

Mladi poduzetnici u transformacijskim društvima. Iskustva iz odabраних држава Srednje i Istočne Europe te bivšeg Sovjetskog Saveza¹

Sažetak

Ovo se izvješće temelji na razgovorima koji su vođeni 1996./97. s 550 mladih poduzetnika (mladih od 30 godina) u sedam bivših komunističkih zemalja: u četiri zemlje Srednje i Istočne Europe (Bugarska, Poljska, Slovačka i Mađarska) te tri zemlje ZND-a (Armenija, Gruzija i Ukrajina)^{2,3}.

Pošli smo od pretpostavke da skupina koju smo promatrali - mladi ljudi do 30 godina - predstavlja dobnu skupinu s najvećim poduzetničkim iskustvima i očekivanjima (Buncak, 1996; Genov, 1996; Machacek, 1996). Nadalje, zanimalo nas je u prvom redu istraživanje novonastalih poduzeća/tržišta koja - u usporedbi s privatiziranim bivšim državnim poduzećima, koje sada vode njihovi bivši direktori ili drugi s dovoljno kapitala i političkog utjecaja - najbolje predstavljaju dinamični element novih tržišnih društava, prije svega u pogledu otvaranja radnih mjesta i poticanja reformi. (Vidi Bilsen und Konings, 1996; Konings et al, 1997)

Iako se u ovom tekstu argumenti koncentriraju na Srednju i Istočnu Europu, želimo na ovom mjestu kratko navesti razlike između zemalja ZND-a na jednoj, i četiriju zemalja Srednje i Istočne Europe na drugoj strani, koje jasno ukazuju na sadašnji smjer razvitka u društvima ZND-a. Na temelju naših empirijskih rezultata, kristaliziraju se dva različita tipa mladih poduzetnika u Istočnim transformacijskim društvima:

¹ Ova se prezentacija zasniva na istraživanjima koja su dobila financijsku potporu Istraživačke skupine Europske unije (ACE/TACIS T94-1034 R; ACE/PHARE P95-2141 R).

² U svih sedam zemalja provedene su između 1996. i 1997. identične studije o mladim poduzetnicima. U tri zemlje ZND-a intervjuirano je po 50, a u četiri zemlje Srednje i Istočne Europe po 100 osoba. U Armeniji i Gruziji većina intervjuiranih osoba živi u glavnim gradovima Erivanu i Tbilisiju. U svim drugim državama istraživanja su bila podijeljena na po dvije regije, od kojih nijedna nije bila glavni grad: Donjeck i Lvov u Ukrajini, Plovdiv i Velingrad (u njemačkim atlasima i Svilenograd) u Bugarskoj, Szabolcs i Vas u Mađarskoj, Katowice i Suwalki (bivša jugoistočna Pruska) u Poljskoj, te Galanta i Trencin u Slovačkoj.

³ Osim toga, provode se - tamo gdje argumentacija to traži - usporedbe s istraživanjima koje smo paralelno proveli s mladim nezaposlenima (mladi od 30 godina) u četiri države Srednje i Istočne Europe na temelju 800 razgovora.

1. "Zapadnjački" mladi poduzetnik

Rast i napredak na području osnivanja novih poduzeća imao je u zemljama Srednje i Istočne Europe bitni oslonac u činjenici što je tamošnje gospodarstvo sve više orijentirano prema vodećim zemljama Europske unije i time je postalo "zapadnjačko".

Iskustva nekoliko naraštaja s društvima između dva rata, koja su imala barem obrise građanskog, premda ne posvuda demokratskog, povezana sa stanovitim poznavanjem industrijskih oblika proizvodnje i rada, očito i danas imaju učinka u zemljama Srednje i Istočne Europe.

Obilježja tog tipa mladog poduzetnika, koji je ovdje prikazan empirijski odvojeno u četiri zemlje Srednje i Istočne Europe, predstavljaju značajne zajedničke dodirne točke stručne izobrazbe s predmetom posla, službenom registracijom tvrtke, samostalnošću kao glavnim poslom i s pozitivnim odnosom prema tržišnim reformama i demokraciji.

