

ULOGA PERCEPCIJE VAŽNOSTI FORMALNIH I NEFORMALNIH INSTITUCIONALNIH FAKTORA U FORMIRANJU PODUZETNIČKIH NAMJERA MLADIH

Ležaić, Marieta

Master's thesis / Diplomski rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:672268>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-16**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



**SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET**

DIPLOMSKI RAD

**ULOGA PERCEPCIJE VAŽNOSTI FORMALNIH I
NEFORMALNIH INSTITUCIONALNIH FAKTORA
U FORMIRANJU PODUZETNIČKIH NAMJERA
MLADIH**

Mentor:

Doc.dr.sc. Ljiljana Najev- Čačija

Studentica:

univ.bacc.oec. Marieta Ležaić

Matični broj: 2171104

Split, kolovoz, 2020

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1. Problem i predmet istraživanja	1
1.2. Definiranje ciljeva istraživanja	5
1.3. Hipoteze i model istraživanja	6
1.4. Metode istraživanja.....	10
1.5. Doprinos istraživanja.....	11
1.6. Struktura diplomskog rada	11
2. FORMALNI I NEFORMALNI INSTITUCIONALNI FAKTORI	13
2.1. Formalni institucionalni faktori i njihova važnost	17
2.1.1. Porezna politika	17
2.1.2. Infrastruktura.....	20
2.1.3. Birokracija i administrativna opterećenja	28
2.1.4. Korupcija.....	31
2.1.5. Regulacije radnih odnosa	35
2.1.6. Ekonomski razvoj i uvjeti	41
2.2. Neformalni institucionalni faktori i njihova važnost.....	45
2.2.1. Društvene norme	45
2.2.2. Ekonomska potreba.....	48
3. PODUZETNIČKE NAMJERE	51
3.1. Definiranje i proces nastanka poduzetničke namjere.....	51
3.2. Determinante poduzetničke namjere	54
3.3. Poduzetničke namjere kod mladih	56
3.4. Utjecaj formalnih i neformalnih institucija na poduzetničke namjere	57
3.5. Utjecaj prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničke namjere	59
4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE UTJECAJA PERCEPCIJE VAŽNOSTI FORMALNIH I NEFORMALNIH INSTITUCIONALNIH FAKTORA NA PODUZETNIČKE NAMJERE MLADIH	61
4.1. Uzorak i metodologija istraživanja	61
4.2. Anketni upitnik.....	61
4.3. Rezultati istraživanja	63

4.3.1. Opći podaci o ispitanicima	63
4.3.2. Stavovi ispitanika o važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora	65
4.3.3. Razine poduzetničkih namjera ispitanika, postojanje prethodnog roditeljskog iskustva te percepcija njegove pozitivnosti	69
4.3.4. Kodiranje tvrdnji za statističku obradu podataka	70
4.3.5. Utjecaj spola i razine obrazovanja na poduzetničke namjere mladih.....	71
4.3.6. Testiranje postavljenih hipoteza	73
ZAKLJUČAK	89
SAŽETAK	93
SUMMARY	93
POPIS TABLICA	95
POPIS SLIKA	97
POPIS GRAFIKONA.....	98
POPIS LITERATURE	99
PRILOZI.....	113

1. UVOD

1.1. Problem i predmet istraživanja

U okvirima gotovo svih nacionalnih ekonomija poduzetništvo se smatra jednim od glavnih pokretača ekonomskog napretka. Ovaj oblik gospodarskog djelovanja značajno pridonosi kreiranju novih radnih mjesta i inovacija (Teixeira et al., 2018). U dugom procesu osnivanja novog poslovnog subjekta, prvi korak se odnosi na nastanak poduzetničke namjere pojedinca (Gartner et al., 1994). Poduzetnička namjera predstavlja kognitivni prikaz akcija koje će pojedinci poduzeti kako bi osnovali nove neovisne poslovne pothvate (Fini et al., 2009). Poduzetničke ideje vrlo često nastaju na temelju inspiracije ili uočene prilike, ali za njihovu realizaciju potrebne su namjere (Delmar i Shane, 2003). U nastojanju razvijanja poduzetništva i učinkovitijih poduzetnika unutar zajednice, vrlo bitnu ulogu ima razvijanje i jačanje njihovih poduzetničkih namjera. Razvijanje poduzetničkih namjera zahtijeva dublje razumijevanje procesa nastajanja istih (Krueger, 2017). Scafarto et al. (2019, str. 217, op.cit.) ističu da se “u procesu formiranja poduzetničkih namjera pojedinci ne mogu smatrati jedinstvenim i autonomnim entitetima koji djeluju neovisno o društveno-ekonomskom okruženju, već su dijelovi šireg konteksta koji se sastoji od čovjekovih društvenih mreža, socio-kulturnih normi i ostalih institucija “. Poduzetničko ponašanje se treba tumačiti unutar konteksta u kojem se događa, što uključuje i institucionalni kontekst u kojem poduzetnik djeluje (Smallbone i Welter, 2011, Veciana i Urbano, 2008).

Institucionalni kontekst značajno oblikuje i uvjetuje proces nastanka poduzetnika (Veciana i Urbano, 2008). Institucije predstavljaju formalna i neformalna pravila koja upravljaju ljudskim ponašanjem te se kao takve dijele na dvije glavne kategorije, odnosno na formalne i neformalne institucije (North, 1990, 1991). Formalne institucije uključuju ustav, zakone, politike, prava i propise koje provode službena tijela (Leftwich i Sen, 2010). Neformalne institucije uključuju kulturu, norme, nepisane sporazume te običaje koji nisu uvjetovani formalnim zakonima već društvenom normom (Boettke i Coyne, 2009). Institucionalni okvir društva obuhvaća fundamentalna politička, društvena i zakonska načela koja postavljaju osnovna pravila svih

oblika razmjene unutar društva. Ovim se pravilima pojedinci i organizacije moraju prilagođavati ako žele podršku i legitimitet. Institucije smanjuju neizvjesnost i uvode red u društvo (North, 1991). U ovom procesu institucionalni kontekst utječe na troškove i koristi povezane s različitim aktivnostima te na taj način uspostavlja poticaje vezane uz različite aktivnosti uključujući poduzetništvo (Boettke i Coyne, 2009). Dakle, može se zaključiti da institucije omogućavaju i olakšavaju poduzetničku aktivnost, no pri tome ju istovremeno ograničavaju (Smallbone i Welter, 2011). Institucionalno okruženje u svom djelovanju definira, stvara i ograničava poduzetničke težnje i namjere (Shane et al., 2003).

Veliki broj studija istraživao je utjecaje formalnih institucija na različitim nacionalnim razinama na ukupnu poduzetničku aktivnost unutar različitih zemalja. Brojni autori utvrdili su da njihova učinkovitost značajno utječe na agregatne razine poduzetničke aktivnosti (Spencer i Gomez 2002; Stephen et al., 2005; Stenholm et al. 2013). Formalne institucije odnosno zakoni, regulacije i vladine politike povećavaju ili umanjuju razinu rizika potencijalnim poduzetnicima u pokretanju novog poslovnog pothvata (Veciana i Urbano, 2008; Spencer i Gomez, 2002), utječu na razinu pristupa resursima potrebnim za otvaranje novih poduzeća (Busenitz et al., 2000) i specificiraju odgovornosti poduzetnika (Spencer i Gomez, 2002). Međutim, utjecaj formalnih institucija na poduzetničke namjere nedovoljno je empirijski testiran. U relativno malom broju istraživanja, različiti autori nisu složni o utjecaju formalnih institucija na poduzetničke namjere. Primjerice, Hadjimanolis (2016) i Urban (2013) nisu pronašli značajne utjecaje regulatorne dimenzije formalnih institucija na poduzetničke namjere. Shahid et al. (2017) su u svom istraživanju utvrdili da ne postoji značajna povezanost između ekonomske situacije, političke stabilnosti i poduzetničkih namjera studenata. Rezultati Engle et al. (2011) pokazuju djelomičnu potporu utjecaju percepcija formalnih institucionalnih čimbenika na poduzetničke namjere. Kao bitne faktore utjecaja ističu poreznu politiku, infrastrukturu te regulacije o vanjskotrgovinskoj razmjeni. Turker i Selcuk (2009) te Gelard i Saleh (2011) utvrdili su da faktori obrazovne i strukturalne podrške utječu na poduzetničke namjere studenata. Strukturalna podrška prema ovim autorima podrazumijeva ekonomske i političke mehanizme koji oblikuju poduzetnički kontekst. Vidal - Sune et al. (2013) došli su do zaključka da vladine politike i regulacija usmjerene poduzetništvu, dinamika domaćeg tržišta, BDP, stopa nezaposlenosti i inflacija posredno preko percepcije tržišnih prilika utječu na poduzetničke namjere. Međutim, navedeni autori nisu pronašli izravan utjecaj ovih varijabli na poduzetničke namjere. Begley et al. (2005)

su u svom istraživanju utvrdili da povoljna percepcija učinkovitosti vladine regulacije, tržišnih prilika te kvalitete radne snage značajno i pozitivno utječe na izvedivost te poželjnost poduzetništva kao karijere. Scafarto et al. (2019) su utvrdili da vladini poticaji te financijska i ne financijska podrška značajno utječu na stavove pojedinaca prema poduzetništvu, koji nadalje utječu na poduzetničku namjeru. Regulatorna dimenzija institucija također diktira razinu administrativnog opterećenja i birokracije u vezi s formiranjem ili zatvaranjem poduzeća. Snažna prisutnost i izrazita kompleksnost navedenih administrativnih opterećenja i birokracije negativno utječe na namjere pojedinaca da se uključe u poduzimanje novog poslovnog pothvata (Stenholm et al., 2013). Prethodno spomenuta istraživanja donijela su vrijedne rezultate i uvide u utjecaje formalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere. Ipak, potrebno je ponovno napomenuti kako su rezultati istraživanja velikim dijelom kontradiktorni. Međutim, ovo neslaganje različitih autora o prirodi veza i utjecaja među navedenim faktorima upućuje na zaključak da ih se treba dodatno istražiti.

Značajan dio literature o poduzetničkim namjerama fokusirao se na normativnu kategoriju neformalnih institucija, odnosno na njihov utjecaj na poduzetničke namjere. Vrijednosti i norme oblikuju ljudsko ponašanje tako da specificiraju što je prihvatljivo, a što neprihvatljivo u određenoj zajednici (Bicchieri, 2006). Normativna kategorija institucija u kontekstu poduzetništva prvenstveno podrazumijeva vrijednosti, uvjerenja, stavove te norme društva koje oblikuju društvenu toleranciju i prihvaćanje poduzetništva (Smallbone i Welter, 2011). Navedeni stavovi, vrijednosti i norme društva utječu na relativnu poželjnost poduzetništva kao profesionalnog izbora pojedinca (Stenholm et al., 2013). Stupanj u kojem se društvo i zajednica dive poduzetnicima može se smatrati učinkovitim prediktorom razina poduzetničke aktivnosti (Spencer i Gomez, 2002). Pozitivni stavovi o poduzetnicima unutar određenog društva značajno utječu na poduzetničke namjere pojedinaca (Luthje i Franke, 2003). Shapero i Sokol (1982, str. 5, op.cit.) ističu da "obitelj, posebno otac i majka, imaju najsnažniju ulogu u utvrđivanju poželjnosti i vjerodostojnosti poduzetničkog djelovanja za pojedinca". Teorija socijalnog učenja (Bandura i Walters, 1977) naglašava značajnost promatranja i modeliranja ponašanja, stavova i emocionalnih reakcija drugih. Prema ovoj teoriji, pojedinci koji svoj obiteljski posao te poduzetnike unutar svoje obitelji doživljavaju kao uspješnima, često iskazuju višu sklonost prema poduzetničkoj karijeri (Schindehutte et al., 2003). Razne studije analizirale su utjecaj obiteljske pozadine na odluku pojedinaca da pokrene vlastiti poslovni pothvat. Čest je nalaz da

pojedinci s roditeljima koji posjeduju prethodno poduzetničko iskustvo iskazuju više razine poduzetničkih namjera (Hadjimanolis i Poutziouris, 2011) i razvijenije stavove prema poduzetništvu (Nabi et al., 2008). Oni pojedinci koji poduzetničko iskustvo svojih roditelja percipiraju kao pozitivno, često iskazuju višu poželjnost i percipiranu izvedivost poduzetničke karijere (Drennan et al., 2005). Postoji izdašna literatura o utjecaju raznih neformalnih institucija kao što su društvene norme, subjektivne norme, prethodno obiteljsko poduzetničko iskustvo na poduzetničke namjere (Stenholm et al., 2013; Spencer i Gomez, 2002; Hadjimanolis i Poutziouris, 2011; Luthje i Franke, 2003; Drennan et al., 2005).

Objektivne karakteristike institucionalnog okruženja pojedinca mogu odstupati od njegove subjektivne percepcije istih. Budući da se poduzetnička odluka donosi na razini pojedinca, izrazito je bitna njegova subjektivna percepcija okoline (Verheul et al., 2006). Arenius i Minniti (2005) te Koellinger i Minniti (2006) ističu su da su percepcije okoline bitna sastavnica pojedinčeve odluke da pokrene vlastiti posao. Taormina i Lao (2007) utvrdili su da viša percepcija važnosti povoljnog poslovnog okruženja značajno utječe na motivaciju za pokretanjem vlastitog poslovnog pothvata. Fereidouni et al. (2010), došli su do istog zaključka odnosno utvrdili da poslovno okruženje (koje se mjeri percipiranom važnošću poslovnog okruženja) ima snažnu i značajnu vezu s motivacijom za pokretanje posla. Dakle, potencijalni poduzetnici koji žele započeti posao okolnosti u poslovnom okruženju shvaćaju vrlo ozbiljno. Brojni istraživači proučavali su razne veze između faktora institucionalnog okruženja u različitim nacionalnim kontekstima i poduzetničkih namjera te došli do vrijednih iako kontradiktornih rezultata (Engle et al., 2011; Urban, 2013; Hadjimanolis, 2016; Turker i Selcuk, 2009). Međutim, u domeni individualnih percepcija važnosti karakteristika ovog okruženja i njihovog utjecaja na poduzetničke namjere nailazimo na značajan izostanak istraživanja i konsenzusa među istraživačima koji se bave promatranom problematikom.

Pregledom dostupne literature nije utvrđeno postojanje istraživanja koje se fokusira na percepcije mladih o važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u kontekstu njihove odluke o potencijalnom pokretanju poslovnog pothvata u Hrvatskoj, stoga ovaj rad nastoji ispuniti tu prazninu. Kako GEM¹ istraživanje tvrdi da pojedine institucionalne komponente poduzetničke okoline Hrvatske destimulirajuće djeluju na poduzetničku aktivnost (Singer et al., 2019),

¹ Izvor: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pregledano, 11.12.2019.)

razumijevanje odnosa između percepcije važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih čimbenika i poduzetničkih namjera mladih od izrazite je važnosti. Iz pregleda literature vidljivo je da navedeni institucionalni čimbenici imaju jako bitnu ulogu u formaciji poduzetničkih namjera. Poduzetničke namjere prepoznate su kao najznačajnija odrednica i prediktor poduzetničkog ponašanja (Shahid et al., 2017). Iz navedenog se može zaključiti da razvijanje poduzetničkih namjera unutar društva ima značajnu ulogu u razvoju gospodarstva svake zemlje. Stoga je nužno proširiti bazu znanja o utjecaju formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih.

Iz prethodno navedenih nalaza istraživanja raznih autora vidljiv je problem nejasno definirane uloge formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u formiranju poduzetničke namjere. Također, očituje se i nepostojanje striktnih i znanstveno utemeljenih odnosa među ovim varijablama na populaciji mladih. Stoga je predmet ovog istraživanja uloga percepcije važnosti karakteristika formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u formiranju poduzetničkih namjera kod mladih.

1.2. Definiranje ciljeva istraživanja

Ciljevi ovog diplomskog rada proizlaze iz problema i predmeta istraživanja. Svrha rada je bila ispitati važnost formalnih i neformalnih institucionalnih faktora kao prediktora poduzetničkih namjera mladih. Glavni cilj istraživanja se odnosio na utvrđivanje percepcije mladih o važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u kontekstu potencijalne odluke o pokretanju novog poslovnog pothvata. Dakle, cilj je utvrditi utjecaj percepcije važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih. Jedan od ciljeva se odnosio i na dobivanje uvida u važnost pojedinačnih komponenti institucionalnog okruženja u formaciji poduzetničkih namjera mladih. Također će se nastojalo utvrditi i kako predhodno roditeljsko poduzetničko iskustvo, spol te razina obrazovanja utječu na poduzetničke namjere mladih.

1.3. Hipoteze i model istraživanja

Sukladno prethodno opisanom problemu i predmetu istraživanja te postavljenim istraživačkim ciljevima, za potrebe istraživanja postavljene su tri glave i pripadajuće pomoćne hipoteze.

H1. Formalni institucionalni faktori pozitivno utječu na poduzetničke namjere mladih

H1.1. Visoka percepcija važnosti povoljne porezne politike pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.2. Visoka percepcija važnosti povoljne infrastrukture pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.3. Visoka percepcija važnosti jednostavnosti zatvaranja poslovanja pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.4. Visoka percepcija važnosti jednostavnosti pokretanja poslovanja pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.5. Visoka percepcija važnosti niske razine prisutnosti korupcije pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.6. Visoka percepcija važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.7. Visoka percepcija važnosti povoljne ekonomske situacije pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

Engle et al. (2011) u svom istraživanju pronašli su djelomičnu potporu utjecaju percepcija formalnih institucionalnih čimbenika na poduzetničke namjere gdje su se od bitnih faktora isticali porezna politika, infrastruktura te regulacija o vanjskotrgovinskoj razmjeni. Prema GEM² konceptualnom okviru institucionalnog konteksta i njegova odnosa prema poduzetništvu, fizička infrastruktura predstavlja jedan od osnovnih zahtjeva odnosno preduvjeta za poduzetničku aktivnost (Singer et al, 2019). Što se tiče poreza, visoke porezne stope destimulirajuće djeluju na poduzetničku aktivnost i motivaciju, budući da smanjuju povrat na poduzetništvo. Plaćanje

² Izvor: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pregledano, 10.01.2020.)

poreza smanjuje zadržanu dobit i negativno utječe na likvidnost poslovanja. (Audretsch et al., 2002).

Kao što je prethodno navedeno snažna prisutnost i izrazita kompleksnost administrativnih opterećenja i birokracije u svezi s formiranjem ili zatvaranjem poduzeća negativno utječe na namjere pojedinaca da se uključe u poduzimanje novog poslovnog pothvata (Stenholm et al., 2013). Slično tome, značajna prisutost korupcije i nepouzdana provođenje propisa i zakona također destimulirajuće djeluje na poduzetničko ponašanje (Aidis, 2005). Ako institucije ne osiguraju adekvatan povrat na napore pojedinaca u stvaranju vrijednosti za društvo, poticaji za poduzetničku aktivnost i inovacije biti će preniski (Baumol, 1996).

Propisi i zakoni o regulaciji radnih odnosa utječu na sposobnost poduzeća da prilagodi poslovanje tržišnim fluktuacijama. Snažna regulacija radnih odnosa jamči stabilnost zaposlenicima, ali povećava poteškoće vlasnicima poslovnih subjekata u prilagođavanju ljudskih resursa potrebama proizvodnje sukladno fluktuacijama na tržištu (Audretsch et al., 2002).

Ekonomska situacija odnosno razina ekonomskog razvoja utječe na brojnost poduzetničkih prilika u okruženju. Više razine prihoda i raspoloživog dohotka stanovništva rezultiraju većom i raznovrsnijom potražnjom kupaca za različitim robama i uslugama. Ekonomski razvoj također utječe na raspoloživost financijskih sredstava za pokretanje posla što uključuje raspoloživost dužničkog kapitala financijskih institucija ili vlastitog kapitala iz osobnog bogatstva poduzetnika (Reynolds et al., 2007).

Slijedeća hipoteza i pripadajuće pomoćne razmatraju ulogu neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih te glase:

H2. Neformalni institucionalni faktori pozitivno utječu na poduzetničke namjere mladih

H2.1. Percepcija postojanja pozitivnih stavova prema poduzetnicima i poduzetničkim aktivnostima unutar društva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H2.2. Percepcija pozitivne uloge ekonomske potrebe u motivaciji za „poduzetničku karijeru” pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

Pojedini autori se zalažu za stav da je stupanj u kojem se društvo divi i poštuje poduzetnike pouzdan prediktor razina domaće poduzetničke aktivnosti (Spencer i Gomez, 2002). Slično tome, Gnyawali i Fogel (1994) ističu da je vjerojatnost da će pojedinac pokrenuti vlastiti poslovni pothvat značajno povezana sa stavovima zajednice odnosno društva prema poduzetništvu.

Ekonomska potreba u literaturi se često ističe kao motivator odnosno poticaj za pokretanje vlastiog poslovnog subjekta. Ovaj fenomen naziva se „ poduzetništvo motivirano nužnošću" te se odnosi na situaciju kada poduzetnik pokreće posao zbog nemogućnosti zadovoljavanja vlastitih ekonomskih potreba putem drugih mogućnosti zapošljavanja (Engle et al., 2011).

Zadnja postavljena hipoteza i pripadajuće pomoćne uzimaju u obzir utjecaj prethodnog roditeljskog iskustva i glase:

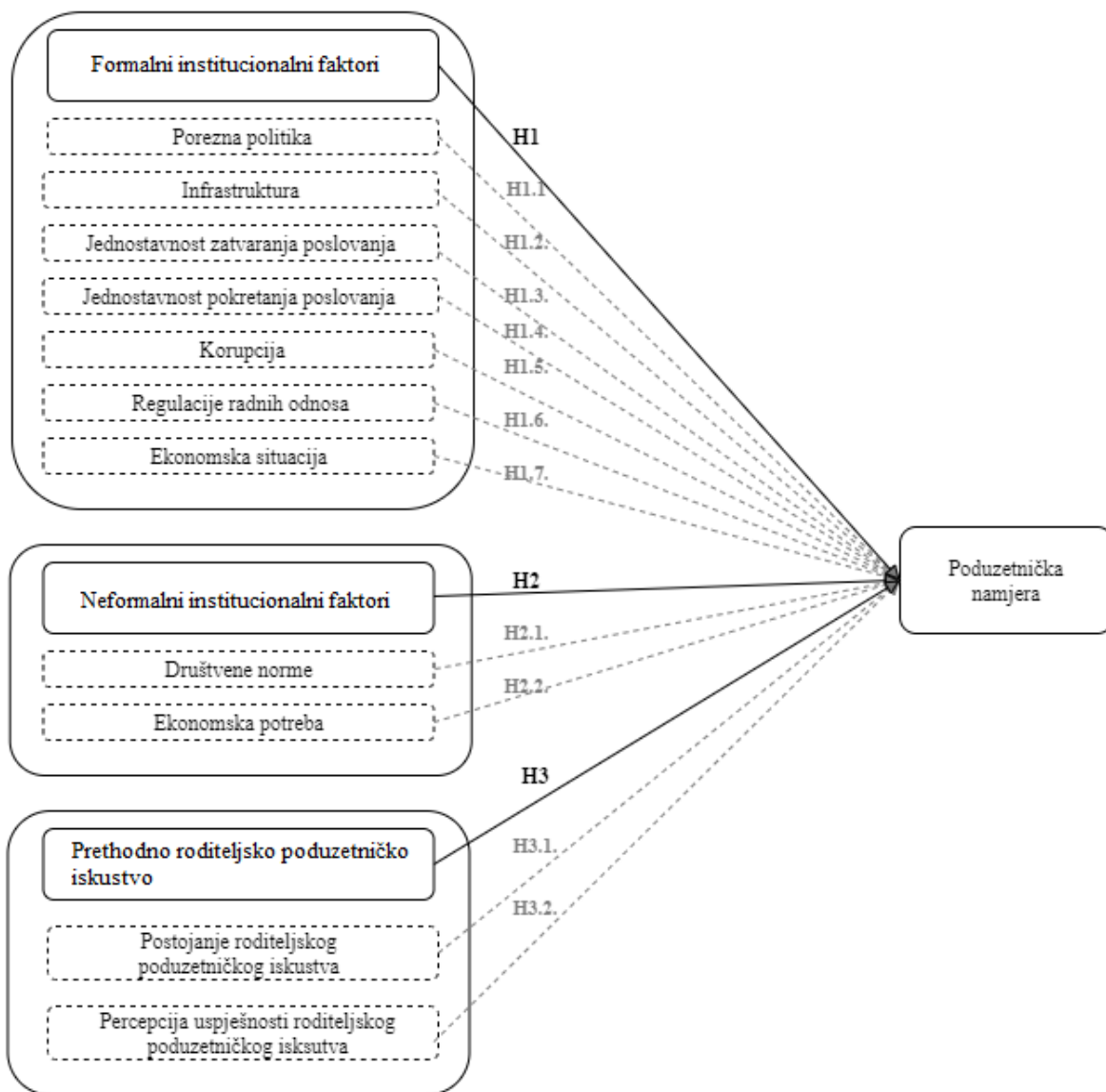
H3. Prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H3.1. Postojanje prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H3.2. Percepcija uspješnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

U literaturi poduzetništva već je čvrsto ustanovljeno da postojanje prethodnog obiteljskog (i roditeljskog) poduzetničkog iskustva rezultira višom vjerojatnošću pokretanja vlastitog poslovnog pothvata kod mladih. Navedeni utjecaj obiteljskog poduzetničkog iskustva ovisi o stupnju izloženosti te o viđenju pozitivnosti iskustva. Pozitivno viđenje ovog iskustva često rezultira višom percipiranom poželjnosti poduzetništva kao karijere (Krueger,1993). Slično tome, Hadjimanolis i Poutziouris (2011) koji su u svoj istraživanju utvrdili kako pojedinci, čiji roditelji posjeduju prethodno poduzetničko iskustvo, često iskazuju i više poduzetničke namjere.

Prema prethodno postavljenim istraživačkim hipotezama, kreiran je i konceptualni model istraživanja. Model prikazuje utjecaj percepcije važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih.



Slika 1. Model istraživanja "Utjecaj percepcije važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih".

Izvor: Prilagođeno prema Engle, R. L., Schlaegel, C., Dimitriadi, N. (2011): Institutions and entrepreneurial intent: a cross country study, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16 (2), str. 227-250

1.4. Metode istraživanja

Rad se sastoji od teorijskog i empirijskog dijela. Teorijski dio rada obuhvaća analizu postojeće literature koja je prikupljena putem tražilica odnosno citatnih baza podataka i recenziranih radova kao što su „Scopus“, „Science Direct“ i „Google Scholar“. U ovu svrhu koristila se metoda istraživanja za stolom. Prilikom izrade teorijskog dijela rada koristilo se više metoda, a među njima su: metoda deskripcije, induktivna metoda, deduktivna metoda, metoda analize, metoda sinteze, metoda klasifikacije, metoda generalizacije te komparativna metoda.

Empirijski dio rada obuhvaća prikupljanje primarnih podataka metodom anketiranja. Provelo se ispitivanje ciljne skupine, odnosno mladih na području Republike Hrvatske putem online anketnog upitnika. Pitanja u anketnom upitniku kreirana su na temelju prilagođavanja postojećih mjernih skala.

Mjerne ljestvice su prilagođene prema postojećim mjernim ljestvicama korištenim u sljedećim istraživanjima:

Tablica 1. Izvori primjenjenih mjernih ljestvica

Faktori institucionalnog okvira (Formalni i neformalni) na temelju opisa izvještaja „World Bank Doing Business Report“	Engle et al. (2011)
Stupanj u kojem se društvo i zajednica dive poduzetnicima i inovativnoj aktivnosti	Busenitz et al.(2000)
Prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo	Drennan et al. (2005)
Poduzetničke namjere	Adrić et al. (2018)
*Primijenjene ljestvice su modificirane za potrebe istraživanja	

Izvor: izrada autora

Analiza podataka provedena je u statističkom programu „SPSS“ korištenjem postojećih statističkih testova. Za empirijsku obradu podataka koristile su se statističke metode: eksploratorna faktorska analiza, linearna multipla regresija, Kruskal Wallis H test te Mann-Whitney U test.

1.5. Doprinos istraživanja

Glavni doprinos istraživanja odnosi se na sistematizaciju i proširivanje dosadašnjih teorijskih spoznaja o formalnim i neformalnim institucionalnim faktorima koji utječu na razine poduzetničkih aktivnosti kao i na poduzetničke namjere. Kao što je već rečeno, pregledom dostupne literature nije utvrđeno postojanje niti jednog istraživanja koje se fokusira na percepcije mladih o važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u kontekstu njihove odluke o potencijalnom pokretanju poslovnog pothvata u Hrvatskoj, stoga ovaj rad nastoji ispuniti tu prazninu. Jedan od doprinosa istraživanja sukladno postavljenim ciljevima je razumijevanje važnosti pojedinačnih komponenti institucionalnog okruženja u formaciji poduzetničkih namjera mladih. Znanstveni doprinos se odnosi na proširenje baze znanja o utjecaju formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih. Pragmatični doprinos istraživanja ogleda se u mogućnosti primjene rezultata istraživanja u kreiranju politika i programa za poticanje poduzetništva usmjerenih aktivnom uključenju mladih u poduzetničke aktivnosti te razvijanju i promoviranju poduzetničke kulture unutar društva.

1.6. Struktura diplomskog rada

Diplomski rad sastoji se od dva dijela, teorijskog i empirijskog te se može podijeliti na nekoliko poglavlja.

U uvodnom dijelu definirane su temeljne odrednice rada, odnosno problem i predmet istraživanja, istraživačke hipoteze i model, svrha i ciljevi istraživanja te metode i doprinos.

U drugom poglavlju dat je prikaz temeljnih odrednica institucionalne teorije. Analiziran je i dat pregled teorijskih osnova formalnih i neformalnih institucija te njihovih specifičnosti. Objašnjena je važnost povoljnih karakteristika formalnih i neformalnih institucija te dat opis njihova stanja u Republici Hrvatskoj.

U trećem poglavlju dat je pregled dosadašnjih teorijskih i empirijskih spoznaja u području poduzetničkih namjera. U ovom poglavlju prikazane su temeljne odrednice poduzetničkih namjera, njihovih sastavnica i determinanti uz pregled literature o prethodnim spoznajama.

Također je pružen pregled prethodnih teorijskih i empirijskih spoznaja o vezama i utjecajima između formalnih i neformalnih institucionalnih čimbenika i poduzetničkih namjera.

Četvrto poglavlje obuhvaća empirijski dio rada. Ovaj dio se odnosi na provedbu primarnog istraživanja putem online anketnog upitnika čiji je cilj ispitati percepcije važnosti karakteristika formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u kontekstu potencijalne odluke za pokretanjem novog poslovnog pothvata te njihov utjecaj na poduzetničke namjere mladih. Prikazan je i opisan uzorak istraživanja te način prikupljanja podataka. Zatim se daje uvid u samo istraživanje, korištene metode i tehnike istraživanja, testiranje hipoteza te konačne rezultate istraživanja.

Posljednja poglavlja bave se zaključcima rezultata istraživanja te njihovim znanstvenim i praktičnim implikacijama, odnosno pružen je osvrt na dobivene rezultate. Kroz zaključak su naglašeni glavni nalazi provedenog istraživanja uz jasno iskazivanje svih ograničenja, ali i smjernica za buduća istraživanja.

2. FORMALNI I NEFORMALNI INSTITUCIONALNI FAKTORI

Sva društva svijeta sadrže određena pravila koja diktiraju njihovo uređenje i način funkcioniranja te prema mnogim autorima upravo ova pravila objašnjavaju ekonomski prosperitet nacija. Pravila koja uređuju način funkcioniranja društva mogu se povezati s pojmom "institucije" (Lloyd I Lee, 2018). Brojni ekonomisti institucije definiraju kao pravila koja uređuju ljudsko ponašanje (Scott 2013, North, 1990). U ekonomskoj teoriji najšire prihvaćena definicija institucija je ona nobelovca Douglasa C. Northa iz razloga što je dovoljno generalna i sveobuhvatna za potrebe različitih istraživanja, stoga će se i u ovom radu koristiti. North (1990, 1991) institucije definira kao ograničenja koja ljudska bića osmišljavaju kako bi oblikovala ljudske interakcije. Ovaj autor institucije definira kao pravila igre društva. Institucije predstavljaju formalna i neformalna pravila koja upravljaju ljudskim ponašanjem, te se kao takve dijele na dvije glavne kategorije, odnosno na formalne i neformalne institucije, o čemu će više biti rečeno u nastavku. Institucionalna ograničenja podrazumijevaju ono što se pojedincima zabranjuje činiti te ponekad uvjete pod kojima je dozvoljeno izvršiti određene akcije. Dakle predstavljaju okvir unutar kojeg se ljudska interakcija odvija. Prema Northu (1990) glavna uloga institucija je upravo u strukturiranju ljudskih odnosa, smanjenju neizvjesnosti svakodnevnog života i neizvjesnosti razmjene.

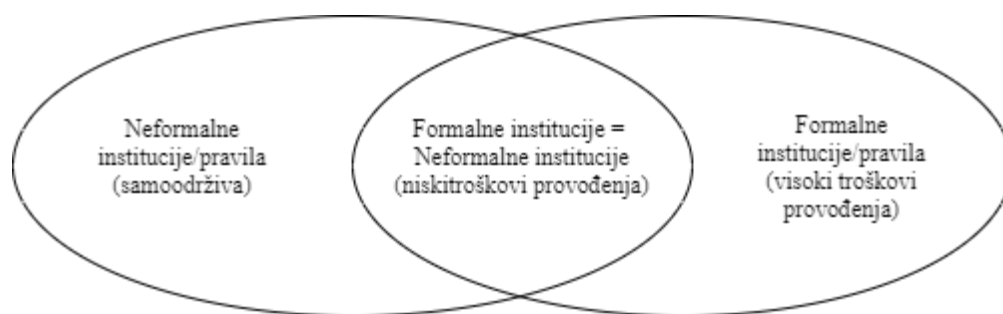
Institucije postoje da bi uredile društvo i ljudsko ponašanje. Međutim, među ekonomistima ne postoji konsenzus o tome kako i zašto su nastale. Problem evolucije institucija još nije dovoljno dobro razjašnjen. Prema Elsnoru (2010) nastanak pravila je u principu stohastički i evolucijski proces ovisan o konkretnoj povijesti međusobnih interakcija među pojedincima i važnosti budućih interakcija. U ovom procesu pojedinci koordiniranim ponašanjem reagiraju na ponašanje drugih te ove koordinirane interakcije pojedinaca dovode do nastanka pravila. Thorstein Veblen, jedan od osnivača teoretskog pravca institucionalne ekonomije slijedi sličan pristup u nastojanju objašnjenja problema evolucije institucija. Veblenova institucionalna ekonomija je bila strogo utemeljena na primjeni darvinističke evolucijske teorije na područje društvenih znanosti. Evoluciju institucija ovaj autor je objasnio pomoću elemenata i procesa varijacije, nasljeđivanja i selekcije, što uzima u obzir dualne efekte i povratne veze između pojedinaca i društvenih struktura (koje uključuju institucije). Procesom selekcije ustaljuju se institucije odnosno pravila koja uređuju ponašanje i koje su prikladne za bavljenje nekim

okruženjem. Tada te institucije postaju novi ustaljeni obrasci ponašanja koji grade okruženje za pojavu novih obrazaca ponašanja u budućnosti (Leite, 2014). Prema Northu (1990), predstavniku pravca nove institucionalne ekonomije, transakcijski troškovi i naknadna potreba za njihovom koordinacijom uzrokuje stvaranje institucija. Ronald Coase, također jedan od bitnih predstavnika pravca nove institucionalne ekonomije je u svom seminarskom radu "Teorija Tvrtke" ustanovio postojanje transakcijskih troškova. Ovaj autor ustanovio je da postoje određeni troškovi povezani s korištenjem mehanizma cijena koji su povezani s pregovaranjem i sklapanjem ugovora o tržišnim transakcijama te ove troškove naziva transakcijskim troškovima (Coase, 1937). Transakcijski troškovi obuhvaćaju troškove asimetrije informacija, pregovaračke troškove, troškove izvršenja i ostale povezane troškove (North, 1990; 1991). North (1992) postojanje transakcijskih troškova smatra jednim od glavnih razloga postojanja institucija. Ovaj autor odbacuje pretpostavku instrumentalne racionalnosti koju je zagovarala prethodna neoklasična ekonomska teorija što argumentira činjenicom da su institucije suviše u svijetu instrumentalne racionalnosti. U svijetu instrumentalne racionalnosti ideje i ideologije nisu bitne, a efikasna tržišta uključujući ekonomska i politička karakteriziraju ekonomije. U stvarnosti, ljudsko djelovanje karakterizira činjenica da ljudi svoje odluke formiraju na temelju nepotpunih informacija te ograničene mentalne sposobnosti procesuiranja tih informacija. Pojedinci posjeduju različite mentalne modele kojima procesuiraju informacije, a njihove odluke odražavaju ove mentalne konstrukte. Poslijedično odluke variraju među pojedincima sukladno varijacijama u pripadajućim mentalnim modelima. Ove nesavršenosti u procesuiranju informacija nastaju zbog postojanja transakcijskih troškova i predstavljaju osnovu postojanja institucija. Iz ovog razloga ljudi postavljaju ograničenja ljudskom ponašanju, kako bi strukturirali razmjenu. U takvom svijetu ideologije i ideje igraju ključne uloge u odlučivanju, a transakcijski troškovi rezultiraju nesavršenim tržištima. Institucije zajedno s tehnologijom određuju proizvodne i transakcijske troškove te su kao takve ključna determinanta efikasnosti tržišta (North, 1992).

