

Danijela Martinović, vanredni profesor¹

Ljiljan Veselinović, docent²

DA LI NIVO PODUZETNIČKE AKTIVNOSTI I INDEKS TEA PREDSTAVLJAJU POKAZATELJE EKONOMSKOG RASTA?

SAŽETAK

Cilj ovog rada predstavlja elaboriranje kompleksne veze koja postoji između nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta iskazanog rastom BDP-a. Većina ekonomskih teoretičara koji se bave poduzetništvom u fokus stavlja rast i poboljšanje ekonomskih performansi pojedinačnih preduzeća. No, manji broj autora analizira efekte poduzetničke aktivnosti na ekonomski rast jedne zemlje i vrlo često pretpostavlja postojanje jasne i nedvosmislene veze među njima. Međutim, empirijska istraživanja su utvrdila da najznačajniji pokazatelj nivoa poduzetničke aktivnosti (indeks TEA) prikazuje broj poduzetnika, ali ne i prirodu poduzetništva i efekte istog na ekonomski rast. Autori ovog rada stoga analiziraju mnogobrojne i kompleksne faktore poduzetničke aktivnosti u cilju utvrđivanja stvarnog utjecaja (nivoa) poduzetničke aktivnosti na rast nacionalne ekonomije.

Ključne riječi: *poduzetnička aktivnost; ekonomski rast; faktori poduzetničke aktivnosti*

JEL: *M130, O10, D61*

1. UVOD

Pojam poduzetništva se definira na različite načine i ne postoji jednoznačno tumačenje istog. Većinom se pojam poduzetništva vezuje za pojam osobe – poduzetnika i osobine koje isti posjeduje. Tako se smatra da je poduzetnik osoba koja otpočinje vlastiti biznis i koja ima određene osobine koje joj omogućavaju da prepozna i na najbolji način iskoristi prilike koje se pružaju. Za poduzetnika se tako kaže da je to osoba sklona riziku u značajnoj mjeri, inovativna, snalažljiva, fleksibilna. Shodno tome, i za poduzetništvo se vezuju osobine kao što su rast i inovativnost. Pri tome,

1 Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, Trg Oslobođenja - Alija Izetbegović 1
danijela.martinovic@efsa.unsa.ba

2 Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, Trg Oslobođenja - Alija Izetbegović 1
ljiljan.veselinovic@efsa.unsa.ba

pretpostavlja se da poduzetnik unosi neku novinu, bez obzira da li je riječ o novom proizvodu i usluzi ili novom investicijskom poduhvatu i novoj organizacijskoj formi. (Schumpeter, 1934) Time se implicira da poduzetnik nužno ne mora biti neko ko otvara svoje vlastito, malo preduzeće. Poduzetnik može biti i neko ko djeluje u postojećim i velikim kompanijama a posjeduje poduzetničke osobine.³

Za poduzetništvo se vezuje i pojam rasta i razvoja. Pri tome, najveći broj teoretičara se fokusira na rast i poboljšanje ekonomskih performansi pojedinačnih preduzeća. No, manji broj njih analizira efekte poduzetničke aktivnosti na ekonomski rast. Teoretičari poput Schumpetera, Saya i Cantillona isticali su ekonomsku ulogu poduzetnika općenito i njihovu ulogu kao protagonista ekonomske aktivnosti kojima se ostvaruje ekonomski napredak. Suština pri tome leži u inovacijama (Stevenson i Jarillo 1990, p. 19-20). No, evidentno je da u ekonomskoj teoriji nije dovoljno analizirana i elaborirana veza između poduzetništva, nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta na nacionalnom nivou. Cilj ovog rada je detaljnije elaborirati navedenu tvrdnju kroz sistematičan osvrt na rezultate dosadašnjih istraživanja.

2. Veza između poduzetništva, poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta

Jedna od rijetkih studija koja pokušava uspostaviti korelaciju između navedenih pojmova te detaljno obraditi utjecaj niza endogenih i egzogenih varijabli na poduzetništvo, rast i konkurentnost je GEM studija. Pozivajući se na rezultate GEM studija, Kružić (2007) ističe slijedeće: (1) poduzetništvo (iskazano indeksom TEA) je tijesno povezano sa ekonomskim rastom; (2) među državama sa sličnim ekonomskim strukturama korelacija poduzetništva i ekonomskog rasta je visoka i statistički značajna; (3) pozitivna veza utvrđena je između visine poduzetničke aktivnosti poduzete u određenoj godini i porasta bruto društvenog proizvoda u dvije godine nakon toga te (4) veći udio poduzetnika iz prilike nego onih iz nužde pozitivno utječe na rast nacionalnih ekonomija. No, u novije vrijeme sve je veći broj autora koji dovode u pitanje navedene konstatacije, posebno prve dvije. Naime, da li indeks ukupne poduzetničke aktivnosti (TEA) zaista oslikava ekonomski rast? I da li države na sličnom nivou ekonomskog razvitka imaju i istu vrijednost indeksa TEA? Bilo bi logično da je veća vrijednost navedenog pokazatelja u razvijenim zemljama, u odnosu na zemlje u razvoju i tranziciji. No, to nije tako, što zorno prikazuju rezultati empirijskih

3 Tako se govori o intrapreneures i entrepreneurs. Pri tome intrapreneures su osobe koje djeluju u okviru postojećih preduzeća, a imaju poduzetničke osobine. Pojam entrepreneurs odgovara pojmu poduzetnika u tradicionalnom smislu. U nastavku, autori ovog rada će se ograničiti na shvatanje poduzetnika kao osobe koja otpočinje vlastiti (mali) biznis, dakle poduzetnika u tradicionalnom smislu. Elaboriranje uloge poduzetnika u okviru postojećih, velikih preduzeća neće biti predmet ovog članka.

istraživanja. Tako GEM studija iz 2012/13. godine pokazuje da su Brazil i Meksiko na vrhu liste kada se radi o poduzetničkoj aktivnosti, iznad mnogo razvijenih zemalja. I među razvijenim zemljama postoje značajne razlike.⁴ GEM studija za 2016/17. godinu pokazuje da su zemlje u razvoju, poput Kameruna i Burkin Faso, vodeće zemlje po vrijednosti TEA (34%).⁵ Navedeni podaci pokazuju da postoje zemlje na istom nivou ekonomskog razvoja koje se značajno razlikuju po nivou poduzetničke aktivnosti te da stope rasta BDP-a i stope rasta poduzetničke aktivnosti nisu uvijek u korelaciji. I u razvijenim i nerazvijenim zemljama pokazatelj poduzetničke aktivnosti (indeks TEA) je visok, ali njegov utjecaj nije isti. GEM studija iz 2010. godine demonstrira da je TEA mnogo veća u zemljama sa nižim BDP po glavi stanovnika izraženim u paritetu kupovne moći, opada kod zemalja srednjeg dohotka – zemalja u tranziciji, a ponovno raste kod zemalja sa visokim dohotkom. Dakle, visoka vrijednost indeksa poduzetničke aktivnosti je bila evidentna kako u razvijenim tako i u nerazvijenim zemljama sa nižom kupovnom moći. No, rezultati GEM studije 2016/17. u suprotnosti su sa uvriježenom konstatacijom o vezi poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta: najnerazvijenije zemlje su, u prosjeku, imale višu vrijednost TEA, a razvijene najmanju. Tako je prosječan nivo poduzetničke aktivnosti najviši u nerazvijenim zemljama niskog dohotka (vođenim faktorima reprodukcije) i iznosi 29%, nešto niži (25%) u zemljama srednjeg dohotka (vođenih efikasnošću), a najmanji (21%) u zemljama visokog dohotka (vođenih inovacijama). (GEM 2016/17, 2017). Iz ovih razloga, tvrdnja da postoji direktna povezanost između nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta zahtijeva detaljniju elaboraciju.