2. Postsovjetski poduzetnik

U Zajednici neovisnih država nakon 1989. oblikovao se - unatoč specifičnim razlikama među pojedinim zemljama - znatno drugačiji društveni razvitak, "postsovjetski kapitalizam". Taj je kapitalizam na političkoj razini obilježen patrimonijalnom demokracijom, a na gospodarskoj sustavom oligarhijskih klanova; obje razine višestruko su međusobno povezane. Za razliku od zemalja Srednje i Istočne Europe, strukture malih tvrtki u kojima se kreću mladi poduzetnici ne predstavljaju više-manje organski dio gospodarskih i socijalnih struktura, nego su odvojene od velikih tvrtki, banaka i elite koja njima vlada. Na taj način postaje jasno zašto se u zemljama ZND-a mladi poduzetnici moraju kretati u "preostalim nišama", koje su obilježene time što postoji samo malo dodirnih točaka između stručne izobrazbe (uglavnom osobe s visokom stručnom spremom) i predmeta posla (najčešće ulična trgovina), što posao ostaje u području sivog gospodarstva i što to predstavlja samo usputni posao za mlade ljude. U skladu s time, ti mladi ljudi imaju vrlo nisku razinu povjerenja u buduću stabilnost svojih društava.

Mladi poduzetnici u Srednjoj i Istočnoj Europi

1. Nedostatak ustanova za pomoć

U svim državama postojali su državni programi i nevladine organizacije čiji je cilj (bio) potpora pri zasnivanju egzistencije. Međutim, ti programi i organizacije nisu bili dostupni gotovo ni jednom od tih mladih ljudi koji su se htjeli

osamostaliti. Jedino u Slovačkoj postojala je spomena vrijedna pomoć od države. Eva iz Trencina u Slovačkoj kaže da joj je za otvaranje frizerske radnje odobren kredit u visini od 450 USD i da je za prostor, kojega je iznajmila od općine, morala plaćati samo 160 USD najamnine godišnje.

Distanca nasuprot državi u njezinoj novoj ulozi omogućavatelja tržišnih reformi i industrijske politike, snažno se osjeća kod svih mladih ljudi: "Predstavnici vlade? Nemam problema s njima. Ne trebam ništa od države. Moja žena obavlja uredski posao. Nemamo ozbiljnih poteškoća s tim da poravnamo naš porezni dug ili platimo druge obveze" (Robert, obrtnik koji umjetnički izrađuje kovane predmete, također iz Trencina).

Osim toga, vrlo mali dio tih mladih poslovnih ljudi dobio je pomoć od odvjetnika, ekonomista ili čak banaka (vidi Lloyd-Reason et al., 1997). Svi se kreću u području "cash-gospodarstva": posebice bankovni krediti u većini slučajeva nisu dostupni malim poduzećima (samo 15 % mladih poduzetnika obuhvaćenih našim ispitivanjama doista je dobilo kredite od banaka), ali se poduzetnici nisu dali time smesti. Tvrde da bi ih upropastile kamate.

U većini slučajeva, novi poduzetnici sami su pronašli kapital za osnivanje tvrtke (vlastita uštedevina, prodaja imovine) ili su ga dobili od obitelji: 71 % naših ispitanika iz Srednje i Istočne Europe navelo je obitelj kao glavne pomogatelje, prijatelji su bili davatelji kredita u samo 20 % slučajeva, ali su njih najviše koristili za savjete i informacije o praksi poslovanja i kontaktima.

Janos iz Vasi (Mađarska) predstavlja "prototip" uske obiteljske povezanosti pri osnivanju i vođenju vlastite tvrtke: vodi automehaničarsku radionicu, koju je svojedobno osnovao njegov otac kako bi dodatno zarađivao. "U komunizmu to je bilo teško, ali ne i nemoguće" - uglavnom u Mađarskoj, dodali bismo. Ranije je bilo dogovoreno da će sin - Janos - preuzeti i razviti tvrtku, još kada je Janos napustio školu i priključio se vatrogascima. U isto vrijeme otac mu je davao mehaničarsku izobrazbu, a kasnije je Janos "usput" i radio - što je iz perspektive njemačke obrazovne regulacije gotovo nemoguće. Janos je 1997. dobio stručnu diplomu koja mu je omogućila službenu ovlast za vođenje radionice. Prije toga njegov je otac bio službeno nadležan, iako je već bio u mirovini.

