

SLAVICA SINGER,
PREDSJEDNICA UPRAVNOG
ODBORA CENTRA ZA
POLITIKU RAZVOJA MALOGA
I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA



Jedino Hrvati postaju poduzetnici iz nužde

Za nas je loše to što smo jedina od 35 zemalja koja ima TEA indeks u korist onih koji ulaze u poduzetnički pothvat iz nužnosti. Tu je izazov - zašto nema dovoljno ljudi koji u poduzetništvo ulaze na osnovi osobnog izbora

Razgovarala: Bojana Božanić
bojana.bozanic@liderpress.hr
Foto: Željko Jelenski

Slavica Singer, predsjednica Upravnog odbora Centra za politiku razvoja maloga i srednjeg poduzetništva i profesorica na Ekonomskom fakultetu u Osijeku, gdje vodi poslijediplomski studij Poduzetništva, sa svojim je timom interpretirala rezultate najčestega svjetskog istraživanja poduzetništva. Prema Global Entrepreneurship Monitoru (GEM), Hrvatska prema poduzetničkoj aktivnosti zauzima 19. mjesto od 35 zemalja, što je najbolji rezultat Hrvatske od 2002. godine otkako se istraživanje provodi.

U 2005. godini Hrvatska je postigla TEA 6,11 posto, što znači da na 16 odraslih stanovnika dolazi jedan poduzetnik, dok je 2002. godine odnos bio jedna poduzetnički aktivna osoba na 30 odraslih. No, veći je broj osoba postao poduzetnički aktivan jer ih je situacija na to natjerala nego onih koje su to učinile svojom voljom. Jedan od problema poduzetništva jest i nedovoljna izvorna orijentacija, jer čak 68 posto odraslih poduzetnika, koji posluju dulje od 42 mjeseca, nema nijednoga kupca izvan Hrvatske, dok je primjerice u Sloveniji taj postotak dvaput manji. Regionalne razlike u poduzetničkom kapacitetu Hrvatske smanjuju se, ali raste jaz između poduzetničke aktivnosti muškaraca i žena te iznosi 3,79 u korist muškaraca, dok je prosjek GEM zemalja 1,6. Također, u Hrvatskoj poduzetnici imaju srednju razinu obrazovanosti, dok su u GEM zemljama poduzetnici visoko obrazovani.

Možemo li biti zadovoljni rezultatima istraživanja?
- Nakon četiri godine sudjelovanja u projektu, Hrvatska je učinila pomak sa začelja ljestvice prema sredini. No, opasno je biti zadovoljan tim pokazateljem ako se brojke ne propitaju 'u dubinu'. Za nas je loše, bez obzira na to što smo se popeli na ljestvici, što smo od 35 zemalja koje su sudjelovale u istraživanju jedina zemlja koja ima TEA indeks u korist onih koji ulaze u poduzetnički pothvat iz nužnosti. Tu je sada veliki izazov za one koji vode Vladine politike i programe da shvate uzroke situacije i vide zašto nema dovoljno ljudi koji u poduzetništvo ulaze prema svome osobnom izboru.

Što su, prema vama, najveće prepreke?
- Najveće su prepreke postojanje još komplicirane administrativne okoline. GEM istraživanje je pokazalo da u Hrvatskoj imamo vrlo dinamično tržište koje otvara poslovne prilike. To je izazov ljudima da uđu u poduzetničke pothvate, ali administrativne su prepreke tako jake da ljudima to onemogućavaju. HITRO, HR je dobar početak, ali Vlada bi morala prioritarno rješavati legislativni okvir, koji bi trebao biti jednostavan i transparentan, kao i to da poduzetnik može obaviti registraciju preko interneta, pa mu u budućnosti ne bi trebao čak

Tisuću Talijana u klasteru stolaca



• Smatrate li da bi se poduzetnici, radi jačanja konkurentnosti na europskom tržištu, trebali udruživati u klustere?
- Apsolutno. Sjeverna Italija izvor je iskustva s klasterima. Dobar je primjer klaster stolaca koji na fizički bliskom području između tri grada ima tisu-

ni hitro.hr. No za to je potrebno 'giljotinirati' more procedura, dozvola i potvrda koje su još prijeke potrebne za otvaranje poduzeća, a taj posao mora odraditi Vlada.

