DETERMINANTE RASTA PODUZEĆA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE U REPUBLICI HRVATSKOJ

Palameta, Martina

Master's thesis / Diplomski rad

2019

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://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:351396

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET SPLIT

DIPLOMSKI RAD

DETERMINANTE RASTA PODUZEĆA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE U REPUBLICI HRVATSKOJ

Mentor:

Prof.dr.sc. Maja Pervan

Student:

Martina Palameta, univ.bacc.oec.

Split, rujan 2019.

SADRŽAJ:

1. UVOD 4

1.1.Definiranje problema i predmeta istraživanja 4

1.2.Ciljevi istraživanja i istraživačke hipoteze 5

1.3.Metode istraživanja 6

1.4.Struktura diplomskog rada 7

2. PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA U RH 8

2.1.Karakteristike industrijske proizvodnje u RH 8

2.2.Analiza prerađivačke industrije 14

3. RAST PODUZEĆA I PREGLED DOSADAŠNJIH ISTRAŽIVANJA 21

3.1.Važnost rasta i njegovo mjerenje 21

3.1.1.Definicija rasta 22

3.1.2.Mjerenje rasta poduzeća 23

3.1.3.Ciljevi rasta poduzeća 24

3.1.4.Faktori rasta 27

3.1.4.1.Interni faktori rasta 27

3.1.4.2.Eksterni faktori rasta 29

3.1.5.Karakteristike rastućih poduzeća 30

3.1.6.Problemi pri rastu poduzeća 32

3.1.7.Financiranje rasta po fazama životnog ciklusa 33

3.2. Pregled dosadašnjih istraživanja 34

4. EMPIRIJSKA ANALIZA UTJECAJA RAZLIČITIH ČIMBENIKA NA RAST PODUZEĆA 42

4.1. Opis definiranog uzorka 42

4.2. Istraživački model 44

4.2.1.Definiranje nezavisnih varijabli i načini njihova izračuna 44

4.2.2.Panel analiza 46
4.3. Model i njegovo testiranje 48
4.4. Analiza i tumačenje rezultata istraživanja 52
5. ZAKLJUČAK 54
LITERATURA 56
POPIS TABLICA 59
POPIS GRAFIKONA 59
POPIS SLIKA 60
SAŽETAK 61
SUMMARY 61

1. UVOD

1.1. Definiranje problema i predmeta istraživanja

Industrija predstavlja jedan od najvažnijih čimbenika rasta svakog nacionalnog gospodarstva. Takav rast dovodi do pozitivnih učinka koji se impliciraju na cjelokupno gospodarstvo. U ovom radu naglasak se stavlja na prerađivačku industriju. Ona predstavlja gospodarski sektor s ponajvećim udjelom u strukturi BDP-a i ukupne zaposlenosti te apsolutno najvećim udjelom u ukupnom izvozu[1].

Pod utjecajem globalizacije i naglog otvaranja zemlje svjetskim trgovinskim tijekovima dolazi do smanjivanja udjela industrije. Takav pojam poznat je pod nazivom deindustrijalizacija. Zemlje u procesu gospodarskog razvoja prelaze iz industrijskih u uslužne, te je u skladu s tim došlo do gašenja brojnih poduzeća, kao i pada broja zaposlenih u sektoru industrije. Financijska kriza dodatno je oslabila ionako nedovoljno snažnu industriju. Sve to je ostavilo velike posljedice za hrvatsko gospodarstvo. Takve promjene ukazuju da je potrebna promjena strukture prerađivačke industrije u RH. U tom smislu izrađen je dokument pod nazivom Industrijska strategija za razdoblje 2014.-2020. kojim se nastoji definirati politika rekonstruiranja industrijskog sektora.

Kako bi se održali u nepredvidivom okruženju, poduzeća stalno moraju naći nove načine preživljavanja. Na početku svakog poslovanja poduzeće se nastoji prilagoditi uvjetima u okolini te stvoriti dugoročne i kvalitetne veze sa svim svojim zaposlenicima, kupcima, dobavljačima i ostalim interesnim skupinama. No zbog stalnog razvoja konkurencije i poboljšanja tržišnih uvjeta poduzeće mora odlučiti hoće li rasti i pružati nešto novo ili nestati s tržišta. Stoga rast predstavlja izazov za svako poduzeće.