Kao što je već prethodno rečeno institucije predstavljaju formalna i neformalna pravila koja upravljaju ljudskim ponašanjem, te se kao takve mogu podijeliti na formalne i neformalne institucije. Formalne institucije uključuju ustav, zakone, politike, prava i propise koje provode službena tijela (Leftwich i Sen, 2010). Neformalne institucije uključuju kulturu, norme, nepisane sporazume te običaje koji nisu uvjetovani formalnim zakonima već društvenom normom (Boettke i Coyne, 2009). Brojni ekonomisti i sociolozi se slažu da su neformalne institucije

ishodište poslijedičnih formalnih. Mnoge su se institucije razvijale bez puno svjesnog dizajna (Woodhill, 2008). Pri tom je s vremenom došlo do formalizacije i kodificiranja neformalnih običaja kako bi postali formalno pravo (Boettke i Coyne, 2009). David Hume (2000, str. 526) smatra da su „pravila dobrog društva zapisana u srcima i umovima njegovih građana mnogo prije nego što su formalizirana“. Dakle, razlika među ovim dvijema vrstama institucija je u njihovom stupnju. One predstavljaju kontinuitet od tabua, običaja i tradicija na jednom kraju do pisanih ustava na drugom kraju. Ovaj prelazak od nepisanih tradicija do formaliziranih zakona bio je jednosmjernan i rezultat prelaska društva iz manje složenosti do sve veće specijalizacije i podjele rada, odnosno složenosti društva (North, 1990).

U slučaju kada formalne institucije ne proizlaze iz neformalnih normi njihova implementacija je skupa iz razloga što se formalna pravila koja upravljaju društvom ne podudaraju s temeljnim sustavima vjerovanja tog društva. Kada formalna pravila nisu utemeljena na neformalnim institucijama, neće biti samoodrživa te će ih trebati provoditi kroz vanjsku provedbu (npr. vladine agencije, policija i sudovi). Suprotno tome, kada su neformalne norme u skladu s formalnim pravilima, troškovi provođenja navedenih pravila biti će niski. U tom su slučaju, formalna pravila utemeljena na ishodišnim neformalnim institucijama i tada društvo samovoljno prihvaća ova pravila koja ostaju samoodrživa tijekom vremena. (Boettke i Coyne, 2009).



Slika 2. Odnos između formalnih i neformalnih institucija

Prilagođeno prema: Boettke, P. J., i Coyne, C. J. (2009). Context matters: Institutions and entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(3), 135-209

Prethodne studije o ekonomskom razvoju pokazuju da su institucije značajan pozadinski uzrok dugoročnog ekonomskog rasta utječući na izravnije uzroke kao što su akumulacija fizičkog i ljudskog kapitala (Hall i Jones 99, Acemoglu et al., 2005). Vitola et al. (2015) tvrde da su

prethodne studije argumentirale kako faktori kao što je inovacija, ekonomija opsega, edukacija, akumulacija kapitala nisu uzrok rasta već sam rast. Političke i ekonomske institucije u suštini su fundamentalni uzroci razlika u ekonomskom razvoju.

Povećanje opsega ekonomskih transakcija zahtjeva značajne količine informacija o partnerima razmjene te institucije koje osiguravaju provođenje sporazuma o detaljima razmjene i pridržavanje ugovorenih uvjeta. Kako se ekonomski odnosi razvijaju i postaju sve više neosobni, uloga trećih strana koja osigurava i primjenjuje pridržavanje pravila postaje neophodna (Shirley, 2003). Efikasne institucije pružaju zajedničke pravne okvire (npr. ugovori i provođenje ugovora, komercijalne norme i pravila) i potiču povjerenje pružajući policijski i pravosudni sustav za pridržavanje zakona i propisa. Na taj način, navedene institucije zajedno s efikasnim ekonomskim institucijama smanjuju transakcijske troškove smanjivanjem troškova prikupljanja informacija te troškova pregovaranja i donošenja odluka. Efikasne institucije mogu smanjiti navedene troškove na više načina; smanjivanjem neizvjesnosti o kvaliteti proizvoda na tržištu, smanjivanjem rizika konfiskacije te povećanjem vjerojatnosti i sigurnosti provođenja sporazuma (Vitola et al. 2015). Dakle efikasne institucije smanjuju troškove ekonomske aktivnosti i pridonose gospodarskom razvoju (Dahlman, 1979).

Institucije pružaju poticaje za određene aktivnosti utječući na troškove i koristi u svezi s tim aktivnostima. Ljudska bića u svom djelovanju reagiraju na promjene u troškovima i koristima. Kada se troškovi određene aktivnosti povećaju (odnosno korist smanjuje, *ceteris paribus*), vjerojatnost da će se ljudi angažirati u navedenoj aktivnosti se smanjuje. Na taj način, utječući na troškove i koristi povezane s poduzetničkim aktivnostima, institucionalno okruženje u kojem poduzetnici djeluju oblikuje i ograničava poduzetničke mogućnosti (Boettke i Coyne, 2009). Institucionalni kontekst oblikuje i uvjetuje proces nastanka poduzetnika (Veciana i Urbano, 2008) te u svom djelovanju definira, stvara i ograničava poduzetničke težnje i namjere (Shane et al., 2003).

2.1. Formalni institucionalni faktori i njihova važnost

2.1.1. Porezna politika

Porezi predstavljaju jednu od najbitnijih komponenti poslovnog okruženja. Porezi su bitan element internacionalne kompetitivnosti država te faktor odlučivanja investitora prilikom razmišljanja o tome gdje i kako investirati. Gotovo sve države svijeta nastoje definirati optimalne razine poreza i strukturu poreznog sustava koji pogoduju investicijama i kapitalu. Vlade bi trebale osigurati jednostavne sustave oporezivanja kojima se osigurava porezna konkurentnost (Kalaš, 2016).

U posljednjih nekoliko desetljeća veliki broj istraživača istraživao je utjecaj poreza na varijable kao što su produktivnost, investicije i ekonomski rast. Iako je veliki broj istraživanja koristilo slične podatke u istim državama i vremenskim periodima dobiveni rezultati nisu bili istoznačni, naprotiv, neki su bili i kontradiktorni. Ne postoji konsenzus o tome kako porezi utječu na ekonomski rast. Razlozi ovome mogu se tražiti u činjenici da je upravljanje poreznom politikom dvostrana aktivnost. Prihodi generirani putem poreza najčešće se koriste za financiranje izdataka ili smanjenje deficita. Dakle, utjecaji poreza na ekonomski prosperitet ovisiti će ne samo o njihovim relativnim razinama i strukturi već i o načinu na koji su porezi potrošeni. (Alinaghi i Reed, 2017).

U ekonomskoj literaturi porezi na dohodak i dobit, smatraju se najštetnijim porezima u kontekstu njihova utjecaja na ekonomsku aktivnost. Arnold et al. (2011) su u svom istraživanju utvrdili strukturu poreznog sustava optimalnu za promoviranje investicija i produktivnosti gospodarstva. Prema navedenim autorima preferirani porezni instrumenti optimalne porezne politike s obzirom na njihov učinak na dugoročni rast BDP-a (posredno putem utjecaja na investicije i produktivnost) trebali bi biti redom: porezi na nepokretnu imovinu, zatim porezi na potrošnju (zajedno s ostalim porezima na imovinu) a tek onda porezi na dohodak i konačno porezi na dobit. Ovi rezultati impliciraju da je viši rast BDP-a ostvariv rekonfiguracijom strukture poreznog sustava bez smanjenja poreznih prihoda države. Navedenu učinkovitu rekonfiguraciju je moguće ostvariti kompenzacijom nižih stopa poreza na dohodak i dobit s višim stopama poreza na potrošnju i imovinu. Do istih rezultata došli su i Kneller et al (1999).

Gemme et al. (2011) također su došli do zaključka da su visoke stope poreza na dohodak i poreza na dobit prepreke ekonomskom rastu. Smanjenje stopa poreza na dobit za 1% može povećati godišnje stope ekonomskog rasta za 0.1 do 0.2% (Ferde i Dahlby, 2012, Lee i Gordon, 2005).

Postoje različiti mehanizmi putem kojih porezni sustav može utjecati na stopu nove poduzetničke aktivnosti. U teoriji literatura uglavnom ukazuje na dva glavna mehanizma: (1) poticajni učinak, koji utječe na ponudu i trud poduzetnika u gospodarstvu; (2) učinak utaje, koji utječe na spremnost potencijalnih poduzetnika da iskoriste mogućnosti smanjenja poreznog opterećenja vlastitog dohotka (Stenkula, 2012, Audretsch et al., 2002).

Prvo će se razmotriti poticajni učinak poreznog sustava na poduzetništvo. Struktura poreznog sustava može favorizirati jedan oblik zaposlenja naspram drugog. Visoke stope poreza na dohodak mogu potaknuti pojedince na otvaranje vlastitih poslovnih pothvata (Stenkula, 2012) ako takav oblik zaposlenja nudi pogodnosti manjeg poreznog opterećenja dohotka pojedinca od klasičnog radnog odnosa (Cullen i Gordon, 2002). Međutim, nekoliko studija nisu potvrdile povezanost između poreza na dohodak i samozapošljavanja (Fairlie i Meyer 2000, Parker 2003) dok su druge pronašle negativnu povezanost (Briscoe i sur 2000, Bruce i Mohsin 2006). Što se tiče poreza na dobit, visoke stope ovih poreza smanjuju povrat na poduzetništvo i rizične poslovne pothvate te povećavaju ukupni napor u svezi s poduzetničkim aktivnostima (Hansson, 2010). Visoki porezi na dobit obeshrabruju, otežavaju te poskupljuju aktivnosti poduzeća koje su najbitnije za rast, odnosno aktivnosti ulaganja u kapital te aktivnosti nužne za poboljšanje produktivnosti (Arnold et al., 2011). U konačnici viši troškovi ekspanzije snižavaju poticaje za samozapošljavanje (Stenkula, 2012). Uzevši u obzir prethodno navedeno, visoke stope poreza na dobit mogu smanjiti poticaje za pokretanje novih poduzeća i ekspanziju postojećih (Audretsch et al., 2002, Hansson, 2010).

Učinak utaje se očituje kroz činjenicu da samozapošljavanje nudi bolje mogućnosti za izbjegavanje poreznih obveza od klasičnog radnog odnosa (Parker i Robson, 2003). Odnosno, lakše je legalno i ilegalno izbjeći porez na samozaposlenje nego kao redoviti zaposlenik. Ove prakse izbjegavanja poreza se najčešće realiziraju iskazivanjem nižih razina profita putem neevidentiranja svih prodajnih transakcija u gotovini ili precijenjivanjem troškova poduzeća pomoću privatnih troškova (Stenkula, 2012). U ovom slučaju, više (granične) porezne stope na dohodak mogle bi opet promicati samozapošljavanje (Audretsch et al., 2002).

Osim poreza na dohodak i dobit, ostale vrste poreza mogu utjecati na poduzetničku aktivnost. Ukupnim porezima za rad se osim poreza na dohodak smatraju i svi izravni nameti koji terete rad kao što su doprinosi za socijalno osiguranje (Ksener- Škreb, 1999). Ovi doprinosi također mogu poticajno ili destimulirajuće djelovati na poduzetničku aktivnost, a njihov utjecaj je u znatno manjoj mjeri empirijski testiran. Teorijski visoki doprinosi na plaće mogu stimulirati samozapošljavanje ukoliko poslodavci nastoje smanjiti svoje troškove rada na način da koriste samozaposlene neovisne izvođače. Navedeno može generirati višu potrebu za ovakvim vrstama samozaposlenih. Ipak, visoki doprinosi na plaće mogu destimulirati poduzetničku aktivnost ukoliko poduzetnik treba zaposliti dodatne zaposlenike ili očekuje da će ih morati zaposliti u doglednoj budućnosti, budući da povećavaju ukupne troškove rada (Stenkula, 2012). Porez na potrošnju povećava cijene proizvoda široke potrošnje i na taj način smanjuje stvarnu nagradu za rad, što može utjecati na ponudu radne snage (Arnold et al., 2002). Manja ponuda radne snage može negativno utjecati na poduzetničku aktivnost.

Prema GEM istraživanju³, vladine politike prema poreznoj politici spadaju među najlošije ocijenjene komponente poduzetničke okoline u Hrvatskoj u 2018. godini. Ova komponenta poduzetničke okoline Hrvatske destimulirajuće djeluje na poduzetničku aktivnost. Ocjene ovih politika su u cijelom promatranom razdoblju navedenog istraživanja (odnosno u period od 2016. do 2018. godine) bile ispod prosjeka Europske unije, a u 2018. godini su bile tek znatno više od ocjena najlošije ocijenjene države Europske unije odnosno Slovačke. Dodatno zabrinjava činjenica da su visoka porezna opterećenja zajedno s birokracijom u razdoblju od 2016. do 2018. godine kontinuirano bila drugi po redu najčešći razlog izlaska iz poslovne aktivnosti (Singer et al., 2018).

Prema izvještaju Ministarstva financija⁴ (2019, 2020) u 2020. godini provedene su određene porezne reforme. Od najznačajnijih za poduzetnike su te da je 2020. godine u zakonu o porezu na dobit uveden novi godišnji prag prihoda za primjenu snižene stope poreza na dobit od 12% u iznosu od 7,5 mil kn, nakon kojeg se primjenjuje stopa od 18%. Dodatno, ukinuo se doprinos za zapošljavanje od 1,7% i doprinos za zaštitu zdravlja na radu od 0,5% te povećavao doprinos za zdravstveno osiguranje s 15% na 16,5% čime se ukupno opterećenje plaće doprinosima smanjilo s 37,2% na 36,5%. Međutim ovo su neznatna sniženja, odnos neto plaća i bruto troškova 2 za

³ Izvor: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pregledano: 07.04.2020)

⁴ Izvor: <https://www.porezna-uprava.hr/Stranice/PoreznaReforma2019.aspx> (Pregledano 07.04. 2020)

poslodavca ostaje i dalje jako loš. Porezne reforme i rasterećenja u 2020. godini prvenstveno su na očuvanje i zadržavanje kvalificiranih radnika. Odnose se na povećanje neoporezivog dijela plaće, porezno rasterećenje mladih te niže stope poreza za ugostitelje na pripremu i posluživanje hrane. Porezne i rasterećenja reforme u 2020. godini najznačajnije će se odraziti u koristima za zaposlenike, odnosno rastom plaća (Zlatović, 2020).⁵

Hrvatska je porezno nekonkurentna država a porezni sustav destimulirajuće djeluje na poduzetničku aktivnost. Hrvatska poduzeća i građani porezno su preopterećeni te su korporativni porezi nekonkurentni s obzirom na stupanj gospodarskog razvoja. Ovo može dvojako utjecati na poduzetničku aktivnost. S jedne strane visoko porezno opterećenje dohotka smanjuje raspoloživi kapital i financijska sredstva pojedinaca nužno potrebna za poduzetničku aktivnost, a nekonkurentni korporativni porezi utječu na nižu privlačnost pokretanja vlastitog poslovnog pothvata zbog toga što smanjuju povrat na poduzetničku aktivnost. Nedavno su provedene određene reforme u cilju poreznog rasterećenja građana i poduzetnika, ali ove reforme i dalje nisu dovoljno opsežne kako bi uklonile sve nedostatke postojećeg za poduzetništvo nepovoljnog poreznog sustava. Za stimuliranje poduzetništva, inovacija, rasta i produktivnosti potrebna su daljnja porezna rasterećenja i opsežnije reforme poreznog sustava.

2.1.2. Infrastruktura

Trenutno u ekonomskoj teoriji ne postoji široko prihvaćena definicija infrastrukture. Pojedini autori infrastrukturu dijele na dvije kategorije: ekonomsku i socijalnu. Pod ekonomskom infrastrukturu najčešće se podrazumijeva fizička imovina koja sačinjava transport, opskrbu energijom, vodoopskrbu te informacijske i telekomunikacijske mreže. Kada se govori o socijalnoj infrastrukturi misli se na bolnice, škole i u nekim slučajevima zakone i vladine građevine (Välilä, 2020). Drugi autori ekonomsku infrastrukturu još nazivaju fizičkom ili javnom infrastrukturu zbog toga što stvara koristi velikom broju korisnika. Fizička infrastruktura je od temeljne važnosti za provođenje svih vrsta kućanskih aktivnosti i ekonomsku proizvodnju (Palei, 2015). Baldwin i Dixon (2008) infrastrukturu definiraju kao dugoročnu lokacijom vezanu kapitalno intenzivnu imovinu s dugim životnim ciklusom čije se razdoblje

⁵ Izvor: <https://vijesti.hrt.hr/570648/porezna-rasterecenja-u-2020-godini> (Pregledano 07.04.2020)

povrata ulaganja često karakterizira ‘‘tržišnim neuspjehom’’. Fizička infrastruktura se obično sastoji od kapitalnih projekata velikih razmjera koji zahtijevaju velika financijska ulaganja (Aschauer, 1989).

Kvalitetna infrastruktura olakšava proizvodnju i povećava konkurentnost na način da smanjuje troškove prijevoza, poboljšava trgovinu i doprinosi otvaranju novih radnih mjesta. Ulaganja u infrastrukturu pridonose konkurentnosti, učinkovitosti i produktivnosti te mogu pospješiti gospodarski razvoj i umanjiti siromaštvo na više načina. Neadekvatna infrastruktura s druge strane stvara prepreke ekonomskom rastu (Khan et al., 2020). Veliki broj empirijskih istraživanja iznjedrio je dovoljno pouzdane dokaze koji ukazuju na pozitivan i statistički značajan učinak infrastrukture na dugoročni ekonomski rast (O’Fallon, 2003). Auschauer (1989) je prvi dokazao povezanost između ekonomskog razvoja i javnih sredstava uložениh u infrastrukturu. Ovaj autor je utvrdio da su tijekom 1970tih i 1980tih u Sjedinjenim Američkim Državama niska kapitalna ulaganja u infrastrukturu velikim dijelom bila zaslužna za smanjenje produktivnosti privatnog sektora. Poslije Auschauera, mnoštvo drugih studija također je ustanovilo da infrastruktura ima ključnu ulogu u ekonomskim procesima, posebice u stvaranju mogućnosti za rast i produktivnost (Morrison i Scwartz 1996, Canning i Pedroni 2008). Pojedina istraživanja razmatrala su i učinak pojedinačnih kategorija infrastrukture na ekonomski rast, a najčešće prometne (Banister i Berechman 2001, Bose i Haque 2008, Mohmand et al., 2016) te informacijske i telekomunikacijske infrastrukture (Chakraborty i Nandi, 2003, Yoo i Kwak, 2004, Pradhan, 2018)

Zemlje s izrazito razvijenim stupnjem industrijske proizvodnje često u isto vrijeme imaju i jako razvijen prometni sustav. Razvijenost i funkcionalnost prometnog sustava determinira uspješnost funkcioniranja gospodarstva (Brnjac, 2014). Ulaganja u prometnu infrastrukturu značajno i pozitivno utječu na ekonomski rast (Banister i Berechman 2001, Bose i Haque 2008, Mohmand et al, 2016). Mohmand et al. (2016) ističu nekoliko mehanizama putem kojih ova ulaganja kreiraju pozitivne učinke. Prvenstveno dolazi do porasta broja radnih mjesta zbog potrebnih radnika uključenih u izgradnju. Poslijedično nakon dovršenja projekta potrebno je i više radnika za rad na održavanju jednom kada se prometnica stavi u funkciju. Kvalitetna infrastruktura snižava troškove prijevoza i stvara vremenske uštede. Ove uštede mogu povećati dobit poduzeća što se u konačnici može odraziti na povećanje razina korporativnih ulaganja i mogućnosti

zapošljavanja. Navedene koristi i uštede se manifestiraju i kao korist za krajnje potrošače na različite načine, uključujući niže cijene i povećanu proizvodnju.

Informacijska i telekomunikacijska infrastruktura obuhvaća (ICT) digitalnu telefonsku mrežu, mobilne telefone, internetske mogućnosti, internetske poslužitelje i širokopojasnu mrežu te ostale tehnologije (Pradhan et al., 2018). Veliki broj istraživanja pronašao je pozitivnu povezanost između ICT infrastrukture i gospodarskog rasta (Chakraborty i Nandi, 2003, Yoo i Kwak; 2004:- Pradhan et al., 2018). Kvalitetna ICT infrastruktura pogoduje nacionalnim ekonomijama putem izravnih i neizravnih učinaka. Izravni učinci ICT tehnologija odražavaju se u dovođenju ICT usluga u područja nedovoljno opskrbljena ovim uslugama, najčešće ruralna područja. U tom slučaju investicije u ICT infrastrukturu dovode do otvaranja novih radnih mjesta u navedenim područjima te ujedno i do istovremenog povećanja potrošnje što pogoduje stanovništvu ovih područja. Indirektni učinci ICT-a uključuju povećanje produktivnosti za poduzeća, povećanje izravnih stranih ulaganja (kao posljedica toga što je zemlja omogućena ICT-om), stvaranje inovativnih industrijskih klastera kao što su gradovi znanja i veći izvoz ICT usluga poput outsourcinga (Beardsly et al., 2010).

Što se tiče utjecaja fizičke infrastrukture na poduzetničku aktivnost u GEM istraživanju⁶ se ističe da "o raspoloživosti i kvaliteti fizičke infrastrukture ovisi u kojoj mjeri će domaći i inozemni investitori vrednovati neku lokaciju pogodnu za svoj poslovni pothvat. Pristup ključnim resursima kao što je voda, električna energija, plin, ali i pristup tržištima, kroz infrastrukturnu povezanost: ceste, željeznica, morski, riječni, zračni promet važne su odrednice o kojima ovisi mogućnost transformiranja ideje u poslovni pothvat, ali i razvoj poslovnog pothvata" (Singer et al., 2019, str 55., op.cit.)

Audretsch et al. (2015) su u svom istraživanju utvrdili da je razina pokretanja novih poslovnih pothvata povezana s kvalitetom infrastrukture. Ovi autori su potvrdili pozitivan odnos između investicija u infrastrukturu (točnije željeznice i širokopojasnu infrastrukturu) i stopa pokretanja novih poduzeća. Utvrdili su da ulaganja u infrastrukturu širokopojasne mreže više pogoduju rastu poduzetničke aktivnosti od ulaganja u autoceste i željeznice. Nadalje, prema ovim autorima ulaganje u širokopojasnu internetsku infrastrukturu više pogoduje poduzetničkoj aktivnosti u nekim industrijama poput softvera, nego u drugima poput proizvodnje. Zaključili su da je

⁶ Izvor: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pregledano: 12.04.2020)

infrastruktura pozitivno povezana sa stopama pokretanja novih poslovnih pothvata, ali da je ova veza specifična za određeni tip infrastrukture i ovisna o kontekstu industrije unutar koje se donosi poduzetnička odluka.

Informacijska i telekomunikacijska infrastruktura utječe na poduzetničke aktivnosti, motivaciju i sposobnosti pojedinaca na dva načina. Prvenstveno korištenje ICT tehnologija širi mreže poznanika i veza pojedinca odnosno njegov socijalni kapital. Posjedovanje bogatog socijalnog kapitala olakšava poduzetničke aktivnosti. Socijalni kapital pomaže potencijalnim poduzetnicima u pribavljanju financijskih sredstava (Barnett et al., 2018) te u akumulaciji različitih znanja i informacija nužnih za poduzimanje poduzetničke aktivnosti (Leyden et al., 2014). Korištenje ICT tehnologija povećava dostupnost znanja i informacija iz drugih izvora (osim socijalnog kapitala) što pogoduje i sposobnosti identificiranja poduzetničkih mogućnosti i prilika (Barnett et al., 2018).

Barnett et al. (2018) istraživali su utjecaj ICT tehnologija na razvoj poduzetništva u ruralnim područjima Kine. Utvrdili su da vlasništvo mobitela i upotreba interneta utječu na poboljšano razvijanje socijalnog kapitala pojedinaca i bolji pristup informacijama što posljedično povećava vjerojatnost angažiranja pojedinca u poduzetničkoj aktivnosti.

Kada promatramo stanje prometne infrastrukture u RH može se utvrditi da „ Republika Hrvatska ima izvrstan geoprometni položaj, posebice ako se promatra njezina povezanost s europskim prometnim koridorima u koje je uključena preko V., VII. i X. koridora te otvoren put prema lukama jadranskog bazena, koje imaju najkraći i najekonomičniji put kojim se Europa povezuje s većinom zemalja Azije i Afrike, i prema riječnim tokovima Save i Dunava. “ (Brnjac, 2014, str. 8, op. cit.).

Među individualnim kategorijama prometne infrastrukture prema izvješću Ministarstva mora, prometa i infrastrukture⁷ (2017) u Hrvatskoj je najbolje razvijena cestovna mreža. Duga je 26 953,00 km i sastoji se od 1. 419, 50 autocesta 7.097,70 km državnih cesta, 9.498,50 km županijskih cesta i 8.937,30 km lokalnih cesta. U kontekstu međunarodnih cestovnih veza Republika Hrvatska je već veoma blizu europskih standarda. Osim dobro razvijene mreže cesta

⁷ Izvor: https://vlada.gov.hr/UserDocImages/ZPPI/Strategije/MMPI%202017-2030%20STRAT%20PROM%20RZV%20RH%2025-8_17.pdf (Pregledano: 14.04.2020)

unutar zemlje, hrvatski sustav cestovnog prometa je na većim udaljenostima (međunarodni promet) jako dobro povezan sa susjednim zemljama.

Što se tiče željezničke infrastrukture, ovdje u Republici Hrvatskoj postoji problem. Željeznička mreža nedovoljno je razvijena i neadekvatno održavana. Nedostaci postojeće željezničke infrastrukture vezani su uz neadekvatne kapacitete željezničkih pruga, nedovoljno razvijene i neujednačene tehničke parametre, zastarjeli vozni park, velika mrežna ograničenja brzine, zastarjelu željezničku signalizaciju i elektroničke komunikacijske sustave (Ministarstvo mora, prometa i infrastrukture, 2017). Riječni i plovni putovi također su zapostavljeni i nedovoljno razvijeni (Brnjac, 2014).

Od pomorskih luka, u Republici Hrvatskoj bilježimo njih 6: Rijeka, Zadar, Šibenik, Split, Ploče i Dubrovnik. Većina teretnog prijevoza u hrvatskim lukama odvija se u luci Rijeka, luci Ploče i luci Split koje u ukupnom teretnom prijevozu svih hrvatskih luka sudjeluju s gotovo 90 posto. Luka Zadar, luka Šibenik i luka Dubrovnik nisu usmjerene na prijevoz tereta u međunarodnom pomorskom prometu već su usmjerene su na prijevoz putnika i promet brodovima za kružna putovanja. Luka Rijeka najveća je i najznačajnija hrvatska luka te je povezana s europskim cestovnim, željezničkim prometnim koridorima i zajedničkim navigacijskim i informacijskim sustavima. Tradicionalno je tranzitna luka za zemlje središnjeg te srednjoistočnog dijela Europe i najpovoljnije je tranzitno čvorište za Republiku Hrvatsku, Mađarsku, Austriju, Češku, Slovačku, zapadni dio Ukrajine, južnu Poljsku i južni dio Njemačke (Ministarstvo mora, prometa i infrastrukture, 2017). Luke Split i Ploče posjeduju specijalizirane terminale koji omogućavaju profesionalne usluge u pomorskom prometu. Obje su feeder linijama povezane u svjetske pomorske tokove. Neki od terminala luke Split su povezani sa željezničkom i cestovnom mrežom RH, a luka Ploče je dobro prometno povezana sa zaleđem u Bosni i Hercegovini, sjeveroistočnim dijelom Hrvatske te sa srednjom Europom (Luka d.d. Split, 2020, Luka Ploče, 2020).^{8 9}

⁸ Izvor: <http://www.lukasplit.hr/usluge/> (Pregledano : 15.04.2020)

⁹ Izvor: <https://www.luka-ploce.hr/terminali-i-usluge/terminali> (Pregledano : 15.04.2020)

Hrvatska je izrazito popularno turističko odredište te ima značajan broj zračnih luka za relativno malu zemlju. Hrvatska ima osam zračnih luka u gradovima Zagrebu, Splitu, Dubrovniku, Zadru, Puli, Rijeci, Osijeku i Braču (Wikipedia, 2020).¹⁰

Glavni problem prometnog sustava na TEN-T mreži u RH odnosi se na neujednačenu razvijenost i neintegriranost infrastrukture namijenjene različitim vidovima prometa. Kao što je već naglašeno posebice je željeznička infrastruktura izrazito nerazvijena te prema nacionalnom programu reformi Vlade Republike Hrvatske za 2020¹¹ ipak nije adekvatno povezana s pomorskim lukama i unutarnjim plovnim putevima. Prema ovom programu najveći broj investicija u prometnu infrastrukturu u 2020. godini planira se uložiti u željezničku infrastrukturu (Vlada Republike Hrvatske, 2020). Neujednačena razvijenost i neintegriranost infrastrukture značajno smanjuje mogućnosti korištenja intermodalnih oblika transporta u Hrvatskoj. Ovaj oblik prijevoza ima brojne prednosti te se njegova važnost u ulozi transporta dobara u Europskoj uniji sve više prepoznaje.

Prema GEM istraživanju¹² (2019) u 2018. godini, fizička infrastruktura je bila najbolje ocijenjena komponenta poduzetničke okoline u Hrvatskoj. Najbolje ocijenjene komponente fizičke infrastrukture odnose se na informacijsku i telekomunikacijsku infrastrukturu, odnosno na dostupnost i cijenu komunikacijske mreže (telefon, internet itd.). Međutim, iako zadovoljavajuće, u razdoblju 2016.-2018. godine ocjene ove komponente poduzetničke okoline kontinuirano su bile u padu i udaljavale se od prosjeka Europske unije.

¹⁰ Izvor: https://hr.wikipedia.org/wiki/Dodatak:Popis_zra%C4%8Dnih_luka_u_Hrvatskoj (Pregledano : 15.04.2020)

¹¹ Izvor: <https://vlada.gov.hr/UserDocsImages/2016/Sjednice/2020/Travanj/227%20sjednica%20VRH/Novi%20direktorij/227%20-%201.pdf> (Pregledano : 15.04.2020)

¹² Izvor: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pregledano : 15.04.2020)

Komponenta poduzetničke okoline	Izjava	Ocjena
Fizička infrastruktura	Novo ili rastuće poduzeće može otvoriti telefonsku liniju ili dobiti pristup internetu za oko tjedan dana.	2016: 7,05 2017: 7,1 2018.: 6,82
Fizička infrastruktura	Za novo ili rastuće poduzeće nije suviše skupo dobiti dobar pristup komunikacijskoj mreži (telefon, internet, itd.).	2016: 6,7 2017: 6,62 2018: 6,0
Fizička infrastruktura	Fizička infrastruktura (ceste, komunalne usluge, komunikacija, odlaganje otpada) osiguravaju dobru potporu novim i rastućim poduzećima.	2016: 5,98 2017: 5,8 2018: 5,05
Fizička infrastruktura	Novo i rastuće poduzeće može podnijeti troškove osnovnih komunalnih usluga (plin, voda, električna energija, kanalizacija).	2016: 5,73 2017: 5,67 2018: 5,26
Fizička infrastruktura	Novo ili rastuće poduzeće može dobiti komunalne priključke za oko mjesec dana (priključenje na plinsku, vodovodnu, električnu, i kanalizacijsku mrežu).	2018: 4,70

Slika 3. Najviše ocjenjene tvrdnje o poduzetničkom ekosustavu u Hrvatskoj 2016-2018

Izvor: Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., i Peterka, S.O. (2019). Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?, CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva.

Što se tiče internetske infrastrukture, prema DESI izvješću¹³ za 2019. godinu „Hrvatska ostvaruje dobre rezultate u području pokrivenosti fiksnom širokopojasnom mrežom i njezini su se rezultati u području pokrivenosti mrežom 4G i mrežom nove generacije poboljšali. Pokrivenost fiksnom mrežom, koja iznosi gotovo 100 %, iznad je prosjeka EU-a koji iznosi 97 %. Pokrivenost brzom širokopojasnom mrežom nove generacije u 2019 zadovoljavajuća je i iznosi 83% te je na razini Europskog prosjeka. Kad je riječ o pokrivenosti ultrabrzom širokopojasnom mrežom (100 Mbps ili više), Hrvatska sa svojim rezultatom od 39 % znatno zaostaje za europskim prosjekom, koji iznosi 60 % (Europska komisija, 2019a str. 5, op.cit).”

¹³ Izvor: <http://huzez.hr/assets/Uploads/DESI2019LANGCroatia.pdf> (Pregledano 16.04.2020)

	Hrvatska			EU	
	DESI 2017. vrijednost	DESI 2018. vrijednost	DESI 2019. vrijednost	rang	DESI 2019. vrijednost
1.a.1. Pokrivenost fiksnom širokopojasnom mrežom % kućanstava	97 % 2016.	99 % 2017.	> 99,5 % 2018.	8.	97 % 2018.
1.a.2. Potražnja za fiksnim širokopojasnim pristupom % kućanstava	70 % 2016.	70 % 2017.	72 % 2018.	19.	77 % 2018.
1.b.1. Pokrivenost mrežom 4G % kućanstava (prosjeak operatora)	67 % 2016.	73 % 2017.	94 % 2018.	19.	94 % 2018.
1.b.2. Potražnja za mobilnim širokopojasnim pristupom Broj pretplata na 100 stanovnika	78 2016.	82 2017.	84 2018.	21.	96 2018.
1.b.3. Spremnost za 5G Dodijeljeni spektar kao % ukupnog usklađenog spektra za 5G	nije primjenjivo	nije primjenjivo	0 % 2018.	13.	14 % 2018.
1.c.1. Pokrivenost brzim širokopojasnom mrežom (nove generacije) % kućanstava	60 % 2016.	68 % 2017.	83 % 2018.	20.	83 % 2018.
1.c.2. Potražnja za brzim širokopojasnim pristupom % kućanstava	7 % 2016.	14 % 2017.	19 % 2018.	26.	41 % 2018.
1.d.1. Pokrivenost ultrabrzom širokopojasnom mrežom % kućanstava	nije primjenjivo	35 % 2017.	39 % 2018.	26.	60 % 2018.
1.d.2. Potražnja za ultrabrzim širokopojasnim pristupom % kućanstava	0 % 2016.	1 % 2017.	5 % 2018.	26.	20 % 2017.
1.e.1. Indeks cijena širokopojasnog pristupa Bodovi (od 0 do 100)	56 2016.	63 2017.	72 2018.	26.	87 2017.

Slika 4. Vrijednost DESI indeksa po pojedinim kategorijama za Hrvatsku i EU

Izvor: Europska Komisija (2019a). Indeks digitalnoga gospodarstva i društva (DESI) - izvješće za državu članicu za 2019 – Hrvatska

Ocjene pristupa komunalnim uslugama, odlaganju otpada te mogućnosti opskrbe plinom vodom i električnom energijom prema GEM istraživanju su zadovoljavajuće (Singer et al., 2019).