• Postoji niz Vladinih programa za poduzetnike.
- Točno, ali pitanje je koliko su efikasni i trebala li Vladi toliko fragmentiranih programa.

• Što bi u njima trebalo poboljšati?
- Vlada je posljednjih godina trošila dosta novca za kreditne programe, a u svakom GEM istraživanju od 2002. godine indeks se nije pojavio problem pristupa novcu. Problem je bio nemanje odgovarajućih garancija za dobivanje kredita. Još u ranijim interpretacijama rezultata GEM istraživanja predlagali smo da Ministarstvo preorijentira sredstva namijenjena kreditnim programima u osnivanje jamstvenog fonda. To je posebno važno za mlade, koji nemaju niti poslovnu povijest, nemaju nekretnine i ne mogu dobiti kredit jer nemaju jamstvo. Isti je slučaj i sa ženama poduzetnicama, jer vrlo često imovina glasi na suprugovo ime pa je ženi, ako hoće dobiti kredit, mnogo važnije jamstvo, jer će novac dobiti i u banci.

• Sve je veći jaz između poduzetničke aktivnosti muškaraca i žena. Program za žene poduzetnice nije uspio riješiti taj problem.

- Valja imati na umu da se kreditnim programom Ministarstva gospodarstva za žene poduzetnice ne može riješiti pitanje jaza između angažiranja muškaraca i žena u poduzetništvu. Muškarci i žene najbliži su prema poduzetničkoj aktivnosti u najmlađoj dobi, do 24 godine, i ponovno u dobi od 55 godina nadalje. U razdoblju u kojemu su žene obiteljski aktivne, muškarci su poduzetnički aktivniji, i taj se problem ne može rješavati kreditnim programom, nego dugoročnim program razvoja određenih usluga koje pomažu obiteljski život, a zatim i promjenom kulturoloških stajališta koja se ne mijenjaju kreditnim programom, nego ustrajnim i dugoročnim obrazovnim naporima, ali i medijskim.

ću proizvođača, od Caligaris, koji ima gotovo 300 zaposlenih do poduzeća sa svega 20-ak zaposlenih i do obitelji koje izrađuju dijelove stolaca. Među njima nema nikakvog pisanog sporazuma, ali odlično funkcioniraju. Povezuju ih dvije integrativne točke: kontrola kvalitete i marketinška institucija putem koje se predstavljaju na sajmovima.

• Što osigurava uspjeh klastera?
- Za klustere je ključno povjerenje, a mogu se razviti ako imate grupu poduzetnika koji već rade zajedno, poznaju se i vjeruju jedan drugome da će održati odgovarajuću razinu kvalitete i da nižom kvalitetom neće ugroziti klaster. Bez povjerenja i razumijevanja važnosti kvalitete klaster neće uspjeti.

• Regionalne su razlike smanjene. Zašto su Lika i Banovina doživjele značajni pomak?

- Naša je procjena da je do pomaka došlo jer je dosta programa bilo fokusirano na to područje. U Lici i Banovini poslovi se pokreću prije uslijed povoljnih prilika nego iz nužnosti. Ljudi su imali programe na koje su se mogli osloniti i prepoznali su poslovnu priliku.

• Što je sa Slavonijom?
- Stanje je i dalje loše. Slavonija i Baranja od 2002. godine izmjenjuju zadnje mjesto s Likom i Banovinom. Jedan od razloga nije poduzetničke aktivnosti jest i činjenica da je jedna od značajnih gospodarskih djelatnosti, poljoprivreda, koncentrirana u velikim industrijsko-poljoprivrednim kombinatima, čija se privatizacija dogodila vrlo kasno. Veliki broj ljudi vezan je uz poljoprivrednu aktivnost, a mala poljoprivredna gospodarstva ne omogućavaju poduzetnički zalet, nedostatak zadrugarstva također djeluje nepovoljno na razvoj poduzetništva u tom segmentu.

• U čemu ljudi griješe kada kreću u poduzetnički pothvat?

- Podcjenjuju potrebna znanja i vještine i precjenjuju ulogu novca. Misle da će im novac osigurati i uspjeh. Tko pokreće vlastiti poduzetnički posao mora učiti razliku između mogućnosti, odnosno prilike, i vjerojatnosti da će tu priliku moći iskoristiti, odnosno rizika. Ljudi razmišljaju o velikom novcu i stvarima, a dođe se i treba krenuti i s malim stvarima.