Nekoliko osoba s kojima smo razgovarali imali su braću i sestre koji su se također osamostalili, ali u svojim vlastitim radnjama. Primjerice, Ladislavu iz Trencina u Slovačkoj pri otvaranju radionice za izradu pokućstva pomogao je brat tako što je s njim surađivao. Brat je imao vlastitu tvrtku s odgovarajućim sirovim proizvodima. Međutim, samo 28 % ispitanika u Srednjoj i Istočnoj Europi imalo je braću i sestre koji su se na ovaj ili onaj način osamostalili. Većina naših novih poduzetnika zapravo je krenula svojim vlastitim putem, koji se čak u vrijeme našeg empirijskog ispitivanja (1997.) potpuno razlikovao od još uvijek uobičajenih karijera u njihovim obiteljima.

2. Temeljna stajališta usmjerena na reforme

Jedna od daljnjih značajki razvoja u svim postkomunističkim zemljama bili su pogledi mladih poduzetnika, uglavnom usmjereni na reforme i "dalje od ruba vlastitog tanjura", umjesto konzervativnog ponašanja u kojemu su naglašeni samo interesi vlastite uloge. Možda će se mladi poduzetnici u daljnjem tijeku razviti u konzervativne slojeve, ali povijesna posebnost 1990-ih godina navela ih je na preuzimanje posebne sociopolitičke uloge. Mladi su poduzetnici u svim zemljama pripadali najpouzdanijoj proreformskoj skupini koja nije samo tražila slobodu tržišta i pravnu sigurnost, već istodobno i demokraciju kao preduvjet civilnog društva - znatan broj ispitanih naveo je u tom kontekstu i značenje sindikata kao važnog čimbenika u procesu demokracije. Čak među mladim nezaposlenima, kao sadašnjim ekonomskim gubitnicima u procesu promjena, zabilježena je veća podrška tržišnom gospodarstvu nego povratku u stari sustav; među mladima samostalnim pak četiri petine odlučno je "za tržište". Više od 90 % favorizira uže povezivanje sa Zapadnom Europom, ali ne i nužno na račun drugih međunarodnih veza. Istodobno s povezivanjem sa zapadom, tri petine naglasile su potrebu užeg povezivanja sa svojim bivšim komunističkim susjedima, a čak 40 % s Rusijom. Navedene prednosti tako bliskih veza bile su mir, trgovina, radna mjesta i blagostanje za svakoga.

3. Izučena zanimanja i stvarni posao

U zemljama Srednje i Istočne Europe većina mladih poduzetnika prakticirala je u svojim novim tvrtkama i stručne kvalifikacije koje je ranije stekla u okviru školske i stručne izobrazbe. Velika većina njih dolazi iz vrlo širokog spektra zanimanja. S druge strane, glavne iznimke predstavljaju mladi ljudi koji su prošli višu školu (opće znanje, bez stručne izobrazbe), ali nakon toga nisu krenuli na sveučilište / visoku stručnu školu.

44 % ispitanika iz Srednje i Istočne Europe navelo je da se njihovi ranije izučeni poslovi/zanimanja i sadašnje kvalifikacijske potrebe kao samostalnih poduzetnika potpuno podudaraju, a dodatnih 18 % tvrdi da postoji djelomična podudarnost. Ako mladi ljudi uopće ulaze u nova područja djelovanja koja imaju vrlo malo dodirnih točaka s njihovim izučanim zanimanjem, taj korak slijedi istom nakon značajnih iskustava u privatnim ili javnim poduzećima. To znači, da se najprije prikupljaju općenita iskustva u radnom svijetu. To opet znači da su se mladi poduzetnici u Srednjoj i Istočnoj Europi, ako već nisu radili u području za koje unaprijed nisu bili kvalificirani, pripremili na to općim stručnim iskustvima. Ti putevi u karijeri naravno nisu bili kontinuirani, nego su dijelom obilježeni čak naglim promjenama smjera. Ni Ladislav i Andrej, koji su u Trencinu i Galanti u Slovačkoj proizvodili odnosno prodavali pokućstvo, nisu bili kvalificirani stolari