Iako zadovoljavajuće ocijenjena prema GEM istraživanju, može se tvrditi da u kvaliteti fizičke infrastrukture Republike Hrvatske ipak ima mjesta za napredak. Prometna infrastruktura neintegrirana je i neuravnotežena s jako nezadovoljavajućom razinom razvijenosti željezničke infrastrukture i unutarnjih riječnih puteva. Željeznički promet ima određene prednosti u odnosu na cestovni, odnosno ova vrsta prometa je jeftinija i ekološki prihvatljivija. Međutim ipak treba istaknuti da je potražnja za cestovnim prometom viša u odnosu na željeznički u Hrvatskoj pa čak i u Europi (Brnjac, 2014), stoga je izrazito povoljna činjenica da Hrvatska ima dobro razvijenu cestovnu infrastrukturu. Posebna problematičnost neintegriranosti različitih vidova prometne infrastrukture očituje se u otežanoj mogućnosti korištenja intermodalnih oblika transporta, čija se važnost u europskom transportu sve više prepoznaje. Telekomunikacijska i informatička infrastruktura zadovoljavajuća je, ali se problem očituje u niskoj pokrivenosti teritorija RH ultrabrzim širokopojasnim pristupom u odnosu na prosjek pokrivenosti EU te ovdje također ima

mjesta za napredak. Ipak, trenutno stanje fizičke infrastrukture nije problematično i ne koči razvoj poduzetništva na području Republike Hrvatske već osigurava sve preduvjete nužne za pokretanje poslovnog pothvata.

2.1.3. Birokracija i administrativna opterećenja

Definiranje pojmova administrativnih opterećenja i birokracije izrazito je problematično te u ekonomskoj literaturi ne postoji opće prihvaćena standardizirana definicija ovih pojmova (Van Stel i Stunnenberg, 2006). Rastom veličine i gustoće stanovništva država kojima se upravlja, razvojem složenosti administrativnih zadataka te nastankom monetarne ekonomije došlo je do potrebe za učinkovitijim administrativnim sustavima što je dovelo do razvoja složenijih administrativnih struktura i birokracije. Razvojem komunikacijskih i transportnih tehnologija (npr. telegraf i automobil) učinkovita administracija postala je moguća i zahtjevana od strane javnosti (socialsci.libertext.org, 2020).¹⁴ Biličiću (2006, str. 316, op.cit.) definira birokraciju kao „oblik socijalne organizacijske strukture kojoj kostur daju hijerarhija, autoritet, podjela rada, formalna pravila i procedure”. U jednoj publikaciji OECD-a (2000)¹⁵ administrativna opterećenja opisana su kao papirologija i administrativne formalnosti putem kojih vlade prikupljaju informacije te se miješaju u individualne ekonomske odluke pojedinaca (Van Stel i Stunnenberg, 2006).

Učinkoviti javni sector i javna uprava te izostanak pretjeranih administrativnih i birokratskih prepreka gospodarskoj aktivnosti izrazito su bitni faktori povećanja konkurentnosti gospodarstva i društvenog napretka (Vijeće za gospodarska pitanja predsjednice Republike Hrvatske, 2017). Prema Feeney et al. (2010) za postizanje učinkovite uprave i regulacije gospodarstva potreban je određeni stupanj birokracije. Učinkovita birokracija može pomoći poduzetnicima u nadilaženju problema koordinacije poslovanja. Također, može povećati vjerojatnost i efikasnost investiranja pretvorbom informacijskih resursa u javna dobra (Evans i Rauch, 1999). Stroži regulatorni okvir u nekim slučajevima ima pozitivan utjecaj na opće društveno blagostanje budući da rezultira

¹⁴ Izvor: [https://socialsci.libretexts.org/Bookshelves/Sociology/Book%3A_Sociology_\(Boundless\)/06%3A_Social_Groups_and_Organization/6.04%3A_Bureaucracy/6.4B%3A_Weber%E2%80%99s_Model_for_Bureaucracy](https://socialsci.libretexts.org/Bookshelves/Sociology/Book%3A_Sociology_(Boundless)/06%3A_Social_Groups_and_Organization/6.04%3A_Bureaucracy/6.4B%3A_Weber%E2%80%99s_Model_for_Bureaucracy). (Pregledano: 18.04.2020)

¹⁵ Izvor: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/1910833.pdf> (Pregledano: 18.04.2020)

tržišnim intervencijama kojima se uklanjaju nesavršenosti tržišta (Feeney,2010). Postojanje adekvatnog regulatornog okvira te dostupnost kvalitetnih informacijskih resursa umanjuju fizičku, ekonomsku i socijalnu nesigurnost čineći život predvidljivijim, a predviđanja su okosnica bilo koje ekonomske aktivnosti bilo da se ulaže u posao ili u obrazovanje (Evans i Rauch, 1999). Ipak, često birokratski praktičari nameću više propisa nego što je potrebno što može imati izrazito negativan utjecaj na socio-ekonomski razvoj neke zemlje (Feeney, 2010). Preopterećenost birokracijom otežava poslovne aktivnosti, smanjuje konkurentnost poduzeća te ulaganja u inovacije. Dugoročni učinci prekomjerno regulirane ekonomije u većini slučajeva su negativni budući da ograničavaju ekonomsku aktivnost i koče napredak društva (Augustin, 2019).

Administrativna opterećenja u obliku prekomjernih pravila, proceduralnih zahtjeva i potrebnih odobrenja mogu ograničiti poduzetničku aktivnost (Morris 1998, Grilo i Thurik, 2008). U slučaju da je potrebno izdvojiti značajne svote novca i utrošiti mnogo vremena za podmirenje ovih administrativnih opterećenja, ona mogu odvratiti i obeshrabriti potencijalne poduzetnike od pokretanja novih poslovnih pothvata (Stenholm, 2013). Van Stel i Stunnenberg (2006) su utvrdili da je nepovoljan učinak prevelike administrativne kompleksnosti na poduzetničku aktivnost posebno izražen u dugom roku. Također su utvrdili da u pojedinim zemljama postoji razlika između stvarne i percipirane kompleksnosti ovih procedura. Budući da ljudi djeluju na temelju vlastitih percepcija, vlade bi trebale jasno iskomunicirati postojeće administrativne regulacije svojim državljanima te nastojati smanjiti eventualni jaz između stvarnog i percipiranog stanja. Fonseca et al. (2001) su utvrdili da se u zemljama OECD-a gdje su troškovi pokretanja poduzeća viši, manje pojedinaca se odlučuje na poduzetničke aktivnosti.

Prema GEM¹⁶ istraživanju za period od 2016. do 2018. godine čak 19,2% razloga izlaska iz poslovne aktivnosti u Republici Hrvatskoj odnosilo se na porezne politike ili birokraciju. Ovaj postotak duplo je viši od prosjeka zemalja članica Europske unije u promatranom razdoblju. U svim godinama od kada je Hrvatska uključena u GEM istraživanja (odnosno od 2002. godine), vladine politike prema regulatornom okviru ocjenjivane su najnižim ocjenama, što znači da ta komponenta poduzetničke okoline djeluje izrazito ograničavajuće na poduzetničku aktivnost. U gotovo svim izvještajima o GEM istraživanju, prikazani su primjeri nefunkcioniranja

¹⁶ Izvor: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pregledano : 20.04.2020)

regulatornog okvira među kojima se kao najveće ograničenje često ističe sporost administracije (Singer et al., 2019). Ipak u 2017. i 2018. godini Vlada Republike Hrvatske je akcijskim planovima administrativnih rasterećenja provela 180 mjera administrativnog rasterećenja procjenjene vrijednosti 1.6 milijardi kuna (Vlada Republike Hrvatske, 2019).¹⁷

SBA Fact Sheet¹⁸ predstavlja godišnje izvješće kojim se prati usklađenost nacionalnih programa i politika relevantnih za sektor malih i srednjih poduzeća zemalja članica unije sa smjernicama definiranim u Small Business Act of Europe. U jedno od bitnih područja analize ovog izvješća spada agilnost uprave. Agilnost uprave odnosi se na sposobost javne administracije da odgovarajuće udovolji potrebama malih i srednjih poduzeća (Europska komisija, 2019b). Bez obzira na provedena administrativna rasterećenja u 2017. i 2018. godini, prema navedenom istraživanju u 2019. godini Hrvatska ostvaruje izrazito loše rezultate te je u području agilnosti uprave bila najgora u Europi (Europska komisija, 2019b). Srednja i mala poduzeća u Hrvatskoj su u 2019. godini i dalje bila preopterećena nepotrebnom birokracijom, a broj postupaka za osnivanje poduzeća bio je drugi najveći među državama članicama EU. Međutim, pred kraj 2019. godine omogućeno je otvaranje poduzeća putem interneta što je značajno smanjilo vrijeme i troškove potrebne za otvaranje poduzeća (Cvitanović, 2019).¹⁹ U 2019. godini također je i proveden još jedan akcijski plan administrativnog rasterećenja gospodarstva. U sklopu ovog plana do listopada 2019. provedene su 94 mjere administrativnog rasterećenja gospodarstva koje se procjenjuju na oko 400 milijuna kuna rasterećenja (Ekonomski Lab, 2019).²⁰

Prema posljednjim istraživanja 2019. godine mala i srednja poduzeća Republike Hrvatske su bila administrativno i birokratski preopterećena. Međutim u 2019. godini došlo je do administrativnog rasterećenja gospodarstva koja su uštedila 400 milijuna kuna poduzetnicima. Do prosinca 2019. godine procedure za otvaranje poduzeća bile su mukotrpne a vrijeme potrebno značajno iznad prosjeka razvijenih europskih zemalja. Pojednostavljenje postupka otvaranja poduzeća vrlo je značajno, budući da prekomjerne procedure i vrijeme potrebno često znaju odvratiti pojedinca od otvaranja vlastitog poslovnog pothvata. Ipak, realno je za pretpostaviti da

¹⁷ Izvor: <https://vlada.gov.hr/vijesti/akcijskim-planom-rasterecenja-gospodarstva-u-2019-poduzetnicima-ustede-preko-600-milijuna-kuna/25042> (Pregledano: 20.04.2020)

¹⁸ Izvor: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_hr#sba-fact-sheets (Pregledano: 20.04.2020)

¹⁹ Izvor: <https://brojevi.hr/online-otvaranje-tvrtke> (Pregledano: 20.04.2020)

²⁰ Izvor: <https://arhivanalitika.hr/blog/godisnja-ocjena-europske-komisije-o-reformama-u-hrvatskoj/>. (Pregledano: 20.04.2020)

stanje agilnosti uprave te njene responzivnosti na potrebe malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i dalje nije idealno, budući da je prema posljednjem dostupnom SBA Factsheet istraživanju koje se odnosi na 2019. godinu Hrvatska u ovom području bila najgora u Europi te se isticala potreba za izrazito značajnijim i opsežnijim reformama u rješavanju ovih dugogodišnjih problema. Dakle, bilo bi pogrešno pretpostaviti da su nedavne reforme riješile sve probleme neefikasnosti hrvatske javne uprave.

2.1.4. Korupcija

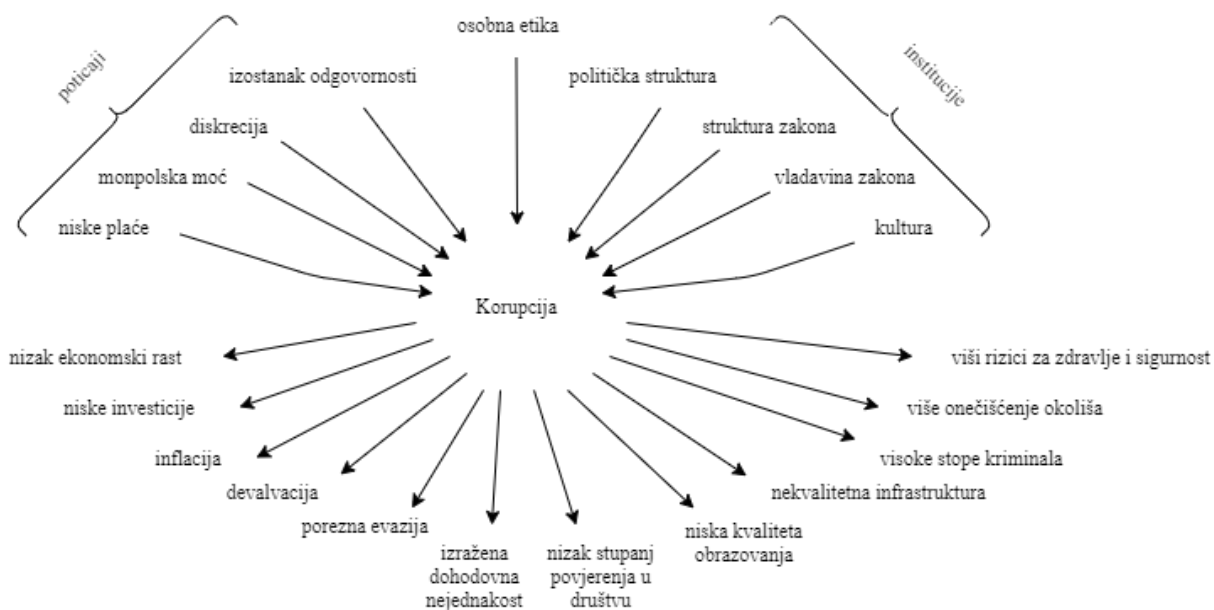
Korupcija je relativno složen fenomen koji obuhvaća niz ljudskih djelovanja (D'Agostino, 2016). Transparency International korupciju definira kao "zlouporabu povjerene ovlasti za privatnu korist" (Transparency International, 2020).²¹ U ovoj definiciji pojam povjerena ovlast je ključan, a odnosi se na ovlast za obavljanje zadataka čija se izvedba očekuje. Ova ovlast se može povjeriti od strane poslodavca zaposleniku ili stanovništvu državnom poglavaru. Pri tom se korupcija može kretati u rasponu od sitne do krupne korupcije te obuhvaćati različite vrste javnih i privatnih interakcija. Krupna korupcija uglavnom uključuje mali broj "moćnih" pojedinaca i velike svote novca. Primjer krupne korupcije bio bi potplaćivanje zakonodavaca za donošenje povoljnih zakona. S druge strane sitnu korupciju obični građani lakše primjećuju i češće doživljavaju. Primjeri ove vrste korupcije su: plaćanje mita za izbjegavanje prometnih kazni, utaja poreza, favoriziranje rodbine i prijatelja s nedovoljnim kvalifikacijama za vladina radna mjesta. Krupna i sitna korupcija mogu biti hijerarhijski povezane odnosno korupcija na jednoj razini može podržavati i poticati korupciju na drugoj (Rose-Ackerman i Palifka, 2016). Većina se autora u razmatranju problema korupcije prvenstveno fokusira na zlouporabu povjerene moći u privatnom sektoru. Tako Glaeser i Goldin (2006, str) navode tri glavna izvora ili vrste korupcije:

- (1) javni službenici koji izravno krađu javna sredstva pronevjerom
- (2) javni službenici koji primaju mito ili druga neizravna sredstva kao naknadu za kršenja državnih pravila i propisa

²¹ Izvor: <https://www.transparency.org/en/what-is-corruption> (Pregledano: 21.04. 2020)

(3) javni službenici koji manipuliraju zakonima ili pravilima kako bi izravno imali koristi u vlastitim financijskim interesima

Korupcija nastaje na intersekciji institucija, osobne etike i poticaja specifičnih za situaciju (Rose-Ackerman i Palifka, 2016). Prethodne studije uglavnom sugeriraju da kulturalni, ekonomski i institucionalni faktori utječu na nastanak korupcije (Jetter i Parmeter, 2018)



Slika 5. Izvori i posljedice korupcije

Prilagođeno prema: Rose-Ackerman, S., i Palifka, B. J. (2016). *Corruption and government: Causes, consequences, and reform* (2. Izdanje). Cambridge University Press, New York

Međunarodne organizacije poput MMF-a, Svjetske banke, Ujedinjenih naroda ili OECD-a identificirale su korupciju kao najveću prepreku gospodarskom i socijalnom razvoju (Tsanana, 2016). Postoje dvije suprostavljene teorije koje nastoje razjasniti utjecaj korupcije na produktivnost i ekonomski rast.

Prva se odnosi na „sand the wheels”²² hipotezu koja pretpostavlja da korupcija smanjuje gospodarski rast jer sprječava učinkovitu proizvodnju i inovacije (Gründler i Potrafke, 2019).

²² “ Sand the wheels” hipoteza pretpostavlja da korupcija koči gospodarski napredak. Ova hipoteza pretpostavlja da u vrlo korumpiranim društvima neproduktivne i nelegalne aktivnosti postaju privlačnijima od produktivnih. Korupcija na ovaj način dovodi do značajnije redistribucije resursa korumpiranim akterima i užom krugu bogatih

Većina istraživača se slaže da je korupcija štetna za rast i prosperitet neke zemlje (Ehrlich i Lui 1999; Busenitz et al. 2000; Glaeser i Saks 2006). Nepovoljni utjecaji korupcije na ekonomsko i društveno blagostanje su brojni. Dimant et al (2018) su u svom ekstenzivnom pregledu literature istaknuli nalaze mnogih istraživanja o ovim nepovoljnim učincima, u nastavku se navode neka od najznačajnijih. Ahlin i Bose (2007) su dokazali da korumpiranost javnih službenika pridonosi administrativnim kašnjenjima s dodjelom licenci poduzetnim pojedincima, a korupcija općenito pridonosi administrativnoj neefikasnosti. Korupcija nepovoljno utječe i na izravna strana ulaganja, budući da ova ulaganja često zahtjevaju neki oblik dozvole a u korumpiranim zemljama je viša vjerojatnost da će biti potrebno mito za dobivanje takve dozvole što konačno rezultira povećanjem troškova sudjelovanja u ovim aktivnostima (Campos et al., 1999). Izražen problem korupcije u nekoj zemlji rezultira pristranim poreznim sustavom, nekvalitetnim socijalnim programima i nejednakosti u obrazovanju što povećava nejednakost dohotka stanovništva i siromaštvo (Gupta et al., 2002). Viša razina korupcije doprinosi problemu odljeva mozгова (Dimant et al , 2013) te nepovoljnim utjecajem na edukaciju, zdravstvo i socioekonomski status stanovništva sputava sveukupni razvoj ljudskog kapitala neke zemlje (Akçay i Cato, 2006).

S druge strane ‘‘grease the wheels’’²³ hipoteza pretpostavlja da korupcija može pospješiti ekonomski rast. Prema ovoj teoriji, u slučaju kada su propisi o pokretanju poslovanja izrazito strogi, podmićivanje političara i javnih dužnosnika može dovesti do snažnije gospodarske aktivnosti (Gründler i Potrafke, 2019). U zemljama u kojima su institucije krajnje neučinkovite korupcija može biti pozitivno povezana s efikasnosti (Méon i Weill, 2010). Dakle, ako država nameće vrlo restriktivnu regulaciju, podmićivanje javnih dužnosnika pomaže firmama i pojedincima da ju zaobiđu. Ipak, ukoliko problem korumpiranosti javnih dužnosnika postoji, najbolja solucija bi bila sveobuhvatna reforma koja u prvom redu smanjuje poticaje za davanje mita (Rose-Ackerman i Palifka, 2016).

pojedinaца što ne rezultira značajnijim koristima za društvo u cijelosti. Odnosno, dovodi do redistribucije resursa od investitora koji su spremni ulagati u najproduktivnije prilike ka onima koji posjeduju političke veze. Na ovaj način, ova distorzija alokacije resursa konačno destimulira investicije i štednju.

²³ ‘‘ Grease the wheels’’ hipoteza sugerira da korupcija može biti korisna u okruženjima karakteriziranim lose funkcionirajućim institucijama. Ova hipoteza argumentira da neučinkovita birokracija predstavlja prepreku ulaganju te da nuđenje mita može pomoći u zaobilazanju ovih prepreka te poslijedično povećati efikasnost, investicije i rast (Sekkat i Meon, 2005).

Korupcija može izravno i neizravno djelovati na poduzetničku aktivnost. Neizravni učinak se očituje u tome da visoka razina korupcije ugrožava odnose društvenog povjerenja nužne za ekonomsku razmjenu, smanjuje efikasnost javnih dobara te povećava troškove poslovanja. Kada vladini službenici ostvaruju privatnu korist nauštrb cjelokupnog stanovništva smanjuje se ukupan prosperitet neke zemlje. Korupcija tada najčešće rezultira nižom produktivnosti, nižim standardom života i prosječnim dohotkom stanovništva što konačno dovodi do manje prilika za poduzetnike. Kada se govori o izravnom učinku misli se na to da korupcija poduzetnicima može pomoći u suočavanju s pretjeranim birokratskim i administrativnim zahtjevima za dobivanje dozvola ili s lošom poslovnom klimom. Podmićivanje javnih dužnosnika tada može poduzetnicima pomoći u bržem i jednostavnijem dobivanju navedenih dozvola (Dutta i Sobel, 2016). Utjecaj korupcije na poduzetništvo ovisan je o kontekstu. U zemljama gdje su regulacije jako stroge i institucije neefikasne, mogućnost podmićivanja javnih dužnosnika može pogodovati potencijalnim poduzetnicima olakšavanjem prikupljanja svih potrebnih dozvola i tako promovirati rast i poduzetništvo (Gründler i Potrafke, 2019). Ipak, čak i ako korumpirana ekonomija dopušta većem broju poduzetnika da preskoče navedene prepreke i pokrenu vlastiti poslovni pothvat, agregatni utjecaj korupcije na sve sfere nacionalne ekonomije može toliko naštetiti njenom prosperitetu te znatno umanjiti brojnost poduzetničkih prilika (Dutta i Sobel, 2016).

Prema posljednjim dostupnim istraživanjima Eurobarometra Hrvatska spada u zemlje Europske unije s najgorim rezultatima u svezi s percepcijom korupcije. Prema navedenim istraživanjima 59% hrvatskih ispitanika se izjasnilo da smatraju da korupcija utječe na njihov svakodnevni život, a 16% ispitanika da je bilo izravno izloženo korupciji što je najveći postotak među svim članicama unije. Otprilike 90% Hrvata smatra da je korupcija prisutna u lokalnim ili regionalnim javnim institucijama, a 72% tvrtki smatra da je korupcija raširena u javnim nabavama koje se upravljaju na lokalnoj ili regionalnoj razini (Hrvatska izvještajna novinska agencija, 2018)²⁴. Prema istraživanju Europske komisije (2017)²⁵ 58 % hrvatskih poduzeća vide korupciju kao

²⁴ Izvor: <https://www.jutarnji.hr/vijesti/hrvatska/samo-je-jedna-clanica-eu-gora-od-nas-rezultati-velikog-europskog-istrazivanja-o-korupciji-za-hrvatsku-su-potpuno-porazavajuci/7053761/> (Pregledano 25.04.2020)

²⁵ Izvor: http://www.stopcorrupt.lu/wp-content/uploads/2018/02/fl_457_sum_en.pdf (Pregledano 25.04.2020)

problem koji ih pogađa te 91% poduzeća tvrde da je korupcija široko raširena u Hrvatskoj. Ovo su izrazito visoki postotci koji ukazuju na problem postojanja visoke razine korupcije u državi.

Druga izrazito bitna mjera stupnja percepcije korupcije u javnom sektoru je indeks percepcije korupcije. Ovaj indeks izračunava Transparency International te na temelju njega definira rang liste raširenosti korupcije unutar zemalja sudionica. Indeksom se ocjenjuje rad tijela javne vlasti s tim da su ispitanici poslovni ljudi i analitičari (Transparency International, 2020b)²⁶ Prema posljednjim podacima Hrvatska je u 2019. godini na Transparency International listi bila situirana na 63. mjestu od 180 zemalja s 47 bodova te ostvarila pad za tri mjesta u odnosu na 2018. godinu. Prema ovom istraživanju 2019. godina je bila četvrta uzastopna godina u kojoj Hrvatska stoji ili pada na ljestvici percepcije o korupciji što upućuje na zaključak da u Hrvatskoj postoji negativan trend zaostajanja u borbi sa korupcijom (Hrvatska izvještajna novinska agencija, 2019).²⁷

Problem korumpiranosti javnih dužnosnika već dugo je prisutan u Republici Hrvatskoj. Raširenost koruptivnih praksi u Hrvatskoj predstavlja značajnu prepreku razvoju dobre poduzetničke klime. Ponekad mita mogu pomoći poduzetnicima da preskoče birokratske prepreke u pokretanju poslovnog pothvata i samom poslovanju, pogotovo u zemljama s neefikasnim institucijama kao što je Hrvatska. Ipak, dugoročna prisutnost korupcije može značajno smanjiti prisutnost poduzetničkih prilika u okolini te su okruženja u kojima prevladavaju efikasne institucije i niska razina korupcije zasigurno povoljnija za poduzetničku klimu.

2.1.5. Regulacije radnih odnosa

Prema konvencionalnoj ekonomskoj teoriji, rad se zajedno s kapitalom, zemljom i znanjem smatra faktorom proizvodnje. Rad se definira kao sinergija ljudskih vještina, vremena i truda uloženi u proizvodnju dobara i usluga. Tržište rada predstavlja mjesto gdje se sposobnost za obavljanje rada ugovorno razmjenjuje (Carmody, 2020), odnosno usluge ili rad ljudi kupuju i prodaju (Betcherman, 2019). Slobodna tržišta rada su nesavršena. Na ovakvim tržištima

²⁶ Izvor: <https://www.transparency.org/en/research> (pregledano 27.04. 2020)

²⁷ Izvor: <https://vijesti.hrt.hr/576411/transparency-international-hrvatska-zaostaje-u-borbi-s-korupcijom> (pregledano: 27.04.2020)

poslodavci su u mogućnosti diskriminirati skupine u nepovoljnom položaju, nedovoljno plaćati radnike, prisiljavati ih da rade više nego što žele pod prijetnjom otkaza te ne osiguravati radnike od rizika smrti, bolesti ili invaliditeta pa nadalje. Posljedica u potpunosti slobodnih tržišta rada je nepravdnost i neefikasnost, stoga gotovo svaka država intervenira radi zaštite radnika (Botero, 2014). Tako su nastale takozvane "institucije rada". Ove institucije se odnose na formalna i neformalna pravila, prakse i politike koje definiraju način funkcioniranja tržišta rada. (Callaghan, 2018).

Svaka zemlja svijeta ima sustav zakona i institucija kojima nastoji osigurati stanovništvu određeni životni standard i zaštititi interese radnika. U većini zemalja, uz osnovnu zaštitu građanskih prava ovaj sustav obuhvaća još tri zakonska tijela: zakon o radu, zakon o kolektivnim odnosima i zakon o socijalnoj sigurnosti. Zakon o radu uređuje individualne radne ugovore. Ovaj zakon uređuje radne odnose, odnosno koje su vrste ugovora o radu, radno vrijeme i ostali uvjeti rada dozvoljeni. Zakoni o kolektivnim i industrijskim odnosima reguliraju pregovaranje, prihvaćanje i primjenu kolektivnih ugovora te organizaciju sindikata. Navedeni zakoni uređuju pravila koja se primjenjuju na zastupanje i kolektivno pregovaranje. Zakoni o socijalnoj sigurnosti nastoje osigurati višu kvalitetu sustava socijalne zaštite radnika (Botero, 2014, Bilbao-Ubillos et al., 2018).

Osamdesetih godina prethodnog stoljeća započela je velika debata o efikasnosti institucionalnih sustava tržišta rada različitih nacionalnih gospodarstava svijeta. Sjedinjene Američke Države su tijekom osamdesetih bilježile značajno viši porast novih radnih mjesta te nižu nezaposlenost u odnosu na države Europe. Smatra se da je u suštini kruta rigidnost tržišta rada imala ključnu ulogu u visokoj nezaposlenosti u državama Europe tijekom 1980-ih i 1990-ih. Odnosno, većinu Europskih tržišta rada karakterizirali su snažni sindikati, restriktivno zakonodavstvo o zaštiti zaposlenja, izdašne mjere socijalne sigurnosti i veliki porezni klinovi (Destefanis i Mastromatteo, 2008).

Brojni istraživači smatraju pretjeranu zakonsku regulaciju tržišta rada velikom preprekom ekonomskom rastu (Badunenko, 2018). Besley i Burgess (2004) su u svom istraživanju pronašli da je pretjerana zaštita zaposlenja povezana s nižim investicijama i ekonomskim rastom. Prema Audretsch et al., (2002) fleksibilnost tržišta rada pruža uvjete koji pogoduju ekonomskom rastu, odnosno omogućava poslodavcima usklađivanje radne snage sukladno potrebama i stanju na

tržištu. Institucije na tržištu rada utječu na ekonomski dinamizam svojim utjecajem na mobilnost radne snage. Viša mobilnost radne snage dovodi do toga da nova i rastuća poduzeća lakše dolaze do kvalificiranih radnika budući da je olakšano njihovo otpuštanje iz poduzeća koja propadaju. Ekonomski rast zahtijeva efikasnu realokaciju proizvodnih faktora i resursa među tvrtkama. Tržišta rada bi se trebala organizirati na način da olakšavaju ekspanziju brzo rastućih poduzeća kroz decentralizirano i individualizirano utvrđivanje plaća i višu mobilnost radne snage (Henkerson, 2020). Rigidnost tržišta rada kroz strogu zaštitu zaposlenja, visoku pregovaračku moć sindikata i visoke poreze na rad rezultira lošim performansama tržišta rada (Sachs i Schleer, 2019) što se odražava u povećanju nezaposlenosti (Bruno, 2015). Strogi zakoni o zapošljavanju, kolektivnim odnosima i socijalnom osiguranju dovode do manjeg sudjelovanja muškaraca u radnoj snazi te do veće nezaposlenosti, posebno mladih (Botero, 2014).

S druge strane, deregulacija tržišta rada može imati i nepovoljne učinke. Izrazito niska zakonska zaštita zaposlenja stvara nesigurnost što može smanjiti posvećenost zaposlenika poslodavcima i konačno naštetiti učinkovitosti poduzeća (Henkerson, 2020). Stroža zakonska zaštita zaposlenja povećava troškove otpuštanja što može potaknuti poduzeća da povećaju svoja ulaganja u istraživanje i razvoj te ljudski kapital (Koeniger, 2005). Dakle, postojanje snažnih radnih prava može imati pozitivan učinak na inovacije poduzeća (Acharya et al., 2013). Smanjen rizik od otpuštanja motivira radnike na stjecanje vještina specifičnih za radno mjesto unutar određenog poduzeća što poslijedično može povećati produktivnost poduzeća (Belot et al., 2007).

U uspostavljanju povoljne regulacije tržišta rada potrebno je izbjeći krajnosti prekomjerne i nedovoljne regulacije. U ovim krajnostima zemlje plaćaju u ekonomskom i socijalnom pogledu. Odgovarajuće dizajnirani propisi mogu ublažiti tržišne nedostatke te istovremeno pružiti zaštitu radnicima bez nametanja visokih troškova poduzećima i gospodarstvu (Betcherman, 2019). Institucije ne djeluju izolirano. Efikasna razina regulacije tržišta rada ovisna je o kontekstu odnosno o ostalim komponentama institucionalnog okruženja neke države (Sachs i Schleer, 2019). Postoje mnogostruki mehanizmi na koji regulacije u svezi s institucijama tržišta rada utječu na nezaposlenost, produktivnost, inovacije i ekonomski rast. Veze i utjecaji među navedenim faktorima i dalje u ekonomskoj literaturi ostaju velikim dijelom nerazjašnjeni te ne postoji snažan konsenzus o njihovoj prirodi među istraživačima.

Sadašnji empirijski dokazi ne daju uvid u to kako različite razine fleksibilnosti tržišta rada utječu na poduzetničke aktivnosti u kontekstu zemalja s različitim institucionalnim konfiguracijama. Teoretski, glavna pretpostavka je da na tržištima rada poslodavci preferiraju:

- (1) Brojčanu fleksibilnost, odnosno mogućnost otpuštanja i zapošljavanja sukladno potrebama i stanju na tržištu
- (2) Fleksibilnost plaća, kako bi plaće također mogli prilagoditi uvjetima na tržištu
- (3) Funkcionalnu fleksibilnost odnosno mogućnost premještanja zaposlenika između poslova unutar poduzeća (Carmody, 2020)

Pretpostavka je da poduzetnici preferiraju fleksibilniju organizaciju tržišta rada. Snažni propisi o zaštiti zaposlenja jamče veću stabilnost i manji rizik za zaposlenike, ali povećavaju poteškoće za vlasnike tvrtki u prilagođavanju ljudskih resursa fluktuacijama na tržištu (Audretsch et al., 2002). Jedan od rizika s kojim se nova poduzeća susreću na tržištu rada je nedovoljna ili neadekvatna dostupnost radne snage. Često mala poduzeća imaju relativno veće poteškoće u zapošljavanju odgovarajuće kvalificiranog osoblja od velikih. Velika poduzeća nude bolje (vertikalne) mogućnosti promocije i više plaće za iste aktivnosti. S obzirom na navedeno, fleksibilnost zapošljavanja je izrazito važna za manja poduzeća (Audretsch et al., 2002). Prethodna istraživanja su dokazala da fleksibilnija regulacija rada doprinosi porastu poduzetničke aktivnosti (Bailey i Thomas, 2017, Nystorm 2008, OECD 1998) .

Poslijednji dostupni podaci iz OECD baze podataka²⁸ koji se odnose na 2015. godinu upućuju na zaključak da Hrvatska ima visoku razinu zaštite zaposlenja na određeno vrijeme. U 2015. godni vrijednost ovog indeksa je za Hrvatsku iznosila 2,88, a od svih zemalja EU ova vrijednost je bila najniža za Veliku Britaniju te je iznosila 0,54 dok je za SAD iznosila 0,22. U gotovo svim razvijenim zemljama Europe vrijednost ovog indeksa je niža u odnosu na Hrvatsku te je iznosila na primjer 1.79 za Dansku, 2.42 za Belgiju, 2.17 za Austriju te 1.75 za Njemačku, s tim da je ovaj pokazatelj za ove zemlje izmjeren još 2013. godine. Indeks zaštite stalnih radnika od individualnog otkaza nešto je niži te za Hrvatsku iznosi 2.32 u 2015. godini. Što se tiče ovoga pokazatelja Hrvatska je bila bliže razvijenim zemljama Europe te je ovaj pokazatelj iznosio 2.12 za Austriju, 2.14 za Belgiju, 2.10 za Dansku te 2.53 za Njemačku prema poslijednjim dostupnim

²⁸ Izvor: <https://www.oecd.org/employment/emp/oecdindicatorsofemploymentprotection.htm> (Pregledano 01.05.2020)

podacima za ove zemlje iz 2013. Godine. Međutim u promatranju ovih podataka problem je što baza podataka OECDa zastarjela te su se od 2015 vjerojatno u svim promatranim zemljama dogodile određene izmjene zakona koji reguliraju zaštitu zaposlenja.

Od 2015 godine regulacije radnih odnosa u Hrvatskoj su se promjenile, a u nastavku je dat prikaz nekih bitnih reformi koje su se u međuvremenu dogodile.