• Što je s poduzetnicima koji su već pokrenuli neki biznis? Koji su njihovi propusti?

- To što se ne mogu izvući iz dnevne operativne. Poduzetnici koje zahvati živnan dnevno ritma naprosto previđaju operativne probleme poput naplaćivanja i pronalazjenja kupaca, a ako izgube strateški fokus, rizik poslovanja se povećava. Osim toga, istraživanja su pokazala da je jedan od kritičnih koraka prijeći iz faze kad imate sve pod kontrolom, a to je u prve dvije-tri godine razvoja poduzetničkog pot-



hvata, u fazu rasta, kad više ne možete sve sami i kada trebate profesionalni menadžment.

• Je li problem u delegiranju?
- Problem je s vještinom stvaranja tima. Formalno obrazovanje nedovoljno razvija vještine za timski rad. Timski rad zasniže se na razumijevanju i toleranciji. Ne možete u poduzeću stvoriti dobar tim ako odabirete ljude s kojima vam je ugodno popiti kavu, već ljude koji pokrivaju 'rupu' u vašoj kompetenciji. Za poduzetnike koji ulaze u fazu brzog rasta izuzetno je opasno ako ne vide kad trebaju početi osnivati tim, a barem jedan sat tjedno moraju posvetiti razmišljanju o strateškom aspektu posla.

• S kojim problemima vam se poduzetnici najčešće javljaju?

- Usprkos velikoj nezaposlenosti, vrlo čest problem poduzetnicima je izabrati dobrog zaposlenika za člana tima. Veliko je zanimanje i za radionice o prodajnim vještinama i vještinama pregovaranja. Vlasnici malih poduzeća pokazuju i veliko zanimanje za to kako voditi poduzeće u fazi brzog rasta. Osječki Centar za poduzetništvo ima razvijen program za vlasnike malih rastućih poduzeća, koji se temelji na dobrim britanskim i australskim iskustvima - upravno je u toku treći krug programa.

• Zašto se smatra da je poduzetnik osoba koja radi dulje od 42 mjeseca?

- Smatra se da je poduzetnik koji je preživio 3,5 godine izdržao razdoblje 'limuna'. Poduzetnik koji preživi 42 mjeseca ulazi u fazu odrastanja i rastućeg poduzeća. Pokazalo se da najviše poslovnih pothvata propadne unutar prve godine. Godine, GEM istraživanje definira poduzetnika početnika ako je poduzetnički aktivan do 42 mjeseca; ali samo ako isplaćuje plaće svojim zaposlenicima!

• Što je bitno za konkurentnost hrvatskih poduzetnika?

- Kvaliteta i kvaliteta. Premalo smo tržište i ne smijemo razmišljati da ćemo, ne uspijemo li na stranom tržištu, proizvod uvijek moći 'uvuliti' nekome kod kuće. U zemljama koje su konkurentne bitan su činitelj u stvaranju nacionalne konkurentnosti bili domaći, zahtjevni i sofisticirani potrošači. Hrvatski potrošači trebaju cijeniti svoj novac i ne prihvaćati lošu kvalitetu. Poduzeće se konkurentno treba 'izbrusiti' na domaćem tržištu, a tek onda može uspjeti i na inozemnom.

• Nakon istraživanja ponudili ste i 15 preporuka za poboljšanje poduzetništva.

- U svim GEM istraživanjima najlošije je ocijenjena Vladina politika - tako je i kod nas. Mnogo su bolje ocijenjeni Vladini programi, jer su konkretniji i fokusiraniji na određene probleme. Vladina politika ocijenjena je kao loša, jer je nekonzistentna i fragmentirana, a stvaranje poduzetničkoga kapaciteta zemlje ne rješava se aktivnošću jednog ministarstva. Zbog toga smo predložili stvaranje radne grupe na ministarskoj razini kako bi se politike uskladile s obzirom na to da one prethode programima.

• Predložili ste i da se predmet poduzetništvo uvede u sve razine obrazovanja.