ni trgovci. Andrej je, nakon kraće faze u kojoj je bio vlasnik restorana, stupio u trgovačko poduzeće za što je bio potpuno nekvalificiran. Nasuprot tome, Ladislav je imao prigodu skupljati iskustva kao namještenik u privatnoj tvrtki: "To je bilo odmah nakon moga (uspješnog) sveučilišnog studija. Na žalost, posla je bilo u izobilju, ali je bilo premalo novaca. Otišao sam na godinu dana u Njemačku i tamo zaradio dovoljno novaca za početni kapital za moj sadašnji posao." Alex iz Plovdiva, Bugarska, završio je opću srednju školu (usporedivo s gimnazijom u Njemačkoj) i, nakon završetka vojne službe, najprije bio na "čekanju" i radio kao konobar. Otkrio je da ima stanoviti dar za obradu drva i prodao je neke od svojih proizvoda. Prijatelj ga je ohrabrio da to učini svojim glavnim zanimanjem i tako je Alex pokrenuo vlastitu tvrtku kao stolar, zajedno sa svojim bratom.

U pravilu, mladi poduzetnici u zemljama Srednje i Istočne Europe u najvećem broju slučajeva imaju obrtničku izobrazbu s posebnim sposobnostima, koje su kasnije iskoristili za vlastiti račun. Utoliko trgovina, za razliku od država članica ZND-a, nije glavna djelatnost mladih samostalnih poduzetnika. U državama Srednje i Istočne Europe trgovina ima isto značenje kao normalna prodavaonica, a ne kao ulična trgovina. Hristo iz Velingrada u Bugarskoj prošao je izobrazbu za šumara. Nakon vojne službe radio je tri godine u jednoj privatnoj radijskoj postaji. Istom nakon toga napustio je radijsku postaju i osnovao poduzeće za uvoz second hand odjeće iz Švedske, zajedno s prijateljima koji tamo žive. Odjeću su prodavali u dvije trgovine u Velingradu koje pripadaju mladim poduzetnicima. Mladi ljudi, koji su otvarali trgovine, imali su čvrstu namjeru dugoročno se baviti tim poslom, a ne na taj način brzo se obogatiti.

4. Planirana samostalnost

U zemljama Srednje i Istočne Europe, najveći broj mladih poduzetnika već se ranije, za vrijeme školovanja na višim školama, namjeravao osamostaliti. Već su tada spoznali da bi im svojedobni početak tržišnih reformi, ako preraste u stalni proces i ako se stabilizira, mogao ponuditi atraktivne opcije u karijeri. Gotovo polovica njih, točnije 48 %, već su za vrijeme školovanja definitivno odlučili da će se nakon školovanja osamostaliti (dakle, nakon sveučilišnog studija ili stručne izobrazbe); daljnjih 33 % tada su već ozbiljno razmišljali o tome. To doduše ne znači da su odmah nakon što su napustili školu krenuli u pokretanje svog vlastitog posla ili barem u stvaranje konkretnih pretpostavki za to. Takve su karijere bile rijetkost. Kao što je gore opisano, najveći broj njih počeo je nakon okončanja izobrazbe skupljati prva iskustva u državnim ili privatnim poduzećima. Tako je Andras iz Szabolsza u Mađarskoj učio stolarski zanat u obrtničkoj školi, nakon toga je radio u dva državna poduzeća, odslužio vojni rok,

da bi nakon toga u još dva stolarska poduzeća, ovog puta privatna, skupljao dodatna iskustva. Tek nakon toga bio je uvjeren da je svladao sve vještine koje su potrebne da bi se osamostalio kao stolar. Csaba, također iz Slabolsza, vodoinstalater koji je obrazovanje stekao u školi i u poduzeću (slično kao njemački dualni sustav stručne izobrazbe), zaposlio se najprije u državnom građevnom poduzeću, ali je taj posao morao na neko vrijeme napustiti kako bi odradio vojnu službu. Nakon povratka, poduzeće je bilo privatizirano i moglo mu je ponuditi samo rad na određeno vrijeme, što je Csabi bilo premalo: "Odlučio sam potražiti posao drugdje i tako sam se osamostalio. Bio sam prilično optimističan jer sam znao da imam dobre kvalifikacije i da znam raditi. Naravno, potrebno je obaviti mnogo papirologije, a morao sam kupiti i nekoliko strojeva. Sve je to bilo moguće jer mi je pomogla obitelj." 57 % naših ispitanika radili su prije osnutka svojega vlastitog poduzeća u državnom poduzeću, a 34 % u privatnom. Kod ogromne većine ispitanih, već je na početku bilo jasno da će se jednoga dana osamostaliti uz pomoć skupljenih iskustava.