„Reformama iz razdoblja vlade Zorana Milanovića poslodavcima je omogućena sloboda određivanja skraćenog (nepunog) radnog vremena zbog smanjenog obujma posla i potražnje, ili pak produljenog radnog vremena zbog povećanja opsega posla (do 56 sati tjedno, odnosno 60 sati temeljem kolektivnog ugovora). Olakšano je i otkazivanje ugovora tako što je smanjen broj zaštićenih kategorija radnika od otkaza. Ukinuta je obveza poslodavca da radniku mora ponuditi drugo radno mjesto ili edukaciju. Smanjena je maksimalna visina naknade štete u slučaju sudskog raskida ugovora (sa 18 na 8 plaća). Ubrzan je postupak otpuštanja kolektivnog viška radnika (najmanje 20 radnika). Olakšan je rad od kuće. Zadnjih godina povećavaju se kvote na uvoz stranih radnika. Ukinuta je obveza izrade programa za Hrvatski zavod za zapošljavanje. Smanjeni su troškovi dugotrajnih sudskih postupaka nadomještanja suglasnosti radničkog vijeća na otkaz ugovora o radu velikog broja posebno zaštićenih radnika, propisivanjem arbitražnog postupka. Uvedeno je neograničeno trajanje otkaznog roka za vrijeme korištenja godišnjeg odmora i plaćenog dopusta. Trajanje otkaznog roka je ograničeno na 6 mjeseci i u slučaju bolovanja. Propisan je rok trajanja otkaznog roka tijekom kojeg je radnik bio ili je privremeno radno nesposoban, čime je onemogućeno nastupanje pravnih posljedica otkaza nakon dugog perioda od otkaza. Izmijenjena je apsolutna zaštita otkazivanja ugovora o radu radnicima koji koriste roditeljska i roditeljska prava, kojom je omogućen prestanak radnog odnosa tim osobama u slučaju smrti poslodavca fizičke osobe, prestanka obrta po sili zakona, brisanja trgovca pojedinca iz registra i u postupku likvidacije poslodavca. Pojednostavljeno je zapošljavanje putem agencijaza privremeno zapošljavanje, tako što je produljena mogućnost zapošljavanja s jedne na

tri godine. Smanjen je broj prekršajnih odredbi u radnom zakonodavstvu. “ (Ekonomski Lab, 2020) ²⁹

Bez obzira na ove promjene, prema posljednjem istraživanju Litvanskog instituta koji je 2020 objavio indeks fleksibilnosti zapošljavanja za 2019. godinu koji mjeri razinu reguliranosti radnog zakonodavstva u 41 državi članici EU-a i OECD-a, problem visoke zaštite zaposlenja u Hrvatskoj opstaje do današnjeg dana. Prema ovom indeksu Hrvatska se nalazi jako nisko na 33. mjestu na listi liberalizacije blizu Grčke. Radno zakonodavstvo u Hrvatskoj i dalje je bilo rigidno u 2019. godini. U izračunu ovog indeksa uzimaju se u obzir maksimalno dopušteni sati tjednog rada, regulacija prekovremenih sati, ograničenja rada noću, ograničenja rada tijekom praznika i vikenda, broj dana plaćenog godišnjeg odmora, obveze prethodnog informiranja radnika o otkazu i obrazlaganja osnova za otkaz te ograničenja otpuštanja. Neki od razloga visokoj rigidnosti hrvatskog tržišta rada prema ovom indeksu su ograničenja davanja ugovora za određeno vrijeme za trajno obavljanje poslova, šest dana u tjednu kao radni maksimum, ograničenja za rad noću, ograničenja rada tijekom blagdana, nužnost obavješćivanja treće strane (sindikata) ako se individualni radnik otpušta (Ekonomski Lab, 2020). ³⁰

Određeni stupanj fleksibilnosti tržišta rada može značajno doprinjeti pospješivanju poduzetničke aktivnosti i napretku gospodarstva. Hrvatsko tržište rada je prema posljednjim istraživanjima snažnije regulirano od tržišta rada većine zemalja članica Europske unije. Visoka rigidnost tržišta rada predstavlja značajnu razvojnu prepreku za Hrvatska poduzeća. Percepcije strogog radnog zakonodavstva mogu obeshrabriti potencijalne poduzetnike u pokretanju poslovnih pothvata. Regulacije tržišta rada predstavljaju komponentu poduzetničke okoline Hrvatske u kojoj je potreban značajan napredak.

²⁹ Izvor: <https://arhivanalitika.hr/blog/radno-zakonodavstvo-u-hrvatskoj-koliko-je-rigidno/> (Pregledano: 01.05.2020)

³⁰ Izvor: <https://arhivanalitika.hr/blog/radno-zakonodavstvo-u-hrvatskoj-koliko-je-rigidno/> (pregledano: 01.05.2020)

2.1.6. Ekonomski razvoj i uvjeti

U Cambridge Dictionaryju zavedena je slijedeća definicija ekonomskog razvoja „ Ekonomski razvoj je proces u kojem ekonomija raste ili se mijenja i postaje naprednija, posebno kad se poboljšaju i ekonomski i socijalni uvjeti” (Cambridge Dictionary, 2020) .³¹ Potrebno je razlikovati pojam ekonomskog rasta od pojma ekonomskog razvoja. Ekonomski rast potrazumijeva rast u nacionalnom dohotku i outputu. Ekonomski rast omogućava ekonomski razvoj, odnosno viši realni BDP rezultira višim raspoloživim sredstvima za ulaganje u zdravstvo i edukaciju. Međutim navedeno ne znači da ekonomski rast nužno podrazumijeva istovremeno i ekonomski razvoj, budući da se prihod ostvaren rastom može potrošiti ili zadržati od strane male bogate utjecajne elite. Dakle, Ekonomski razvoj širi je pojam od ekonomskog rasta i odnosi se na povećanje kvalitete života i životnog standarda stanovništva neke zemlje (Pettinger, 2018).³² Može se zaključiti da se zemlja smatra ekonomski razvijenom kada su osigurani određeni socijalni uvjeti i adekvatan životni standard njenim građanima. Pojam ekonomski uvjeti odnosi se na stanje ekonomije neke zemlje. Ovi uvjeti se mijenjaju tijekom vremena zajedno s ekonomskim i poslovnim ciklusima, kako ekonomija prolazi kroz periode ekspanzije i kontrakcije. Na ekonomske uvjete u državi utječu brojni markoekonomske i mikroekonomske faktori, uključujući monetarnu i fiskalnu politiku, stanje globalne ekonomije, razine nezaposlenosti, produktivnost, inflaciju i brojne druge (Chen, 2019).³³ Ekonomski aspekt nekog okruženja može se analizirati kroz neke ključne ekonomske varijable, poput stope inflacije, kamatnih stopa, bruto domaćeg proizvoda, bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika i stope nezaposlenosti (Fitzroy et al., 2012, David, 2013). Dakle, prema ovim pokazateljima može se utvrditi stupanj ekonomske razvijenosti neke zemlje ali i prema drugim ne makroekonomskim indikatorima kao što je očekivani životni vijek, stupanj obrazovanja te stupanj siromaštva.

Razina ekonomskog razvoja danog okruženja utječe na brojnost poduzetničkih prilika u tom okruženju (Wennekers et al., 2002). Više razine prihoda i raspoloživog dohotka stanovništva rezultiraju višom agregatnom te raznovrsnijom potražnjom kupaca za različitim robama i

³¹ Izvor : <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/economic-development> (pregledano: 05.05.2020)

³² Izvor: <https://www.economicshelp.org/blog/1187/development/economic-growth-and-development/> (pregledano: 05.05.2020)

³³ Izvor : <https://www.investopedia.com/terms/e/economic-conditions.asp>. (Pregledano 05.05. 2020)

uslugama. Odnosno, osim što dolazi do porasta potražnje ona ujedno postaje i sve više diverzificirana te potrošači potražuju širi spektar različitih proizvoda i usluga (Reynolds et al. 2007, Fitzroy et al., 2012, Audretsch et al., 2002). Srednja i mala poduzeća su izrazito efikasna u opskrbi tržišta specijaliziranom robom i uslugama (Audretsch et al., 2002). Ekonomski razvoj utječe na raspoloživost financijskih sredstava za pokretanje posla što uključuje raspoloživost dužničkog kapitala financijskih institucija ili vlastitog kapitala iz osobnog bogatstva poduzetnika (Reynolds et al., 2007). Međutim pojedini autori argumentiraju da u nekim slučajevima ekonomski razvoj rezultira nižim razinama poduzetničke aktivnosti. Više plaće i poboljšani sustav socijalne sigurnosti povećavaju oportunitetne troškove poduzetništva što čini klasično zaposlenje atraktivnijom opcijom te je manje ljudi voljno napustiti svoje sigurne poslove (Eclectic). Wenekers, et al. (2005) su pronašli da između ekonomskog razvoja i poduzetničke aktivnosti postoji U-oblik odnosa. Odnosno kako se nacija razvija ekonomski, poduzetnička aktivnost se smanjuje sve dok se ne dogodi oživaljavanje na visokom kraju ekonomskog razvoja.

U nastavku će se razmotriti kretanje pojedinih ekonomskih indikatora u proteklih nekoliko godina u Hrvatskoj kako bi se dobio uvid u prisutnost/izostanak ekonomskog rasta u Hrvatskoj te u trenutno stanje ekonomskog razvoja.

Prema podacima Svjetske banke u proteklih nekoliko godina stopa nezaposlenosti u Hrvatskoj je u kontinuiranom padu. Ova stopa je u Hrvatskoj u 2014. godini iznosila rekordnih 17.29%, nakon čega opada te u 2018. godini doseže razinu od 8.43% (Svjetska banka, 2020a)³⁴ te konačno u siječnju 2020. prema podacima Eurostata dolazi do pada na jako pozitivnih za Hrvatsku možda čak i rekordno niskih 6.3%. Stopa nezaposlenosti od 6.3% i dalje je viša od europskog prosjeka te Hrvatsku u siječnju 2020. smješta na 19. mjesto na listi razine nezaposlenosti od 28 zemalja članica (Statistički ured Europskih zajednica, 2020).³⁵ Ipak, prema navedenim pozitivnim trendovima Hrvatska se u predpandemijskom razdoblju sve više približavala za ekonomiju optimalnoj razini stope nezaposlenosti. Donositelji fiskalnih i monetarnih politika često ističu stopu od 3.5 do 4,5% nezaposlenosti kao cilj postizanja potpune

³⁴ Izvor: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=HR> (pregledano 07.05.2020)

³⁵ Izvor: <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/infographs/economy/desktop/index.html> (pregledano 07.05.2020)

zaposlenosti odnosno najveću stopu zaposlenosti koju ekonomija može podnijeti te koja odražava situaciju u kojoj svi koji žele raditi mogu pronaći posao (Amadeo, 2020)³⁶.

U protekle četiri godine došlo je i do rasta realnih plaća. Pri tom su najviše rasle plaće radnika s najmanjim primanjima (do 4536 kuna) te se ovaj rast procjenjuje na oko 23% dok su prosječne plaće skočile za 16%, što svjedoči o porastu životnog standarda hrvatskog stanovništva (Laušić, 2020).³⁷

Hrvatska u protekle tri godine bilježi stope blage odnosno puzajuće inflacije. Inflacija je u 2017 godini iznosila 1.129%, u 2018. godini je iznosila 1.5% te u 2019. iznosila 0.772% (Svjetska banka, 2020b)³⁸. Ovakva blaga inflacija je dobra i često je pokazatelj gospodarskog napretka.

Navedena tri prethodna pokazatelja sugeriraju da je Hrvatska u posljednjih par godina ostvarila gospodarski rast, što potvrđuje Svjetska banka izjavom da je Hrvatska u 2019. godini napokon dosegla razine outputa jednake razinama prije posljednje velike krize, odnosno 2008. godine (Svjetska banka, 2020c).³⁹ U posljednjih nekoliko godina hrvatski BDP i BDP po glavi stanovnika se kontinuirano povećavaju. Prema posljednjim podacima Svjetske banke, hrvatski BDP u 2019. godini je iznosio je 60.4 mil. američkih dolara, a BDP po glavi stanovnika 14 914 \$. Hrvatska je u 2015. godini ostvarila stopu rasta BDPa od 2,43%, potom u 2016. godini stopu rasta u razini od 3,48% dok u 2017. godini ova stopa rasta iznosi 3.13 % te u konačnici za 2018. godinu iznosi 2.63%.⁴⁰ Ove stope rasta BDP-a u cijelom promatranom razdoblju kreću se oko europskog prosjeka. U 2018. godini Hrvatska je prema stopama rasta BDP-a bila na 15 mjestu od 28 zemalja članica Europske unije.

Međutim, ove stope ekonomskog rasta nisu dovoljne da Hrvatsku približe europskom prosjeku ekonomoske razvijenosti. U 2019. godini Hrvatska je prema BDP-u po glavi stanovnika zauzela 25 mjesto od 28 zemalja članica Europske unije.⁴¹ BDP po glavi stanovnika može biti dobra mjera životnog standarda stanovništva neke zemlje i ukupnog stupnja ekonomske razvijenosti.

³⁶ Izvor: <https://www.thebalance.com/natural-rate-of-unemployment-definition-and-trends-3305950>. (pregledano 07.05.2020)

³⁷ Izvor: <https://novac.jutarnji.hr/novcanik/koliko-su-rasle-place-u-zadnje-3-godine-najniza-primanja-rasla-23-prosjecna-skocila-16/10008142/> (pregledano 07.05.2020)

³⁸ Izvor: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=HR> (pregledano 07.05.2020)

³⁹ Izvor: <https://www.worldbank.org/en/country/croatia/overview> (pregledano 07.05.2020)

⁴⁰ Izvor: <https://data.worldbank.org/country/croatia/countryprofile> (pregledano 07.05.2020)

⁴¹ Izvor: <http://statisticstimes.com/economy/european-union-countries-by-gdp-per-capita.php> (pregledano 07.05.2020)

Prema ovom pokazatelju Hrvatski građani imaju znatno lošiji životni standard od većine građana zemalja članica Europske unije. O relativno niskom životnom standardu Hrvatskog stanovništva u usporedbi sa građanima ostalih članica Europske unije svjedoče i slijedeći indikatori. Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske objavio je 2019. godine izvještaj o Eurostatovim podacima u kojima ističe slijedeće: „Eurostat je 13. prosinca 2019. objavio podatke o bruto domaćem proizvodu (BDP) i stvarnoj individualnoj potrošnji (SIP) po stanovniku za 2018. iskazane standardom kupovne moći (SKM). Rezultati Europskog programa usporedbe cijena i BDP-a pokazuju da BDP po stanovniku u Republici Hrvatskoj izražen u paritetu kupovne moći za 2018. iznosi 63% prosjeka 28 zemalja članica EU-a, dok SIP po stanovniku u istoj godini iznosi 64% prosjeka EU-28.” Prema ovim pokazateljima standard i kupovna moć stanovništva Republike Hrvatske je jako niska te vrijednosti ovih pokazatelja Hrvatsku svrstavaju među najsiromašnije članice Europske unije (Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske, 2019, str.1. op.cit.).⁴²

Prethodno navedeno odnosi se na predpandemijsko stanje. Ekonomske prognoze Svjetske banke za Hrvatsku u narednom razdoblju jako su loše. Smatra se da bi pandemija ove godine mogla smanjiti hrvatski BDP za -6.2%, najviše zbog toga što će turizam kao gospodarska grana koja značajno doprinosi hrvatskom BDP-u biti ozbiljno pogođena s obzirom na raširene zabrane putovanja. Očekuje se i da će stopa nezaposlenosti porasti na iznad 9 % u 2020. godini. Vladin interventni paket bi mogao pomoći u ublažavanju krize ali na štetu visokog proračunskog deficita i značajnog porasta javnog duga. Postojeći relativno loši programi socijalne pomoći i osiguranja rezultirati će time da će nepovoljne učinke krize uzrokovane pandemijom najviše osjetiti siromašna kućnstva. Ipak, pretpostavlja se da će pandemijska kriza postupno izbljediti do kraja prve polovice 2020., što bi moglo dovesti do gospodarskog oporavka u sljedećim godinama (Svjetska banka, 2020e).⁴³

Ekonomska situacija u Hrvatskoj daleko je od idealne. Hrvatska spada među ekonomski najnerazvijenije i najsiromašnije članice Europske unije što se odražava i u nižem životnom standardu njenih građana u odnosu na građane ostalih zemalja članica Europske unije. Iako su

⁴² Izvor: https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2019/12-01-05_01_2019.htm (pregledano 07.05. 2020)

⁴³ Izvor: <http://pubdocs.worldbank.org/en/542451587075679956/Croatia-Snapshot-Apr2020.pdf> (pregledano 07.05.2020)

vidljivi pozitivni trendovi u makroekonomskim pokazateljima proteklih nekoliko godina, razine rasta koje je Hrvatska ostvarila nisu bile dovoljne da ju približe prosjeku ekonomske razvijenosti zemalja Europske unije. Sve navedeno se naravno odražava i na postojanje poduzetničkih prilika u Hrvatskom okruženju te nepovoljno utječe na poslovnu klimu.

2.2. Neformalne institucije i njihova važnost

2.2.1. Društvene norme

Društvene norme predstavljaju eksplicitna i implicitna pravila koja usmjeravaju, reguliraju i propisuju ponašanje pojedinaca u specifičnim društvenim kontekstima (Burchell et al., 2013). Cialdini i Trost (1998, str. 152) društvene norme definiraju kao "pravila i standarde koje razumiju članovi grupe, a koja usmjeravaju i / ili ograničavaju društveno ponašanje bez sile zakona." Društvene norme nastaju kao posljedica aktivnosti pojedinaca koje uzrokuju negativne posljedice za druge, a služe svrsi ograničavanja egoističnih impulsa individua u korist pozitivnih ishoda za zajednicu. Dakle, razvile su se kako bi regulirale društveni život (Biel et al.1999, Biel i Thøgersen, 2007). Pojedinci uče norme od roditelja, putem obrazovnih i vjerskih institucija, od prijatelja i poznanika te knjiga i medija (Gavrilets i Richerson, 2017).

Neformalne interakcije i kooperacija unutar društva zahtijevaju reciprocitet, a središnji element reciprociteta je povjerenje. Uspješna kooperacija aktera u svim sferama svih aktivnosti koje se odvijaju unutar nekog društva zahtijeva primjereno ponašanje aktera odnosno izvršavanje dogovora i povjerenih odgovornosti. Društvene norme reguliraju i propisuju navedeno primjereno ponašanje. Svojim utjecajem na usmjeravanje, reguliranje i propisivanje ispravnog kooperativnog ponašanja pojedinaca, norme i običaji olakšavaju suradnju sa strancima na tržištu čime postavljaju temelj suvremenog ekonomskog života (Boettke i Coyne, 2009). Društvene norme koje potiču kooperativno ponašanje i međusobno povjerenje aktera uvelike utječu na to hoće li društva savladati prepreke sklapanju ugovora i kolektivnim akcijama koje bi potencijalno mogle spriječiti razvoj (North, 1990). Norme i običaji mogu utjecati na različite ekonomske fenomene poput ekonomskog rasta, nezaposlenosti, razine štednje stanovništva i sudjelovanja u

programima socijalne skrbi. Pojedinci korisnosti ekonomskih odluka ne vrednuju isključivo u vidu novčane dobiti ekonomskog izbora i napora koji je potrebno uložiti. U svojim ekonomskim aktivnostima, pojedinci razmatraju kako će zajednica u kojoj žive vrednovati njihove ekonomske izbore i posljedične ishode. (Gianetti i Simonov, 2014). Norme sadržane u određenom društvu utječu na njegov ekonomski prosperitet i politički razvoj (North, 1990).

Društvena moralna legitimnost poduzetničke aktivnosti uvjetovana prevladavajućim društvenim normama i vrijednostima bitan je faktor utjecaja na agregatne razine poduzetništva neke zemlje. Moralna legitimnost podrazumijeva definiranje moralno "dobrog" te moralno "lošeg" ponašanja i aktivnosti unutar određenog društva. Moralna legitimacija poduzetništva rezultat je vrednovanja stavova i aktivnosti postojećih poduzetnika u području javne domene od strane javnosti. Poduzetništvo će se smatrati moralno legitimnom aktivnošću unutar određenog društva ako to društvo odobrava i vrednuje aktivnosti poduzetnika i stavove koji prevladavaju među njima kao moralno "dobra". U slučaju kada pojedinac poduzetništvo doživljava moralno legitimnom aktivnošću, veća je vjerojatnost da će taj isti pojedinac poduzetništvo smatrati poželjnim izborom karijere te se identificirati kao (potencijalni) poduzetnik (Kibler et al., 2014). U zemljama gdje društvene norme poistovjećuju poduzetnike s "nemoralnim profiterima", viša je vjerojatnost da će pojedinci biti obeshrabreni od ulaganja vlastitog kapitala u poduzetničke aktivnosti (Manolova et al., 2008). Stenholm et al. (2013) su u svom istraživanju pronašli da vrijednosti, uvjerenja, stavovi i norme društva koji oblikuju društvenu toleranciju i prihvaćanje poduzetništva utječu na relativnu poželjnost poduzetništva kao profesionalnog izbora pojedinca. Pozitivni stavovi o poduzetnicima unutar određenog društva značajno utječu na poduzetničke namjere pojedinaca (Luthje i Franke, 2003). Welter i Smallbone (2011) tvrde da društvena percepcija poduzetništva kao aktivnosti koja pridonosi dobrobiti sveukupnog društva te rastuće kulturno utjelovljavanje ovih vrijednosti pridonosi razvoju okruženja s manje neformalnih mehanizama sankcioniranja pojedinaca koji se bave poduzetništvom. Osim moralne legitimnost s različitim zanimanjima se vežu različiti "društveni statusi". Sociolozi i ekonomisti smatraju da prestiž koji različite društvene norme pripisuju zanimanjima može utjecati na izbor zanimanja. (Gianetti i Simonov, 2014). Spencer i Gomez (2002) su u svom istraživanju potvrdili da se stupanj u kojem se društvo i zajednica dave poduzetnicima može smatrati učinkovitim prediktorom razina poduzetničke aktivnosti.

Prema istraživanju (Langer et al., 2016) u 2014. godini opći društveni stavovi prema poduzetnicima u Hrvatskoj su ocijenjeni kao pretežito negativni. Ove rezultate potvrđuje i posljednje GEM istraživanje⁴⁴ (2019) koje tvrdi da društvene vrijednosti u Hrvatskoj ne podržavaju poduzetničko djelovanje. Prema ovom istraživanju oko dvije trećine hrvatskih ispitanika (62%) je u 2018. godini smatralo da je poduzetništvo dobar izbor karijere. Međutim, problematična je bila niska percepcija o tome imaju li uspješni poduzetnici visok status u društvu. U 2018. godini tek je 43 % ispitanika smatralo da se s poduzetnicima veže visok društveni status dok prosjek EU zemalja koje su sudjelovale u GEM istraživanju iznosi 66%. Hrvatska se s ovim rezultatom svrstala na zadnje mjesto među EU zemaljama uključenima u GEM istraživanje na ljestvici o stavu o društvenom statusu uspješnih poduzetnika (Singer et al., 2019). Nizak postotak ispitanika koji smatraju da uspješni poduzetnici imaju visok status u društvu zabrinjavajući je stoga što može biti odraz nepovoljnog viđenja javnosti o aktivnostima hrvatskih poduzetnika, što dovodi u pitanje pozitivnost društvene percepcije moralne legitimnosti poduzetničke aktivnosti.

Negativni opći društveni stavovi prema poduzetnicima koji prevladavaju unutar hrvatskog društva predstavljaju veliku prepreku razvoju povoljne poduzetničke klime. Pojedinci u svom djelovanju razmatraju potencijalne reakcije i mišljenja svog društvenog okružja. Društvene vrijednosti koje ne podržavaju poduzetničko djelovanje mogu predstavljati značajnu prepreku u formiranju poduzetničkih namjera pojedinaca. Navedeno posljedično može dovesti do nižih agregatnih razina poduzetničkih namjera hrvatskog stanovništva.

⁴⁴ Izvor: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pregledano 01.05.2020)

2.2.2. Ekonomska potreba

Sukladno motivima za pokretanje vlastitog poslovnog pothvata, moguće je razlikovati dvije vrste poduzetnika. Danas je u poduzetničkoj literaturi uvažena podijela na „necessity driven” te „opportunity driven” poduzetnike, odnosno na poduzetnike motivirane nužnošću i poduzetnike motivirane uočenim prilikama. (Williams, 2008). OECD (2014, str. 19) poduzetnike motivirane nužnošću definira kao „ pojedince koji nemaju pristup formalnom, plaćnom zaposlenju ili s relativno niskim naknadama za socijalno osiguranje, a koji se odluče sudjelovati u aktivnostima koje generiraju usluge i na taj način postaju „poduzetnici“ kako bi osigurali egzistenciju.” Odnosno ovi pojedinci najčešće su nezaposleni, a motivirani su potrebom za osiguranjem egzistencije, a ne izborom odnosno uočenom prilikom.

Martinez-Granado (2002) utvrdio je da nezaposleni imaju višu vjerojatnost za pokretanje vlastitog posla. Međutim, dokazi o utjecaju nezaposlenosti na odluku o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata u velikoj su mjeri nekonzistentni (Gianetti i Simonov, 2014). Pretpostavka je da će utjecaj nezaposlenosti ovisiti o stupnju razvijenosti zemlje u kojoj pojedinac živi te njenom institucionalnom okruženju. Studije koje su proveli Noorderhaven et al (2004) i Blanchflower (2000) utvrdile su da u razvijenim zemljama postoji negativan odnos između nezaposlenosti i pokretanja vlastitog poslovnog pothvata. Ovaj odnos argumentiraju postojanjem izdašnih novčanih beneficija za nezaposlene pojedince u sustavu socijalnog osiguranja, što povećava rizik i oportunitetni trošak upuštanja u poduzetničke aktivnosti. S druge strane, prepoznat je i uvažen pozitivan utjecaj nezaposlenosti na poduzetničku aktivnost motiviranu nužnošću u manje razvijenim ekonomijama čiji se daljnji razvoj temelji na resursima umjesto na inovacijama (Tipu, 2012). Vrlo često ove zemlje karakteriziraju i nekvalitetne, odnosno neadekvatne institucije. U zemljama s disfunkcionalnim institucijama nezaposleni pojedinci pokretanje vlastitog poslovanja mogu smatrati jedinom opcijom osiguranja vlastite egzistencije (Engle, 2010). Omjer poduzetnika motiviranih potrebama te poduzetnika motiviranih prilikama varira među zemljama s različitim razinama gospodarskog rasta i ekonomske razvijenosti. U većini slučajeva udio poduzetnika motiviranih potrebama opada rastom BDP-a, odnosno na višim razinama ekonomske razvijenosti (Aleksandrova i Verkhovskaya, 2015).

U prethodno obrađenim poglavljima, utvrđeno je da institucionalno okruženje Hrvatske uglavnom karakteriziraju neadekvatne odnosno disfunkcionalne institucije, stope nezaposlenosti iznad prosjeka Europske unije te u usporedbi s europskim prosjekom niska ekonomska razvijenost s pripadajućom niskom razinom BDP-a po glavi stanovnika (U 2019. godini Hrvatska je prema BDP u po glavi stanovnika zauzela 25 mjesto od 28 zemalja članica Europske unije). Prema GEM istraživanju također je utvrđeno da poduzetnička okolina djeluje nestimulirajuće na poduzetničku aktivnost. Ipak, Hrvatska u kontekstu Europske unije bilježi iznad prosječne stope poduzetničkih namjera i intenziteta pokretanja poslovnih pothvata. Međutim, navedeno destimulirajuće poduzetničko okruženje rezultiralo je time da je u ukupnoj poduzetničkoj aktivnosti malo učešće „odraslih” poduzeća, a rastu ukupne rane poduzetničke aktivnosti u 2018. godini u najvećoj mjeri je pridonosilo jačanje poduzetničke aktivnosti zbog nužde a ne zbog uočenih prilika. Motivacijski indeks koji mjeri omjer rane poduzetničke aktivnosti zbog uočene prilike i aktivnosti zbog uočene nužde u 2018. godini je za Hrvatsku iznosio 1,9, dok je prosjek za Europsku uniju iznosio 5,3. Sukladno vrijednostima ovog indeksa može se zaključiti da u Europskoj uniji u prosjeku postoji 5,3 puta više onih koji u poduzetničku aktivnost ulaze zbog uočene prilike naspram onih koji ulaze u poduzetničku aktivnost iz nužde, a u Hrvatskoj samo je 1,9 puta više takvih poduzetnika. Prema ovom motivacijskom indeksu Hrvatska je na začelju Europske unije (Singer et al., 2019).

Unatoč činjenici da sveukupna poduzetnička aktivnost zasigurno pridonosi ekonomskom razvoju, ipak postoji razlika u ovom doprinosu među poslovnih pothvatima koji su realizirani iz nužde naspram onih koji nastaju na temelju uočene prilike. Oni koji su prisiljeni baviti se poduzetništvom ili to čine zato što trebaju održavati razinu svojih prihoda, najvjerojatnije će odlučiti za klasično zaposlenje ako se pojavi prilika za zapošljavanje s usporedivom razinom primanja, što može dovesti do niže razine životnog vijeka poduzeća. Potrebno je ponovno napomenuti kako je u Hrvatskoj u ukupnoj poduzetničkoj aktivnosti malo učešće „odraslih” poduzeća (Singer et al., 2019) što je upravo odraz problema da se veliki broj poslovnih pothvata pokreće iz nužnosti. Poduzetnici motivirani nužnošću te poduzetnici motivirani prilikama međusobno se razlikuju i u pogledu težnji i ambicija. Poduzetnici motivirani nužnošću očekuju da će na novim tržištima raditi rjeđe (38,9% naspram 46,8%), očekuju da će novi proizvod stvarati rjeđe (41,9% naspram 47,6%), te iskazuju i niža očekivanja rasta (7,3% naspram 12,3%

planira stvoriti 19 ili više novih radnih mjesta). Poduzetnici motivirani prilikama iskazuju više ambicije te ulažu snažnije napore u rast i razvoj poduzeća te inovacije (Alexandrova i Verkhovskaya, 2015).

Prethodne studije o ekonomskom razvoju pokazuju da su institucije značajan pozadinski uzrok dugoročnog ekonomskog rasta. U gotovo svim prethodno razmatranim kategorijama formalnih i neformalnih institucija u Republici Hrvatskoj potrebna su značajna poboljšanja i reforme formalnih institucija. Reforme su neophodne u nastojanju poticanja razvoja povoljnije poslovne klime i stimuliranja razvoja okruženja bogatijeg poduzetničkim prilikama koje podržava poduzetništvo motivirano prilikama i nastanak te opstanak poduzeća usmjerenih na rast i inovacije. Iako ekonomska potreba i nezaposlenost prema brojnim autorima pozitivno utječu na stope nastanka novih poduzeća ipak signaliziraju lošiji životni standard stanovništva, niži stupanj ekonomskog razvoja i okruženje siromašno poduzetničkim prilikama. Ovakvo okruženje nepovoljno utječe na životni vijek te razvojne mogućnosti novonastalih poduzeća koja u konačnici nedovoljno doprinose ukupnom ekonomskom prosperitetu da bi se ostvarile značajnije stope ekonomskog rasta.

3. PODUZETNIČKE NAMJERE

3.1. Definiranje i proces nastanka poduzetničke namjere

Sukladno teoriji psihologije čovjek kao pojedinac predstavlja aktera koji posjeduje određene želje i uvjerenja koja diktiraju ciljeve koje nastoji intencionalnim ponašanjem ostvariti. Namjera predstavlja jedan od kognitivnih odnosno mentalnih mehanizama koji objašnjava ponašanje pojedinaca. Intencionalno djelovanje, odnosno djelovanje prema namjerama predstavlja funkciju nastojanja ostvarivanja željenog cilja te je utemeljeno na uvjerenju da će određeni set akcija zadovoljiti želju pojedinca (Malle i Kobe, 1997). Većina ponašanja u svakodnevnom životu, u modernim demokratskim društvima su u velikoj mjeri pod voljnom kontrolom pojedinaca. Kada neko ponašanje nije pod potpunom voljnom kontrolom, čimbenici interni ili eksterni za pojedinca mogu spriječiti izvedbu namjeravanog ponašanja. U većini slučajeva, kada pojedinci imaju kontrolu nad provođenjem određenog ponašanja imaju tendenciju da se ponašaju u skladu sa svojim namjerama (Ajzen, 2005). Kreuger et al. (2000, str, 2) ističu da se „ u literaturi psihologije namjere smatraju najboljim prediktorom planiranog ponašanja, osobito ukoliko je to ponašanje rijetko, problematično za observaciju te uključuje nepredvidive vremenske odgode, što je često slučaj s poduzetničkim procesom”.

Poduzetništvo jasno predstavlja planirano, intencionalno ponašanje (Katz & Gartner, 1988). Brojne poduzetničke ideje nastaju na temelju inspiracije, međutim da bi se ove ideje sprovele u stvarnost treba prvenstveno postojati namjera za njihovom realizacijom (Delmar & Shane, 2003). Dok je „briljantna poslovna ideja” ponekad iskra koja potiče stvarnu odluku o pokretanju novog pothvata, u poduzetničkoj literaturi postoje dokazi da se većina poduzetnika odlučuje za pokretanje vlastitog poslovnog pothvata prije odabira vrste posla odnosno identifikacije prilike (Prabhu et al., 2012).

Fini et al. (2009) definiraju poduzetničku namjeru kao kognitivni prikaz akcija koje će pojedinci poduzeti kako bi osnovali nove neovisne poslovne pothvate. Prema Kreuger i Carsud (1993) poduzetnička namjera predstavlja opredjeljenje za započinjanje novog posla. Bird (1988, str 442. , op.cit.) smatra da su „poduzetničke namjere stanje uma koje usmjerava postupke pojedinca prema razvoju i primjeni novih poslovnih koncepata“.

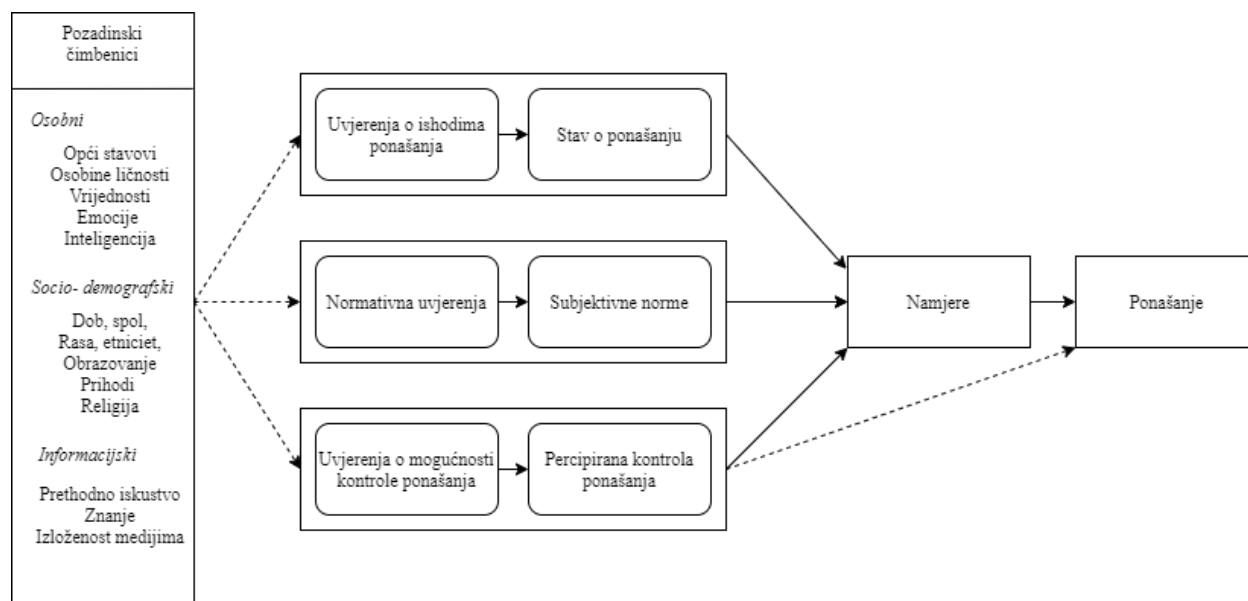
Model teorije planiranog ponašanja (Ajzen, 1991, 2002) prepoznat je u međunarodnim istraživanjima kao jedan od najperspektivnijih pristupa za razumijevanje poduzetničkih namjera i odluka, njihovih preteča te procesa nastajanja. (Feder i Nitu-Antonie, 2017). Prema teoriji planiranog ponašanja (Ajzen, 1991, 2002) pretpostavka početne razine je da je ljudsko ponašanje određeno namjerom. Na slijedećoj razini namjera je određena trima faktorima: stavovima prema ponašanju, subjektivnim normama te percipiranoj kontroli ponašanja.