U literaturi postoji velik broj različitih definicija rasta. Prema poslovnom rječniku[2] rast se može definirati kao proces poboljšanja određene mjere uspješnosti poduzeća; odnosno povećanje prihoda kroz veći obujam proizvodnje ili povećanje profitabilnosti kroz snižavanje troškova. Povećanje prihoda predstavlja gornju, dok smanjenje troškova predstavlja donju liniju. Način kalkulacije neto dobiti može se djelomično razlikovati kod različitih

[1] https://www.mingo.hr/page/kategorija/preradivacka-drvno-preradivacka-i-prehrambena-industrija
[2] Business dictionary (20.07.2018.)

gospodarskih djelatnosti i poduzeća (razlike u kategorizaciji prihoda i rashoda, način prikazivanja poslovnih rezultata, razlika vrijednosti primitaka i izdataka, itd.). Ipak, u osnovi neto dobit uvijek predstavlja razliku između ukupnih prihoda i rashoda. Međutim rast poduzeća se ne može definirati samo kroz rast prihoda ili profita. Pri analiziranju rasta treba uključiti obujam proizvodnje, broj zaposlenih, veličinu i vrstu organizacijske strukture, načine vođenja poslovanja i sl. Stoga osim analize financijskih pokazatelja potrebno je vrednovati i ostale nefinancijske pokazatelje.

Razlozi zbog kojih poduzeće želi rasti, osim opstanka u nedefinirano dugom roku, su stvaranje dodane vrijednosti, bolji povrat na ulaganje, kreiranje novog zapošljavanja i sl. Takav rast se osigurava investiranjem odnosno odabirom prave investicijske politike. Kroz rast poduzeće ostvaruje veću dobit, povećava svoj udio na tržištu, utječe na konkurentnost kako na domaćem tako i na inozemnom tržištu implicirajući učinke na cjelokupni gospodarski razvoj.

Na temelju prethodno iznesenog problema istraživanja utvrđuje se predmet istraživanja. Predmet ovog istraživanja je ispitivanje utjecaja specifičnih obilježja poduzeća na rast poslovanja, odnosno identificiranje unutarnjih (poduzeću specifičnih) čimbenika te vanjskih (industrijskih i/ili makroekonomskih) čimbenika. Za svako poduzeće rast i širenje obujma poslova predstavlja glavni izazov. Konkurencija, faktori u okruženju, kao i oni unutar poduzeća utječu na to da poduzeće konstantno traži nove smjernice rasta. Upravo zbog toga važno je prepoznati glavna obilježja i njihov mogući utjecaj na rast poslovanja. Analiza će se izvršiti na uzorku odabranih poduzeća unutar prerađivačke industrije RH. Empirijski dio istraživanja će biti proveden primjenom višestruke regresije.

1.2. Ciljevi istraživanja i istraživačke hipoteze

Budući da su definirani problem i predmet istraživanja utvrđuju se ciljevi istraživanja.
Svrha ovog rada je teorijski objasniti pojam i ulogu čimbenika rasta poduzeća. Uz to će se objasniti važnost sektora industrije u RH, posebno prerađivačke industrije, s naglaskom na definiranju razvojne politike odnosno određivanje jasnih i mjerljivih ciljeva za budućnost, prepreke i izazove u financiranju i sl. Drugi aspekt se odnosi na provođenje empirijske analize radi utvrđivanja determinanti koje utječu na rast poduzeća prerađivačke industrije u RH te će se ispitati kakav je i koliki njihov utjecaj na rast.

Cilj istraživanja je na temelju provedene empirijske analize dati odgovore na sljedeća pitanja:

- Koji čimbenici utječu na rast poduzeća?
- Koji čimbenici, interni ili eksterni, imaju veći utjecaj na rast poduzeća?
- Postoji li povezanost između veličine i rasta poduzeća?
- Na koji način interni čimbenici poput likvidnosti i zaduženosti utječu na rast poduzeća?
- U kojoj mjeri mali broj poduzetnika može značajno utjecati na određene gospodarske kategorije?