Interesantan je primjer i dvije zemlje bivše Jugoslavije: Bosne i Hercegovine i Slovenije. Posmatrajući i upoređujući podatke iz GEM istraživanja za 2014. godinu vidljivo je da navedene zemlje imaju najveću vrijednost indeksa TEA od svih zemalja Zapadnog Balkana. TEA vrijednost za BiH iznosi 7,4% a za Sloveniju 6,3%. Smatrajući TEA najboljim pokazateljem poduzetničke aktivnosti koja ima pozitivan utjecaj na ekonomski rast, mogli bismo zaključiti da BiH ima više stope raste BDP-a od Slovenije. No, evidentno je da to nije tako. Činjenica je da BiH ima veći postotak poduzetnika iz nužde, no interesantno je da ima visok postotak i poduzetnika iz prilike.⁶

4 USA, Australija i Kanada imaju visok stepen poduzetničke aktivnosti a Švedska i Japan npr. nizak stepen. (GEM 2012/13, 2013)

5 Također, među razvijenim zemljama postoje ponovno značajne razlike u nivou poduzetničke aktivnosti. Tako Italija i Njemačka imaju vrijednost TEA od 4% a USA i Kanada vrijednost TEA tri odnosno četiri puta višu (GEM 2016/17, 2017).

6 Samo Slovenija od svih zemalja Zapadnog Balkana ima veću stopu poduzetništva iz šanse - prilike, koje se smatra najznačajnijim „razvojnim pokazateljem“ i poduzetničkim razvojnim potencijalom. No, ponovno nema adekvatnog objašnjenja za navedeno. Autori GEM studije svakako ističu da u BiH nema dovoljno razvijene poduzetničke infrastrukture a nedostaje i adekvatna politička podrška u smislu nepostojanja adekvatnih razvojnih politika poduzetništva, ekonomske politike i strategija, sektorskih politika i sl. (GEM 2014, 2014)

Da u tumačenju rezultata vezanih za indeks TEA treba biti oprezan svjedoče i rezultati istraživanja Centra za inovativne studije „THECIS“ iz 2013. godine. Centar je analizirajući GEM podatke za Kanadu, vodeću zemlju po vrijednosti indeksa poduzetničke aktivnosti u svijetu u 2013. godini, došao do zaključka da među kanadskim provincijama postoje značajne razlike u nivou poduzetničke aktivnosti i da su u pojedinim provincijama bile duplo manje nego u drugim. Istraživanje THECIS-a je pokazalo interesantne rezultate: u provincijama sa višom stopom nezaposlenosti nije bio viši indeks TEA; razvijenije kanadske provincije imale su i višu vrijednost indeksa TEA; postotak samozapošljavanja u Kanadi je bio visok i konstantan u periodu 2003-2012. godine i na njega nisu utjecale tržišne turbulencije to jest ekonomski ciklusi i konjunkturalna kretanja; veći postotak sigurnih i dobro plaćenih poslova je smanjivao želju za poduzetništvom⁷; u kanadskim pokrajinama sa većim brojem malih i srednjih preduzeća i poduzetničkom tradicijom, postoji i veća sklonost ka poduzetništvu. (THECIS, 2013). Neki od navedenih rezultata su očekivani i logični. No, potvrđena konstatacija da u provincijama sa višom stopom nezaposlenosti nije bio i viši stepen TEA, da tržišne konjunkturalne promjene nisu utjecale na promjenu stepena poduzetničke aktivnosti i da postoji veoma slaba korelacija između visine primanja i samozapošljavanja (da sigurnost zaposlenja i visina primanja ne utječu nužno na nivo poduzetničke aktivnosti), svjedoče da su faktori poduzetničke aktivnosti veoma kompleksni, baš kao što je i veza istog sa rastom BDP-a. Korelacija postoji, ali nije linearna i mora se posmatrati uz uvažavanje i drugih, mnogobrojnih faktora: društvenog i ekonomskog okruženja, poduzetničke infrastrukture, legislative, stepena razvijenosti tržišta, socioloških i psiholoških faktora, mentaliteta, poduzetničke tradicije itd.

Na temelju rezultata istraživanja moguće je zaključiti da: (1) Broj poduzetnika mjeren nivoom – indeksom poduzetničke aktivnosti (TEA) nužno ne implicira ekonomski rast. (2) Zemlje na istom nivou rasta i razvoja (BDP-a) nemaju isti nivo poduzetničke aktivnosti.

Dakle, moguće je iznijeti dvije konstatacije:

1. Ne postoji utvrđena linearna kauzalnost između nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta države.
2. Faktori poduzetničke aktivnosti su mnogobrojni i veoma kompleksni.

2.1 Ne postoji utvrđena linearna kauzalnost između nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta

Prva tvrdnja problematizira odnos između nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta. Istraživanja koja su provedena zadnjih dvadeset godina daju različite

⁷ Navedena hipoteza je dokazana ali postoji slaba veza.

rezultate vezane za datu kauzalnost. Rezultati nekih od njih su prikazani u tabeli 1 i elaborirani u nastavku teksta.

Tabela 1: Veza između nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta

Utvrđena (linearna) veza između nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta	Nije utvrđena (linearna) veza između nivoa poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta
Berthold et al. (2007)	Martinović & Veselinović (2017)
Carree & Thurik (2002)	Berthold et al. (2007)
Carree (2002)	Van Stel & Thurik (2005)
Robbins et al. (2000)	Van Stel et al. (2004)
Glaeser et al (1992)	Carree & Thurik (2002; 1999)

Berthold et al. (2007) potvrđuju da postoji uvriježeno mišljenje i prihvaćen stav da postoji pozitivna korelacija između broja (novosnovanih) preduzeća, stope samozapošljavanja i ekonomskog rasta. Carree i Thurik (2002) dokazali su da je udio malih firmi u proizvodnim industrijama u Evropi u 1990. godini imao pozitivan efekat na rast industrijskog outputa. Thurik (1996) je dokazao da je rapidni rast malih kompanija imao pozitivan utjecaj na stope rasta BDP-u u šesnaest evropskih zemalja u periodu 1988-1993. Carree (2002, pp. 243-255) uzeo je za primjer pet najjačih ekonomija (Francuska, Njemačka, Japan, UK i USA) i dokazao da one zemlje čije proizvodne industrije su zabilježile manji pomak ka malim biznisima u periodu 1977-1990, su imale i manje stope rasta. Evidentno je da povećan broj učesnika na tržištu i povećana tržišna aktivnost idu ruku pod ruku. Specijalizacija, diverzifikacija i konkurentnost su označeni kao faktori regionalnog sektorskog rasta. (Glaeser et al 1992, pp. 1126-1152) Robbins et al. (2000) su 2000. godine, analizirajući rezultate za 48 država SAD-a u periodu od 1986-1995, dokazali da su američke države sa većim udjelom (veoma) malih biznisa imale u navedenom periodu viši nivo rasta produktivnosti i rast BDP.