Stavovi prema ponašanju odnose se na svjesnost pojedinaca o ishodima ponašanja i njegovu povoljnu ili nepovoljnu subjektivnu procjenu ishoda ponašanja (Ajzen, 1991). Subjektivne norme odnose se na mišljenje društvenih referentnih skupina (kao što su obitelj i prijatelji) o tome bi li se pojedinac trebao angažirati u specifičnom ponašanju. Dakle, subjektivne norme odražavaju percepciju osobe o društvenim pritiscima da izvrši ili ne izvrši određeno ponašanje. Ljudi namjeravaju provesti ponašanje kada ga pozitivno vrednuju i kada vjeruju da važni drugi misle da bi to trebali učiniti. Percipirana kontrola ponašanja podrazumijeva percipiranu jednostavnost ili težinu provođenja ponašanja. Teorija pretpostavlja da percipirana kontrola ponašanja ima motivacijske implikacije za namjere. Ljudi koji vjeruju da nemaju ni sredstava ni mogućnosti za obavljanje određenog ponašanja, imaju nižu vjerojatnost da će formirati snažne bihevioralne namjere da se uključe u to ponašanje čak i ako imaju povoljan stav prema ponašanju i vjeruju da bi važni drugi odobravali njihovo ponašanje. (Ajzen, 2005,1991)

Navedene tri izravne preteče namjere određene su uvjerenjima koji utječu na njihovu formaciju. Stav prema ponašanju određen je osobnom procjenom/ evaluacijom ishoda ponašanja, odnosno uvjerenjima o ishodima povezanim s ponašanjem i snagom tih asocijacija. Subjektivne norme također se smatraju funkcijom uvjerenja. Ali uvjerenja drugačije vrste, odnosno vjerovanja pojedinca da određeni pojedinci ili grupe smatraju da je poželjno da izvrši ili ne izvrši određena ponašanja. Percipirana bihevioralna kontrola također je funkcija uvjerenja, odnosno vjerovanja o prisutnosti ili odsutnosti faktora koji olakšavaju ili otežavaju obavljanje ponašanja. (Ajzen, 2005)

U konačnoj analizi dakle, ponašanje osobe se objašnjava upućivanjem na njegova ili njezina uvjerenja koja utječu na formaciju izravnih preteča namjera. Budući da ljudska vjerovanja u suštini predstavljaju informacije (bilo ispravne ili neispravne) koje oni posjeduju, u konačnici se smatra da je ponašanje određeno informacijama. Prema Ajzenu (2005) drugi čimbenici kao što

su osobine ličnosti ili demografske karakteristike biti će povezani s ponašanjem samo ako utječu na uvjerenja koja su temelj stavova prema ponašanjima, percipirane kontrole ponašanja ili normativnih odrednica. Međutim, faktori okruženja, demografske karakteristike i osobine ličnosti utječu na formaciju prethodno spomenutih uvjerenja što implicira da utječu na namjere i ponašanja (Ajzen, 2005).



Slika 6. Model teorije planiranog ponašanja

Izvor: prilagođeno prema North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press, New York.

Prema ovome modelu poduzetnička namjera bila bi rezultanta stavova prema poduzetništvu, mišljenja referentnih skupina o pojedinačevom potencijalnom pokretanju poslovanja te percipirane kontrole mogućnosti pokretanja vlastitog poslovnog pothvata zajedno s pripadajućim uvjerenjima pojedinaca na kojima se ove tri stavke temelje.

Modeli temeljeni na namjerama poput teorije planiranog ponašanja nisu bez kritika, a prema kritičarima njihova jednosmjerna i linearna priroda otežava ispitivanje uzajamnih, eksponencijalnih i / ili moderirajućih odnosa među varijablama ovih modela. (Liguori, 2017). Odnosno malo se zna o tome kako uvjerenja, stavovi i percepcije utječu jedni na druge te uzrokuju da pojedinci razviju pozitivne namjere za pokretanje posla (Schlaegel i Koeing 2014). Osim toga, prethodna istraživanja koja su koristila model teorije planiranog ponašanja u

kontekstu poduzetničkih namjera dovela su često i do nedosljednih odnosno proturječnih rezultata od strane različitih istraživača (Liguori, 2017).

3.2. Determinante poduzetničke namjere

Pregledom dostupne literature utvrđeno je postojanje dviju glavnih kategorija determinanti poduzetničkih namjera, odnosno faktora od značajnog utjecaja na formaciju poduzetničkih namjera. Prva kategorija se odnosi na osobne karakteristike pojedinaca što uključuje demografske karakteristike, prethodno obrazovanje i iskustvo te pojedina obilježja ličnosti odnosno osobnost pojedinaca. Druga kategorija odnosi se na okruženje pojedinca. Okruženje sa svojim pripadajućim institucijama i resursima te njihovim karakteristikama determinira individualnu sklonost ka poduzetništvu.

Demografski faktori kao što su dohodak kućanstva, spol, rasa i etnicitet utječu na poduzetničke namjere (Gibson i Gibson, 2010). Pojedinci koji dolaze iz bogatijih obitelji s višim razinama dohotka iskazuju više sklonosti ka poduzetništvu (Evans i Jovanović 1989). Reynolds et al. (2002) su utvrdili da odrasli muškarci u Sjedinjenim Američkim Državama iskazuju dvostruko višu razinu poduzetničkih namjera u odnosu na žene. Čimbenici poput obrazovanja i prethodnog profesionalnog iskustva također mogu uvjetovati individualnu sklonost ka otvaranju novog poslovnog pothvata (Hollenbeck i Hall, 2004).

Rani istraživači u domeni poduzetničkih namjera fokusirali su se na obilježja ličnosti pojedinaca. Obilježja ličnosti koja su se izdvojila kao utjecajna na formaciju poduzetničkih namjera su: želja za uspjehom (Ryan et al. 2011), sklonost riziku (Brockhouse, 1980), unutarnji lokus kontrole (Bonnet i Furnham, 1991), samopouzdanje (Robinson et al., 1991) te inovativnost (Brockhaus i Horwitz, 1986,). Vodeći se Hollandovom (1985, str 7.) pretpostavkom „da je izbor zanimanja ekspresija osobnosti” , pojedini istraživači fokusiraju se na teoriju ‘‘Big five traits’’⁴⁵ istražujući njenu eksplanatornu snagu u objašnjavanju poduzetničkih namjera. Pretpostavka je da osobnost

⁴⁵ Big five traits- model je koji se sastoji od pet dimenzija koje se odnose na pojedine karakteristike čovjekove osobnosti za koje se smatra da najbolje objašnjavaju razlike u ponašanju pojedinca, a koje su: ekstraverzija, savjestnost, otvorenost, suglasnost i neuroticizam (Schmitt- Rodermund, 2004)

kao cjelina (a ne izdvojene osobine) uvjetuje sklonost ka poduzetništvu. Poduzetna osoba prema ovoj teoriji je ona koja izražava visoku ekstraverziju, savjesnost i otvorenost te nisku suglasnost i neuroticizam. Ovakav uzorak osobina povećava vjerojatnost osobe da će odabrati poduzetničku karijeru (Schmitt-Rodermund, 2004, Obschonka et al., 2010). Osim relativno stabilnih obilježja ličnosti, sposobnosti koje pojedinci mogu razvijati kao što je kreativnost (Zampetakis et al. 2011) i emocionalna inteligencija (Zampetakis et al., 2009), od značajnog su utjecaja na formaciju poduzetničkih namjera.

Stam i Bosma (2014) ističu da okruženje u kojem se pojedinci nalaze i njegove pripadajuće institucije uvjetuju individualnu sklonost prema poduzetništvu. Kao bitne utjecaje okruženja na odluke o stvaranju poslovnih pothvata Shapero (1984) navodi čimbenike kao što su društveni stavovi prema poduzetništvu, ekonomska klima na tržištu te dostupnost financijskih sredstava. Stenholm et al (2013) su u svom istraživanju pronašli da vrijednosti, uvjerenja, stavovi i norme društva koji oblikuju društvenu toleranciju i prihvaćanje poduzetništva utječu na relativnu poželjnost poduzetništva kao profesionalnog izbora pojedinca. Obiteljska socijalizacija (npr. izloženost prethodnom roditeljskom poduzetničkom iskustvu; Schindehutte et al., 2003, Nabi et al., 2008) i širi regionalni institucionalni i kulturni kontekst (Kibler, 2013) također doprinose formiranju poduzetničkih težnji.

U suštini pokretanje vlastitog poduzeća se može smatrati izborom karijere. Izbor i razvoj karijere funkcija je dinamičke interakcije između samoefikasnosti, očekivanih ishoda i osobnih ciljeva, uvažavajući pritom recipročni determinizam, odnosno interakciju osobnih, bihevioralnih te utjecaja okruženja. Navedeno rezultira trojnom uzajamnošću što pojedinca čini istovremeno produktom i producentom vlastitog okruženja (Wood i Bandura 1989). Navedeno sugerira da sve prethodno navedene determinante poduzetničkih namjera interaktivno djeluju u njihovom utjecaju na formaciju namjere za pokretanjem vlastitog poslovnog pothvata.

3.3. Poduzetničke namjere kod mladih

Mladi su vrlo bitan strateški resurs u ekonomskom razvoju zemalja budući da predstavljaju glavne nosioce inovacijskog i razvojnog potencijala društva. Mlađi pojedinci su mobilniji, spremniji na promjene i prilagodljiviji te se zbog ovih značajki često ističu kao zasebna kategorija među poduzetnicima. U uvjetima kada se neka nacionalna ekonomija suočava sa izazovom izgradnje inovativne ekonomije, kao prioritet u razvoju poduzetništva često se ističe promoviranje poduzetništva mladih. (Egorov et al., 2019).

Mladi su osjetljiviji na primanje novih informacija te brže prilagođavaju svoja očekivanja u odnosu na druge dobne kategorije. Voljni su primiti i procesuirati nove informacije vrijedne i korisne za identifikaciju poslovnih prilika. Mlađi pojedinci su proaktivniji i agresivniji u svojim naporima u ostvarenju vlastitih ciljeva (Minola, 2014). Agresivnost u ostvarenju ciljeva može se povezati s višim razinama potrebe za uspjehom koja kao obilježje ličnosti značajno utječe na poduzetničke namjere pojedinaca (Ryan et al. 2011). Proaktivnost kao karakteristika osobnosti je u poduzetničkoj literaturi u brojnim istraživanjima potvrđena kao bitna determinanta odnosno faktor utjecaja na formaciju poduzetničkih namjera (Prabhu, 2012). Mladi iskazuju više razine kreativnosti i sklonosti ka riziku (Minola, 2014) što su u suštini također bitne determinante poduzetničkih namjera kod pojedinaca (Zampetakis et al., 2011, Brockhouse, 1980). Dakle pojedine osobne karakteristike koje utječu na formaciju poduzetničkih namjera češće su zastupljene među mlađom populacijom, čineći ih sklonijima ka razvijanju ovih namjera.

Prema istraživanju OECDa (2014) mladi iskazuju više razine poduzetničkih namjera u odnosu na ostale dobne skupine. Međutim istraživanja o poduzetničkim namjerama mladih ukazala su na problem izraženog jaza između namjera mladih i postotka koje se uistinu realiziraju (OECD, 2014). Iako 25,3% svjetske populacije mladih (u dobi između 18 i 29 godina) želi započeti vlastiti poslovni pothvat u periodu od naredne tri godine, samo 7,2% svjetske populacije mladih je aktivno uključeno u ranim poduzetničkim aktivnostima (Bosma and Levie, 2010). Razlog ovom nesrazmjeru između poduzetničkih namjera mladih i razina stvarnog angažmana mladih u poduzetničkoj aktivnosti je u tome da mladi često nailaze na brojnije prepreke u pokretanju poslovnog pothvata u odnosu na srednjovječnu i stariju populaciju. Kao prepreke poduzetništvu mladih često se ističu: nedostatak sredstava (uključujući financijsku, ljudski i društveni kapital),

niska kreditna sposobnost, manjak iskustva u poduzetništvu te općenito manjak poslovnog iskustva (OECD, 2014).

Faktori koji utječu na poduzetničke namjere mladih uključuju obilježja ličnosti (Schmitt-Rodermund, 2004, Obschonka et al., 2010), socio-demografske karakteristike (spol, edukacija, status zaposlenja, dohodak kućnstva i vlastiti dohodak), kulturalne i društvene stavove prema poduzetništvu te poslovno i društveno okruženje u kojem pojedinac živi zajedno sa svim njegovim pripadajućim komponentama (Karadžić i Drobnjak, 2016). Drugim rječima, sve u prethodnom poglavlju obrađene determinante poduzetničkih namjera predstavljaju i determinante poduzetničkih namjera mladih.

3.4. Utjecaj formalnih i neformalnih institucija na poduzetničke namjere

Utjecaj formalnih institucija na poduzetničke namjere nedovoljno je empirijski istražen. U relativno malom broju istraživanja, različiti autori nisu složni o utjecaju formalnih institucija na poduzetničke namjere. Primjerice, Hadjimanolis (2016) i Urban (2013) nisu pronašli značajne utjecaje regulatorne dimenzije formalnih institucija na poduzetničku namjeru. Shahid et al. (2017) su u svom istraživanju utvrdili da ne postoji značajna povezanost između ekonomske situacije, političke stabilnosti i poduzetničkih namjera studenata. Rezultati Engle et al. (2011) pokazuju djelomičnu potporu utjecaju percepcija formalnih institucionalnih čimbenika na poduzetničke namjere. Kao bitne faktore utjecaja ističu poreznu politiku, infrastrukturu te regulacije o vanjskotrgovinskoj razmjeni. Turker i Selcuk (2009) te Gelard i Saleh (2011) utvrdili su da faktori obrazovne i strukturalne podrške utječu na poduzetničke namjere studenata. Strukturalna podrška prema ovim autorima podrazumijeva ekonomske i političke mehanizme koji oblikuju poduzetnički kontekst. Vidal - Sune et al. (2013) došli su do zaključka da vladine politike i regulacija usmjerene poduzetništvu, dinamika domaćeg tržišta, BDP, stopa nezaposlenosti i inflacija posredno preko percepcije tržišnih prilika utječu na poduzetničke namjere. Međutim, navedeni autori nisu pronašli izravan utjecaj ovih varijabli na poduzetničku namjeru. Begley et al. (2005) su u svom istraživanju utvrdili da povoljna percepcija učinkovitosti vladine regulacije, tržišnih prilika te kvalitete radne snage značajno i pozitivno utječe na izvedivost te poželjnost poduzetništva kao karijere. Scafarto et al. (2019) su utvrdili da vladini poticaji te financijska i ne financijska podrška značajno utječu na stavove pojedinaca prema

poduzetništvu, koji nadalje utječu na poduzetničku namjeru. Regulatorna dimenzija institucija također diktira razinu administrativnog opterećenja i birokracije u vezi s formiranjem ili zatvaranjem poduzeća. Snažna prisutnost i izrazita kompleksnost navedenih administrativnih opterećenja i birokracije negativno utječe na namjere pojedinaca da se uključe u poduzimanje novog poslovnog pothvata (Stenholm et al., 2013).

Prethodno spomenuta istraživanja donijela su vrijedne rezultate i uvide u utjecaje formalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere. Ipak, potrebno je ponovno napomenuti kako su rezultati istraživanja velikim dijelom kontradiktorni. Međutim, ovo neslaganje različitih autora o prirodi veza i utjecaja među navedenim faktorima upućuje na zaključak da ih se treba dodatno istražiti.

Značajan dio literature o poduzetničkim namjerama fokusirao se na normativnu kategoriju neformalnih institucija, odnosno na njihov utjecaj na poduzetničke namjere. Stavovi, vrijednosti i norme društva koji oblikuju društvenu toleranciju i prihvaćanje poduzetništva utječu na relativnu poželjnost poduzetništva kao profesionalnog izbora pojedinca (Stenholm et al., 2013). Pozitivni stavovi o poduzetnicima unutar određenog društva značajno utječu na poduzetničke namjere pojedinaca (Luthje i Franke, 2003, Diaz Garcia i Jimenez- Moreno, 2010, Engle et al., 2010). Istraživanje od strane Gianneti i Simonov (2004) pokazalo je da u Švedskim regijama gdje je poduzetništvo izraženije zastupljeno, pojedinci iskazuju više razine poduzetničkih namjera unatoč činjenici da su upravo u ovim regijama poduzetnički profiti niži. Navedeno sugerira da društvene norme imaju bitnu ulogu u odluci pojedinca da postane poduzetnikom. Pozitivan imidž i percipirani visoki društveni status poduzetnika unutar nekog društva značajno utječe na poduzetničku motivaciju pojedinca (Garcia- Cabrera, 2018). Percepcije društvenih normi u svezi s poduzetništvom mogu u značajno višoj mjeri utjecati na poduzetničke namjere žena naspram muškaraca, budući da su žene generalno izložene snažnijim društvenim pritiscima i normama. Ženama dodijeljene "tradicionalne uloge" u suprotnosti su sa karakteristikama poduzetničkog životnog stila (Welter et al., 2007). Većina literature suglasna je da društvene norme i opći društveni stavovi prema poduzetnicima i poduzetništvu kao aktivnosti značajno utječu na poduzetničke namjere. Budući da pojedinci u svom djelovanju razmatraju potencijalne reakcije i mišljenja referentnih drugih i svog šireg društvenog okruženja, veoma je bitno postojanje pozitivnih društvenih normi koje se vežu uz poduzetništvo unutar neke zemlje u poticanju razvoja poduzetničkih namjera njenih građana.

3.5. Utjecaj prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničke namjere

Shapero i Sokol (1982, str. 5) ističu da "obitelj, posebno otac i majka, ima najsnažniju ulogu u utvrđivanju poželjnosti i vjerodostojnosti poduzetničkog djelovanja za pojedinca". Teorija socijalnog učenja (Bandura i Walters, 1977) naglašava značajnost promatranja i modeliranja ponašanja, stavova i emocionalnih reakcija drugih. Prema ovoj teoriji, pojedinci koji svoj obiteljski posao te poduzetnike unutar svoje obitelji doživljavaju uspješnima, često iskazuju višu sklonost prema poduzetničkoj karijeri (Schindehutte et al., 2003). Izloženost obiteljskom poslu može potaknuti poduzetničke namjere kod pojedinaca utječući na percepciju o poduzetništvu kao izvedivoj opciji karijere (Krueger et al., 2000). Pojedinci koji su izloženi obiteljskom poslu, neposredno promatranjem roditeljskih iskustava, ponašanja i njihovih posljedica uče o aktivnostima vođenja poduzeća. Bandura i Walters (1977) ovaj tip učenja nazivaju neposrednim učenjem te ga smatraju vrijednim izvorom informacija za promatrača. Carr i Sequeira (2007) su utvrdili da izloženost obiteljskim poduzećima utječe na poduzetničke namjere kroz razvijanje poduzetničke samoeфикаsnosti. Ovi autori ističu da ova izloženost dovodi i do stvaranja pozitivnijih stavova prema poduzetništvu te percepcije viših razina podrške obitelji kao pojedincu bitne referentne skupine što su također veoma bitne stavke u formaciji poduzetničkih namjera.

Razne studije analizirale su utjecaj obiteljske pozadine na odluku pojedinaca da pokrene vlastiti poslovni pothvat. Čest je nalaz da pojedinci s roditeljima koji posjeduju prethodno poduzetničko iskustvo iskazuju više poduzetničke namjere (Hadjimanolis i Poutziouris, 2011, Carr and Sequeira 2007) i razvijenije stavove prema poduzetništvu (Nabi et al., 2008, Zapkau et al., 2015, Carr and Sequeira 2007). Oni pojedinci koji poduzetničko iskustvo svojih roditelja percipiraju kao pozitivno, često iskazuju višu poželjnost i percipiranu izvedivost poduzetničke karijere (Drennan et al., 2005) te snažnije poduzetničke namjere (Wang et al., 2017). Ipak pojedine studije ili nisu pronašle ili su potvrdile negativnu vezu između roditeljskog poduzetničkog iskustva i poduzetničke namjere pojedinaca. (Gird I Bagraim, 2008; Kolvereid i Isaksen, 2006, Brenner et al. 1991, Zellweger et al., 2011). Iako postoje brojni argumenti i dokazi o postojanju pozitivnog utjecaja roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničku namjeru, različiti autori i istraživači još nisu dosegli konsenzus o postojanju, prirodi te mehanizmima ovog utjecaja.

Analiza postojeće literature te sve prethodno razmatrano daje razlog da se promatrani odnosi, veze i utjecaji formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih dodatno istraže kako bi se doprinjelo razumijevanju međuodnosa promatranih varijabli sa svrhom dobivanja uvida u nova saznanja korisna za poticanje poduzetništva mladih.

4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE UTJECAJA PERCEPCIJE VAŽNOSTI FORMALNIH I NEFORMALNIH INSTITUCIONALNIH FAKTORA NA PODUZETNIČKE NAMJERE MLADIH

U ovom dijelu rada predstavljeno je provedeno istraživanje u kojem su testirane hipoteze predstavljenje u prvom dijelu rada. U nastavku je prikazan uzorak i metode istraživanja te anketni upitnik i rezultati istraživanja.

4.1. Uzorak i metodologija istraživanja

Putem online anketnog upitnika formiranog u Google obrasci formatu provedeno je primarno istraživanje na ciljnoj skupini odnosno mladima na području Republike Hrvatske u periodu od 8. travnja 2020. do 14. srpnja 2020. godine.

Za prikaz rezultata analize koriste su metode tabličnog i grafičkog prikazivanja, deskriptivna statistika, eksploratorna faktorska analiza, linearna multipla regresija, Mann- Whitney U test i Kruskal- Wallis H test na temelju kojih se donosi konačan zaključak o postavljenim hipotezama. Kako bi se prikupljeni rezultati obradili kodirani su i prilagođeni potrebama programa SPSS 26.

Za analizu općih podataka i iskazanih stavova korištene su metode grafičkog prikazivanja dok se za prihvaćanje postavljenih hipoteza koristila eksploratorna faktorska analiza, linearna multipla regresija, Mann- Whitney U test i Kruskal- Wallis H test.

4.2. Anketni upitnik

Anketni upitnik sastojao se od 34 pitanja zatvorenog tipa. Istraživanje i anketni upitnik kreirani su prema istraživanju Engle, R. L., Schlaegel, C., i Dimitriadi, N. (2011): "Institutions and entrepreneurial intent: A cross-country study" koje istražuje utjecaj formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere iz kojeg su preuzete i prilagođene mjerne ljestvice koje mjere faktore institucionalnog okvira (formalni i neformalni) formirane na temelju opisa izvještaja „World Bank Doing Business Report”. Anketni upitnik je dodatno dopunjen prilagođenom mjernom ljestvicom iz istraživanja Busenitz, L. W., Gomez, C., & Spencer, J. W. (2000): "Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena" čije je istraživanje bilo usmjereno na konstrukciju i validaciju mjernih ljestvica koje mjere

institucionalni profil neke zemlje (sačinjen od regulatornih, kognitivnih i normativnih dimenzija) u kontekstu poduzetništva. Istraživanje crpi inspiraciju i iz istraživanja od strane Drennan, J., Kennedy, J., i Renfrow, P. (2005); „Impact of childhood experiences on the development of entrepreneurial intentions" koji su istraživali utjecaje iskustava iz djetinjstva na razvoj poduzetničkih namjera uključujući i prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo te je iz ovog istraživanja preuzeta mjerna ljestvica koje mjeri postojanje i percepciju uspješnosti roditeljskog poduzetničkog iskustva. Konačno, mjerna ljestvica koja mjeri razine poduzetničkih namjera preuzeta je iz istraživanja I. Adrić, M. Stanić, A. Bilandžić (2018): „Uloga studijskog smjera u formiranju poduzetničkih namjera i sklonosti primjene efektivne uloge”.

Upitnik je podijeljen u četiri dijela, a sva pitanja su zatvorenog tipa. Prvi dio ankete sastoji se od 3 pitanja kojima se ispituju određene demografske karakteristike ispitanika. Koristile su se ljestvice s jednostrukim odgovorom kako bi se ispitala opća obilježja kao što su spol, dob i razina obrazovanja.

Drugi dio anketnog upitnika sastoji se od 18 pitanja koja ispituju percepcije važnosti formalnih institucionalnih faktora u kontekstu potencijalne odluke o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata (Ukoliko biste se odlučili na osnivanje vlastitog poduzeća procijenite važnost navedenih čimbenika u njihovu utjecaju na vašu odluku). Provodi se ispitivanje stupnjeva slaganja s određenim tvrdnjama koje ispituju stavove o prethodno navedenom. Korištena je likertova ljestvica od pet stupnjeva gdje ocjena 1 označava ‘izrazito nevažno’, 2- ‘nevažno’, 3- ‘niti važno niti nevažno’, 4- ‘važno’, a 5- ‘izrazito važno’.

Treći dio anketnog upitnika sastoji se od 8 pitanja koja ispituju percepciju pozitivnosti društvenih stavova o poduzetnicima i poduzetničkoj aktivnosti. Također se ispituju stupnjevi slaganja sa tvrdnjama koje mjere prethodno navedeno te je korištena likertova ljestvica od pet stupnjeva gdje ocjena 1 označava ‘uopće se ne slažem’, 2- ‘uglavnom se slažem’, 3- ‘niti se slažem niti se ne slažem’, 4- ‘uglavnom se slažem’, a 5- ‘u potpunosti se slažem’.

Četvrti dio anketnog upitnika sastoji se od dva pitanja koja mjere utjecaj (postojanja) prethodnog roditeljskog poduzetničkog i percepcije pozitivnosti ovog iskustva na poduzetničke namjere. Koristile su se ljestvice s jednostrukim odgovorom.

Te konačno peti dio anketnog upitnika ispituje stupanj poduzetničkih namjera te je korištena likertova ljestvica od pet stupnjeva gdje ocjena 1 označava “uopće se ne slažem”, 2- “uglavnom se slažem”, 3- “niti se slažem niti se ne slažem”, 4- “uglavnom se slažem”, a 5- “u potpunosti se slažem”.

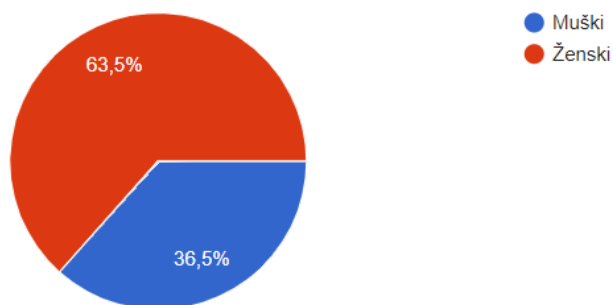
4.3. Rezultati istraživanja

4.3.1. Opći podaci o ispitanicima

Uzorak na kojem je provedeno istraživanje se sastoji od 301 ispitanika. U grafikonu 1 prikazana je spolna struktura ispitanika, znatno više su zastupljene žene od muškaraca.

Spol

301 odgovor



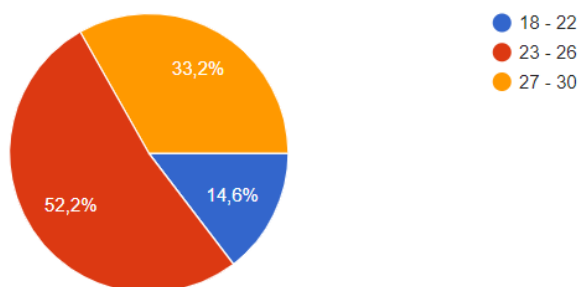
Grafikon 1. Spolna struktura ispitanika

Izvor: izračun autora

Dobna struktura ispitanika prikazana je u slijedećem grafikonu. Najzastupljenija je dobna skupina od 23-26 godina.

Dob

301 odgovor



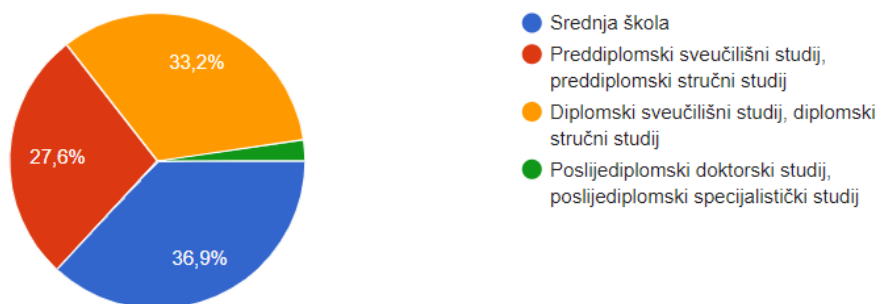
Grafikon 2. Dobna struktura ispitanika

Izvor: izračun autora

Što se tiče razine obrazovanja može se zaključiti da su ispitanici gotovo pa podjednako zastupljeni u 3 obrazovne kategorije srednja škola, preddiplomski sveučilišni studij i diplomski sveučilišni studij što čini ovaj uzorak vrlo pogodnim u ispitivanju utjecaja razine obrazovanja na poduzetničke namjere mladih.

Razina obrazovanja

301 odgovor



Grafikon 3. Obrazovna struktura ispitanika

Izvor: izračun autora

4.3.2. Stavovi ispitanika o važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora

Nakon analize općih karakteristika uzorka slijedi prikaz rezultata odgovora ispitanika na pitanja u kojima su trebali označiti barem jedan od ponuđenih odgovora te iskazati stupanj slaganja sa tvrdnjama koje opisuju razine važnosti određenih formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u kontekstu potencijalne odluke o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata.

U slijedećoj tablici prikazana je struktura odgovora ispitanika na pitanja koja mjeru percepciju važnosti utjecaja pojedinačnih komponenti formalnog institucionalnog okruženja u kontekstu hipotetske odluke o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata.

Tablica 2. Struktura odgovora ispitanika na tvrdnje u kojima se traži da procijene važnost utjecaja formalnih institucionalnih čimbenika na hipotetsku odluku za pokretanje vlastitog poduzeća te srednje vrijednosti ocjena ispitanika za pripadajuće tvrdnje

	Izrazito nevažno	Nevažno	Niti važno niti nevažno	Važno	Izrazito važno	Srednja vrijednost ocjena ispitanika za tvrdnju
Niske stope poreza na poslovanje i poreza na dobit	2.99%	5.31%	6.31%	47.52%	37.87%	4.12
Niske stope doprinosa na plaće zaposlenika (mirovinsko, zdravstveno itd.)	2.32%	3.98%	14.28%	49.83%	29.56%	4.00
Niska ukupna davanja poduzeća za poreze državnoj vlasti	2.32%	3.65%	8.97%	48.83%	36.21%	4.13
Dostupnost struje vode i telefona novim poduzećima	2.32%	2.99%	9.6%	35.54%	49.50%	4.27
Pouzdanost i dostupnost cesta, zračnih luka i željezničkih usluga	2.32%	3.98%	22.92%	34.21%	36.54%	3.99
Jednostavnost dobivanja dozvola potrebnih za osnivanje tvrtke	1.66%	2.65%	5.64%	34.88%	55.14%	4.39
Niski troškovi pokretanja poduzeća i pravnih pristrojbi	1.66%	3.32%	6.31%	39.53%	49.16%	4.31
Mogućnost brzog zatvaranja poslovanja u stečaju	3.32%	7.30%	15.61%	45.84%	27.90%	3.88
Niski troškovi brzog zatvaranja tvrtke u stečaju	3.32%	6.31%	15.94%	40.86%	33.55%	3.95
Sigurnost za vjerovnike poduzeća u postupku bankrota (većinom dobiju sva svoja potraživanja)	1.99%	6.31%	14.95%	45.18%	31.56%	3.98

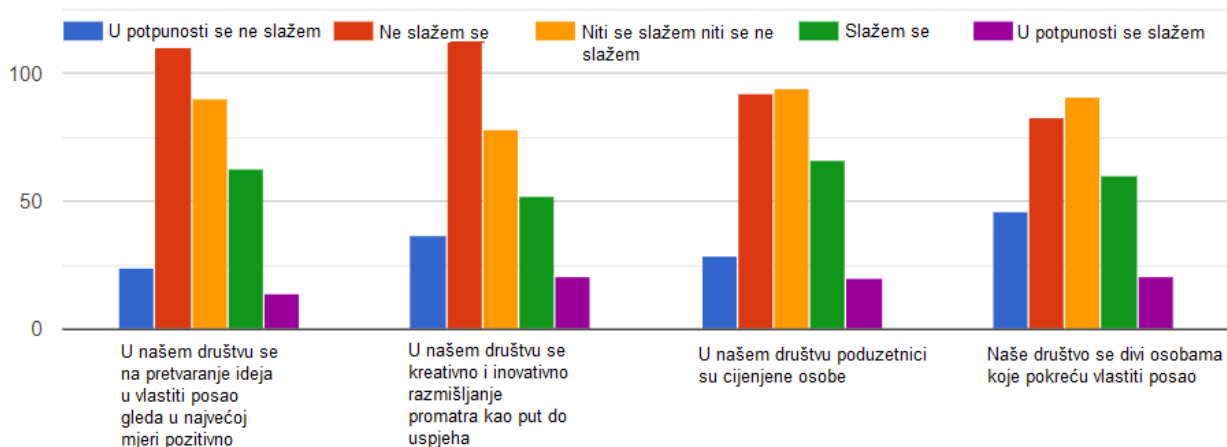
kroz pravne postupke)						
Malo ili zanemarivo postojanje korupcije u svakodnevnom poslovanju	3.32%	5.64%	15.61%	31.89%	43.52%	4.07
Malo ili zanemarivo postojanje korupcije državnih službenika	4.65%	4.65%	14.28%	30.89%	45.51%	4.08
Nepostojanje sukoba interesa kod državnih službenika koji imaju i vlastiti privatni posao (ne koriste funkcije za vlastiti poslovni uspjeh)	2.657%	5.64%	18.93%	35.54%	37.20%	3.99
Lakoća (niska razina birokracije i brzina) zapošljavanja novih zaposlenika	2.32%	3.98%	17.94%	38.53%	37.20%	4.04
Mogućnost samostalnog postavljanja fleksibilnog radnog vremena za zaposlenike	4.31%	4.31%	22.59%	35.88%	32.89%	3.89
Jednostavan regulatorni okvir otpuštanja zaposlenika zbog poslovnih okolnosti	3.98%	7.97%	23.25%	41.86%	22.92%	3.72
Dobro stanje nacionalne ekonomije	1.99%	3.65%	18.93%	37.87%	37.54%	4.05
Dobar ekonomski status većine stanovnika države	2.99%	4.31%	26.91%	33.88%	32.24%	3.87

Izvor: izračun autora

Iz tablice je vidljivo da su najvišim ocjenama ocjenjene tvrdnje u svezi s jednostavnošću pokretanja poslovanja, infrastrukturom i poreznom politikom. Analizom odgovora ispitanika može se tvrditi da većina ispitanika smatra da je povoljnost stanja svih obuhvaćenih stavki formalnog institucionalnog okruženja od velike važnosti prilikom razmatranja hipotetske odluke o pokretanju vlastitog poslovanja. Analizom prethodnih spoznaja o stanju institucionalnog okruženja Republike Hrvatske utvrđeno je da sveukupno institucionalno okruženje pretežito nepogodno za poduzimanje poduzetničke aktivnosti. Uzevši u obzir da mladi smatraju kako je ono bitno, nepovoljnost institucionalnog okruženja potencijalno može dovesti do izraženijeg demotiviranja populacije mladih od poduzimanja poduzetničkih pothvata. Veoma je malen broj ispitanika koji smatraju da su faktori institucionalnog okruženja nebitni u eventualnom utjecaju na njihovu potencijalnu odluku o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata, odnosno onih kojima nepovoljnost okruženja ne bi imala nikakvog destimulirajućeg utjecaja na eventualnu odluku o pokretanju poduzeća. Ova visoka razina važnosti koju mladi pridaju institucionalnom okruženju prilikom razmatranja hipotetske odluke o pokretanju vlastitog poduzeća upućuje na zaključak da

su potrebne ozbiljne reforme u cilju nastojanja poboljšanja ovog okruženja i poslovne klime kako bi se dodatno poticao razvoj poduzetničkih namjera mladih te uklonile prepreke njihovoj realizaciji. Ipak, optimistična je činjenica da su među tri od strane mladih percipirano najvažnija čimbenika smještena upravo dva najmanje u kontekstu RH problematična institucionalna čimbenika. Kao što je već rečeno mladi najvišu važnost pridaju čimbenicima jednostavnosti pokretanja poslovanja, infrastrukture te porezne politike. Od 2019. godine otvaranje poduzeća podosta je pojednostavljeno te se sveukupna procedura može obaviti u tri dana dok su troškovi pokretanja poduzeća također sniženi. Infrastruktura je možda čak i najbolje ocijenjena komponenta poduzetničkog okruženja RH gdje je jedini problem pokrivenost teritorija ultrabrzom širokopojasnom mrežom. Međutim velik problem se očituje u strukturi poreznog sustava koji je kao što je u prethodnim razmatranjima utvrđeno izrazito nekonkurentan te u svim preostalim nezadovoljavajućim ocijenama ocijenjenim komponentama institucionalnog okruženja.

U slijedećem grafikonu dat je grafički prikaz odgovora ispitanika na pitanja u kojima se tražilo da izraze stupanj slaganja sa tvrdnjama koje mjere percepciju društvenih stavova o poduzetništvu i poduzetničkoj aktivnosti u Republici Hrvatskoj.