S obzirom na sve navedeno moguće je definirati i postaviti istraživačke hipoteze. One predstavljaju pretpostavke koje nakon provedenog empirijskog istraživanja treba potvrditi ili odbaciti, a sve u svrhu ostvarivanja ciljeva istraživanja.
Dvije temeljne hipoteza istraživanja prezentirane su u nastavku.

H_1... Specifični interni čimbenici poduzeća utječu na rast poduzeća.
H_2... Eksterni čimbenici utječu na rast poduzeća.

1.3. Metode istraživanja

U pisanju ovog diplomskog rada koristit će se domaća i strana literatura. Podatci koji će se koristiti u pisanju ovog rada bit će preuzeti iz knjiga i internetskih stranica te će se najviše pažnje posvetiti znanstvenim člancima iz promatranog područja odnosno područja rasta poduzeća. Teorijska podloga rada temeljit će se na sljedećim metodama:

Metoda analize obuhvaća raščlanjivanje složenih cjelina na jednostavnije dijelove te se koristi u fazi proučavanja građe. **Metoda sinteze** nadopunjavanja gore navedenu metodu. Metoda sinteze povezuje jednostavnije tvrdnje u složenije te se koristi u fazi sumiranja rezultata istraživanja.
Metoda dokazivanja kojom se nastoji utvrditi istinitost neke pretpostavke/spoznaje. Metoda suprotna navedenoj je **metoda opovrgavanja** te se temelji na dokazivanju pogrešnosti teza na temelju utvrđenih činjenica.
Metoda deskripcije je metoda kojom se na jednostavan način opisuju činjenice, procesi te njihovi empirijski potvrđeni odnosi i veze, ali bez znanstvenog tumačenja.

Komparativna metoda pomoću koje se nastoji utvrditi sličnosti, zajednička obilježja ili različitosti na temelju njihovih međusobnih odnosa.
Statistička metoda pomoću koje se kompleksne spoznaje u istraživanju rješavaju pomoću suvremenih računalnih programa.

U drugom, empirijskom dijelu rada koristit će se podatci iz poslovne.hr i/ili Amadeus baze podataka. Tako prikupljeni podatci bit će obrađeni pomoću statističkog programa STATA i Excela kako bi se donijeli zaključci na temelju rezultata istraživanja.

1.4. Struktura diplomskog rada

Diplomski rad će se sastojati od pet zasebnih, međusobno povezanih, cjelina. Svaka cjelina bit će podijeljena na podcjeline. U prvom, uvodnom, dijelu iznijet će se problem i premet istraživanja. Na temelju njih definirat će se ciljevi istraživanja i hipoteze te će se objasniti metode korištene u radu. U zadnjoj podcjelini prezentirat će se struktura diplomskog rada.
U drugom dijelu istražit će se obilježja industrijske proizvodnje u Republici Hrvatskoj. Poseban naglasak stavlja se na prerađivačku industriju na kojoj se temelji cjelokupan rad. Analizirat će se kretanje kao i najvažnija obilježja prerađivačke industrije.
Treći dio bit će posvećen rastu poduzeća. Najprije će se definirati pojam rasta te načini mjerenja rasta. Opisat će se ciljevi rasta te čimbenici koji utječu na rast poduzeća. U nastavku će se navesti karakteristike rastućih poduzeća, problemi s kojima se poduzeća susreću te načini financiranja poduzeća po fazama životnog ciklusa. U posljednjoj podcjelini analizirat će se rezultati i zaključci dosadašnjih istraživanja. Analiza će obuhvatiti istraživanja provedena unutar zemalja EU, kao i ona u svijetu.
Četvrti dio predstavlja empirijski dio, odnosno istraživanje o utjecaju različitih čimbenika na rast poduzeća. Na temelju opisanog uzorka postavit će se istraživački model. Unutar istraživačkog modela definirat će se nezavisne varijable te načini njihova izračuna. Također će se opisati primijenjena statistička metodologija. Zatim će se testirati model te po izvršenom testiranju prikazat će se rezultati istraživanja.
U posljednjem dijelu iznijet će se glavni zaključci dobiveni na temelju rezultata provedene teorijske i statističke analize. Na kraju diplomskog rada slijedi popis korištene literature, popisa tablica, grafikona i slika te sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku.

2. PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA U RH

Industrija svake zemlje predstavlja najvažniji čimbenik i alat kojim se nastoji postići pozitivan rast gospodarstva. Ključni razlog je upravo što industrijski rast ima pozitivne multiplikacijske efekte na cijelo gospodarstvo. Brojne su koristi od industrije, kojima se pozitivno utječe na razvoj gospodarstva, ali i na cjelokupno društvo, a u nastavku su navedene najznačajnije[3]:

- povećanje proizvodnosti rada
- razvijanje društvene podjele rada
- pojavljivanje novi djelatnosti
- porast zaposlenosti
- porast životnog standarda

Iz svega navedenog uočava se važnost industrije za pojedinačno gospodarstvo. Kako bi se industrijski rast mogao uspostaviti i provoditi sukladno zahtjevima pojedinačnog gospodarstva potrebno je kreirati industrijske politike i strategije. One predstavljaju alat državne politike koji je usmjeren ka unapređenju poslovnog okruženja prema onim područjima, sektorima ili tehnologijama od kojih se očekuje veći doprinos gospodarskom rastu i društvenom blagostanju[4]. Stoga je za rast i napredak industrije ali i cijelog gospodarstva te općeg društvenog blagostanja važno uspostavljanje ciljeva industrijske politike i strategije.
Nastavak donosi najvažnije karakteristike i odrednice industrijske proizvodnje u Hrvatskoj kao i analizu prerađivačke industrije na kojoj se temelji cjelokupan rad.

2.1. Karakteristike industrijske proizvodnje u RH

Općenito, industrija je skup ljudskih djelatnosti koje imaju za cilj proizvodnju roba i usluga prerađivanja proizvoda iz primarnog sektora[5]. NKD je skraćenica za nacionalnu klasifikaciju djelatnosti s nazivima područja, odjeljaka, skupina i razreda gospodarskih i drugih djelatnosti. U RH je prvi put primijenjena 1997. godine, a posljednju promjenu je doživjela 2007. godine

[3] Tica, J. (2012): Industrija, Ekonomski fakultet Zagreb
[4] Ministarstvo gospodarstva: Industrijska strategija RH 2014.- 2020.
dostupno na: https://www.mingo.hr/public/industrija/Industrijska_strategija_%202014_2020.pdf
[5] Obradović i Tica 2016; str.370

kada je usklađena prema definicijama EU. Prema Državnom zavodu za statistiku (DZS), na temelju NKD, djelatnosti koje su ubrojene u djelatnost industrije su:

- B – Rudarstvo u vađenje
- C – Prerađivačka industrija
- D – Opskrba električnom energijom, plinom,parom i klimatizacija,

dok su u pojedinim analizama uključena i područja iz skupine

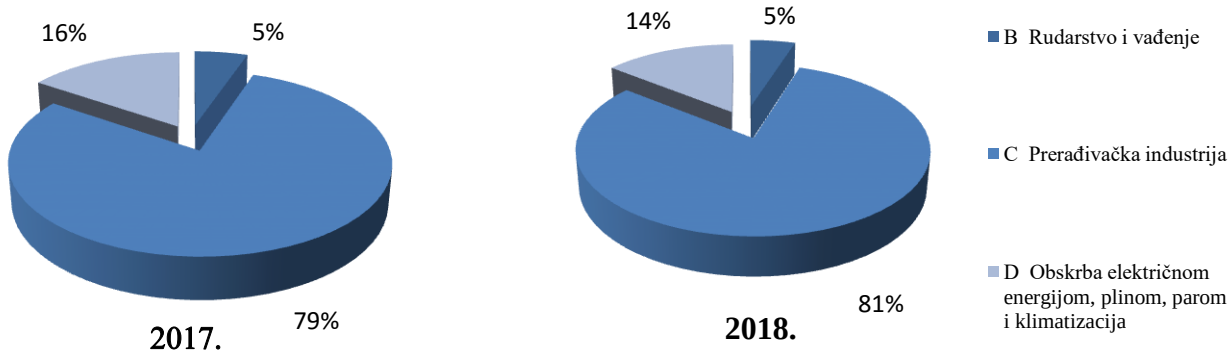
- E – Opskrba vodom; uklanjanje otpadnih voda; gospodarenje otpadom, sanacija okoliša (samo odjeljak 36)