No, pored rezultata navedenih istraživanja koji potvrđuju postojanje pozitivnog utjecaja poduzetničke aktivnosti na rast BDP-a, postoje i istraživanja koja pozivaju na oprez prilikom tumačenja podataka. Naime, postavlja se pitanje da li sam broj novosnovanih preduzeća koji oslikava nivo poduzetničke aktivnosti predstavlja i stvarni rast i jačanje poduzetništva? I da li rast indeksa TEA može/mora automatski značiti i rast BDP-a? Naime, vrlo je teško utvrditi postojanje direktne veze između navedenih varijabli što otežava izvođenje (statistički) relevantnih zaključaka.

Van Stel i Thurik (2005) u svojim istraživanjima dolaze do zaključka da mnogobrojnost preduzeća (i visok pokazatelj poduzetničke aktivnosti TEA) nužno ne znači razvojni napredak, odnosno da je potreban oprez u upoređivanju podataka. Navedeno je posebno prisutno u situaciji kada se upoređuju zemlje koje se nalaze na različitim nivoima ekonomskog razvoja, odnosno kada imamo neujednačene podatke među ze-

mljama i neusaglašene nacionalne statistike. Autori tvrde da je ponekad mali indeks poduzetničke aktivnosti odraz viših stopa rasta. Visok stepen poduzetničke aktivnosti i otvaranja preduzeća može biti znak razvojnog nazatka u pojedinim zemljama, jer se u drugim zemljama transakcije i aktivnosti obavljaju uz niže troškove zbog postojanja (i u okviru) velikih preduzeća i ekonomije obima. Dakle, u pojedinim zemljama, naročito onim sa nižim BDP-om, mnogobrojnost malih preduzeća nije pokazatelj ekonomske snage istih nego svjedoči da mala preduzeća pokušavaju nadomjestiti velika preduzeća, što nije efikasno. Navedena konstatacija u velikoj mjeri može objasniti podatke najnovijeg GEM-a koji je pokazao da najnerazvijene zemlje, u prosjeku, imaju najveću vrijednost pokazatelja poduzetničke aktivnosti, a razvijene zemlje najmanju. No, podaci svakako nisu jednoznačni i zbog toga je potreban oprez u upoređivanju podataka. Ako se posmatraju razvijene (industrijske) zemlje, korelacija je ipak pozitivna. (Berthold et al., 2007).

Carree i Thurik (2002, p. 19) idu korak dalje i konstatiraju da se može desiti da zemlje imaju ne samo premalo nego i previše samozaposlenih, i to potvrđuju na primjeru Italije u kojoj je visok stepen samozapošljavanja imao negativan efekat na ekonomski rast. Navedeni autori smatraju da postoji idealna tj. ravnotežna stopa zaposlenosti te istražuju odnos ravnotežne i stvarne stope zaposlenosti u kontekstu poduzetništva i samozapošljavanja. Njihov debalans smanjuje razvojni potencijal ekonomije u srednjem roku. „Manji broj poduzetnika će smanjiti konkurentnost i imati negativne efekte na statičku efikasnost i konkurentnost nacionalne ekonomije. Navedena pojava će smanjiti varijabilnost, postupak učenja i selekcije i negativno utjecati na dinamičku efikasnost (inovacije). S druge strane, pretjerano samozapošljavanje će utjecati na kretanje „ispod optimuma“. Rezultat će u povećanom broju marginalnih biznisa, koji će apsorbirati kapital i humanu energiju koja bi se mogla efikasnije alocirati negdje drugdje.“⁸ Dakle, moguće je zaključiti da postoji ravnotežna stopa (samo)zapošljavanja i da odstupanja od ekvilibrijuma, nadole ili nagore, nisu dobra.

Van Stel et al. (2004) su željeli utvrditi da li poduzetnička aktivnost na sličan način igra ulogu u stimuliranju rasta razvijenih zemalja i zemalja u razvoju. Analizirajući indekse TEA (ukupnu poduzetničku aktivnost) i GCI (indeks razvojne konkurentnosti) te BDP utvrdili su da poduzetnička aktivnosti utiče na ekonomski rast, ali da

8 Carree i Thurik su razvili model za korekciju greške kako bi utvrdili ravnotežnu stopu vlasnika biznisa u funkciji BDP/st. Koristili su korigiranu OECD statistiku radne snage uz aktuelne (korigirane) podatke za BDP zemlje. Rezultati su pokazali da odstupanje od ravnotežne stope ima izrazito negativan efekat na ekonomski rast. Njihovo istraživanje je pokazalo da većina zemalja ima premalo samozaposlenih u odnosu na ravnotežnu vrijednost. Jedini izuzetak 2002. godine je bila Italija. No, upoređujući BDP Italije i drugih zemalja OECD-a vidljivo je da stopa samozapošljavanja ne korelira sa rastom BDP-a.

ovaj efekt zavisi od dohotka po glavi stanovnika. Efekat TEA je signifikantno pozitivan za izrazito razvijene zemlje, a negativan za siromašne zemlje. Autori su izračunali da je granica iznad koje se ostvaruje pozitivan efekat istog, dohodak po glavi od 20.000 US dolara. Ovo sugerira da poduzetništvo igra različitu ulogu u zemljama u različitim fazama ekonomskog razvoja.

Carree i Thurik (1999) pokazuju da prisustvo malih kompanija u proizvodnim djelatnostima najrazvijenih zemalja stimulira rast istih, što nije slučaj u onima koje imaju manji BDP po glavni stanovnika, kao što su Portugal i Španija. Autori zaključuju da postoji utjecaj TEA na rast BDP-a, ali on nije linearan. TEA vrijednosti imaju značajan nelinearni negativan efekat u slučaju relativno siromašnih zemalja, dok imaju pozitivan efekat u slučaju relativno bogatih zemalja.