- Trebala bi se uvesti kombinacija sadržaja od kreativnosti, inovativnosti i timskoga rada koji su svojevrsna infrastruktura poduzetničkoga kapaciteta. Ta znanja i vještine omogućuju identifikaciju prilike ili problema, rješavanje

Poduzetnik koji preživi 3,5 godine (42 mjeseca) izdržao je razdoblje 'limuna' i preživio jednu vrstu mature

problema i razmjenu ideja. To je ključ poduzetničkoga ponašanja.

• Tko bi trebao predavati taj predmet?

- Različiti profili stručnjaka. Za početak bilo bi jako dobro omogućiti ljudima iz gospodarstva ulazak u obrazovni sistem, gdje bi trebali djelovati kao predavači i kao mentori. Na visokoškolskim institucijama ljudi iz gospodarstva trebali bi 'nositi' pojedine kolegije, a ne samo biti gosti predavači, posebno kad je riječ o kolegijima povezanim s uskim područjem ovlaštenosti određenim vještinama. Primjerice, stručnjak iz Siemens-a s iskustvom upravljanja

projektom trebao bi držati kolegij o tom pitanju. Ljudi iz gospodarstva trebali bi biti mentori. Posebice kod učeničkih poduzeća u srednjim školama, ili bi ljudi iz prakse trebali bi sjediti u žirijama na natjecanju za najbolji poslovni plan na visokim školama.

• Preporučili ste osnivanje državnog fonda rizičnoga kapitala za transfer istraživanja i razvoja u mala i srednja poduzeća.

- Vlade mnogih zemalja odlučuju se intervenirati u taj proces. Finska je prije 20 godina odlučila korištenjem instrumenta državnog fonda rizičnoga kapitala pospiješiti razvoj tehnoloških osnaženih poduzetničkih pothvata, putem intenziviranja transfera znanja iz sveučilišta u gospodarstvo. Naši su poduzetnici 'osudeni' na bankarske kredite ili Vladine kreditne programe, dok se u razvijenom svijetu ne koriste u toj mjeri kreditni programi za poduzetnike početnike. Početnici obično financiraju svoje poduzetničke pothvate putem instituta poslovnih anđela, za koji mi nemamo odgovarajuće legislativne okvire, ili iz fondova rizičnoga kapitala. Zato bi i u Hrvatskoj Vladin fond rizičnoga kapitala obogatio financijsko tržište i otvorio nove mogućnosti poduzetnicima.

• Što je s uvođenjem voucher sistema?

- To je način na koji država može potaknuti vibrantnost tržišta usluga za poduzetnike. Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva financijski podržava određene programe i projekte centara za poduzetništvo, čime se podupire razvoj ponude različitih usluga (treninga, savjetovanja) potrebnih poduzetnicima. Sada je vrijeme da se inzistira i na kvaliteti takvih usluga. Kada bi Vlada poduzetniku dala voucher, on bi mogao sam odabrati centar u kojemu će dobiti za sebe najpovoljniju uslugu. Na taj se način potiče trajnija, odnosno konkurentnost i kvaliteta usluga.

• Očekujete li sljedeće godine pomak u rezultatima istraživanja?

- To su prekratka razdoblja, a različite intervencije pretpostavljaju i različitu vremensku dinamiku. Primjerice, promjene u obrazovanju danas se mogu vidjeti tek za nekoliko godina, ali na nekim su područjima efekti vidljivi i u kraćem vremenu. Ako bi u godinu definerala voucherski sustav, fond rizičnoga kapitala, pretvorila sredstva namijenjena kreditnom financiranju u jamstveni fond, rezultati bi se mogli vidjeti za jednu do dvije godine. ■

Pomodarsko poduzetništvo

Prilično je opasno kad neke riječi, izraze i slično koristimo pomodarski, naprosto zato što su 'u modi'. Tako je, primjerice, riječ 'poduzetništvo' kod nas izrazito 'in', i svi je koriste i ne znajući zapravo definiciju tog pojma. Poduzetništvo je proaktivnost, kreativnost, predanost da se ideja

pretvori u stvarnost, ali uz ograničene resurse. Dio o ograničenim resursima nitko ne spominje, a poduzetnik nije osoba koja raspolaže neograničenim sredstvima. Dobra ideja je dovoljna da postizanjem i predanošću u ostvarenju zacrtanoga.