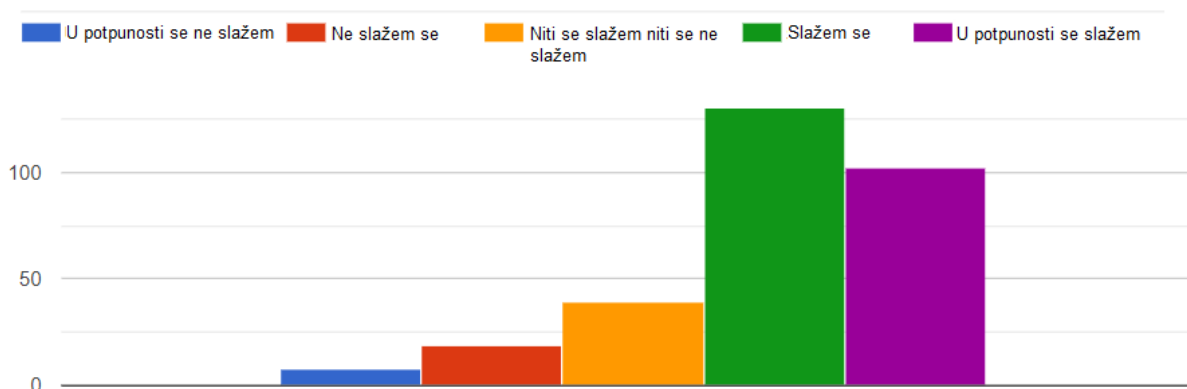


Grafikon 4. Struktura odgovora ispitanika na tvrdnje kojima se mjere percepcije društvenih stavova o poduzetništvu i poduzetničkoj aktivnosti

Izvor: izračun autora

Kada razmatramo društvene stavove o poduzetništvu, 44% (134) ispitanika se izjasnilo kako u potpunosti ili ne slaže s tvrdnjom da se u Republici Hrvatskoj na pretvaranje ideja u vlastiti posao u najvećoj mjeri gleda pozitivno dok se 29% (90) ispitanika niti slaže niti ne slaže s ovom tvrdnjom. Otprilike 49% (150) ispitanika se u potpunosti ne slaže ili ne slaže s tvrdnjom da se u Hrvatskoj kreativno i inovativno razmišljanje promatra kao put do uspjeha dok se samo 23% (72) ispitanika slaže ili u potpunosti slaže s ovom tvrdnjom. Što se tiče tvrdnje da su u Hrvatskoj poduzetnici cijenjene osobe 40% (121) ispitanika se izjasnilo kako se ne slaže ili u potpunosti ne slaže dok se 29% (86) ispitanika izjasnilo kako se slaže ili u potpunosti slaže. Može se tvrditi da među mladima u Hrvatskoj postoji percepcija da se društvo ne divi pojedincima koji pokreću vlastiti posao budući da to smatra njih 43% (koji se s ovom tvrdnjom uglavnom ili u potpunosti ne slažu) dok njih 30% ne izražava svoj stav o navedenom (niti se slažem niti se ne slažem). Dakle može se utvrditi da mladi uglavnom percipiraju da u Hrvatskom društvu postoje negativni društveni stavovi o poduzetništvu i poduzetničkoj aktivnosti što je vrlo problematično budući da se u literaturi poduzetništva društvene norme smatraju bitnim faktorom utjecaja na poduzetničke namjere.

Uzevši u obzir ekonomsku potrebu, većina ispitanika (85%) smatra kako bi ih nemogućnost pronalaska radnog mjesta u već postojećim poduzećima nagnala na odluku za pokretanjem vlastitog poslovnog pothvata kako bi mogli osigurati vlastitu egzistenciju. U slijedećem grafikonu prikazana je struktura odgovora ispitanika na prethodno navedenu tvrdnju.



Grafikon 5. Struktura odgovora ispitanika na tvrdnju: Ako bi morao(la) pokrenuti vlastito poduzeće kako bi mogao(la) preživjeti, odlučio(la) bi se za otvaranje vlastitog poduzeća

Izvor: izračun autora

4.3.3. Razine poduzetničkih namjera ispitanika, postojanje prethodnog roditeljskog iskustva te percepcija njegove pozitivnosti

U sljedećoj tablici prikazana je struktura odgovora ispitanika na pitanja koja mjeru iskazane razine poduzetničkih namjera.

Tablica 3. Struktura odgovora ispitanika na tvrdnje koje mjere razine poduzetničkih namjera te srednje vrijednosti ocjena ispitanika za pripadajuće tvrdnje

	U potpunosti se ne slažem	Ne slažem se	Niti se slažem niti se ne slažem	Slažem se	U potpunosti se slažem	Srednja vrijednost ocjena ispitanika za tvrdnju
Moj profesionalni cilj je postati poduzetnik	7.64%	16.61%	38.87%	25.91%	10.96%	3.16
Uložiti ću sav napor kako bi započeo(la) i vodio(la) poduzeće	5.98%	17.94%	32.22%	29.23%	14.61%	3.29
Imam čvrstu namjeru jednom pokrenuti svoj posao	4.98%	17.60%	32.22%	27.57%	17.60%	3.35

Izvor: izračun autora

Otprilike 37% (111) ispitanika se izjasnilo kako se slažu ili u potpunosti slažu s tvrdnjom da im je profesionalni cilj postati poduzetnik. Nadalje, otprilike 45% ispitanika se izjasnilo da se slaže ili u potpunosti slaže s tvrdnjom „imam čvrstu namjeru jednom pokrenuti svoj posao”. Ovo je veoma visok postotak mladih s poduzetničkim namjerama. Prema istraživanju Bosma i Levie (2010) otprilike oko 25,3% svjetske populacije mladih (u dobi između 18 i 29 godina) želi započeti vlastiti poslovni pothvat u periodu od naredne tri godine. Dakle može se utvrditi da mladi u Hrvatskoj iskazuju relativno visoke razine poduzetničkih namjera u odnosu na svjetski prosjek što je začuđujuće s obzirom na činjenicu da sveukupno institucionalno okruženje uglavnom destimulirajuće djeluje na poduzetničku aktivnost, a mladi ovo okruženje percipiraju vrlo važnim. Dakle može se utvrditi da usprkos lošem stanju institucionalnog okruženja te pridodavanju visokog značaja njegovoj važnosti mladi u Hrvatskoj iskazuju visoke razine poduzetničkih namjera.

Od 301 ispitanika njih 104 (34%) je odgovorilo potvrdno na pitanje jesu li njihovi roditelji ikad započeli vlastiti poslovni pothvat. Od navedenih 104, 10% (11) ispitanika percipira roditeljsko poduzetničko iskustvo izrazito pozitivnim, 40% (42) uglavnom pozitivnim, 19% (20) ni

pozitivnim ni negativnim, 18% (19) uglavnom negativnim, 7% (8) izrazito negativnim, dok se 4% (4) izrazilo da ne zna odnosno da ne može ocijeniti.

4.3.4. Kodiranje tvrdnji za statističku obradu podataka

U slijedećoj tablici prikazan je način kodiranja podataka za određene tvrdnje kojima se ispituju hipoteze kako bi se lakše i bolje razumjeli i pratili rezultati istraživanja.

Tablica 4. Kodiranje tvrdnji za statističku obradu podataka (operacionalizacija varijabli)

Varijabla	Opis
PPOL1	Niske stope poreza na poslovanje i poreza na dobit
PPOL2	Niske stope doprinosa na plaće zaposlenika (mirovinsko, zdravstveno itd.)
PPOL3	Niska ukupna davanja poduzeća za poreze državnoj vlasti
INF1	Dostupnost struje vode i telefona novim poduzećima
INF 2	Pouzdanost i dostupnost cesta, zračnih luka i željezničkih usluga
PPOD1	Jednostavnost dobivanja dozvola potrebnih za osnivanje tvrtke
PPOD2	Niski troškovi pokretanja poduzeća i pravnih pristrojbi
ZPOD1	Mogućnost brzog zatvaranja poslovanja u stečaju
ZPOD2	Niski troškovi brzog zatvaranja tvrtke u stečaju
ZPOD3	Sigurnost za vjerovnike poduzeća u postupku bankrota (većinom dobiju sva svoja potraživanja kroz pravne postupke)
KOR1	Malo ili zanemarivo postojanje korupcije u svakodnevnom poslovanju
KOR2	Malo ili zanemarivo postojanje korupcije državnih službenika
KOR3	Nepostojanje sukoba interesa kod državnih službenika koji imaju i vlastiti privatni posao (ne koriste funkcije za vlastiti poslovni uspjeh)
RRO1	Lakoća (niska razina birokracije i brzina) zapošljavanja novih zaposlenika
RRO2	Mogućnost samostalnog postavljanja fleksibilnog radnog vremena za zaposlenike
RRO3	Jednostavan regulatorni okvir otpuštanja zaposlenika zbog poslovnih okolnosti
ER1	Dobro stanje nacionalne ekonomije
ER2	Dobar ekonomski status većine stanovnika države
DN1	U našem se društvu na pretvaranje ideja u vlastiti posao gleda u najvećoj mjeri pozitivno
DN2	U našem se društvu kreativno i inovativno razmišljanje promatra kao put do uspjeha
DN3	U našem društvu poduzetnici su cijenjene osobe
DN4	Naše društvo se divi osobama koje pokreću vlastiti posao
EP1	Ako bi postojala raznovrstnost ponude dobro plaćenih poslova u već postojećim uspješnim poduzećima ne bi se odlučio(la) na otvaranje vlastitog poduzeća
EP2	Ako bi vrlo lako mogao(la) pronaći drugi posao (umjesto pokretanja svog) u ovom trenutku, ne bi se odlučio(la) na otvaranje vlastitog poduzeća
EP3	Ako bi morao(la) pokrenuti vlastito poduzeće kako bi mogao(la) preživjeti, odlučio(la) bi se za otvaranje vlastitog poduzeća
PN1	Moj profesionalni cilj je postati poduzetnik
PN2	Uložiti ću sav napor kako bi započeo(la) i vodio(la) svoje poduzeće
PN3	Imam čvrstu namjeru jednom pokrenuti svoj posao

Izvor: izračun autora

Potrebno je napomenuti da su nakon unošenja u statistički program SPSS 26, tvrdnje EP1 i EP2 obrnuto kodirane zbog mogućnosti lakšeg provođenja analize i interpretacije rezultata.

4.3.5. Utjecaj spola i razine obrazovanja na poduzetničke namjere mladih

Da bi se testirao utjecaj spola na poduzetničke namjere mladih uzorak je podijeljen na dvije skupine sukladno pripadnosti ispitanika određenom spolu. U nastavku su prikazani podaci o srednjim vrijednostima ocjena svih tvrdnji vezanih za poduzetničke namjere za obje grupe. Također je izračunata i srednja vrijednost ocjena iskazanih razina poduzetničkih namjera (koja je u tablici prikazana kao PNSV), odnosno srednja vrijednost odgovora ispitanika svih tvrdnji mjerne ljestvice koja mjeri razine poduzetničkih namjera. Cilj je utvrditi razlike u razinama iskazanih poduzetničkih namjera ovisno o pripadnosti spolnoj kategoriji.

Tablica 5. Srednje vrijednosti ocjena tvrdnji koje mjere razine poduzetničkih namjera za ispitanike različitog spola

Grupa 0 – Spol: muški	N	Mean	Std. Deviation
PN1	110	3.30	1.130
PN2	110	3.40	1.119
PN 3	110	3.42	1.144
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	110	3.372	1.04412
Grupa 1 – Spol: Ženski	N	Mean	Std. Deviaton
PN1	191	3.08	1.031
PN2	191	3.22	1.092
PN3	191	3.31	1.093
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	191	3.2042	.99805

Izvor: izračun autora

Iz podataka navedenih u tablici vidljivo je da su srednje ocjene ispitanika grupe 0 veće za sve postavljene tvrdnje koje mjere razine poduzetničkih namjera. Kako bi se utvrdilo jesu li uočene razlike statistički značajne proveden je Mann-Whitney U test.

Tablica 6. Rezultati Mann- Whitney U testa (utjecaj spola na poduzetničke namjere)

	PN1	PN2	PN3	PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)
Mann – Whitney U	9154.500	9469.000	9804.000	9480.500
Wilcoxon W	27490.500	27805.000	28140.000	27816.500
Z	-1.939	-1.475	-.997	-1.421
Asymp. Sig.	.053	.140	.319	.155

Izvor: izračun autora

Za sve promatranje tvrdnje empirijska razina signifikantnosti ne zadovoljava uvjet $\alpha < 5\%$.

Može se zaključiti da ne postoji statistički značajna razlika u iskazanim razinama poduzetničkih namjera među ispitanicima različitog spola. Kako bi se testirao utjecaj razine obrazovanja na poduzetničke namjere mladih uzorak je podijeljen na četiri skupine sukladno razini obrazovanja ispitanika.

Tablica 7. Srednje vrijednosti ocjena tvrdnji koje mjere razine poduzetničkih namjera za ispitanike različitih razina obrazovanja

Grupa 0 – Razina obrazovanja: Srednja škola	N	Mean	Std. Deviation
PN1	111	3.06	1.064
PN2	111	3.26	1.101
PN3	111	3.28	1.080
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	111	3.2012	.98502
Grupa 1 – Razina obrazovanja : Preddiplomski sveučilišni studij, preddiplomski stručni studij	N	Mean	Std. Deviaton
PN1	83	3.20	1.045
PN 2	83	3.36	1.066
PN 3	83	3.51	1.052
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	83	3.3574	.97778
Grupa 2- Razina obrazovanja: diplomski sveučilišni studij, diplomski stručni studij	N	Mean	Std. Deviation
PN 1	100	3.26	1.088
PN 2	100	3.31	1.125
PN 3	100	3.36	1.177
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	100	3.3100	1.06601
Grupa 3- Razina obrazovanja: Poslijediplomski doktorski studij,	N	Mean	Std. Deviation

Poslijediplomski specijalistički studij			
PN 1	7	2.71	1.254
PN 2	7	2.43	1.134
PN 3	7	2.57	1.134
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	7	2.5714	1.13389

Izvor: izračun autora

Iz tablice je vidljivo da su srednje ocjene za sve tvrdnje najniže za ispitanike najnižeg i najvišeg stupnja obrazovanja. Kako bi se utvrdilo jesu li uočene razlike statistički značajne proveden je Kruskal Wallis H test.

Tablica 8. Rezultati Kruskal- Wallis H testa (Utjecaj razine obrazovanja na poduzetničke namjere)

	PN1	PN2	PN3	PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)
Kruskal Wallis H	2.421	4.265	4.850	3.760
Df	3	3	3	3
Asymp . Sig.	.490	.234	.183	.289

Izvor: izračun autora

Za sve promatranje tvrdnje empirijska razina signifikantnosti ne zadovoljava uvjet $\alpha < 5\%$. Može se zaključiti da ne postoji statistički značajna razlika u iskazanim razinama poduzetničkih namjera među ispitanicima različitih razina obrazovanja. Odnosno razina obrazovanja ne utječe statistički značajno na poduzetničke namjere mladih.

4.3.6. Testiranje postavljenih hipoteza

U ovom dijelu rada provodi se testiranje tri glavne istraživačke hipoteze prethodno predstavljene u prvom dijelu rada. Postavljene hipoteze oblikovane su sukladno problemu i predmetu rada, na temelju provedenog istraživanja od strane Engle et al. (2010).

Prva postavljena hipoteza glasi:

H1. Formalni institucionalni faktori pozitivno utječu na poduzetničke namjere mladih

Pripadajuće podhipoteze na navedenu hipotezu glase:

H1.1. Visoka percepcija važnosti povoljne porezne politike pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.2. Visoka percepcija važnosti povoljne infrastrukture pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.3. Visoka percepcija važnosti jednostavnosti zatvaranja poslovanja pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.4. Visoka percepcija važnosti jednostavnosti pokretanja poslovanja pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.5. Visoka percepcija važnosti niske razine prisutnosti korupcije pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.6. Visoka percepcija važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H1.7. Visoka percepcija važnosti povoljne ekonomske situacije pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

Druga postavljena hipoteza glasi:

H2. Neformalni institucionalni faktori pozitivno utječu na poduzetničke namjere mladih

Pripadajuće podhipoteze glasu:

H2.1. Percepcija postojanja pozitivnih stavova prema poduzetnicima i poduzetničkim aktivnostima unutar društva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H2.2. Percepcija pozitivne uloge ekonomske potrebe u motivaciji za „poduzetničku karijeru” pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

Kako bi se omogućilo testiranje navedenih hipoteza i pripadajućih podhipoteza, a ujedno i u svrhu utvrđivanja valjanosti istraživačkog instrumenta (upitnika) u prvom koraku provedena je faktorska analiza. Temeljem faktorske analize izdvojeno je pet faktora za koje su izračunati faktorski rezultati (factor scores) koji su se koristili kao varijable za regresijsku analizu pomoću

koje su se u konačnici testirale hipoteze H1 i H2 te pripadajuće podhipoteze. Faktorski rezultati utvrđuju položaj pojedinca ili njegov rang na faktoru te se ove informacije o faktorima mogu uvrstiti kao dio regresije ili prediktivne analize (Di Stefano et al., 2009).

Zbog nedostupnosti softvera koji omogućuje provođenje konfirmatorne faktorske analize korištena je isključivo eksploratorna faktorska analiza. Činjenica da je upitnik preveden sa stranog jezika (engleski) i modificiran za potrebe istraživanja te prvi put primjenjen na uzorku hrvatskih ispitanika upućuje na to da je eksploratorna faktorska analiza pogodna za testiranje valjanosti upitnika.

Od metoda ekstrakcije korištena je principal axis factoring metoda, a od metoda rotacije promax metoda. Promax metoda korištena je zbog toga što predstavlja oblique metodu rotacije koja dopušta faktorima da budu međusobno kolerirani. U društvenim znanostima uglavnom se očekuje da će biti određeni stupanj koleracije među istraživanim faktorima (Osborne, 2015).

Prije samog provođenja faktorske analize provedena je preliminarna analiza podataka kako bi se utvrdilo jesu li podaci pogodni za provođenje ove vrste analize odnosno ispunjavaju li pretpostavke faktorske analize.

Prvenstveno je razmotrena veličina uzorka. Pojedini autori su utvrdili smjernice o poželjnom odnosu broja ispitanika naspram broja varijabli nad kojima se provodi faktorska analiza. Tako Gorusch (1983) za najniži prihvatljivi minimum ističe omjer od pet ispitanika po varijabli varijabli dok Everitt (1975) i Nunally (1978) za minimalni prihvatljivi omjer daju preporuku od deset ispitanika po varijabli. Budući da se u ovom istraživanju uzorak sastoji od 301 ispitanika dok je broj varijabli nad kojima se planirala provesti faktorska analiza 28, može se utvrditi da je veličina uzorka prihvatljiva i zadovoljavajuća za potrebe faktorske analize.

Potom je testirana normalnost distribucije varijabli pomoću Kolmogorov- Smirnov testa te Shapiro Wilk testa. Za oba testa rezultati su sugerirali da distribucija svih varijabi odstupa od normalne. Na temelju rezultata ovih testova odabrana je metoda ekstrakcije eksploratorne faktorske analize odnosno "principal axis factoring" metoda koja za razliku od alternativne metode naziva "maximum likelihood" ne pretpostavlja normalnost distribucije varijabli (Treiblmaier i Filsmozer, 2010).

Utvrđeno je postojanje relativno niskog broja potencijalnih univarijatnih rezidualnih vrijednosti, međutim s obzirom da se radi o jako velikom broju varijabli i relativno većem uzorku, njihovo postojanje nije začuđujuće. Budući da su varijable mjerene na likertovoj skali koja ima unaprijed predodređen raspon odgovora ove rezidualne vrijednosti će se promatati kao valjani odgovori te se neće uklanjati iz analize, relativno nizak broj ovih rezidualnih vrijednosti upućuje na zaključak da su podaci pogodni za provđenje faktorske analize.

Od mjera adekvatnosti uzorkovanja promatrana je vrijednost Kaiser Meyer- Olkin pokazatelja koji iznosi 0.770 što je više od prihvatljive vrijednosti koja se često ističe kao 0.5 ili 0.6. Signifikatnost Bartlettovog testa Sphericity iznosi 0.000 što znači da je ovaj test statistički značajan a uzorak i podaci prigodni za faktorsku analizu. Vrijednosti ovih pokazatelja su prikazane u nastavku u tablici 10.

Testirana je pretpostavka faktorabilnosti, odnosno pretpostavka da postoje barem određene korelacije među varijablama kako bi se mogli identificirati koherentni faktori. Izračunata je korelacijska matrica i anti-image korelacijska matrica za sve varijable nad kojima se namjeravala provesti faktorska analiza. U korelacijskoj matrici utvrđeno je postojanje barem nekoliko srednje jakih korelacija viših od referentne vrijednosti 0.3. Sve vrijednosti na dijagonali anti-image korelacijske matrice iznosile su više od referentne vrijednosti 0.5. Kako bi se izbjegli problemi multikolinearnosti i singularnosti izbačene su varijable čiji je stupanj korelacije s drugim varijablama iznosio više od 0.8. Također su izbačene varijable s niskim stupnjem pokazatelja communality (<0.3 , budući da te varijable ne dijele zajedničku varijancu s drugim varijablama). Na temelju ova dva kriterija izbačene su varijable KOR1 i EP3.

Nakon izbacivanja navedenih varijabli, nad svim preostalim varijablama provedena je faktorska analiza. Kao kriterij za izbor broja faktora za ekstrakciju korišten je Kasierov kriterij (ukupna varijanca koju objašnjava svaki od pojedinih faktora veća je od 1) odnosno broj faktora koji se ekstraktira se temeljio na eigen-vrijednostima. U prvoj soluciji dobiveno je rješenje sa 6 faktora. Inicijalne eigen-vrijednosti su ukazivale na to da prva tri faktora objašnjavaju redom 32%, 11% te 9% varijance. Šesti faktor imao je eigen-vrijednost tek nešto iznad 1 i objašnjavao samo 5% varijance.

Nakon promatranja inicijalnih rezultata elimirano je 7 varijabli. Varijabla INF1 eliminirana je zbog toga što je podjednako opterećivala dva faktora, odnosno imala faktorsko opterećenje 0.425

na prvom faktoru te 0.313 na četvrtom faktoru. Budući da je varijabla INF1 eliminirana iz navedenog razloga, automatski je istovremeno eliminirana i varijabla INF2 budući da ove dvije varijable samostalno čine jednu mjernu ljestvicu. Varijabla PPOD 1 eliminirana je iz istog razloga, odnosno imala je faktorsko opterećenje 0.446 na prvom faktoru te 0.386 na četvrtom faktoru. Eliminirane su i varijable ZPOD1, ZPOD2, ZPOD3 koje zajedno sačinjavaju jednu mjernu ljestvicu iz razloga je varijabla ZPOD2 imala faktorsko opterećenje 0.356 na faktoru 1 te 0.385 na faktoru 5, a varijabla ZPOD3 također podjednako opterećivala ova dva faktora.

Nakon što su eliminirane navedene varijable, ponovo je provedena faktorska analiza nad preostalim varijablama. Na temelju Kasierovog kriterija dobivena je solucija sa 5 faktora. Međutim, ponovo je prema procjeni autora slijedila eliminacija varijabli te je eliminirano 4 varijable. Varijabla KOR2 i KOR3 (tvrdnje koje mjere percepciju važnosti nepostojanja korupcije) su uklonjene zbog toga što su imala faktorska opterećenja 0.467 te 0.577 na faktoru 3 koji je već bio dobro definiran drugim varijablama s višim vrijednostima faktorskog opterećeja koje zajedno sačinjavaju mjernu ljestvicu koja mjeri percepcije važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa. Iz istog razloga su eliminirane i tvrdnje ER1 i ER2 (tvrdnje koje mjere percepciju važnosti stupnja ekonomskog razvoja).

Nakon što su izbačene navedene tvrdnje preostale tvrdnje provučene su kroz faktorsku analizu s promax rotacijom za konačnu soluciju. U finalnoj soluciji kao kriterij za izbor broja faktora za ekstrakciju također je korišten Kasierov kriterij (ukupna varijanca koju objašnjava svaki od pojedinih faktora veća je od 1) odnosno broj faktora koji se ekstraktira se temeljio na eigen-vrijednostima. Dobivena je solucija sa 5 faktora. U konačnoj soluciji dobivena je i zadovoljavajuća vrijednost determinante korelacijske matrice od 0.001 (>0.00001).

Tablica 9. Rezultati faktorske analize, pattern matrix

	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5
Varijabla					
PN1	.855	-.016	-.003	.023	.007
PN2	.863	.033	.066	-.004	.024
PN3	.943	-.017	-.057	-.010	-.023
DN1	.027	.723	-.011	.004	.073
DN2	-.012	.771	-.048	-.007	.005
DN3	-.020	.603	.005	.056	-.067
DN4	.001	.787	.053	-.039	-.013
RRO1	.015	.031	.686	.103	-.040
RRO2	-.001	-.005	.832	-.067	.029
RR03	-.013	-.022	.769	.007	.005
PPOL1	.017	.022	-.139	.883	-.032
PPOL2	.003	-.058	.126	.734	.056
PPOL3	-.016	.040	.108	.703	-.032
EP1	.037	.006	.052	-.095	.614
EP2	-.026	-.003	-.040	.067	.918
Eigen values	4.028	2.571	2.380	1.174	1.0064
% of variance	26.850	17.139	15.870	7.825	7.094
Bilješke. Metoda ekstrakcije; principal axis factoring; Metoda rotacije; Promax s Kaiser normalization. Opterećenja visa od .60 su podebljana					

Izvor: izračun autora

Tablica 10. Rezultati faktorske analize: KMO i Bartlett's test

Kaiser- Meyer- Olkin Measure of Sampling Adequacy		.770
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi- square	2068.464
	df	105
	Sig.	.000

Izvor: izračun autora

Dakle, u konačnici je faktorskom analizom izdvojeno 5 faktora koji zadovoljavaju Kasierov kriterij (ukupna varijanca koju objašnjava svaki od pojedinih faktora veća je od 1). Ovih 5 faktora objašnjavaju 76,79% ukupne varijance. Rezultati faktorske analize (faktorska struktura) upućuju na zaključak da mjerne ljestvice koje mjere izdvojenih pet faktora imaju svojstva konvergentne valjanosti (pripadajuće tvrdnje na odgovarajućim faktorima imaju visoko faktorsko opterećenje) i diskriminacijske valjanosti (pripadajuće tvrdnje na ostalim faktorima imaju niska faktorska opterećenja). Odnosno mjerne ljestvice koje mjere percepciju povoljnosti društvenih

stavova o poduzetništvu, percepciju utjecaja ekonomske potrebe na preferenciju vrste zaposlenja, percepciju važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa, percepciju važnosti povoljne porezne politike te razine poduzetničkih namjera.

Tablica 11. Rezultati Eksploratorne faktorske analize, faktorska opterećenja s pripadajućim Cronbach alfa te communality vrijednostima

Faktori	Faktorsko opterećenje	Communality	Cronbach alfa
Faktor 1: Poduzetničke namjere			0.919
PN1	.855	.737	
PN2	.863	.803	
PN3	.943	.841	
Faktor 2: Percepcija pozitivnosti društvenih normi			0.811
DN1	.723	.524	
DN2	.771	.584	
DN3	.603	.385	
DN4	.787	.627	
Faktor 3: Percepcija važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa			.815
RRO1	.686	.590	
RRO2	.832	.625	
RRO3	.769	.586	
Faktor 4: Percepcija važnosti povoljne porezne politike			.831
PPOL1	.883	.680	
PPOL2	.734	.638	
PPOL3	.703	.609	
Faktor 5: Percepcija pozitivne uloge ekonomske potrebe u motivaciji za „poduzetničku karijeru”			.724
EP1	.614	.412	
EP2	.918	.816	

Izvor: izračun autora

Pouzdanost primjenjenih mjernih ljestvica procjenjena je pomoću Cronbach alfa koeficijenta. Budući da sugerirana granična vrijednost Cronbach alfa koeficijenta kod eksplorativnih istraživanja iznosi 0.5, dok se ona od 0.7 i više smatra dobrom (Anić et al., 2010) dobivene

vrijednosti ovih koeficijenata dovode do zaključka da su primijenjene mjerne ljestvice pouzdane. Također potrebno je istaknuti da nije moguće postići znatnije povećanje Cronbach alfa za bilo koju od ljestvica uklaňanjem bilo koje od pripadajućih tvrdnji.

Faktor 1 obuhvaća tvrdnje koje mjere razine iskazanih poduzetničkih namjera pojedinaca odnosno tvrdnje koje se odnose na profesionalni cilj postajanja poduzetnikom, ulaganje napora u vođenje poduzeća te čvrstu namjeru pokretanja vlastitog poslovnog pothvata. Ovaj faktor je stoga nazvan ‘‘poduzetničke namjere’’.

Faktor 2 obuhvaća tvrdnje koje mjere percepciju pozitivnosti društvenih stavova prema poduzetništvu i poduzetničkoj aktivnosti. Ove tvrdnje mjere u kolikoj se mjeri u Hrvatskoj na pretvaranje ideja u vlastiti posao gleda pozitivno te je li se kreativno i inovativno razmišljanje promatra kao put do uspjeha. Nadalje, ove tvrdnje mjere percepciju koliko se u Hrvatskoj društvo divi osobama koje pokreću vlastiti posao te je su li poduzetnici cijenjene osobe u društvu. Ovaj je faktor nazvan ‘‘ Percepcija pozitivnosti društvenih normi’’

Faktor 3 obuhvaća tvrdnje koje mjere percepciju važnosti postojanja povoljnih regulacija radnih odnosa u njihovu utjecaju na hipotetsku odluku o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata. Odnosno ove tvrdnje mjere percepciju važnosti niske razine birokracije i brzine zapošljavanja novih zaposlenika, mogućnosti samostalnog postavljanja fleksibilnog radnog vremena za zaposlenike te jednostavnosti regulatornog okvira otpuštanja zaposlenika kada poslovni uvjeti to zahtijevaju u kontekstu hipotetske odluke o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata. Ovaj faktor je nazvan ‘‘ Percepcija važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa’’.

Faktor 4 obuhvaća tvrdnje koje mjere percepciju važnosti povoljne porezne politike u njihovu utjecaju na hipotetsku odluku o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata. Odnosno ove tvrdnje mjere percepciju važnosti niskih stopa poreza na poslovanje i poreza na dobit, niskih stopa doprinosa na plaće zaposlenika te niskih ukupnih davanja poduzeća u kontekstu hipotetske odluke o pokretanju poslovnog pothvata. Ovaj faktor nazvan je ‘‘ Percepcija važnosti povoljne porezne politike’’.

Faktor 5 obuhvaća tvrdnje koje mjeru percepciju utjecaja razine ekonomske potrebe na preferenciju zaposlenja u već postojećim poduzećima nasuprot pokretanju vlastitog poslovnog pothvata. Ovaj faktor obuhvaća dvije tvrdnje koje glase ‘‘ Ako bi postojala raznovrstnost

ponude dobro plaćenih poslova u već postojećim uspješnim poduzećima ne bi se odlučio(la) na otvaranje vlastitog poduzeća” te „ Ako bi vrlo lako mogao(la) pronaći drugi posao (umjesto pokretanja svog) u ovom trenutku, ne bi se odlučio(la) na otvaranje vlastitog poduzeća”. Međutim potrebno je napomenuti da su navedene varijable u konačnici obrnuto kodirane te je navedeni faktor nazvan “Percepcija pozitivne uloge ekonomske potrebe u motivaciji za poduzetničku karijeru “

Kao što je već prethodno rečeno za izdvojenih pet faktora izračunati su faktorski rezultati koji su se koristili kao varijable za regresijsku analizu pomoću koje su se testirale hipoteze H1 i H2 te pripadajuće podhipoteze. Od metoda dostupnih za izračun ovih vrijednosti (faktorskih rezultata) korištena je regression metoda dostupna u SPSS 26 softveru budući da se ova metoda smatra najprikladnijom za izračun faktorskih rezultata kada je korištena metoda rotacije oblique kao što je promax. Rezultati regresijske analize su pokazali da je svaki od faktora jedinstveno i značajno pridonio varijanci povezanoj s poduzetničkim namjerama što će biti prezentirano u nastavku.

Prije provođenja multiple linearne regresije testirane su pretpostavke koje trebaju biti ispunjene za provođenje ove vrste analize. Budući da je korištena promax metoda rotacije koja dozvoljava da faktori budu međusobno kolerirani izvršeni su testovi postojanja multikolinearnosti. Faktori inflacije varijance i tolerancije su korišteni radi preciznog utvrđivanja postojanja multikolinearnosti u modelu. Prema Martić Kuran i Mihić (2014) ukoliko vrijednost niti jednog faktora inflacije nije veća od 5, a vrijednost tolerancije manja od 0,2 multikolinearnost među nezavisnim varijablama ne dovodi u pitanje pouzdanost regresijskoga modela, odnosno razina multikolinearnosti među analiziranim varijablama je prihvatljiva. Na temelju izračunatih faktora zaključuje se da je to u ovom modelu slučaj.

Tablica 12. Vrijednosti faktora inflacije varijance i tolerancije za nezavisne varijable regresijskog modela

Zavisna varijabla: poduzetničke namjere		
Nezavisne varijable	VIF (Faktor inflacije varijance)	Tolerancija
Percepcija pozitivnosti društvenih normi	1.031	0.970
Percepcija važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa	1.804	0.554
Percepcija važnosti povoljne porezne politike	1.863	0.537
Percepcija pozitivne uloge ekonomske potrebe u motivaciji za „poduzetničku karijeru”	1.092	0.916

Izvor: izračun autora

Pomoću P-P plota testirana je pretpostavka da reziduali regresije prate normalnu distribuciju te je utvrđeno da su reziduali normalno distribuirani. Na temelju scatterplota regresijskih standardiziranih reziduala potvrđena je pretpostavka homoskedastičnosti; odnosno pretpostavka da su reziduali podjednako distribuirani te da se ne gomilaju zajedno na određenim vrijednostima. Dakle, s navedenim su testirane i zadovoljene najvažnije pretpostavke linearne regresije odnosno normalnost distribucije reziduala, homoskedastičnost te izostanak multikolinearnosti.

Značajnost višestruke regresije ispitana je standardnim F testom. F vrijednost modela iznosi 29,547 a pripadajuća p vrijednost 0.000 te se može zaključiti da je model statistički značajan ($p < 0,01$). Vrijednost koeficijenta determinacije (R^2) iznosi 0,287 što upućuje na to da je modelom objašnjeno 28,7% varijance poduzetničkih namjera. Na temelju toga zaključujemo da ovaj model ima nisku prediktivnu snagu.

Tablica 13. Rezultati regresijske analize

Zavisna varijabla: Poduzetničke namjere				
Nezavisne varijable	β	t- vrijednost	p- vrijednost	Sažetak modela
Percepcija povoljnosti društvenih normi	.202	4.049	.000	R=0,535 R²=0,287 F=29,547** (p=0,000)
Percepcija važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa	.269	4.059	.000	
Percepcija važnosti povoljne porezne politike	.164	2.432	.016	
Percepcija pozitivne uloge ekonomske potrebe u motivaciji za „poduzetničku karijeru”	.406	7.883	.000	

Izvor: izračun autora

Model prikazuje da su se u predviđanju poduzetničkih namjera statistički značajnim prediktorima pokazale percepcija pozitivnosti društvenih normi ($\beta = 0.202$, $p < 0.001$), percepcija važnosti povoljnih regulacija radnih odnosa ($\beta = 0.269$, $p < 0.001$), percepcija važnosti povoljne porezne politike ($\beta = 0.164$, $p < 0.05$) te percepcija utjecaja ekonomske potrebe na preferenciju poduzetničke karijere ($\beta = 0.406$, $p < 0.001$).

Na temelju dobivenih rezultata može se zaključiti da je H1 hipoteza djelomično prihvaćena, odnosno prihvaćene su podhipoteze H1.1. te H1.6. koje tvrde da visoka percepcija važnosti povoljne porezne politike te povoljnih regulacija radnih odnosa pozitivno utječu na poduzetničke namjere mladih. Odnosno porast vrijednosti ocjena varijabli percepcija važnosti povoljne porezne politike i povoljnih regulacija radnih odnosa rezultira porastom razina iskazanih poduzetničkih namjera. Dakle može se tvrditi da pojedinci s izraženim poduzetničkim namjerama percipiraju navedene komponente institucionalnog okruženja važnima. Preostale podhipoteze su odbačene.