Autori ovog rada su u svom istraživanju objavljenom u članku pod nazivom *The Effects of Entrepreneurial Activity and Preference for Avoiding Uncertainty on National Economic Growth* (Martinović et al, 2017) također pokušali testirati vezu između indeksa TEA (nezavisna varijabla) i BDP-a (zavisna varijabla) na primjeru 65 zemalja. Rezultati istraživanja nisu mogli utvrditi postojanje direktne (linearne) veze između pokazatelja TEA i BDP-a, odnosno njenu signifikantnost. Tek uključivanjem posrednih varijabli (GCI – Indeksa globalne konkurentnosti i varijable UNA – nesklonost riziku) utvrđena je signifikantnost.

Moguće je zaključiti da rezultati svih navedenih istraživanja utjecaja nivoa poduzetničke aktivnosti na rast BDP-a nisu jednoznačni i jedinstveni. Nedvojbeno je da poduzetnička aktivnost doprinosi boljitku pojedinačnih preduzeća i ekonomskom rastu ali nivo poduzetničke aktivnosti mjeren indeksom TEA se ne može dovesti u direktnu, statistički validnu korelaciju sa rastom BDP-a. Korelacija postoji, ali nije linearna i mora se posmatrati uz uvažavanje i drugih, mnogobrojnih faktora: društvenog i ekonomskog okruženja, poduzetničke infrastrukture, legislative, stepena razvijenosti tržišta, socioloških i psiholoških faktora, mentaliteta, poduzetničke tradicije itd. Dakle, potrebno je elaborirati i drugu konstataciju koja glasi: Faktori poduzetničke aktivnosti su mnogobrojni i veoma kompleksni. Elaboriranje navedene tvrdnje upućuje na zaključak da je potrebno unaprijediti GEM metodologiju istraživanja uključivanjem i drugih indikatora, pored ključnog indeksa TEA. Odnosno, elaboriranje veze između efekata poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta zahtijeva uključivanje niza kompozitnih mjera, prvenstveno onih kojima se ocjenjuje poduzetničko okruženje. U ekonomskoj teoriji i praksi stoga se, kao dopuna indeksu TEA, primjenjuje i GCI indeks (Indeks globalne konkurentnosti), EDBI indeks (Indeks lakoće poslovanja), IEF indeks (Indeks ekonomskih sloboda) kao i različite kulturološke varijable (npr. UNA – sklonost riziku i sl.) koje imaju značajan efekat na nivo poduzetničke aktivnosti odnosno efekte istog na BDP. U novije vrijeme pominje se

indeks GEDI kao jedan integralni pokazatelj poduzetništva. GEDI indeks – Globalni indeks poduzetništva i razvoja je razvijen od strane dvojice autora -Zoltana J. Acsa i Laszlo Szerba 2011. godine. GEDI indeks u sebi sadrži niz indikatora (djelimično preuzetih i iz GEM-a) a sastoji se od 14 stubova indeksa sa individualnim i institucionalnim varijablama te 3 podindeksa (poduzetničke težnje, poduzetnička aktivnost i poduzetnički stavovi). Svi oni tvore jedan integralni pokazatelj – GEDI indeks. (Acs & Szerb, 2011) Analizom vrijednosti GEDI indeksa za zemlje Jugoistočne Evrope (na temelju rezultata GEM studije 2002-2009), autori Umihanić i Halebić (2012) su ustanovili da je⁹ Bosna i Hercegovina (uz Srbiju) zabilježila najlošiju vrijednost indeksa – samo 0,18. Najbolje rangirana je bila Slovenija. Evidentno je da je GEDI indeks pokazao mnogo realnije - u odnosu na TEA (i GEM) - nivo i efekat poduzetničke aktivnosti na ekonomski rast. Autori Umihanić i Halebić (2012, p.425) zaključuju da su tvorci GEDI indeksa „definisali osnovne preduslove za kreiranje jednog cjelovitog indeksa poduzetništva koji bi trebao biti dovoljno kompleksan da obuhvati multidimenzionalnu karakteristiku poduzetništva, da pored kvantiteta bude indikator koji se odnosi na razlike povezane sa kvalitetom, te obuhvata varijable individualnog nivoa kao i institucionalne varijable.“

Dakle, potreba primjene kompozitnih mjera i integralnih pokazatelja poduzetništva potvrđuje drugu konstataciju koja glasi:

2.2 Faktori poduzetničke aktivnosti su mnogobrojni i veoma kompleksni

Faktori poduzetničke aktivnosti su mnogobrojni i kompleksni i predstavljaju pretpostavke koje stimuliraju ili destimuliraju poduzetništvo i utiču na efekat poduzetništva na ekonomski rast. Razlozi za elaboriranje druge konstatacije leže u činjenici da posmatranje samo broja poduzetnika/nivoa poduzetničke aktivnosti nije dovoljno kako bi se utvrdila veza između poduzetništva i rasta BDP-a. Mnogo je važnija priroda samog poduzetništva kao i faktori okruženja koji u velikoj mjeri oblikuju prirodu poduzetništva. Priroda poduzetništva oslikava sposobnost poduzetnika da stvaraju novu vrijednost, oslikava se u njihovoj kreativnosti, inovativnosti i fleksibilnosti. Priroda poduzetništva je vezana i za osobine samog poduzetnika i pod utjecajem je faktora okruženja. *Priroda poduzetništva* je vezana za mnogobrojne faktore pri čemu je moguće izdvojiti: (1) humani kapital i znanje; (2) motive za bavljenje poduzetništvom; (3) prirodu i osobine samih poduzetnika. *Faktori okruženja* su mnogobrojni ali bi ovdje mogli izdvojiti one koji se odnose na: (1) prirodu društvenog uređenja i same ekonomije te (2) kvalitet javnih institucija, tehnologiju i makroekonomsko okruženje.

9 Za razliku od prezentiranog TEA indeksa za navedeni period! – op.a.

2.2.1. Humani kapital i znanje

Carree i Thurik (2005) smatraju da jedno od mogućih objašnjenja negativnog utjecaja velikog broja poduzetnika na poduzetnički potencijal (i BDP) u najsiromašnijim zemljama je činjenica da poduzetništvo u tim zemljama ima mali stepen razvijenosti humanog kapitala u poređenju sa razvijenim zemljama. Negativan efekat je rezultat postojanja mnogobrojnih „marginalnih“ poduzetnika (npr. vlasnika trgovina, zanatlija i sl.) koji bi mogli biti mnogo produktivniji kao zaposleni u velikim firmama. Nasuprot tome, indeks TEA u razvijenim zemljama vjerovatno oslikava više inovativne poduzetnike u novim sektorima (npr. softverskim kompanijama). Naime, poduzetnički potencijal ne oslikava samo puki broj preduzeća, nego mnogo bitnija je priroda samog poduzetništva, odnosno potencijal za unapređenju dinamičkog poduzetništva. Unapređenje poduzetničkog potencijala moguće je postići na dva načina (Berthold et al., 2007): povećanjem broja poduzetnika te davanjem podrške postojećim preduzećima koje pokazuju karakteristiku dinamičkog rasta i ostvarenja viših stope rasta u budućnosti.