5. Sivo gospodarstvo i mito

66 % naših ispitanika odlučno tvrdi da je njihov posao i u tom pogledu dio službenog gospodarstva - vremena "divljeg Istoka" u tim zemljama trajala su relativno kratko. Do 1996./97. većini zemalja Srednje i Istočne Europe pošlo je za rukom stvoriti jasne kalkulacijske temelje za svoja gospodarstva, kako bi se poslovi mogli dugoročno planirati. Klara, vlasnica kazališta u Szablocsu, nije mogla precizno izračunati svoju (marginalnu) osobnu poreznu stopu (što je u stanju učiniti i samo mali broj u zapadnim zemljama), ali je vrlo točno znala koliko novca mora platiti za registraciju, doprinose za socijalno osiguranje i druga davanja za svoje kazalište, ovisno o pitanju predstavlja li kazališna djelatnost za vlasnika puno radno vrijeme ili ne. Valya, dizajner iz Plovdiva, žali se zbog toga što porezni zakoni ne omogućuju da se svi poslovni troškovi mogu odbiti od poreza. "Primjerice, ne mogu se odbiti nabave i održavanje naših ureda." Neki od mladih poduzetnika u zemljama Srednje i Istočne Europe upravo su se specijalizirali - uz svoju stvarnu djelatnost - za vođenje svojih računa kako bi porezni teret bio najmanji mogući - ali sve uglavnom u okviru zakonskih mogućnosti. Andrejeva stolarska radionica za izradu pokućstva u Galanti ima godišnji promet od 10 milijuna kruna, ali je on prijavio poreznim vlastima samo dvije tisuće dobiti. Ta poslovna politika više je posljedica rutinskog odnosa prema poreznim zakonima nego što predstavlja izraz lošeg poslovnog stanja.

Sve u svemu, porezno zakonodavstvo u zemljama Srednje i Istočne Europe kao jezgra svakog gospodarskog razvoja, dobilo je malo na normiranosti, i u smislu norme koju društvo i njegovi akteri priznaju i načelno slijede. Ovime međutim nije ništa rečeno o kvaliteti pojedinačnih poreznih odredbi.

Nadalje, 71 % naših ispitanika u zemljama Srednje i Istočne Europe tvrde da nikada nisu osjetili potrebu platiti mito državnim namještenicima (između ostalih činovnici nadležni za registraciju, požarni inspektori i inspektori sigurnosti na radu, carinske službe, financijski inspektori i policijski časnici) i predstavnicima drugih organizacija. Alex, stolar iz Plovdiva, u tom smislu predstavlja iznimku. Platilo je 2000 DEM "kako bi ubrzao registraciju" i od tada je u raznim povodima uvijek iznova davao različite iznose "ispod stola". Nasuprot tome, iskustva dviju žena koje su također u Plovdivu otvorile dizajnersko poduzeće bila su već tipičnija za njihovu zemlju: "Platile smo osam američkih dolara odvjetniku koji nam je pomogao pri registraciji tvrtke i koji je inače u različitim prilikama bacio pogled na posao."

Naravno, značajni broj poslovnih ljudi u zemljama Srednje i Istočne Europe priznaje da su tu i tamo upotrijebili "utjecaj i veze". U pravilu to znači da su se služili službenim i neformalnim vezama prijatelja i rodbine u državnoj upravi, kako bi npr. ubrzali registraciju ili dobili ugovor za posao. 30 % pritom se poslužilo vezama članova obitelji, a 41 % prijateljskim vezama.