Ovi rezultati također omogućavaju prihvaćanje hipoteze H2 i pripadajućih podhipoteza H2.1.i H2.2. Odnosno percepcija povoljnih društvenih normi te percepcija pozitivne uloge ekonomske potrebe u motivaciji za „poduzetničku karijeru” pozitivno utječu na poduzetničke namjere mladih. Dakle može se zaključiti da pojedinci koji percipiraju da bi u uvjetima visoke ekonomske potrebe (niska dostupnost poslova) vjerojatno pokrenuli vlastiti poslovni pothvat

iskazuju više razine poduzetničkih namjera kao i pojedinci koji percipiraju da u Hrvatskom društvu prvenstveno prevladavaju pozitivni stavovi o poduzetnicima i poduzetničkoj aktivnosti.

Treća postavljena hipoteza glasi:

H3. Prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

Pripadajuće podhipoteze glase:

H3.1. Postojanje prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

H3.2. Percepcija uspješnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

U svrhu testiranja prve podhipoteze uzorak je podijeljen na dvije grupe, odnosno na skupinu čiji su roditelji trenutno ili su bili poduzetnici te na skupinu čiji roditelji nisu nikada pokrenuli vlastiti poslovni pothvat. U nastavku su prikazani podaci o srednjim vrijednostima ocjena svih tvrdnji vezanih za poduzetničke namjere za obje grupe te ujedno i podaci o ovim vrijednostima za varijablu koja mjeri srednje vrijednosti odgovora ispitanika za sve tvrdnje mjerne ljestvice koja mjeri razine poduzetničkih namjera. Cilj je utvrditi razlike u razinama iskazanih poduzetničkih namjera ispitanika ovisno o postojanju prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva.

Tablica 14. Prosječne ocjene iskazanog stupnja slaganja sa tvrdnjama koje mjere razine poduzetničkih namjera za obje promatrane skupine (Pojedinci čiji roditelji nisu nikada pokrenuli vlastiti poslovni pothvat, pojedinci čiji su roditelji trenutno ili su bili poduzetnici, pojedinci čiji roditelji nisu nikada pokrenuli vlastiti poslovni pothvat)

Grupa 0 Pojedinci čiji roditelji nisu nikada pokrenuli vlastiti poslovni pothvat	N	Mean	Std. Deviation
PN1	197	3.05	1.053
PN2	197	3.42	1.104
PN3	197	3.55	1.095
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	197	3.1709	1.00543
Grupa 1 pojedinci čiji su roditelji trenutno ili su bili poduzetnici	N	Mean	Std. Deviaton
PN1	104	3.37	1.080
PN2	104	3.42	1.094
PN3	104	3.55	1.122
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	104	3.4455	1.01289

Izvor: izračun autora

Iz podataka navedenih u tablici vidljivo je da su srednje ocjene ispitanika grupe 1 veće za sve postavljene tvrdnje koje mjere razine poduzetničkih namjera. Kako bi se utvrdilo jesu li uočene razlike statistički značajne proveden je Mann- Whitney U test kojim se testira postavljena pomoćna hipoteza o utjecaju prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničke namjere.

Tablica 15. Rezultati Mann- Whitney U testa (Utjecaj prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničke namjere)

	PN1	PN2	PN3	PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)
Mann – Whitney U	8541.000	9088.000	8628.000	8574.500
Wilcoxon W	28044.000	28591.000	28131.000	28077.500
Z	-2.476	-1.667	-2.328	-2.345
Asymp. Sig.	.013	.095	.020	.019

Izvor: izračun autora

Za 2 od 3 tvrdnje empirijska razina signifikantnosti zadovoljava uvjet $\alpha < 5\%$. Navedeno znači da postoji statistički značajna razlika u rangovima među ispitanicima čiji roditelji jesu ili su bili poduzetnici te onih čiji roditelji nisu nikada pokrenuli vlastiti poslovni pothvat s obzirom na

varijable PN1 i PN3 pri razini signifikantnosti od 5 %, dok navedeno vrijedi za varijablu PN2 pri razini signifikantnosti od 10%. Promatrajući vrijednosti za varijablu PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3) Mann-Whitney U test ukazuje na to da su iskazane razine poduzetničkih namjera više kod pojedinaca čiji su roditelji poduzetnici ili su jednom bili, nego kod pojedinaca čiji roditelji nikada nisu pokrenuli vlastiti poslovni pothvat pri razini signifikantnosti $p = 0.019$. Dakle razine iskazanih poduzetničkih namjera razlikuju se među ispitanicima ovisno o postojanju prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva. Prihvaća se podhipoteza H3.1. koja tvrdi da postojanje prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih.

U svrhu testiranja H3.2. hipoteze uzorak je podijeljen na 6 skupina, sukladno postojanju prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva te iskazanoj percepciji uspješnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva. Ispitanici čiji su roditelji prethodno bili ili jesu poduzetnici su podijeljeni u 5 skupina, sukladno percepciji uspješnosti ovog iskustva na ispitanike koji su navedeno iskustvo procijenili kao izrazito negativno, uglavnom negativno, ni pozitivno ni negativno, uglavnom pozitivno te izrazito pozitivno.

Tablica 16. Prosječne ocjene iskazanog stupnja slaganja sa tvrdnjama koje mjere razine poduzetničkih namjera za promatrane skupine ispitanika (grupirane na temelju iskazane ocjene percepcije pozitivnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva)

Grupa 0- pojedinci čiji roditelji nikad nisu pokrenuli vlastiti poslovni pothvat, te oni pojedinci koji ne mogu ocijeniti uspješnost prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva	N	Mean	Std. deviation
PN 1	201	3.05	1.048
PN 2	201	3.20	1.101
PN 3	201	3.26	1.092
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	201	3.1708	1.00006
Grupa 1- Prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo izrazito negativno	N	Mean	Std. deviation
PN 1	8	2.63	1.188
PN 2	8	3.63	1.302
PN 3	8	3.13	1.246
PN- U	8	2.7917	1.20761
Grupa 2- Prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo percipirano negativnim	N	Mean	Std. deviation
PN 1	20	2.85	.988
PN 2	20	3.330	.865
PN 3	20	3.15	.933
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	20	3.1000	.75005

Grupa 3- Prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo percipirano niti pozitivnim niti negativnim	N	Mean	Std. Deviation
PN 1	19	3.42	.769
PN 2	19	3.26	.991
PN 3	19	3.32	1.057
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	19	3.3333	.81650
Grupa 4- Prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo percipirano pozitivnim	N	Mean	Std. Deviation
PN 1	42	3.64	.958
PN 2	42	3.71	1.019
PN 3	42	3.83	1.034
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	42	3.7302	.95207
Grupa 5- Prethodno roditeljsko poduzetničko iskustvo percipirano izrazito pozitivnim	N	Mean	Std. Deviation
PN 1	11	3.82	1.601
PN 2	11	3.64	1.502
PN 3	11	3.82	1.60
PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)	11	3.7576	1.54985

Izvor: izračun autora

Ukoliko se promatraju grupe 1, 2, 3, 4 i 5, iz podataka navedenih u tablici je vidljivo da srednje ocjene u prosjeku rastu s rastom kategorije grupe. Odnosno postoje razlike u srednjim ocjenama ispitanika različitih grupa za sve postavljene tvrdnje koje mjere razine poduzetničkih namjera. Kako bi se utvrdilo jesu li uočene razlike statistički značajne proveden je Kruskal Wallis H test kojim se testira postavljena pomoćna hipoteza o utjecaju percepcije uspješnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničke namjere.

Tablica 17. Rezultati Kruskal Wallis H testa (utjecaj percepcije uspješnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničke namjere)

	PN1	PN2	PN3	PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3)
Kruskall Wallis H	12.169	7.421	8.466	10.801
Df.	4	4	4	4
Asymp. Sig.	0.016	0.115	0.076	0.029

Izvor: izračun autora

Za 2 od 3 tvrdnje empirijska razina signifikantnosti zadovoljava uvjet $\alpha < 5\%$. Navedeno znači da postoji statistički značajna razlika u rangovima među ispitanicima koje pripadaju različitim skupinama prema iskazanoj percepciji uspješnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog

iskustva s obzirom na varijable PN1, PN3 i varijablu PNSV (srednja vrijednost ocjena PN1, PN2, PN3) pri razini signifikantnosti od 5 %. Za tvrdnju PN2 empirijska razina signifikantnosti ne zadovoljava uvjet $\alpha < 5\%$. Na temelju dobivenih rezultata prihvaća se podhipoteza H3.2. Odnosno viša percepcija uspješnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih.

Na temelju rezultata istraživanja glavna hipoteza H1 djelomično je prihvaćena (odnosno prihvaćene su podhipoteze H1.1. i H1.6), dok su glavne hipoteze H2 i H3 u potpunosti prihvaćene.

ZAKLJUČAK

Poduzetništvo se prema brojnim ekonomistima smatra bitnim pokretačem ekonomskog napretka i rasta. Poduzetnička aktivnost pridonosi suzbijanju nezaposlenosti, razvoju inovacijskih kapaciteta ekonomija te ukupnoj produktivnosti nacionalnih ekonomija. Iz navedenih razloga bitno je poticati poduzetničke namjere unutar društva, a posebice poduzetničke namjere mladih. Mlade karakteriziraju određena obilježja koja im daju prednost u poduzimanju poduzetničke aktivnosti u odnosu na ostale dobne kategorije. Mlađi pojedinci su češće mobilniji, proaktivniji, kreativniji, inovativniji te spremniji na promjene i prilagodljiviji u odnosu na stariju populaciju te kao takvi predstavljaju bitan strateški resurs svake nacionalne ekonomije. Promoviranje poduzetništva mladih predstavlja temelj u nastojanju izgradnje inovativne ekonomije. Međutim, u nastojanju poticanja razvoj poduzetničkih namjera kod mladih, bitno je razviti razumijevanje njihovih preteča. Ovo istraživanje se prvenstveno fokusiralo na razumijevanje utjecaja percepcije važnosti povoljnih karakteristika formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u formiranju poduzetničkih namjera mladih.

Analizom dostupne literature utvrđeno je da poduzetničko okruženje Republike Hrvatske karakteriziraju disfunkcionalne institucije. Jedan od ciljeva istraživanja bio je utvrditi koliku važnost mladi pridaju pojedinačnim komponentama institucionalnog okruženja prilikom razmatranja hipotetske odnosno potencijalne odluke o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata. Na temelju odgovora ispitanika na pitanja istraživačkog instrumenta utvrđeno je da se većina ispitanika izjasnila da smatra da je povoljnost stanja gotovo svih stavki formalnog institucionalnog okruženja obuhvaćenih istraživanjem od velike važnosti prilikom razmatranja pokretanja vlastitog poslovanja. Iz navedenog razloga jedan od zaključaka je da su potrebne sveobuhvatne reforme u gotovo svim sferama formalnog institucionalnog okruženja u cilju razvoja okruženja povoljnijeg za provođenje poduzetničkih aktivnosti, kako bi se dodatno poticao razvoj poduzetničkih namjera mladih te uklonile prepreke njihovoj realizaciji. **Kao najbitnije stavke institucionalnog okruženja u kontekstu promatrane problematike prema odgovorima ispitanika su se izdvojile infrastruktura, regulacije u svezi s jednostavnošću pokretanja poslovanja te porezna politika.** Prethodno je već rečeno da je optimistična činjenica to što se među ovim čimbenicima institucionalnog okruženja RH nalaze dva najmanje problematična u kontekstu poslovnog okruženja Republike Hrvatske a odnose se na

infrastrukturu i regulacije koje uvjetuju jedinstavnost pokretanja poduzeća. Analizom dostupne literature utvrđeno je da je infrastruktura najbolje ocijenjena komponenta poduzetničkog okruženja RH te da su troškovi pokretanja poduzeća nedavnim reformama smanjeni, a cjeloukupni postupak pojednostavljen odnosno vremenski skraćen.

Regresijskom je analizom utvrđeno je da su percepcije važnosti povoljne porezne politike i regulacija radnih odnosa statistički značajni prediktori poduzetničkih namjera mladih, odnosno može se tvrditi da mladi koji iskazuju više razine poduzetničkih namjera percipiraju ove stavke institucionalnog okruženja bitnim. Analizom dostupne literature prethodno je već utvrđeno da je Hrvatska porezno nekonkurentna država te da porezni sustav destimulirajuće djeluje na poduzetničku aktivnost. Hrvatska poduzeća i građani porezno su preopterećeni te su korporativni porezi nekonkurentni s obzirom na stupanj gospodarskog razvoja. Regulacije tržišta rada također predstavljaju komponentu poduzetničke okoline u kojoj je potreban značajan napredak. Hrvatsko tržište rada karakterizira visoka rigidnost te strogo radno zakonodavstvo koje potencijano obeshrabrujuće djeluje na poduzetnike. Dakle rezultati istraživanja impliciraju da su prioritetne snažne reforme u navedena dva područja formalnog institucionalnog okruženja (porezna politika i regulacije radnih odnosa).

Istraživanjem je također utvrđeno da **mladi uglavnom percipiraju da u hrvatskom društvu postoje negativni društveni stavovi o poduzetništvu i poduzetničkoj aktivnosti** što je vrlo problematično budući da se u literaturi poduzetništva društvene norme smatraju bitnim faktorom utjecaja na poduzetničke namjere. **Regresijskom analizom utvrđeno je da percepcija povoljnosti društvenih normi predstavlja statistički značajan prediktor poduzetničkih namjera, odnosno percepcija povoljnih stavova o poduzetnicima i poduzetničkoj aktivnosti unutar društva pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih.** Ovdje se očituje veliki problem budući da rezultati impliciraju da mladi u Hrvatskoj u svojim odlukama o poduzimanju poduzetničke aktivnosti razmatraju društvene stavove prema navedenoj aktivnosti te stupanj njene normativne legitimnosti. Negativni opći društveni stavovi prema poduzetnicima koji prevladavaju unutar Hrvatskog društva predstavljaju veliku prepreku razvoju povoljne poduzetničke klime te su potrebni snažni naponi u promoviranju pozitivnih stavova o poduzetničkoj aktivnosti u hrvatskom društvu.

Unatoč svim prethodno navedenim nepovoljnim karakteristikama institucionalnog okruženja Hrvatske te uzevši u obzir činjenicu da mladi Hrvati ovo okruženje percipiraju relativno bitnim u kontekstu hipotetske odluke o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata, provedeno istraživanje ipak upućuje na zaključak da mladi Hrvati iskazuju relativno visoke razine poduzetničkih namjera. Navedeni rezultati u skladu su s GEM istraživanjem kojim je utvrđeno da poduzetnička okolina djeluje destimulirajuće na poduzetničku aktivnost ali da Hrvatska ipak u kontekstu Europske Unije bilježi iznad prosječne stope poduzetničkih namjera i intenziteta pokretanja poslovnih pothvata (Singer et al., 2019). **Odgovor na ovaj paradoks možda je moguće pronaći u utjecaju ekonomske potrebe na poduzetničke namjere. Na temelju regresijske analize utvrđeno je da percepcija pozitivne uloge ekonomske potrebe u motivaciji za „poduzetničku karijeru” pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih Hrvata. Dakle može se zaključiti da pojedinci koji percipiraju da bi u uvjetima visoke ekonomske potrebe (niska dostupnost poslova) vjerojatno pokrenuli vlastiti poslovni pothvat iskazuju više razine poduzetničkih namjera. Odnosno pojedini mladi Hrvati su motivirani ekonomskom potrebom na poduzimanje poduzetničke aktivnosti.** Ovi rezultati također su sukladni rezultatima GEM istraživanja koji tvrde da u proteklih nekoliko godina u Hrvatskoj dolazi do jačanja poduzetničke aktivnosti zbog nužde a ne zbog uočenih prilika (Singer et al., 2019).

Neki od ciljeva istraživanja su se odnosili na nastojanje razumijevanja kako predhodno roditeljsko poduzetničko iskustvo, spol te razina obrazovanja utječu na poduzetničke namjere mladih. Na temelju Mann Whitney U testa utvrđeno je da ne postoji statistički značajna razlika u iskazanim razinama poduzetničkih namjera među ispitanicima različitog spola, odnosno spol ne utječe statistički značajno na iskazane razine poduzetničkih namjera mladih Hrvata. Rezultati Kruskal Wallis H testa impliciraju da razina obrazovanja također ne utječe na poduzetničke namjere ispitanika. Međutim **istraživanjem je utvrđeno da postojanje prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva te percepcija njegove pozitivnosti pozitivno utječu na poduzetničke namjere mladih.** Jedno od ograničenja ovog istraživanja odnosi se na veličinu i strukturu uzorka (N=301). Iako je utvrđeno da veličina uzorka zadovoljava tek minimalne zahtjeve provedenih statističkih testova, viši broj ispitanika zasigurno bi poboljšao reprezentativnost uzorka. Nadalje, reprezentativnost uzorka narušena je i znatno višom zastupljenošću žena (63,5%) u odnosu na muškarce (36,5%). Primarno istraživanje je provedeno na ciljnoj skupini odnosno mladima na području Republike Hrvatske u period od 8. travnja 2020.

do 14. srpnja 2020. što obuhvaća i razdoblje trajanja pandemije Corona virusa u RH i svijetu. Preklapanje vremenskog perioda primarnog istraživanja s razdobljem pandemije također predstavlja značajno ograničenje istraživanja. U uvjetima pandemije među sveukupnom populacijom prevladava neizvjesnost o razvoju budućih događaja što može utjecati na kognitivne procese pojedinaca uključujući percepcije i namjere ispitanika o planiranim aktivnostima.

Znanstveni doprinos istraživanja u najvećoj mjeri se odnosi na proširenje baze znanja o utjecaju formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih. Doprinos ovog rada očituje se u poboljšanom razumijevanju važnosti pojedinačnih komponenti institucionalnog okruženja RH u formaciji poduzetničkih namjera mladih. Odnosno istraživanjem je utvrđeno koje stavke institucionalnog okruženja RH mladi vrednuju kao izrazito bitne u kontekstu potencijalne odluke o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata te koje statistički značajno utječu na njihove poduzetničke namjere. Pragmatični doprinos istraživanja ogleda se u mogućnosti primjene rezultata istraživanja u kreiranju politika i programa za poticanje poduzetništva usmjerenih aktivnom uključenju mladih u poduzetničke aktivnosti te razvijanju i promoviranju poduzetničke kulture unutar društva.

Istraživanje je prvenstveno usmjereno na ispitivanje percepcija važnosti povoljnih karakteristika faktora institucionalnog okruženja. U daljnjim istraživanjima bilo bi poželjno ispitati kako percepcije stanja karakteristika čimbenika institucionalnog okruženja utječu na poduzetničke namjere mladih. Odnosno ispitati percipiraju li mladi institucionalno okruženje Republike Hrvatske pozitivnim ili negativnim te preklapaju li se navedene percepcije s objektivnim stanjem i utječu li na njihove poduzetničke namjere. U budućim istraživanjima se predlaže utvrditi koje komponente institucionalnog okruženja Republike Hrvatske mladi percipiraju pozitivnima a koje problematičnim odnosno destimulirajućima u kontekstu njihova utjecaja na poduzetničke namjere.

SAŽETAK

Poduzetništvo se prema brojnim ekonomistima smatra bitnim pokretačem ekonomskog napretka i rasta. Promoviranje poduzetništva mladih predstavlja temelj u nastojanju izgradnje inovativne ekonomije. Mlađi pojedinci su češće mobilniji, proaktivniji, kreativniji, inovativniji te spremniji na promjene i prilagodljiviji u odnosu na stariju populaciju te kao takvi predstavljaju bitan strateški resurs svake nacionalne ekonomije. Međutim u nastojanju poticanja razvoja poduzetničkih namjera kod mladih, bitno je razviti razumijevanje njihovih preteča. Predmet ovog istraživanja je uloga percepcije važnosti karakteristika formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u formiranju poduzetničkih namjera mladih. Ciljevi istraživanja bili su utvrditi percepcije mladih o važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u kontekstu potencijalne (hipotetske) odluke o pokretanju novog poslovnog pothvata te utvrditi utjecaj ovih percepcija na poduzetničke namjere mladih. Jedan od ciljeva istraživanja odnosio se na utvrđivanje utjecaja prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva, spola te razine obrazovanja na poduzetničke namjere mladih. Primarno istraživanje je provedeno na području Republike Hrvatske putem online anketnog upitnika kojem je pristupio 301 ispitanik u dobi od 18 do 30 godina. Iskazani stavovi ispitanika impliciraju da većina ispitanika sve istraživane čimbenike formalnog institucionalnog okruženja smatra važnima u kontekstu njihova utjecaja na hipotetsku odluku o pokretanju vlastitog poslovnog pothvata. Odgovori ispitanika također sugeriraju da u Hrvatskoj mladi percipiraju prvenstveno negativne društvene stavove prema poduzetništvu i poduzetničkoj aktivnosti. Regresijskom je analizom utvrđeno da su percepcije važnosti povoljne porezne politike i regulacija radnih odnosa, percepcija pozitivnosti društvenih normi te percepcija utjecaja ekonomske potrebe na motivaciju za „poduzetničku karijeru” statistički značajni prediktori poduzetničkih namjera mladih. Pomoću Mann Whitney U te Kruskal Wallis H testa utvrđeno je da postojanje prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva te viša percepcija njegove pozitivnosti pozitivno utječe na poduzetničke namjere mladih

Ključne riječi: formalne institucije; neformalne institucije; poduzetničke namjere; poduzetništvo mladih

SUMMARY

Entrepreneurship is an important driver of economic progress and growth. In an effort to build an innovative economy, promoting youth entrepreneurship should be a priority. Younger individuals are in general more mobile, proactive, creative, innovative, willing to change and adaptable than older population and as such represent an important strategic resource of any national economy. To encourage the development of entrepreneurial intentions among youth, it is essential to develop an understanding of their antecedents. The subject of this research is therefore the role of the perception of the importance of formal and informal institutional factors in the formation of entrepreneurial intentions among youth. The objectives of the research were to determine youths perceptions of the importance of formal and informal institutional factors in the context of a hypothetical decision to start a new business venture and to determine the impact of these perceptions on their entrepreneurial intentions. Furthermore, one of the objectives of the research was to determine the impact of previous parental entrepreneurial experience, gender and level of education on the entrepreneurial intentions of youth. The primary survey was conducted in the Republic of Croatia through an online survey questionnaire accessed by 301 respondents aged 18 to 30 years. Respondents' answers imply that the majority of them consider all the investigated factors of the formal institutional environment to be important in the context of their influence on the hypothetical decision to start their own business venture. Respondents' answers also suggest that in Croatia young people perceive primarily negative social attitudes towards entrepreneurship and entrepreneurial activity. Regression analysis found that perceptions of the importance of favorable tax policy and regulation of labor relations, perception of the positivity of social norms and perception of the impact of economic need on entrepreneurial career motivation are statistically significant predictors of entrepreneurial intentions of youth. Using the Mann Whitney U and Kruskal Wallis H test, it was determined that the existence of previous parental entrepreneurial experience and a higher perception of its positivity has a positive effect on the entrepreneurial intentions of youth.

Key words: formal institutions; informal institutions; entrepreneurial intentions; youth entrepreneurship

POPIS TABLICA

Tablica 1. Izvori primjenjenih mjernih ljestvica.....	10
Tablica 2. Struktura odgovora ispitanika na tvrdnje u kojima se traži da procjene važnost utjecaja formalnih institucionalnih čimbenika na hipotetsku odluku za pokretanje vlastitog poduzeća te srednje vrijednosti ocjena ispitanika za pripadajuće tvrdnje	65
Tablica 3. Struktura odgovora ispitanika na tvrdnje koje mjere razine poduzetničkih namjera te srednje vrijednosti ocjena ispitanika za pripadajuće tvrdnje	69
Tablica 4. Kodiranje tvrdnji za statističku obradu podataka (operacionalizacija varijabli).....	70
Tablica 5. Srednje vrijednosti ocjena tvrdnji koje mjere razine poduzetničkih namjera za ispitanike različitog spola	71
Tablica 6. Rezultati Mann- Whitney U testa (utjecaj spola na poduzetničke namjere).....	72
Tablica 7. Srednje vrijednosti ocjena tvrdnji koje mjere razine poduzetničkih namjera za ispitanike različitih razina obrazovanja	72
Tablica 8. Rezultati Kruskal- Wallis H testa (Utjecaj razine obrazovanja na poduzetničke namjere)	73
Tablica 9. Rezultati faktorske analize, pattern matrix	78
Tablica 10. Rezultati faktorske analize: KMO i Bartlett's test	78
Tablica 11. Rezultati Eksploratorne faktorske analize, faktorska opterećenja s pripadajućim Cronbach alfa te communalita vrijednostima	79
Tablica 12. Vrijednosti faktora inflacije varijance i tolerancije za nezavisne varijable regresijskog modela.....	82
Tablica 13. Rezultati regresijske analize	83
Tablica 14. Prosječne ocjene iskazanog stupnja slaganja sa tvrdnjama koje mjere razine poduzetničkih namjera za obje promatrane skupine (Pojedinci čiji roditelji nisu nikada pokrenuli vlastiti poslovni pothvat, pojedinci čiji su roditelji trenutno ili su bili poduzetnici, pojedinci čiji roditelji nisu nikada pokrenuli vlastiti poslovni pothvat)	85
Tablica 15. Rezultati Mann- Whitney U testa (Utjecaj prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničke namjere)	85

Tablica 16. Prosječne ocjene iskazanog stupnja slaganja sa tvrdnjama koje mjere razine poduzetničkih namjera za promatrane skupine ispitanika (grupirane na temelju iskazane ocjene percepcije pozitivnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva).....	86
Tablica 17. Rezultati Kruskal Wallis H testa (utjecaj percepcije uspješnosti prethodnog roditeljskog poduzetničkog iskustva na poduzetničke namjere)	87

POPIS SLIKA

Slika 1. Model istraživanja "Utjecaj percepcije važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora na poduzetničke namjere mladih".....	9
Slika 2. Odnos između formalnih i neformalnih institucija.....	15
Slika 3. Najviše ocjenjene tvrdnje o poduzetničkom ekosustavu u Hrvatskoj 2016-2018.....	26
Slika 4. Vrijednost DESI indeksa po pojedinim kategorijama za Hrvatsku i EU.....	27
Slika 5. Izvori i posljedice korupcije	32
Slika 6. Model teorije planiranog ponašanja.....	53

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Spolna struktura ispitanika	63
Grafikon 2. Dobna struktura ispitanika.....	64
Grafikon 3. Obrazovna struktura ispitanika.....	64
Grafikon 4. Struktura odgovora ispitanika na tvrdnje kojima se mjeru percepcije društvenih stavova o poduzetništvu i poduzetničkoj aktivnosti	67
Grafikon 5. Struktura odgovora ispitanika na tvrdnju: Ako bi morao(la) pokrenuti vlastito poduzeće kako bi mogao(la) preživjeti, odlučio(la) bi se za otvaranje vlastitog poduzeća.....	68

POPIS LITERATURE

1. Adrić, I., Stanić, M., i Bilandžić, A. (2018). Uloga studijskog smjera u formiranju poduzetničkih namjera i sklonosti primjene efektivne logike. *Obrazovanje za poduzetništvo-E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, 8(2), 9-26
2. Acemoglu, D., Johnson, S., i Robinson, J. A. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. *Handbook of economic growth*, 1(1), 385-472
3. Acharya, V. V., Baghai, R. P., i Subramanian, K. V. (2013). Labor laws and innovation. *The Journal of Law and Economics*, 56(4), 997-1037
4. Ahlin, C. i Bose, P. (2007). Bribery, inefficiency, and bureaucratic delay. *Journal of Development Economics*, 84(1), 465-486.
5. Aidis, R. (2005). Institutional barriers to small-and medium-sized enterprise operations in transition countries. *Small business economics*, 25(4), 305-317.
6. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211
7. Ajzen, I. (2002). "Perceived Behavioral Control, Self-efficacy, Locus of Control and the Theory of Planned Behavior". *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683
8. Akçay, S. (2006). Corruption and human development. *Cato Journal*, 26(1), 29 - 41
9. Aleksandrova, E., i Verkhovskaya, O. (2015). Institutional determinants of necessity-driven entrepreneurship. *St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia*
10. Alinaghi, N., i Reed, W. R. (2017). Taxes and economic growth in OECD countries: A meta-regression analysis. *Victoria Business School, Victoria University of Wellington, Wellington, New Zealand*
11. Anić, I. D., Mihić, M., i Jurić, M. (2010). Kupovna orijentacija žena na tržištu odjeće. *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 20(123), 27-56
12. Arenius, P., i Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics Journal*, 24 (3), 233-247.
13. Arnold, J. M., Brys, B., Heady, C., Johansson, Å., Schweltnus, C., i Vartia, L. (2011). Tax policy for economic recovery and growth. *The Economic Journal*, 121(550), 59-80
14. Aschauer, D.A. (1989). Is public expenditure productive?. *Journal of Monetary Economics*, 23 (1), 177-200
15. Audretsch, D. B., Heger, D., i Veith, T. (2015). Infrastructure and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 44(2), 219-230
16. Audretsch, D.B., Thurik, R., Verheul, I., i Wennekers, S. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. U *Entrepreneurship: determinants and policy in a European - U.S. comparison* (str. 11-81, 1. izdanje). Kluwer Academic Publishers, London.
17. Augustin, I. (2019). Entrepreneurship and Bureaucracy: Impact upon Innovation and Economic Competitiveness of the European Union. *Romanian Economic Journal*, 22(72), 36-59
18. Badunenko, O. (2018). Labour Market Regulations and Growth. U *The Political Economy of Structural Reforms in Europe* (str. 157- 180, 1. izdanje). Oxford University Press, Oxford

19. Bailey, J. B., i Thomas, D. W. (2017). Regulating away competition: The effect of regulation on entrepreneurship and employment. *Journal of Regulatory Economics*, 52(3), 237-254
20. Baldwin, J.R., i Dixon, J. (2008). Infrastructure Capital: What is it? Where is it? How much of it is there?. *Canadian Productivity Review*, (Statistics Canada – Catalogue no. 15-206-X, no. 016), 1- 108
21. Bandura, A., i Walters, R. H. (1977). Social learning theory (1. izdanje). Prentice-hall, Englewood Cliffs, New York.
22. Banister, D., i Berechman, Y. (2001). Transport investment and the promotion of economic growth. *Journal of transport geography*, 9(3), 209-218
23. Barnett, W. A., Hu, M., i Wang, X. (2019). Does the utilization of information communication technology promote entrepreneurship: Evidence from rural China. *Technological Forecasting and Social Change*, 141(1), 12-21
24. Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of business venturing*, 11(1), 3-22
25. Beardsley, S. C., Enriquez, L., Bonini, S., Sandoval, S., i Brun, N (2010). Fostering the economic and social benefits of ICT. *The Global Information Technology Report 2009– 2010: ICT for Sustainability*
26. Begley, T. M., Tan, W. L., i Schoch, H. (2005). Politico–economic factors associated with interest in starting a business: A multi–country study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 35-55
27. Belot, M., Boone, J., i Van Ours, J. (2007). Welfare-improving employment protection. *Economica*, 74(295), 381-396
28. Besley, T. i Burgess, R. (2004). Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, 119(1), 91–134
29. Betcherman, G. (2019). Designing labor market regulations in developing countries. *IZA World of Labor*, 57(2), 1-11
30. Bicchieri, C. (2005). The grammar of society: The nature and dynamics of social norms (1, izdanje). Cambridge University Press, New York.
31. Biel, A., Eek, D., & Gärling, T. (1999). The importance of fairness for cooperation public-goods dilemmas U *Judgment and decision making: Neo Brunswikian and process tracing approaches*, (str. 245-259, 1. izdanje), Lawrence Elbraum Associates Inc., New york
32. Biel, A., i Thøgersen, J. (2007). Activation of social norms in social dilemmas: A review of the evidence and reflections on the implications for environmental behaviour. *Journal of economic psychology*, 28(1), 93-112
33. Biličić, M. (2005). Birokracija kao oblik i faza organizacijske socijalne strukture. *Pomorski zbornik*, 43(1), 315-326
34. Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of management Review*, 13(3), 442-453
35. Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour economics*, 7(5), 471-505
36. Boettke, P. J., i Coyne, C. J. (2009). Context matters: Institutions and entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(3), 135-209
37. Bonnett, C., i Furnham, A. (1991). Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a young enterprise scheme. *Journal of economic psychology*, 12(3), 465-478

38. Bosma, N. i Levie, J. (2010) 'Global Entrepreneurship Monitor 2009 – executive report', *Global Entrepreneurship Monitor*
39. Botero, J. C., Djankov, S., Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., i Shleifer, A. (2004). The regulation of labor. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1339-1382
40. Brenner, O. C., Pringle, C. D., i Greenhaus, J. H. (1991). Perceived fulfillment of organizational employment versus entrepreneurship: Work values and career intentions of business college graduates. *Journal of Small Business Management*, 29(3), 62–74
41. Briscoe, G., Dainty, A., i Millett, S. (2000). The impact of the tax system on self-employment in the British construction industry. *International Journal of Manpower*, 21(8), 596– 613
42. Brnjac N. (2014): Analiza modalne razdiobe i stanje intermodalnog prijevoza u RH, *Željeznice*, 21(1), 4- 25
43. Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520
44. Bruce, D., i Mohsin, M. (2006). Tax policy and entrepreneurship: New time series evidence. *Small Business Economics*, 16(1) , 409–425
45. Bruno, R. (2015). Compulsory Unionization through Grievance Fees: NLRB's Assault on Right to Work." *Testimony of Robert Bruno before the Committee on Education and the Workforce of US House of Representatives, June 3.*
46. Burchell, K., Rettie R., i Patel K. (2013). Marketing social norms: social marketing and the 'social norm approach'. *Journal of Consumer Behaviour* ,12(1), 1-9
47. Busenitz, L. W., Gomez, C., i Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994– 1003
48. Callaghan, G. S. (2018). Flexibility, mobility and the labour market (6. Izdanje). Routledge Library Editions (Taylor and Francis Group), Abingdon
49. Campos, J.E., Lien, D. i Pradhan, S. (1999). The impact of corruption on investment: predictability matters. *World Development*, 27(6), 1059–1067
50. Canning, D., i Pedroni, P. (2008). Infrastructure, long-run economic growth and causality tests for cointegrated panels. *The Manchester School*, 76(5), 504-527
51. Carr, J. C., i Sequeira, J. M. (2007). Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A theory of planned behavior approach. *Journal of Business Research*, 60(10), 1090–1098
52. Chakraborty, C. i Nandi, B. (2003). Privatization, Telecommunications and Growth in Selected Asian Countries: An Econometric Analysis. *Communications and Strategies*, 52 (3),31-47
53. Cialdini, R. B., i Trost, M. R. (1998). *Social influence: Social norms, conformity and compliance*. U *The handbook of social psychology* (str. 151–192, 4. izdanje). McGraw-Hill, Boston
54. Coase, R. H. (1995). The nature of the firm. U *Essential readings in economics* (str. 37-54, 1. izdanje). MacMillan Press LTD , London
55. D' Agostino, G., Dunne, J. P., i Pieroni, L. (2016). Government Spending, Corruption and Economic Growth. *World Development*, 84(1), 190- 205
56. Dahlman, C. J. (1979). The problem of externality. *The journal of law and economics*, 22(1), 141-162