2.2.2. Motivi za bavljenje poduzetništvom

Motivi za bavljenje poduzetništvom se mogu promatrati sa različitih aspekata – psiholoških i socioloških. Individualne osobine poduzetnika, mentalitet, kulturološki i sociološki faktori oblikuju poduzetnika i prirodu samog poduzetništva. Objašnjenje za različite efekte koje visok indeks poduzetničke aktivnosti ima u različitim zemljama se može naći u tvrdnji koja razlikuje poduzetnike prema motivima koji su ih inicirali da se bave poduzetništvom. Poduzetnici koji uočavaju poslovnu priliku su tzv. Schumpeterovi poduzetnici, vođeni inovacijama i motivirani poticajima iz okruženja te vlastitim sposobnostima. (Schumpeter 1934). Pod uticajem Schumpetera, sve više se u ekonomskoj teoriji poduzetništvo vezuje za inovacije i inovativnost (Stevenson, Jarillo, 1990). Galindo i Mendez-Picazo (2013) zaključuju da poduzetništvo ima pozitivan utjecaj na inovativnost, a inovativnost ima odlučujuću ulogu u ekonomskom rastu jedne zemlje. Dakle, Schumpeterovi poduzetnici vođeni inovacijama doprinose rastu i razvoju nacionalne ekonomije. Za razliku od njih, poduzetnici koji su motivirani nevoljom i nuždom su oni koji su u velikoj mjeri i naterani da se bave poduzetništvom, jer drugi izbor nisu imali. Oni najbolje oslikavaju vid poduzetništva u mnogobrojnim, nerazvijenim i tranzicijskim zemljama. I u razvijenim i nerazvijenim zemljama, shodno tome, pokazatelj poduzetničke aktivnost (indeks TEA) će biti visok, ali njegov utjecaj će biti različit. U ekonomskoj literaturi se Schumpeterovi poduzetnici nazivaju i poduzetnicima iz prilike. Nasuprot njima su poduzetnici iz nužde.

Razvijenost jednog društva i ekonomije u velikoj mjeri oslikava odnos između jednih i drugih.¹⁰

Teoretičari se slažu da mora postojati određeni okidač koji inicira ljude da se počnu baviti poduzetništvom. (Shapero, 1984) Okidač predstavlja neka uočena povoljna ili nepovoljna prilika. Morales-Gualdrón i Roig (2007) navode da loša situacija ili prijetnja vezane za npr. gubitak posla ili neadekvatan položaj u kompaniji primoravaju pojedine osobe da se počnu baviti biznisom jer drugi izbor nisu imali. S druge strane, postoje osobe „koje su odlučile da mijenjanju smjer svog života kada su napravili veliki korak prema atraktivnoj poslovnoj prilici“. (Morales-Gualdrón i Roig 2007, p. 316) Empirijska istraživanja su pokazala da poduzetnici iz nužde imaju veću sklonost u preuzimanju rizika, prilikom osnivanja i poslovanja preduzeća, jer nemaju drugog izbora. Poduzetnici iz prilike, vrlo često, su oprezniji u donošenju odluka. (Morales-Gualdrón, Roig, 2007) Visok TEA indeks u nerazvijenim zemljama stoga predstavlja odraz povećane poduzetničke aktivnosti osoba koje često nemaju drugog izbora nego da se bave poduzetništvom i rizičnim poduhvatima. Zbog same prirode poduzetništva kao i vanjskih ograničenja (nerazvijenost institucija i tržišta), visok TEA i visoka sklonost riziku ne predstavljaju pokazatelj razvijenosti i ne utječu na rast BDP-a. U razvijenim zemljama, u prosjeku, imamo niže vrijednosti TEA indeksa. One oslikavaju veći oprez prilikom osnivanja i poslovanja preduzeća, odnosno dominaciju poduzetnika iz prilike. Poduzetništvo iz prilike udruženo sa pozitivnim, poduzetništvu naklonjenim okruženjem, ne rezultira nužno rastom indeksa TEA ali rezultira rastom BDP-a. No, svakako, od same prirode osobe, njenog iskustva i percipiranja prilika i ograničenja iz okruženja će ovisiti konačna sklonost riziku kao i spremnost ulaska u poduzetničke vode.

2.2.3. Tipovi poduzetnika

Motivi koje iniciraju osobe da se bave poduzetništvom, ali i njihova osobnost te okruženje utječu i na postojanje različitih tipova poduzetnika. Različiti tipovi poduzetnika utječu i na različite efekte koje poduzetništvo ima na ukupan ekonomski rast i BDP. Pri tome, podjela poduzetnika na one iz prilike i one iz nužde oslikava samo jedan aspekt problematike bavljenja poduzetništvom, odnosno jednu klasifikaciju tipova poduzetnika. Tako se u literaturi spominju „poduzetnici biznismeni“ i „poduzetnici inovatori“. (Stevenson, Jarillo, 1990, p. 18-19) Poduzetnicima se često smatraju vlasnici pojedinačnih biznisa, samozaposleni, ali veoma često i osobe koje

¹⁰ Poduzetnici iz prilike i poduzetnici iz nužde: Poduzetnici iz prilike pokreću poslovni poduhvat jer su uočili priliku na tržištu, optimističniji su, imaju dugoročnije planove, veću inovativnost i sposobnost za stvaranje novih radnih mjesta, češće su to mlade osobe i muškarci. Dotle poduzetnici iz nužde pokreću poslovni poduhvat natjerani situacijom (npr. ostanak bez posla), pesimističniji su, s većom averzijom prema riziku, ne stvaraju nova radna mjesta, lakše odustaju od poslovnog poduhvata; češće su stariji od 45 godina i prema nekim istraživanjima većinom su to žene. (Koprivnjak i Mezulić Jurić, 2015).

djeluju u sklopu postojećih, velikih preduzeća, a posjeduju poduzetničke osobine, odnosno svojim djelovanjem se mogu svrstati u poduzetnike. (Carree, Thurik, 1998, p. 4)

Pored gore navedenih faktora i faktori okruženja utječu na poduzetništvo i efekte poduzetništva na ekonomski rast. Možemo izdvojiti, pri tome: b1) prirodu samog društva (društveno uređenje) i ekonomskog sistema te b2) egzogene faktore – kvalitet javnih institucija, tehnologija i makroekonomsko okruženje koji su, svi zajedno, sublimirani u GCI indeksu (indeksu globalne konkurentnosti).