U usporedbi sa zemljama ZND-a, niska stopa podmićivanja i dominacija službenog gospodarstva u zemljama Srednje i Istočne Europe predstavljaju izraz priznavanja pravne države kao bitnog temelja društva.

Kriminal u zemljama Srednje i Istočne Europe nije svakodnevni problem. Ta tvrdnja vrijedi unatoč činjenici da je službena stopa kriminala od početka reformi naglo porasla. U Bugarskoj je, primjerice, stopa kriminala četverostruko veća nego na početku reformi (Mantoarova, 1996). U tu se sliku uklapa i činjenica da nismo dobili informaciju ni o jednom slučaju u kojemu bi mladi poduzetnici plaćali reket policiji ili/i privatnim "agencijama" za "sigurnost". Krađa predstavlja rizik za poduzetnike, ali takav da ga osiguranja mogu pokriti. Primjerice, knjižar u mjestu Vas u Mađarskoj s vrijednošću knjiga od 20.000 američkih dolara, nije uznemiren mogućnošću da njegov imetak bude ukraden.

6. Očekivanja od budućnosti

Ukupno 73 % naših ispitanika u zemljama Srednje i Istočne Europe očekuje da će i nakon 10 godina biti samostalni.

82 % ispitanika nada se da će se i njihova djeca jednoga dana odvažiti na poslovnu samostalnost. Ti su mladi poduzetnici na temelju svoje djelatnosti iskusili da se samostalnost u određenom pogledu daleko više isplati nego nesamostalna djelatnost, i to s obzirom na atraktivnost svakodnevnog posla, opće zadovoljstvo poslom i na financijske aspekte. 39 % naših ispitanika ipak je bilo uvjereno da će već nakon deset godina biti bogati, a daljnjih 46 % ne isključuju tu mogućnost.

Za razliku od zemalja ZND-a, ljudi u zemljama Srednje i Istočne Europe općenito smatraju da su tržišne reforme definitivne. Na taj način mladi ljudi tamo osjećaju da su u stanju razvijati dugoročne planove; oni na vlastitoj koži osjećaju da se njihova poslovna djelatnost sve više etablira. Bozana, trgovac nekretninama u Velingradu, planira primjerice otvaranje novih ureda u malim susjednim mjestima. Robert, mladić koji u Trencinu ukrašava metalne proizvode kao graver, nada se da će moći izvesti dio svojih proizvoda. Građevinske tvrtke i auto radionice nastoje povećati krug svojih mušterija i nakon toga zaposliti nove radnike, ali samo pod uvjetom da s time nisu povezani nepredvidljivi financijski rizici i da zaposleni radnici "rade kvalitativno dobar posao".

Pogled unaprijed

Zaključak našeg istraživanja svijeta malog poduzetništva u odabranim zemljama Srednje i Istočne Europe mogao bi ovako glasiti: njihova su gospodarstva na pravom putu i "samo" još trebaju više rasta, elaboriranih struktura i profesionalni management socijalnog dijaloga kako bi mogli držati korak sa zapadnim standardima. Neki od njihovih malih poduzeća s vremenom će se razviti u srednja do velikih poduzeća. Privatna, državna i druga vrsta pomoći pri zasnivanju egzistencije dalje će se razvijati i "profesionalizirati". Proces demokratizacije još će se više učvršćivati i institucionalizirati. Sljedeći naraštaj poslovnih ljudi jače će razviti interese vlastitih uloga (unutar sebe naravno vrlo diferencirano), organizirati se i na odgovarajući način politički artikulirati - ukratko, i ovi naši mladi poduzetnici dobit će zapadna obilježja.

Dodatak

1. Objašnjenja pojmova

Cash-gospodarstvo predstavlja pojednostavljeni izraz za gospodarstvo u kojemu je razina povjerenja u banke i u državno-pravno jamstvo države vrlo niska: utoliko se i veći iznosi (novca) isplaćuju u gotovini - "kešu". Kao posljedica toga, gospodarstvo se može dalje razvijati samo na krajnje niskoj razini.