57. David, F.R. (2013). Strategic Management concepts and cases: a competitive advantage approach (14. izdanje). Edinburgh Gate: Pearson Education Limited, Harlow
58. Delmar, F., i Shane, S. (2003). Does business planning facilitate the development of new ventures?. *Strategic management journal*, 24(12), 1165-118
59. Destefanis, S., i Mastromatteo, G. (2009). Labor-market performance in the OECD: An assessment of recent evidence, *Levy Economics Institute Working Paper No. 559*
60. Díaz-García, M. C., i Jiménez-Moreno, J. (2010). Entrepreneurial intention: the role of gender. *International entrepreneurship and management journal*, 6(3), 261-283
61. Dimant, E., Krieger, T. i Meierrieks, D. (2013) The effect of corruption on migration, 1985–2000. *Applied Economics Letters*, 20(13), 1270–1274
62. DiStefano, C., Zhu, M., & Mindrila, D. (2009). Understanding and using factor scores: Considerations for the applied researcher. *Practical Assessment, Research, and Evaluation*, 14(1)
63. Drennan, J., Kennedy, J., i Renfrow, P. (2005). Impact of childhood experiences on the development of entrepreneurial intentions. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 6(4), 231-238
64. Dutta, N., i Sobel, R. (2016). Does corruption ever help entrepreneurship?. *Small Business Economics*, 47(1), 179–199
65. Egorov, E. E., Lebedeva, T. E., Prokhorova, M. P., Shobonova, L. Y., i Bulganina, S. V. (2019). Youth Entrepreneurship: Motivational Aspects and Economic Effects. U *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (p. 032129, 272. izdanje). IOP Publishing, Bristol
66. Ehrlich, I., i Lui, F. (1999). Bureaucratic corruption and endogenous economic growth. *Journal of Political Economy*, 107(6), 270–293
67. Engle, R. L., Schlaegel, C., i Dimitriadi, N. (2011). Institutions and entrepreneurial intent: A cross-country study. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16(02), 227-250
68. Evans, D. S., i Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of political economy*, 97(4), 808-827
69. Evans, P., i Rauch, J. E. (1999). Bureaucracy and growth: A cross-national analysis of the effects of" Weberian" state structures on economic growth. *American sociological review*, 64(5), 748-765
70. Everitt, B. S. (1975). Multivariate analysis: The need for data, and other problems. *The British Journal of Psychiatry*, 126(3), 237-240
71. Fairlie, R. W., i Meyer, B. D. (2000). Trends in selfemployment among white and black men during the twentieth century. *Journal of Human Research*, 35(1) ,643– 669
72. Feder, E. S., i Nițu-Antonie, R. D. (2017). Connecting gender identity, entrepreneurial training, role models and intentions. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9(1), 87- 108
73. Feeney, M. K., Moynihan, D. P. i Walker, R. M. (2010). Rethinking and expanding the study of administrative rules: Report of the 2010 red tape research workshop, Robert M. La Follette School of Public Affairs (University of Wisconsin-Madison), Winsconsin
74. Ferede, E., i Dahlby, B. (2012). The impact of tax cuts on economic growth: Evidence from the Canadian provinces. *National Tax Journal*, 65(3), 563-594

75. Fereidouni, H. G., Masron, T. A., Nikbin, D., i Amiri, R. E. (2010). Consequences of external environment on entrepreneurial motivation in Iran. *Asian Academy of Management Journal*, 15(2), 22- 36
76. Fini, R., Grimaldi, R., Marzocchi, G. L., i Sobrero, M. (2009). The foundation of entrepreneurial intention. U *Summer conference* (str. 17-19, 7. izdanje).
77. Fitzroy, P.T., Hulbert, J.M. i Ghobadian, A. (2012), *Strategic Management: the challenge of creating value* (2. Izdanje). Routledge, Abingdon
78. Fonseca, R., Lopez-Garcia, P., i Pissarides, C. A. (2001). Entrepreneurship, start-up costs and employment. *European Economic Review*, 45(4-6), 692-705
79. Garcia-Cabrera, A. M., Garcia-Soto, M. G., i Dias-Furtado, J. (2018). The individual's perception of institutional environments and entrepreneurial motivation in developing economies: Evidence from Cape Verde. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 21(1), 1-18
80. Gartner, W. B., Shaver, K. G., Gatewood, E., i Katz, J. A. (1994). Finding the entrepreneur in entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 5-10.
81. Gavrillets, S., i Richerson, P. J. (2017). Collective action and the evolution of social norm internalization. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(23), 6068-6073
82. Gelard, P., i Saleh, K. E. (2011). Impact of some contextual factors on entrepreneurial intention of university students. *African Journal of Business Management*, 5(26), 10707-10717
83. Gemmell, N., Kneller, R., i Sanz, I. (2011). The growth effects of corporate and personal income taxes in the OECD. *Globalisation and Development Centre, Bond University, Australia*,
84. Giannetti, M., i Simonov, A. (2004). On the determinants of entrepreneurial activity: Social norms, economic environment and individual characteristics. *Swedish Economic Policy Review*, 11(2), 269-313
85. Gibson, L. G., i Gibson, R. A. (2010). Entrepreneurial attitudes of arts and business students. U *ICSB World Conference Proceedings* (p. 1). International Council for Small Business (ICSB).
86. Gird, Anthony, i Bagraim, Jeffrey J. (2008). The theory of planned behaviour as predictor of entrepreneurial intent amongst final-year university students. *South African Journal of Psychology*, 38(4), 711–72.
87. Glaeser, E., i Goldin, C. (2006). Corruption and reform: An introduction. U *Corruption and reform: Lessons from America's Economic History* (str. 3–22, 1. izdanje), University of Chicago Press, Chicago
88. Glaeser, E., i Saks, R. (2006). Corruption in America. *Journal of Public Economics*, 90(1), 1053–1072
89. Gnyawali, D. R., i Fogel, D. S. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship theory and practice*, 18(4), 43-62
90. Gordon, R. H., i Cullen, J. B. (2002). *Taxes and entrepreneurial activity: Theory and evidence for the US*. National Bureau of Economic Research
91. Gorsuch, R. L. (1983). *Factor analysis* (1. Izdanje). Lawrence Erlbaum Associates, *Hillsdale, New York*

92. Grilo, I., i Thurik, R. (2008). Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US. *Industrial and Corporate Change*, 17(6), 1113–1145
93. Gründler, K., i Potrafke, N. (2019). Corruption and economic growth: New empirical evidence. *European Journal of Political Economy*, 60(1), 101810
94. Gupta, S., Davoodi, H. i Alonso-Terme, R. (2002). Does corruption affect income inequality and poverty? *Economics of Governance*, 3(1), 23–45
95. Hadjimanolis, A. (2016). Perceptions of the institutional environment and entrepreneurial intentions in a small peripheral country. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 28(1), 20-35
96. Hadjimanolis, A., i Poutziouris, P. (2011). Family business background, perceptions of barriers, and entrepreneurial intentions in Cyprus. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 3(2), 168-182
97. Hall, R. E., i Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others?. *The quarterly journal of economics*, 114(1), 83-116
98. Hansson, Å. (2010). Tax policy and entrepreneurship: empirical evidence from Sweden. *Small Business Economics*, 38(4), 495–513
99. Henrekson, M. (2020). *How labor market institutions affect job creation and productivity growth*. IZA World of Labor, 38(2), 1- 10
100. Holland, J. (1985). Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments (2. Izdanje) Pretnice Hill, Englewood Cliffs, New York
101. Hume, D. (2000), A Treatise of Human Nature . Oxford University Press, New York
102. Bilbao-Ubillos, J., Alsasua, J.L., Intxaurburu, G. i Ullibarri-Arce., M. (2018). Labour market regulations and high quality employment in EU-15 countries, *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 31(3), 207-226
103. Jetter, M., i Parmeter, C. F. (2018). Sorting through global corruption determinants: Institutions and education matter – Not culture. *World Development*, 109(1), 279–294
104. Kalaš, B., Pjanić, M., Milenković, N., i Andrašić, J. (2016). Comparative Analysis Paying Taxes Indicator: Evidence from Western Balkans Countries and Turkey. *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 3(4), 222-232
105. Karadzic, V., i Drobnjak, R. (2016). Opportunities and challenges in promoting youth entrepreneurship in Montenegro. *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research*, 8(3), 13-20
106. Katz, J., i Gartner, W. (1988). Properties of emerging organizations. *Academy of Management Review*, 13(1), 429– 441.
107. Kesner-Škreb, M. (1999). Porezna politika i gospodarski rast. *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 9(73), 62-121
108. Khan, H., Khan, U., Jiang, L. J., i Khan, M. A. (2020). Impact of infrastructure on economic growth in South Asia: Evidence from pooled mean group estimation. *The Electricity Journal*, 33(5), 106735
109. Kibler, E. (2013). Formation of entrepreneurial intentions in a regional context. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3-4), 293-323
110. Kibler, E., Kautonen, T., i Fink, M. (2014). Regional social legitimacy of entrepreneurship: Implications for entrepreneurial intention and start-up behaviour. *Regional Studies*, 48(6), 995-1015

111. Kneller, R., Bleaney, M.F. i Gemmell, N. (1999). Fiscal policy and growth: evidence from OECD countries. *Journal of Public Economics*, 74(1), 171–90
112. Koellinger, P., i Minniti, M. (2006). Not for lack of trying: American entrepreneurship in black and white. *Small Business Economics*, 27(1), 59-79
113. Koeniger, W. (2005). Dismissal costs and innovation. *Economics Letters*, 88(1), 79-88
114. Kolvereid, L., i Isaksen, E., (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866–885
115. Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., i Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432
116. Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship theory and practice*, 18(1), 5-21
117. Krueger, N. F. (2017). Entrepreneurial intentions are dead: Long live entrepreneurial intentions. U *Revisiting the entrepreneurial mind* (str. 13-34). Springer, Cham
118. Langer, J., Alfirević, N., Pavičić, J., i Krneta, M. (2016). Intentions and perceptions of the entrepreneurial career among Croatian students: initial results of a longitudinal empirical study. U *Contemporary Entrepreneurship* (str. 213-228). Springer, Cham.
119. Lee, Y., i Gordon, R. (2005). Tax Structure and Economic Growth. *Journal of Public Economics*, 89(5-6), 1027- 1043
120. Leftwich, A. i Sen, K. (2010). *Beyond institutions: Institutions and organizations in the politics and economics of poverty reduction – Thematic synthesis of research evidence*. U *DFID-funded Research Programme Consortium on Improving Institutions for Pro-Poor Growth (IPPG)*, Manchester: University of Manchester
121. Leite, D. N., Silva, S. T., i Afonso, O. (2014). Institutions, economics and the development quest. *Journal of Economic Surveys*, 28(3), 491-515
122. Leyden, D. P., Link, A. N., i Siegel, D. S. (2014). A theoretical analysis of the role of social networks in entrepreneurship. *Research Policy*, 43(7), 1157-1163
123. Liguori, E. W., Bendickson, J. S., i McDowell, W. C. (2018). Revisiting entrepreneurial intentions: a social cognitive career theory approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(1), 67-78
124. Lloyd, P., i Lee, C. (2018). A review of the recent literature on the institutional economics analysis of the long-run performance of nations. *Journal of Economic Surveys*, 32(1), 1-22
125. Lüthje, C., i Franke, N. (2003). The ‘making’ of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&d Management*, 33(2), 135-147.
126. Malle, B. F., i Knobe, J. (1997). The folk concept of intentionality. *Journal of experimental social psychology*, 33(2), 101-121
127. Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality, and behavior* (2. Izdanje). McGraw-Hill Education (UK), Berkshire
128. Manolova, T., Eunni, R., i Gyoshev, B. (2008). Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 203–218
129. Martić Kuran, L., i Mirela, M. (2014). Primjena teorije planiranog ponašanja u kupovini ekološke hrane. *Market-Tržište*, 26(2), 179-197
130. Martinez-Granado, M. (2002). *Self-employment and labour market transitions: A multiple state model*, Center for Economic Policy Research (CEPR), London

131. Méon, P. G., i Weill, L. (2010). Is corruption an efficient grease?. *World development*, 38(3), 244-259
132. Minola, T., Criaco, G., i Cassia, L. (2014). Are youth really different? New beliefs for old practices in entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 18(2/3)
133. Mohamadi, A., Peltonen, J., i Wincent, J. (2017). Government efficiency and corruption: A country-level study with implications forentrepreneurship. *Journal of Business Venturing Insights*, 8(1), 50–55
134. Mohmand, Y. T., Wang, A., i Saeed, A. (2016). The impact of transportation infrastructure on economic growth: empirical evidence from Pakistan. *Transportation Letters*, 9(2), 63–69
135. Morris, M. H. (1998). Entrepreneurial intensity: Sustainable advantages for individuals, organizations, and societies (1. Izdanje). Quorum Books, Westport
136. Morrison, C. J., i Schwartz, A. E. (1996). Public infrastructure, private input demand, and economic performance in New England manufacturing. *Journal of Business & Economic Statistics*, 14(1), 91-101
137. Nabi, G., Holden, R., Harris, M. L., i Gibson, S. G. (2008). Examining the entrepreneurial attitudes of US business students. *Education+ Training*.
138. Noorderhaven, N. G., Wennekers, A. R. M., Thurik, A. R., i Van Stel, A. (2004). Self-employment across 15 European countries: the role of dissatisfaction. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 29(1), 447-466
139. North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press, New York.
140. North, D. C. (1991): Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
141. North, D. C. (2016). Institutions and economic theory. *The american economist*, 61(1), 72-76.
142. Nowiński, W., Haddoud, M. Y., Lančarič, D., Egerová, D., i Czeglédi, C. (2019). The impact of entrepreneurship education, entrepreneurial self-efficacy and gender on entrepreneurial intentions of university students in the Visegrad countries. *Studies in Higher Education*, 44(2), 361-379
143. Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric Theory* (2. Izdanje). McGraw Hill, New York
144. Nystrom, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: Evidence from panel data. *Public Choice*, 136(3/4), 269–282
145. O’Fallon, C. (2003). Linkages between infrastructure and economic growth. *Ministry of Economic Development, Government of New Zealand*
146. Obschonka, M., Silbereisen, R. K., i Schmitt-Rodermund, E. (2010). Entrepreneurial intention as developmental outcome. *Journal of Vocational Behavior*, 77(1), 63-72
147. OECD (2014): Supporting Youth in Entrepreneurship- *Summary report of a policy development seminar organised by the OECD and the European Commission, Brussels, 22nd-23rd September 2014*
148. OECD, 1998, *Fostering Entrepreneurship, the OECD jobs strategy*, OECD, Paris
149. Osborne, J. W. (2015). What is rotating in exploratory factor analysis?. *Practical Assessment, Research, and Evaluation*, 20(1), 2 - 15
150. Carmody P. (2020). *Labor market*. Trinity College, Dublin

151. Palei, T. (2015). Assessing the impact of infrastructure on economic growth and global competitiveness. *Procedia Economics and Finance*, 23(1), 168-175
152. Parker, S. C. (2003). Does tax evasion affect occupational choice? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 65(3), 379–394
153. Parker, S. C., i Robson, M. T. (2003). Explaining international variations in entrepreneurship: evidence from a panel of OECD countries. University of Durham, Durham
154. Prabhu, V. P., McGuire, S. J., Drost, E. A., i Kwong, K. K. (2012). Proactive personality and entrepreneurial intent. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(5), 559–586.
155. Pradhan, R. P., Mallik, G., i Bagchi, T. P. (2018). Information communication technology (ICT) infrastructure and economic growth: A causality evinced by cross-country panel data. *IIMB Management Review*, 30(1), 91-103
156. Brockhaus R.H., Horwitz, P.S. (1986). The psychology of the entrepreneur. U The art and science of entrepreneurship (str. 56 – 72, 3. Izdanje). Ballinger, Cambridge
157. Reynolds, P. D., Gartner, W. B., Greene, P. G., Cox, L. W., i Carter, N. M. (2002). The entrepreneur next door: Characteristics of individuals starting companies in America: An executive summary of the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics.
158. Reynolds, P., Storey, D. J., i Westhead, P. (2007). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional studies*, 28(4), 443-456
159. Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C., i Hunt, H.K. (1991). An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13-31
160. Rose-Ackerman, S., i Palifka, B. J. (2016). Corruption and government: Causes, consequences, and reform (2. Izdanje). Cambridge University Press, New York
161. Ryan, J. C., Tipu, S. A., i Zeffane, R. M. (2011). Need for achievement and entrepreneurial potential: a study of young adults in the UAE. *Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues*.
162. Sachs, A., & Schleer, F. (2019). Labor Market Performance in OECD Countries: The Role of Institutional Interdependencies. *International Economic Journal*, 33(3), 431-454.
163. Scafarto, F., Poggesi, S., i Mari, M. (2019). Entrepreneurial Intentions, Risk-Taking Propensity and Environmental Support: The Italian Experience. U *The Anatomy of Entrepreneurial Decisions* (str. 213-234). Springer, Cham.
164. Schindehutte, M., Morris, M., i Brennan, C. (2003). Entrepreneurs and motherhood: Impacts on their children in South Africa and the United States. *Journal of Small Business Management*, 41(1), 94-107
165. Schlaegel, C., i Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: a meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291-332
166. Schmitt-Rodermund, E. (2004). Pathways to successful entrepreneurship: Parenting, personality, early entrepreneurial competence, and interests. *Journal of vocational behavior*, 65(3), 498-518
167. Scott, W. R. (2013). *Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities* (4.izdanje). Sage Publications, Thousand Oaks, California

168. Shahid, M. S., Imran, Y., i Shehryar, H. (2017). Determinants of entrepreneurial intentions: An institutional embeddedness perspective. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 30(2), 139-156
169. Shane, S., Locke, E. A., i Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human resource management review*, 13(2), 257-279
170. Shapero, A. (1984), "The entrepreneurial event", U Environment for Entrepreneurship (str. 21-40, 1. izdanje) Lexington Books, Washington
171. Shapero, A., i Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. U *Encyclopedia of entrepreneurship* (str 72-90, 1.izdanje). Prentice- Hall, Englewood Cliffs, New York
172. Shirley, M. M. (2005). Institutions and development. U *Handbook of new institutional economics* (str. 611-638, 1. izdanje). Springer, Boston
173. Smallbone, D. i Welter, F., (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125
174. Spencer, J. W., i Gómez, C. (2002). The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of business research*, 57(10), 1098-1107
175. Stam, E., i Bosma, N. (2014). Growing entrepreneurial economies. U *The Routledge companion to entrepreneurship* (str. 325-340, 1. Izdanje), Routledge, Abingdon
176. Stenholm, P., Acs, Z. J., i Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 176-193
177. Stenkula, M. (2012). Taxation and entrepreneurship in a welfare state. *Small Business Economics*, 39(1), 77-97
178. Stephen, F. H., Urbano, D., i van Hemmen, S. (2005). The impact of institutions on entrepreneurial activity. *Managerial and decision economics*, 26(7), 413-419
179. Taormina, R. J., i Lao, S. K. M. (2007). Measuring Chinese entrepreneurial motivation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 13 (4), 200- 221
180. Teixeira, S. J., Casteleiro, C. M. L., Rodrigues, R. G., i Guerra, M. D. (2018). Entrepreneurial intentions and entrepreneurship in European countries. *International Journal of Innovation Science*, 10(1), 22- 42
181. Tipu, S. A. A. (2012). What have we learned? Themes from the literature on necessity driven entrepreneurship. *World review of entrepreneurship, management and sustainable development*, 8(1), 70-91
182. Treiblmaier, H., i Filzmoser, P. (2010). Exploratory factor analysis revisited: How robust methods support the detection of hidden multivariate data structures in IS research. *Information & management*, 47(4), 197-207
183. Tsanana, E., Chapsa, X., i Katrakilidis, C. (2016). Is growth corrupted or bureaucratic? Panel evidence from the enlarged EU. *Applied Economics*, 48(33), 3131–3147
184. Turker, D., i Selcuk, S. S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students?. *Journal of European industrial training*. 33(2), 142- 159.
185. Urban, B. (2013). Influence of the institutional environment on entrepreneurial intentions in an emerging economy. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 14(3), 179-191.

186. Vävilä, T. (2020). Infrastructure and growth: A survey of macro-econometric research. *Structural Change and Economic Dynamics*, 53, 39-49
187. Van Stel, A., i Stunnenberg, V. (2006). Linking business ownership and perceived administrative complexity. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(1), 7-22
188. Veciana, J.M., i Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365- 379.
189. Verheul, I., Thurik, R., i Grilo, I. (2006, November). Determinants of self-employment preference and realization of women and men in Europe and the United States. U *RENT XX–Research in Entrepreneurship and Small Business Conference. Brussels.*
190. Vidal-Suñé, A., i López-Panisello, M. B. (2013). Institutional and economic determinants of the perception of opportunities and entrepreneurial intention. *Investigaciones Regionales- Journal of Regional Research*, (26), 75-96
191. Vitola, A., i Senfelde, M. (2015). The role of institutions in economic performance. *Business: Theory and Practice*, 16(3), 271-279
192. Wang, C. K., i Wong, P. K. (2004). Entrepreneurial interest of university students in Singapore. *Technovation*, 24(2), 163-172
193. Wang, D., Wang, L., i Chen, L. (2017). Unlocking the influence of family business exposure on entrepreneurial intentions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(4), 951-974
194. Welter, F., i Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125
195. Welter, F., Smallbone, D., Isakova, N., i Aculai, E. (2007). The role of gender for entrepreneurship in a transition context. U *Entrepreneurship, Competitiveness and Local Development: Frontiers in European research (Str.223-246, 1. izdanje)*, Edwar Elgar Publishing, Cheltenham
196. Wennekers, S., Uhlaner, L.M. i Thurik, R. (2002). Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(1), 25-65
197. Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., i Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293-309
198. Williams, C. C. (2008). Beyond Necessity-Driven Versus Opportunity-Driven Entrepreneurship. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 9(3), 157–165
199. Wood, R., & Bandura, A. (1989). Social cognitive theory of organizational management. *Academy of management Review*, 14(3), 361-384
200. Woodhill, A. J. (2008). How institutions evolve Shaping behaviour." *The Broker*, 2008(10), 4-8
201. Yoo, S. H., i Kwak, S. J. (2004). Information technology and economic development in Korea: a causality study. *International Journal of Technology Management*, 27(1), 57-67
202. Zampetakis, L. A., Gotsi, M., Andriopoulos, C., i Moustakis, V. (2011). Creativity and entrepreneurial intention in young people: empirical insights from business school students. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 12(3), 189–199

203. Zampetakis, L. A., Kafetsios, K., Bouranta, N., Dewett, T., i Moustakis, V. S. (2009). On the relationship between emotional intelligence and entrepreneurial attitudes and intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 15(6), 595–618
204. Zapkau, F. B., Schwens, C., Steinmetz, H., i Kabst, R. (2015). Disentangling the effect of prior entrepreneurial exposure on entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 68(3), 639–653
205. Zellweger, T., Sieger, P., i Halter, F. (2011). Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background. *Journal of Business Venturing*, 26(5), 521–536

IZVORI S INTERNETA

1. Amadeo, K. (2020). Natural Rate of Unemployment, Its Components, and Recend Trends, The Balance. Raspoloživo na : <https://www.thebalance.com/natural-rate-of-unemployment-definition-and-trends-3305950>.(pregledano 07.05.2020)
2. Chen, J. (2019, 8. srpanj). Economic Conditions, Investopedia. Raspoloživo na: <https://www.investopedia.com/terms/e/economic-conditions.asp>. (Pregledano 05.05. 2020)
3. Cvitanović B., (2019, 03. prosinac). Online otvaranje novog poduzeća: Kakva je procedura i kakvi su troškovi, Brojevi.hr. Raspoloživo na: <https://brojevi.hr/online-otvaranje-tvrtke> (Pregledano: 20.04.2020)
4. Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske (2019, 13. prosinac). Bruto domaći proizvod i stvarna individualna potrošnja u standardu kupovne moći u 2018. Raspoloživo na: https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2019/12-01-05_01_2019.htm (pregledano 07.05. 2020)
5. Ekonomski Lab (2019, 26. prosinac). Godišnja ocjena europske komisije o reformama u hrvatskoj, Arhiva Analitika. Izvor: <https://arhivanalitika.hr/blog/godisnja-ocjena-europske-komisije-o-reformama-u-hrvatskoj/>.
6. Ekonomski Lab (2020), Radno zakonodavstvo u Hrvatskoj: Koliko je rigidno, Arhiva Analitika. Raspoloživo na: <https://arhivanalitika.hr/blog/radno-zakonodavstvo-u-hrvatskoj-koliko-je-rigidno/> (Pregledano: 01.05.2020)
7. Europksa komisija (2019b), 2019 SBA Fact Sheet- CROATIA. Raspoloživo na: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_hr#sba-fact-sheets (Pregledano: 20.04.2020)
8. Europska komisija (2017, prosinac). Businesses attitudes towards corruption in the EU. Raspoloživo na: http://www.stopcorrupt.lu/wp-content/uploads/2018/02/fl_457_sum_en.pdf (Pregledano 25.04.2020)
9. Europska komisija (2019a). Indeks digitalnog gospodarstva i društva (DESI) 2019: Izvješće za državu članicu 2019- Hrvatska. Raspoloživo na : https://hr.wikipedia.org/wiki/Dodatak:Popis_zra%C4%8Dnih_luka_u_Hrvatskoj (Pregledano : 15.04.2020)
10. Hrvatska izvještajna novinska agencija (2018, 20. Veljače) SAMO JE JEDNA ČLANICA EU GORA OD NAS: Rezultati velikog europskog istraživanja o korupciji za Hrvatsku su potpuno poražavajući, Jutarnji List. Raspoloživo na: <https://www.jutarnji.hr/vijesti/hrvatska/samo-je-jedna-clanica-eu-gora-od-nas-rezultati->

velikog-europskog-istrazivanja-o-korupciji-za-hrvatsku-su-potpuno-porazavajuci/7053761/
(Pregledano 25.04.2020)

11. Hrvatska izvještajna novinska agencija (2019, 23. siječanj) Transparency international:Hrvatska zaostaje u borbi s korupcijom, Hrvatska Radio Televizija. Raspoloživo na: <https://vijesti.hrt.hr/5F76411/transparency-international-hrvatska-zaostaje-u-borbi-s-korupcijom> (pregledano: 27.04.2020)
12. Laušić F. (2020, 24. Veljače). Koliko su rasle plaće u zadnje 3 godine: Najniža primanja rasla 23%, a prosječna skočila 16%, Jutarnji List. Raspoloživo na : <https://novac.jutarnji.hr/novcanik/koliko-su-rasle-place-u-zadnje-3-godine-najniza-primanja-rasla-23-prosjecna-skocila-16/10008142/> (pregledano 07.05.2020)
13. Luka d.d. Split., (2020). Terminali i usluge. Raspoloživo na: <http://www.lukasplit.hr/usluge/> (Pregledano : 15.04.2020)
14. Luka Ploče (2020). Terminali i usluge. Raspoloživo na: <https://www.luka-ploce.hr/terminali-i-usluge/terminali> (Pregledano : 15.04.2020)
15. Ministarstvo financija (2019). Porezne promjene od 01. siječnja 2020. Raspoloživo na: <https://www.porezna-uprava.hr/Stranice/PoreznaReforma2019.aspx> (Pregledano 07.04. 2020)
16. Ministarstvo mora, prometa i infrastrukture (2017): Strategija prometnog razvoja Republike Hrvatske (2017.- 2030.) raspoloživo na: https://vlada.gov.hr/UserDocsImages/ZPPI/Strategije/MMPI%202017-2030%20STRAT%20PROM%20RZV%20RH%2025-8_17.pdf (Pregledano: 14.04.2020)
17. OECD (2000). Reducing the risk of policy failure: challenges for regulatory compliance. Raspoloživo na: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/1910833.pdf> (Pregledano: 18.04. 2020)
18. Pettinger, T. (2018, 23. rujan). Difference between economic growth and development, Economics Help. Raspoloživo na: <https://www.economicshelp.org/blog/1187/development/economic-growth-and-development/> (pregledano: 05.05.2020)
19. Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., i Peterka, S.O. (2009). Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?, CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva. Raspoloživo na: <http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/> (Pregledano, 11.12.2019.)
20. Socialsci.libretext.org(2020). Weber Model for Bureaucracy. Raspoloživo na: [https://socialsci.libretexts.org/Bookshelves/Sociology/Book%3A_Sociology_\(Boundless\)/06%3A_Social_Groups_and_Organization/6.04%3A_Bureaucracy/6.4B%3A_Weber%E2%80%99s_Model_for_Bureaucracy](https://socialsci.libretexts.org/Bookshelves/Sociology/Book%3A_Sociology_(Boundless)/06%3A_Social_Groups_and_Organization/6.04%3A_Bureaucracy/6.4B%3A_Weber%E2%80%99s_Model_for_Bureaucracy). (Pregledano: 18.04.2020)
21. Statistički ured Europskih zajednica (2020). Economic indicators- Unemployment rate (Baza podataka). Raspoloživo na: <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/infographs/economy/desktop/index.html> (pregledano 07.05.2020)
22. Svjetska banka (2020a). Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) - Croatia (Baza podataka). Raspoloživo na: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=HR> (pregledano 07.05.2020)

23. Svjetska banka (2020b). Inflation, Consumer prices (annual %)- Croatia (baza podataka). Raspoloživo na: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=HR> (pregledano 07.05.2020)
24. Svjetska banka (2020c). Country Croatia- Overview (baza podataka) Raspoloživo na: <https://www.worldbank.org/en/country/croatia/overview> (pregledano 07.05.2020)
25. Svjetska banka (2020d). Croatia- Country profile (baza podataka) Raspoloživo na: <https://data.worldbank.org/country/croatia/countryprofile> (pregledano 07.05.2020)
26. Svjetska Banka (2020e). The World Bank in Croatia- Country Snapshot. Raspoloživo na : <http://pubdocs.worldbank.org/en/542451587075679956/Croatia-Snapshot-Apr2020.pdf> (pregledano 07.05.2020)
27. Transparency International (2020). What is corruption. Raspoloživo na: <https://www.transparency.org/en/what-is-corruption> (Pregledano: 21.04. 2020)
28. Transparency International (2020b) Research: To end corruption we must first understand it. That's why we look at what causes corruption and what works against it. Raspoloživo na: <https://www.transparency.org/en/research> (pregledanno 27.04. 2020)
29. Vlada Republike Hrvatske (2019, 03. Siječnja). Akcijskim planom rasterećenja gospodarstva u 2019. poduzetnicima uštede preko 600 milijuna kuna, Središnji državni portal. Raspoloživo na: <https://vlada.gov.hr/vijesti/akcijskim-planom-rasterecenja-gospodarstva-u-2019-poduzetnicima-ustede-preko-600-milijuna-kuna/25042> (Pregledano: 20.04.2020)
30. Vlada Republike Hrvatske (2020, travanj). Nacionalni program reformi 2020. Raspoloživo na: https://hr.wikipedia.org/wiki/Dodatak:Popis_zra%C4%8Dnih_luka_u_Hrvatskoj (Pregledano : 15.04.2020)
31. Wikipedia (2020). Popis zračnih luka u Hrvatskoj. Raspoloživo na: https://hr.wikipedia.org/wiki/Dodatak:Popis_zra%C4%8Dnih_luka_u_Hrvatskoj (Pregledano : 15.04.2020)
32. Zlatović, I.B., (2020, 01. Siječnja). Porezna rasterećenja u 2020 godini , Hrvatska Radio Televizija. Raspoloživo na: <https://vijesti.hrt.hr/570648/porezna-rasterecenja-u-2020-godini> (Pregledano 07.04.2020)

PRILOZI

ANKETNI UPITNIK

Poštovani,

Molim Vas da izdvojite 10 - 15 minuta Vašeg vremena i ispunite slijedeću anketu. Anketa je anonimna, a provodi se u svrhu izrade diplomskog rada na temu „Uloga percepcije važnosti formalnih i neformalnih institucionalnih faktora u formiranju poduzetničkih namjera mladih“.

Unaprijed hvala!

Marieta Ležaić

1.) Spol

- a) muško
- b) žensko

2.) Dob

- a) 18 - 22
- b) 23 - 26
- c) 27 - 30

3.) Razina obrazovanja

- a) Srednja škola
- b) Preddiplomski sveučilišni studij, preddiplomski stručni studij
- c) Diplomski sveučilišni studij, diplomski stručni studij
- d) Poslijediplomski doktorski studij, poslijediplomski specijalistički studij

4.) Ukoliko biste se odlučili na osnivanje vlastitog poduzeća procijenite važnost navedenih čimbenika u njihovu utjecaju na vašu odluku. Procijenite važnost čimbenika prikazanih u tablici na način da je 1 - izrazito nevažno, 2 - nevažno, 3 - ni važno ni nevažno, 4 - važno, 5 - izrazito važno.

	1	2	3	4	5
Niske stope poreza na poslovanje i poreza na dobit					
Niske stope doprinosa na plaće zaposlenika (zdravstveno, mirovinsko osiguranje itd.)					
Niska ukupna davanja poduzeća za poreze državnoj vlasti					
Dostupnost struje, telefona i vode novim poduzećima					
Pouzdanost i dostupnost cesta, zračnih luka i željezničkih usluga					
Jednostavnost dobivanja dozvola potrebnih za osnivanje tvrtke					
Niski troškovi pokretanja poduzeća i pravnih pristrojbi					
Mogućnost brzog zatvaranja poslovanja u stečaju					
Niski troškovi brzog zatvaranja tvrtke u stečaju					
Sigurnost za vjernovnike poduzeća u postupku bankrota (većinom dobiju sva svoja potraživanja) kroz pravne postupke					
Malo ili zanemarivo postojanje korupcije u svakodnevnom poslovanju					
Malo ili zanemarivo postojanje korupcije državnih službenika					
Nepostojanje sukoba interesa kod državnih službenika koji imaju i vlastiti privatni posao (ne koriste funkcije za vlastiti poslovni uspjeh)					
Lakoća (niska razina birokracije i brzina) zapošljavanja novih zaposlenika					
Mogućnost samostalnog postavljanja fleksibilnog radnog vremena za zaposlenike					
Jednostavan regulatorni okvir otpuštanja zaposlenika zbog poslovnih okolnosti					
Dobro stanje nacionalne ekonomije					
Dobar ekonomski status većine stanovnika države					

5.) U slijedećim pitanjima procijenite važnost navedenih društvenih stavova za pokretanje vlastitog posla. Procijenite važnost čimbenika na način da označite svaku tvrdnju s ocjenom, gdje je 1 – u potpunosti se ne slažem, 2 – ne slažem se, 3 – niti se slažem, niti se ne slažem, 4 – slažem se, 5 – u potpunosti se slažem.

	1	2	3	4	5
U našem društvu se na pretvaranje ideja u vlastiti posao gleda u najvećoj mjeri pozitivno					
U našem društvu se kreativno i inovativno razmišljanje promatra kao put do uspjeha					
U našem društvu poduzetnici su cijenjene osobe					
Naše društvo se divi osobama koje pokreću vlastiti posao					

6) Ako bi postojala raznovrstnost ponude dobro plaćenih poslova u već postojećim uspješnim poduzećima ne bi se odlučio(la) na otvaranje vlastitog poduzeća

- a) u potpunosti se ne slažem
- b) ne slažem se
- c) niti se slažem, niti se ne slažem
- d) slažem se
- e) u potpunosti se slažem

7) Ako bi vrlo lako mogao(la) pronaći drugi posao (umjesto pokretanja svog) u ovom trenutku, ne bi se odlučio(la) na otvaranje vlastitog poduzeća

- a) u potpunosti se ne slažem
- b) ne slažem se
- c) niti se slažem, niti se ne slažem
- d) slažem se
- e) u potpunosti se slažem

8) Ako bi morao(la) pokrenuti vlastito poduzeće kako bi mogao(la) preživjeti, odlučio(la) bi se za otvaranje vlastitog poduzeća

- a) u potpunosti se ne slažem
- b) ne slažem se

- c) niti se slažem, niti se ne slažem
- d) slažem se
- e) u potpunosti se slažem

9) Jesu li vaši roditelji ikada započeli vlastiti posao?

- a) da
- b) ne

10) Ako ste na prethodno pitanje odgovorili da, kako bi procijenili njihovo iskustvo pokretanja vlastitog posla?

- a) izrazito negativno
- b) uglavnom negativno
- c) ni pozitivno ni negativno
- d) uglavnom pozitivno
- e) izrazito pozitivno
- f) ne znam/ ne mogu ocijeniti

11) Moj profesionalni cilj je postati poduzetnik

- a) u potpunosti se ne slažem
- b) ne slažem se
- c) niti se slažem, niti se ne slažem
- d) slažem se
- e) u potpunosti se slažem

12) Uložiti ću sav napor kako bi započeo(la) i vodio(la) svoje poduzeće

- a) u potpunosti se ne slažem
- b) ne slažem se
- c) niti se slažem, niti se ne slažem
- d) slažem se
- e) u potpunosti se slažem

12) Uložiti ću sav napor kako bi započeo(la) i vodio(la) svoje poduzeće

- a) u potpunosti se ne slažem
- b) ne slažem se
- c) niti se slažem, niti se ne slažem
- d) slažem se
- e) u potpunosti se slažem

13) Imam čvrstu namjeru jednom pokrenuti svoj posao

- a) u potpunosti se ne slažem
- b) ne slažem se
- c) niti se slažem, niti se ne slažem
- d) slažem se
- e) u potpunosti se slažem