2.2.4. Priroda društva (društveno i državno uređenje) i ekonomskog sistema

Društveno i državno uređenje te ekonomski sistem u velikoj mjeri stvaraju okvir za odvijanje poduzetničke aktivnosti, postavljaju pravila poduzetničkog djelovanja ali i utječu, direktno ili indirektno, na odvijanje poduzetničkih aktivnosti. Efekt poduzetničke aktivnosti na ekonomski rast nije linearan i on zavisi od toga da li u jednoj nacionalnoj ekonomiji dominira „poduzetnička“ ili „upravljačka“ ekonomija. (Schumpeter, 1950) Moguće je uočiti trend pomjeranja iz upravljačke ekonomije u poduzetničku ekonomiju (Audretsch i Thurik, 2001). Za Van Steal et al. (2005, p. 5) poduzetnička ekonomija je „odgovor na ekonomiju gdje je dominantno znanje kao proizvodni faktor te komplementarni faktor koji je često predviđen – poduzetnički kapital ili kapacitet za angažiranje i generiranje poduzetničkih aktivnosti.“ Poduzetničku ekonomiju karakterizira kreativna destrukcija, a upravljačku ekonomiju kreativna akumulacija. Schumpeter u svom djelu pod nazivom *The Theory of Economic Development* (1934) iznosi ideju da je poduzetništvo primarni uzrok ekonomskog razvoja, zahvaljujući inovativnosti koju smatra glavnom osobinom poduzetnika. Inovativan poduzetnik svojim inovacijama dovodi do toga da postojeće tehnologije i proizvodi postaju zastarjeli. On postavlja nove standarde i zahtjeve pred postojeće kompanije, svoje konkurente. Taj proces se naziva procesom kreativne destrukcije. (Prema: Carree, Thurik 2002, p. 4) No, isto tako, Schumpeter u svom djelu pod nazivom *Capitalism, Socialism and Democracy* (1950.) govori o značajnom inovativnom, istraživačkom potencijalu velikih kompanija, koje zahvaljujući svojoj finansijskoj snazi, kadrovskoj i tehničkoj opremljenosti uspijevaju ostvariti primat nad malim kompanijama. „Velike kompanije nadmašuju male kompanije u procesu inoviranja i prilagođavanja putem pozitivnog feedbacka od inovacija do R&D aktivnosti.“ (Van Stel et al 2005b, p. 313) To je proces kreativne akumulacije. Pri tome, režimi se smjenjuju tokom vremena.¹¹ Rezultati studije autora (Van Stel et al 2005b,

11 Od industrijske revolucije do 60-ih godina dvadesetog stoljeća dominirao je period akumulacije, upravljačke ekonomije. To je period masovne proizvodnje, ekonomije obima i dominacije velikih kompanija. Period kompanija sa hijerarhijskom organizacijskom strukturom koje su koristile prednosti svoje veličine u oblastima kao što su proizvodnja, istraživanje i razvoj, marketing. To je period akumulacije. Ali kraj 20 stoljeća je donio promjene.

p. 317) su pokazali da se režimi mijenjaju na nivou dohotka od 20.000 dolara. Svakako, varira stepen i intenzitet u kojima u određenim periodima preovladava jedan ili drugi režim. On ovisi od „prirode znanja koje se treba inovirati, mogućnosti prilagođavanja i prihvaćanja, stepena disekonomije, institucionalnog okruženja, značaja apsorpcionih kapaciteta, varijeteta potražnje i sl. Industrije u Schumpeterovom Mark II režimu (režim kreativne akumulacije) će se najvjerojatnije razviti u više koncentriranim tržišnim strukturama za razliku od industrija Mark I režima (režim kreativne destrukcije) gdje postoji proliferacija malih firmi.“ (Van Stel et al 2004, p. 17) Pozivajući se na Schumpeterovu podjelu režima i koncept „upravljačke“ i „poduzetničke“ ekonomije te mnogobrojna istraživanja (npr. Van Stel et al 2004), moguće je zaključiti da je za jednu nacionalnu ekonomiju neophodno stvaranje akumulacije kapitala i postojanje velikih preduzeća. Mala preduzeća i poduzetništvo mogu cvjetati tek u situaciji kada imamo razvijenu nacionalnu ekonomiju. Dakle, stav da nacionalnu ekonomiju možemo razviti samo i isključivo na temelju malih kompanija je upitan. Visok nivo pokazatelja TEA može značiti da zemlja ima previše malih kompanija – i nedovoljan broj velikih kompanija. Ovo tumačenje može objasniti visok indeks TEA u BiH, kao i činjenicu da imamo visok procenat poduzetnika iz nužde, ali i poduzetnika iz prilike. Poduzetnici iz prilike se smatraju značajnim pokazateljem razvijenosti jedne zemlje; no, na temelju gore navedenih konstatacija, jasno je da prirodu poduzetništva ne možemo posmatrati izvan cjelokupnog društveno-ekonomskog konteksta (društveno i državno uređenje, ekonomski sistem, makroekonomski indikatori i ostali indikatori globalne konkurentnosti). Van Stel et al (2004) su u svom istraživanju došli do zaključka da je negativan utjecaj nivoa poduzetničke aktivnosti odnosno indeksa TEA na rast BDP-a za zemlje u razvoju. (tj. značajno je negativan za 12 zemalja iz uzorka sa najmanjim BDP-om). No, rezultat da visok nivo poduzetničke aktivnosti nema pozitivan utjecaj na BDP siromašnih zemalja/zemalja u tranziciji nikako ne znači da te zemlje trebaju odustati od poduzetništva. Umjesto toga, te zemlje se moraju boriti protiv neformalne ekonomije (čiji je mogući pokazatelj veliki broj malih kompanija), trebaju stvoriti uslove za privlačenje velikih kompanija što će rezultirati izbalansiranim odnosom između velikih i malih kompanija te jačati humani kapital. Velike kompanije igraju bitnu ulogu u procesu transformacije zemalja, od zemalja u razvoju u razvijene zemlje. Korištenjem ekonomije obima i širine one mogu proizvoditi proizvode srednjeg nivoa tehnologije. Velike kompanije imaju znanje, novac i ljudske te tehničke resurse koje mogu inicirati razvoj malih i srednjih preduzeća. Njihovim uvezivanjem ostvaruje se transfer znanja i tehnologije; male kompanije mogu biti dobavljači velikih kompanija, te učesnici u outsourcingu; transfer znanja i humanog kapitala, pri tome ne mora biti jednosmjernan. I velike kompanije mogu učiti od malih kompanije. Velike i male kompanije često dopunjuju jedne druge. (Rothwell 1983) Pored jačanja velikih kompanija i njihovog uvezivanja sa malim i srednjim kompanijama, za razvoj poduzetništva je neophodno jačanje humanog kapitala. Nivo humanog kapitala poduzetnika ne može oslikati TEA varijabla. Humani kapital se, u pravilu, značajno razlikuje u zemljama različitog nivoa razvijenosti. Nerazvijene zemlje imaju niži nivo humanog kapitala,

