USIA Regional Program Office, Vienna, 1994*).
- Analiza (1993), *Analiza stanja i poslovanja pravnih i fizičkih osoba do 200 djelatnika u gospodarstvu Republike Hrvatske*, Ministarstvo gospodarstva, mimeo, Zagreb, lipanj 1993.

---

21 A njihov političko - demokratski potencijal u kontekstu nastajanja tržišnog društva u postsocijalističkim društvima ne bi pritom trebalo potcijeniti (štoviše, to može biti dobro za koje vrijedi i platiti). Vidi o tom aspektu više u Franičević - 1991, Kovač - 1991.

- Berney, Robert E. i Owens Ed (1988), A Model for Contemporary Small Business Policy Issues, u: Judd Richard J, Greenwood William T. i Becker Fred W. (eds.) (1988), Small Business in a Regulated Economy: Issues and Policy Implications, Quorum Books: New York.
- Best, Michael H. (1990), The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring, Polity Press: Cambridge. Birch David (1981), Who Creates Jobs?, The Public Interest, 65, Fall.
- Birch, David L. (1987), Job Creation in America: How our Smallest Companies Put the Most People to Work, The Free Press: New York.
- Chang Ha-Joon (1994), The Political Economy of Industrial Policy, Macmillan: London.
- Davis, Steven, Haltiwanger John i Schuh Scott (1994), Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the facts", National Bureau of Economic Research, Working Paper 4492.
- Dubini, Paola, The influence of motivations and environment on bussiness start - ups: some hints for public policies, Journal of Business Venturing, Vol. 4, No. 1, Jan. 1989.
- Eisinger, Peter K. (1988), The Rise of the Entrepreneurial State: State and Local Economic Development Policy in the United States, The University of Wisconsin Press: Madison.
- Fishlow, Albert, Gwin Catherine, Haggard Stepha, Rodrik Dani i Wade Robert (1994), Miracle or Design? Lessons from the East Asian Experience, Overseas Development Council: Washington, D.C.
- Franičević, Vojmir (1986), Radikalna politička ekonomija: Traganje za alternativom kapitalizmu SAD, Globus: Zagreb.
- Franičević, Vojmir (1990), Poduzetništvo kao politički projekt, u Njavro - Franičević (1990).
- Franičević, Vojmir (1994), Dileme poduzetničke države, Poduzetništvo, Vol. 4, No. 10.
- Gartner, William B. (1990), What are we talking about when we talk about entrepreneurship?, Journal of Business Venturing, Vol. 5., No. 1, Jan. 1990.
- Gibb, Allan A. (1993), Small business development in Central and Eastern Europe - opportunity for a rethink?, Journal of Business Venturing, Vol. 8, No. 6, Nov. 1993.
- Harrison, Benett (1993), Lean and Mean, Basic Books: new York.

- Hebert, Robert F. i Link Albert N. (1988), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, 2d ed, Praeger: New York.
- Johnson, Chalmers, Tyson Laura D'Andrea i Zysman John (eds.)(1989), *Politics and Productivity: The Real Story of Why Japan Works*, Harper Business: New York.
- Judd, Richard J, Greenwood William T. i Becker Fred W. (eds.)(1988), *Small business in a Regulated Economy: Issues and Policy Implications*, Quorum Books: New York.
- Kirchhoff, Bruce A. (1988), *A Multi - Sector Approach to Small Business Policy Development*, u: Judd Richard J, Greenwood William T. i Becker Fred W. (eds.)(1988).
- Kornai, Janos (1990), *The Road to a Free Economy*, W. W. Norton & Co.: New York.
- Kovač, Bogomir (1990), *Političko - ekonomska uloga poduzetništva*, u: Njavro - Franičević (1990).
- Krueger, Anne O. (1990), *Government Failures in Development*, *Journal of Economic Perspective*, vol. 4, no. 3, Summer 1990.
- Krugman, P. (ed.)(1988), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MIT Press: Cambridge, Mass.
- Murell, Peter (1991), *Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies*, paper prepared for the IPR-IRIS Conference "The Transition to a Market Economy - Institutional Aspects", Prague, March 24 - 27, 1991.
- Njavro, Đuro i Franičević, Vojmir (ur.)(1990), *Poduzetništvo - teorija, politika, praksa, Naše teme i Privredni vjesnik*: Zagreb.
- Petrin, Tea (1992), *Industrijska politika i poduzetništvo u postsocijalističkim državama*, u: Čengić i dr. (ur.)(1992), *Kako do uspješnog poduzeća?*, Zbornik radova, HGK & CROMA, Zagreb.
- Prokopenko, Joseph i Pavlin, Igor (eds.) (1991), *Entrepreneurship development in public enterprises*, International Labour Office: Geneva i International Center for Public Enterprises in Developing Countries: Ljubljana.
- Reich, Robert B. (1991), *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st - Century Capitalism*, Alfred A. Knopf: New York.
- Taishoff, Ed (1994), *Economists Challenge Claim Small Firms Create Most Jobs*, *Washington Economic Reports*, May 18.

The Economist (1994), Does size matter?, The Economist, June 11th.

Tyson, Laura D'Andrea i Zysman, John (1989), Development Strategy and Product Innovation in Japan, u: Johnson Chalmers, Tyson Laura D'Andrea i Zysman John (eds.)(1989), Politics and Productivity: The Real Story of Why Japan Works, Harper Business: New York.

Vahčić, A. (1991), Restrukturiranje jugoslavenske privrede pomoću poduzetništva, u: Njavro - Franičević (1991).

Wade, Robert (1994), Reforms in Eastern Europe: Lessons from the East Asian Models, keynote paper presented at the Conference "East Europe: Between Western Europe and East Asia", May 19 - 21, 1994: Aalborg.

*Vojmir Franičević*

### **SMALL COMPANIES BETWEEN MYTH AND REALITY: THE CONSEQUENCES FOR POLITICAL DEVELOPMENT**

#### **Summary**

*Small companies are the focal point of attention for economists and politicians. Their contribution towards innovation, technological progress, employment and diversity is emphasized. A warning is given to the dangers of one-sided economical-political interventions on behalf of small companies. It is shown that: 1. many prepositions regarding small companies were either exaggerations and/or incorrect; 2. large companies are not in a final descent from the economic scene: instead of this, we can speak of technological, organizational and strategical re-structuring; 3. the process of creating flexible, global and national company networks changes in essence the common perception of "small" and "large" and carries basic implications for developmental and stimulatory politics for stimulating small companies. The implications of post-socialist economics in the context of possible strategical and industrial politics are considered.*

**Key words:** *small companies, large companies, entrepreneurship, re-structuring, networking companies, state, stimulatory politics for small companies, industrial politics, global, national, regional, post-socialist economics, transition.*