Nevladine organizacije predstavljaju jednu vrstu udruga. Unatoč svim razlikama u njihovu zakonskom obliku, ciljevima i nacionalnoj pripadnosti, one imaju zajedničke sljedeće značajke: imaju stanoviti stupanj formalnosti, ne donose dobit, neovisne su, vođene su tako da ne donose "osobnu korist" (to znači da članovi uprave ne bi trebali vršiti svoju djelatnost u svrhu osobnog bogaćenja), djeluju u javnosti i njihovo djelovanje mora biti usmjereno barem na opće dobro.

2. Neke brojke o razvitku sektora malog poduzetništva

Okvirno vrijedi da je stanje podataka vrlo loše. Ne postoje dovoljne registracije u registrima poduzeća koji primjerice imaju samo kriterij "mala i srednja poduzeća" (MSP). Detaljnija podjela u "samostalne" i "ovisno zaposlene" u MSP-u, ili čak daljnja podjela u različite starosne skupine uglavnom potpuno nedostaju kao i statistički podaci o novim osnivanjima tvrtki / istupima iz bivših državnih poduzeća.

Unatoč tome, sljedeće strukture daju mali uvid u razvitak privatnog gospodarstva, malih i srednjih poduzeća, te u zapošljavanje i nezaposlenost u dogovarajućim zemljama:

Zemlja	udio privatnog sektora u %		stopa nezaposlenosti			
	Bruto nacionalni proizvod		zaposleni ukupno		u % zaposlenih ukupno	
	1991	1998	1991	1998	1991	1998 ⁴
Poljska	42,1	66,0	55,5	70,0	11,8	10,4
Slovačka	25,0	82,4	25,8	65,2	7,9	15,6
Mađarska	18,0	80,0	48,0	75,0	7,8	9,1
Bugarska	16,0	66,0 ⁵	10,1	52,62	10,5	14,5

Izvor: H. Clement i dr. (1999), str. 149 slij.

Udio malih i srednjih poduzeća u privatiziranom dijelu iznosio je 1995. u Mađarskoj 99 %, a u Poljskoj 93 %. Najveći broj privatnih poduzeća vrlo su mala: u Mađarskoj su npr. u 60 % svih privatnih poduzeća, a u Bugarskoj u više od 80 %, zaposleni samo vlasnici. U sektoralnoj podjeli srednjih i malih poduzeća vidljiv je još uvijek nesrazmjer u korist trgovina i usluga (razlozi za to nalaze se u niskoj potražnji kapitala i niskoj razini know-howa.), a proizvodne djelatnosti trenutačno su premalo zastupljene (Welter 1997, 77).

Literatura

V. Bilsen, J. Konings (1996), *Job Creation, Job Destruction and Growth of Newly Established Firms in Transition Economies: Survey Evidence from Bulgaria, Hungary and Romania*, Working Paper 59/1996, Leuven Institute for Central and East European Studies, Catholic University of Leuven

J. Buncak (ur.) (1996), *Actors and Strategies of Social Transformation and Modernisation*, Institute of Sociology, Slovak Academy of Sciences, Bratislava

H. Clement et al. (1999), *Wirtschaftsentwicklung in ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern 1998/1999*, Osteuropäer Institut München, br. 218

W. Eberwein, J. Tholen (1997), *Market or Mafia: Russian Managers on the Difficult Road Towards an Open Society*, Ashgate, Aldershot.

⁴Nezaposlenost među mladima veća je nego opća nezaposlenost.

⁵1997.