za razliku od razvijenih zemalja, gdje humani kapital korespondira sa inovativnošću i sofisticiranošću poduzetnika, kreativnom sposobnošću istih. Naime, mnogo manji broj tih novih preduzeća u zemljama u razvoju, u odnosu na razvijene zemlje, može prerasti u kompanije sa visokim (brzim) stopama rasta koje će generirati značajnu dodanu vrijednost. No, u nerazvijenim zemljama, ako i nema dovoljno velikih firmi i dovoljan nivo humanog kapitala, ipak bi bilo mudro poticati poduzetništvo, ako je alternativa nezaposlenost. U razvijenim zemljama, pak, u zadnjih dvadeset godina došlo je do značajnih promjena u ekonomiji, u korist malih kompanija. Razvijene zemlje su „prevazišle“ fazu koncentracije kapitala, masovne proizvodnje i ekonomije obima. (Van Stel et al 2005b, p. 319) Velike kompanije su u se koncentrirale na core biznis, a visokotehnološki inovativne male firme su preuzele vodstvo u tehnološkom razvoju u mnogim (novim) industrijama. Kao primjer je moguće uzeti kompaniju „Tesla“, malu kompaniju iz SAD-a koja daje mnogo bolja tehnološka rješenja u auto-industriji nego velike njemačke kompanije koje su do sada bile neprikosnovene u toj oblasti Carree i Thurik (2002, p. 7-8) navode razloge ponovnog oživljavanja malih i srednjih preduzeća – poduzetništva. Pominju se: kreativna destrukcija, nove tehnologije, deregulacija, državna podrška razvoju malih i srednjih preduzeća, promjena u veličini i ponašanju velikih preduzeća, povećani zahtjevi potrošača/krajnjih korisnika proizvoda i usluga te promjena u gledanju uloge i značaja samozapošljavanja tj. pokretanja vlastitog biznisa.¹²

12 Nove tehnologije su doprinijele razvoju inovativnih industrija (biotehnologija, razvoj softvera) u kojima male kompanije imaju inovativnu i kreativnu prednost, što je dovelo do proliferacije istih (kreativna destrukcija). Privatizacija i deregulacija postaje sve izraženije, a male kompanije su postale dominantne u kreiranju novih biznisa i poslova u dereguliranim industrijskim sektorima u USA ranih 80-ih. Vlade su također širom svijeta prepoznale značaj i ulogu malih i srednjih preduzeća - poduzetništva u generiranju nove vrijednosti, zapošljavanju i rastu BDP-a. Usvojeno je zakonodavstvo i različiti vidovi podrške u cilju promoviranja poduzetništva vođeno principom „Think small“ (npr. Akt i Povelja o malim i srednjim preduzećima EU, principi OECD-a i sl.) Velike kompanije, u cilju postizanja zadovoljavajućeg nivoa fleksibilnosti i ostvarivanja konkurentskih prednosti i profitnih ciljeva, se restrukturiraju i stvaraju „pliće“ organizacijske forme. Povratak core-biznisu, fokusiranje na ključne kompetencije, „korporacijski spin-off i dezinvestiranje, back-to-basics i downsizing (rightsizing)“ (Carree, Thurik, 2002, p. 7) su obilježile kraj dvadesetog i početak dvadesetprvog vijeka. Isto tako, povećani zahtjevi potrošača su doveli do potrebe za većom diverzifikacijom proizvoda i usluga. Male kompanije se sposobne da se fokusiraju na određene tržišne niše i zadovolje specifične zahtjeve pojedinih grupa korisnika. Zbog svoje nefleksibilnosti, velike kompanije često nisu u stanju da slijede male kompanije u tome. Evidentan je trend od kraja 80-ih 20. vijeka vezan za smanjivanje veličine ali i diverzificiranosti kompanija (Jovanovic i Gilbert, 1993) Aiginger i Tichy (1991) objašnjavaju visoku profitabilnost malih kompanija njihovom adekvatnom strukturom i kratkim lancem odlučivanja, kao i diverzifikacijom potražnje, „minijaturizacijom“ tehnologije kao i potrebom za povećanom fleksibilnošću u uvjetima neizvjesnosti.

2.2.5. Kvalitet javnih institucija, tehnologija i makroekonomska okruženje

Mnogo je faktora koji utječu na preduzetništvo i njegove makroekonomske efekte. No, tehnologija, kvalitet javnih institucija i makro-ekonomsko okruženje se smatraju stubovima ekonomskog rasta. Indeks globalne konkurentnosti (GCI) oslikava sva tri stuba i definira se kao „instrument koji mjeri kapacitet nacionalnih ekonomija da ostvare održivi ekonomski rast tokom srednjeg perioda, kontrolirajući sadašnji nivo ekonomskog razvoja.“ (McArthur, Sachs, 2002, p. 32) Poduzetnička aktivnost mora se posmatrati u svjetlu djelovanja javnih institucija, tehnoloških faktora i specifičnosti makroekonomskog okruženja svake pojedine zemlje kako bi se utvrdilo djelovanje (indeksa) poduzetničke aktivnosti na rast BDP-a. McArthur i Sachs (2002) primjenom modela regresije na 75 zemalja utvrdili su da GCI ima značajno pozitivan utjecaj na ekonomski rast zemalja iz uzorka u periodu od 1992. do 2000. godine. Van Stel i Thurik (2005 b) su u svojoj analizi utjecaja TEA indeksa na ekonomski rast uključili i GCI. Utvrđeno je da sam koeficijent pokazatelja GCI pozitivan, ali nije statistički signifikantan. U takvom modelu, statistički signifikantan utjecaj imale su varijable TEA*GNIC (zajednički utjecaj TEA i GNIC): TEA indeks pokazao se kao pokazatelj rasta BDP-a samo u situaciji razvijenih zemalja; u slučaju nerazvijenih zemalja utvrđen je negativan utjecaj TEA indeksa na rast BDP-a.

3. ZAKLJUČAK

Na temelju teoretskih i empirijskih istraživanja možemo zaključiti da ne postoji jedinstvena definicija i shvatanje poduzetništva, kao ni dovoljno elaborirani ekonomski efekti nivoa poduzetničke aktivnosti na ekonomski rast. Mnogobrojna istraživanja su pokazala da broj poduzetnika mjeren indeksom poduzetničke aktivnosti (TEA) nužno ne podrazumijeva ekonomski rast te da zemlje na istom nivou rasta i razvoja (BDP-a) nemaju i isti nivo poduzetničke aktivnosti. Poduzetnička aktivnost će također imati različite efekte u zemljama sa različitim nivoima društveno-ekonomskog razvoja. Priroda poduzetništva i stvaralački doprinos, inovativni i razvojni potencijal će biti različiti, a time i doprinos poduzetničkih aktivnosti i novoformiranih preduzeća ukupnom razvoju zemlje. Autori ovog rada su stoga nastojali analizirati mnogobrojne i kompleksne faktore poduzetničke aktivnosti u cilju utvrđivanja stvarnog utjecaja poduzetničke aktivnosti na rast nacionalne ekonomije. Pri tome, fokus je stavljen na određeni broj ključnih faktora. Utvrđena je značajna uloga prirode poduzetništva i faktora okruženja u elaboriranju kompleksne veze koja postoji između poduzetničke aktivnosti i ekonomskog rasta iskazanog rastom BDP-a. Evidentno je postojanje nelinearne i indirektno veze između indeksa TEA i rasta BDP-a, odnosno postojanje potrebe sagledavanja navedene veze u kontekstu mno-

gobrojnih faktora koji čine ličnost poduzetnika i oblikuju poduzetničko okruženje. U tom smislu, teoretičarima koji se bave analizom problematike poduzetništva pružaju se mnogobrojni istraživački izazovi.

ABSTRACT

The aim of this paper is to elaborate the complex relationship between entrepreneurial activity and economic growth. Most authors in the field of entrepreneurship focus on the performance increase of individual companies. However, only few authors analyze the effects of entrepreneurial activity on a country's economic growth where clear and unambiguous link between entrepreneurial activity and economic growth is assumed. However, existing empirical researches have shown that the entrepreneurial activity index (TEA) does not necessarily implicate economic growth and that the countries with similar level of development do not have the same level of entrepreneurial activity. The authors of this paper analyze the numerous and complex factors of entrepreneurial activity in order to determine the impact of entrepreneurial activity on the growth of the national economy.

LITERATURA

Knjige

1. Morales-Gualdrón, S.T. & Roig, S. (2007). Entrepreneurship – Concepts, Theory and Perspective. Springer.
2. Shapero, A. (1984). The entrepreneurial event. In: Kent, Calvin A. (Ed). The environment for entrepreneurship. Lexington Books, MA Toronto.
3. Schumpeter, J. (1934). The Theory of Economic Development. Harvard University Press, Cambridge.
4. Schumpeter, J.(1950). Capitalism, Socialism and Democracy. Harper and Row, New York.
5. Thurik, A. R. (1996). Small firms, entrepreneurship and economic growth. Small Business in the Modern Economy, De Vries Lectures in Economics. Blackwell Publishers, Oxford.

Članci

1. Acs, Z. & Szerb, L. (2011). Global Entrepreneurship and Development Index 2011. Edward Elgar. Cheltenham, UK
2. Aiginger, K. & Tichy, G. (1991). Small Firms and the Merger Mania. Small

- Business Economics 3. Kluwer Academic Publishers, Netherlands, pp. 83-101.
3. Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*. 10, pp. 267-315.
 4. Berthold, N., Kullas, M. & Neumann, M. (2007). Wie motiviert man Unternehmertum in Deutschland? *Wirtschaftsdienst*. Vol. 87, Iss.12, pp. 818-823.
 5. Carree, M. A. (2002). Industrial restructuring and economic growth. *Small Business Economics* 18. Kluwer Academic Publishers, Netherlands, pp. 243-255.
 6. Carree, M. A. & Thurik, A. R. (1998). Small firms and economic growth in Europe. *Atlantic Economic Journal*. 26(2), pp. 137-146.
 7. Carree, M. A. & Thurik, A. R. (1999). Industrial structure and economic growth in: David Audretsch and Roy Thurik: *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge University Press. Cambridge, pp. 86-110.
 8. Carree, M. A. & Thurik, A. R. (2002). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. *International Handbook of Entrepreneurship Research*. pp. 1-27.
 9. Galindo, M. & Mendez-Picazo, M. (2013). Innovation, entrepreneurship and economic growth. *Management Decision*. 51(3), pp. 501-514.
 10. Glaeser, E. L., Kallal, H. D, Scheinkman, J. A & Shleifer, A. (1992). Growth in Cities. *Journal of Political Economy*. 100, pp. 1126-1152.
 11. Kružić, D. (2007). Poduzetništvo i ekonomski rast: reaktualiziranje uloge poduzetništva u globalnoj ekonomiji. *Ekonomski misao i praksa*. dbk.god. XVI., br. 2., pp.167-192.
 12. Jovanovic, B. & Gilbert, R. (1993). The diversification of production, *Brookings Papers on Economic Activity*. Microeconomics. Vol. 1993, No. 1. Brookings Institution Press. pp. 197-247.
 13. Martinović, D., Veselinović, Lj. & Arnaut – Berilo, A (2017). The Effects of Entrepreneurial Activity and Preference for Avoiding Uncertainty on National Economic Growth. *Eurasian Journal of Business and Management*, 1(1), 2017, pp. 1-14.
 14. McArthur, J. W. & Sachs, J. D. (2002). The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development. *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. World Economic Forum. p.p. 28-51.
 15. Phillips, D. (1985). The effect of industry deregulation on the small business sector. *Business Economics*. 20, pp. 28-37.

16. Robbins, K., Pantuosco, F. & Fuller, K. (2000). An empirical assessment of the contribution of small business employment to U.S. state economic performance. *Small Business Economics*. 15, 293-302.
17. Rothwell, R. (1983). Innovation and firm size: a case for dynamic complementarity; or, is small really so beautiful? *Journal of General Management*. pp. 5-25.
18. Rothwell, R. (1984). The role of small firms in the emergence of new technologies. *OMEGA* 12. pp.19-29.
19. Stevenson, H. & Jarillo, C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*. Vol. 11, Special Issue. Corporate Entrepreneurship, pp.17-27.
20. Umihanić, B. & Halebić, J. (2011). Okruženje kao faktor razvoja poduzetništva u zemljama Jugoistočne Europe, Druga Međunarodna naučna konferencija Ekonomija integracija – Izazovi i perspektive integracija zemalja Jugoistočne Evrope. Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli. Tuzla, pp. 419-434.
21. Van Stel, A., Carree, M. A. & Thurik, A. R. (2004). The Effect of entrepreneurship on national economic growth: an analysis using the GEM database, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Max Planck Institute for Research into Economic Systems. Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Jena, Germany, pp.1-19.
22. Van Stel, A., Carree, M. A. & Thurik, A. R. (2005 a). The Effect of entrepreneurship on national economic growth, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Max Planck Institute for Research into Economic Systems. Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Jena, Germany, pp. 1-22.
23. Van Stel, A., Carree, M. A. & Thurik, A. R. (2005 b). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*. Vol. 24, No. 3. Springer. pp. 311-321

Internet izvori

1. *GEM - Global Entrepreneurship Monitor (2001-2017)*. (2017). *Summary report*. London School and Babson College Dostupno na: <http://www.gemconsortium.org/> [Datum posjete: 07. mart 2017]
2. Koprivnjak, T. & Mezulic Jurić, P. (2005/06). *GEM istraživanje - nastavni materijali*. Dostupno na: <http://www.efos.unios.hr/> [Datum posjete: 10. februar 2017]
3. Reynolds, P., Camp, M., Bygrave, W., Autio, E., and Hay, M. (2001) *Global*

Entrepreneurship Monitor 2001. Summary report. London School and Babson College. Dostupno na: <http://www.gemconsortium.org/document.asp?id=189/> [Datum posjete: 05. februar 2017]

4. THECIS – The Centre for Innovation Studies (2013) *Why does TEA vary among provinces?* Dostupno na: <http://www.THECIS.ca/> [Datum posjete: 03. septembar 2016]