- N. Genov (ur.) (1996a), *Human Development Report - Bulgaria 1996*, United Nations Development Programme, Sofia
- N. Genov (ur.) (1999), *Unemployment. Risks and Reactions*, UNESCO-Most, Friedrich Ebert Stiftung, Paris-Sofia
- J. Konings, H. Lehmann, M. E. Schaffer (1995), *Employment Growth, Job Creation and Job Destruction in Polish Industry: 1988-91*, Working Paper 38/1995, Leuven Institute for Central and East European Studies, Catholic University of Leuven
- L. Lloyd-Reason, M. Marinova, T. J. Webb (1997), *Building Business Support in East-Central Europe: a Bulgarian Perspective - Policy Issues and Recommendations*, u: Z. Sevic, G. Wright (ur.), *Transition in Central and Eastern Europe*, Vol. 1, YASF/Student Cultural Centre, Belgrad
- L. Machacek (1996), *Slovak Youth Attitudes Towards the Market Challenges, 1993-1995*, Institute of Sociology, Slovak Academy of Sciences, Bratislava
- A. Mantarova (1996), *Effects of Spontaneous Change: Crime Wave in Bulgaria*, u: N. Genov (ur.), *Society and Politics in South-East Europe, National and Global Development*, Sofia
- OECD (1997), *Entrepreneurship and SMEs in Transition Economies. The Visegrad Conference*, Paris
- OECD (1998), *Fostering Entrepreneurship. The OECD Jobs Strategy*, Paris
- K. Roberts, A. Adibekian, G. Nemiria, L. Tarkhnishvili, J. Tholen (1997), *Traders and Mafiosi: The Young Self-Employed in Armenia, Georgia and Ukraine*, *Journal of Youth Studies*, Vol. 1, No.3, 1998, 259 - 278
- K. Roberts, S. Clark, C. Fagan, J. Tholen (2000): *Surviving Post-communism. Young People in the Former Soviet Union*, Edwar Elgar Publ., Cheltenham/UK
- J. Tholen (1998), *The Young Unemployed, Self-Employed and the Mediterraneanisation of Youth Transitions in East-Central Europe*, *South East Europe Review*, Vol. 1, No.4, 151 - 167
- V.Vincentz, W. Quaisser (1998), *Wachstumsfaktoren in Transformationsländern*, Working Papers des Osteuropa Institutes München, Nr. 211
- F. Welter (1997), *Kleine und mittlere Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Ländern: Trends, Entwicklungshemmnisse und Lösungen*, *RWI-Mitteilungen*, Vol. 47 (1997), 73 - 93
- W. Eberwein, J. Tholen (1994), *Zwischen Markt und Mafia. Russische Manager auf dem schwierigen Weg in eine offene Gesellschaft*, Frankfurt/M
- J. Tholen (1994), *Privatisation Process in Russia as the Main Link of Social Reforms*, u: *Theory and Practice of Economic Reforms - International Experiences*, izdala Ruska amademija znanosti St. Petersburg, 176 - 191 (ruski)

- W. Eberwein, J. Tholen (1996), Russische Wirtschaftsmanager auf dem Weg vom Plan zum Markt?, u: Steinle, Bruch, Lawa (ur.): *Management in Mittel- und Osteuropa*, Frankfurt/M, 142 - 162
- J. Tholen (1997), Transformation und deutsche Außenpolitik, u: *Deutsche Interessen in den internationalen Beziehungen*, Evangelische Akademie Loccum, Nr. 62, Loccum, 282 - 295
- K. Roberts, J. Tholen (1998), Young Entrepreneurs in East-Central Europe and the Former Soviet Union, u: *IDS Bulletin*, Vol. 29, No. 3, Sussex, 59 - 64
- Ken Roberts, Jochen Tholen (1999), Young Entrepreneurs in the New Market Economies, u: *South East Europe Review*, Vol. 2, No.1, Düsseldorf, 157 - 177
- K. Roberts, C. Fagan, J. Tholen, G. Nemiria, A. Adibekian, L. Tarknishvili (1999), Employment in the Transition Countries: Evidence from Ukraine, Georgia and Armenia, u: *Íesteuropaforskning. The Finnish Review of East European Studies*, 1, 6-24
- K. Roberts, J. Tholen (1999), Junge Unternehmer in den neuen Marktgesellschaften Mittel- und Osteuropas (Bulgarien, Polen, Slowakei, Ungarn) und der früheren Sowjetunion (Armenien, Georgien, Ukraine), u: D. Boegenhold (ur.): *Unternehmensgründung und Dezentralität. Renaissance der beruflichen Selbständigkeit in Europa?*, Westdeutscher Verlag, Opladen, Wiesbaden, 257 - 278
- Ken Roberts, Jochen Tholen (1999), Jungunternehmer - Motoren des Wandels, u: *Die Mitbestimmung*, Oktober, No. 10, 20 - 23
- K. Roberts, J. Tholen et al (2000), The New East's New Businesses: Heart of the Labour Market Problem and/or Part of the Solution?, u: *Journal for East European Management Studies*, Vol. 5, No. 1, 64-76