Razvoj industrije u Hrvatskoj od samih početaka imao je brojne promjene. Između dva svjetska rata pa sve do 1940-tih godina Hrvatska je industrija bila nerazvijena i vrlo malo se ulagalo u nju prvenstveno zbog okruženja u kojem se Hrvatska nalazila. No za vrijeme Jugoslavije Hrvatska je doživjela ubrzanu industrijalizaciju. Udio industrije u ostvarenom društvenom proizvodu je 1989. godine iznosio 38,7% , a udio zaposlenih u industriji u ukupnom broju zaposlenih od 1965. do 1989. bio je viši od 35% [6]. U dugom razdoblju do 1990-tih industrija Hrvatske bilježila je visoke stope rasta. Za vrijeme Domovinskog rata ukupna proizvodnja je doživjela pad, a samim tim i pad industrije uzrokovanih materijalnim i ljudskim gubitcima. Nakon domovinskog rata zabilježen je rast industrijske proizvodnje u odnosu na prijašnje razdoblje, ali istodobno smanjenje udjela industrije u ukupnom BDP-u. Također je vidljivo i smanjenje udjela prerađivačke industrije u ukupnom BDP-u [7].

Nastavak rada donosi pregled glavnih karakteristika industrijske proizvodnje RH,a temelji se na prikupljenim i obrađenim statističkim podatcima. Glavni izvori jesu statistička istraživanja koje je proveo Državni zavod za statistiku na mjesečnoj i godišnjoj razini[8].

Grafikon 1 daje prikaz strukture industrijske proizvodnje po područjima NKD 2007. u 2017. i 2018. godini. Iz navedenog se može zaključiti da najveći udio zauzima prerađivačka industrija čiji je udio u 2018. godini blago porastao u odnosu na 2017.godinu. Udio rudarstva i vađenja je ostao isti, dok je udio opskrbe električnom energijom, plinom,parom i klimatizacija neznatno smanjen.

[6] Čavrak, V. (ur.) (2011): Gospodarstvo Hrvatske, Ekonomski fakultet Zagreb i Politička kultura Zagreb, str 151
[7] Ibidem, str 154
[8] www.dzs.hr

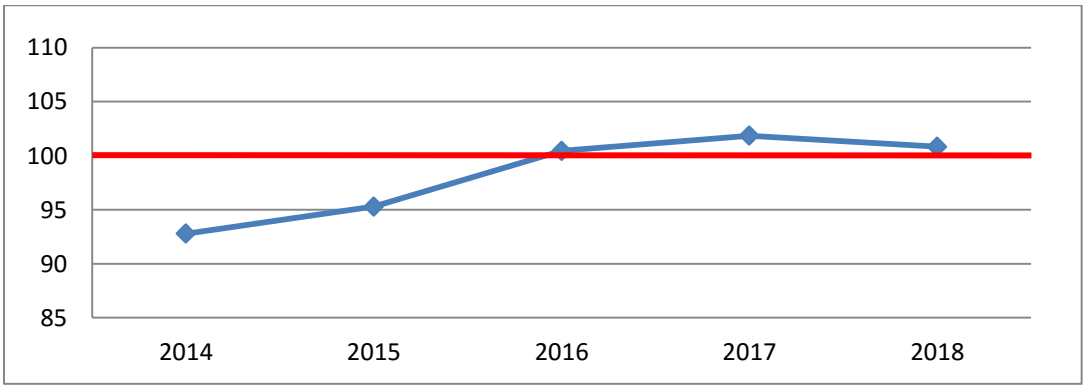


Grafikon 1: Struktura industrijske proizvodnje po područjima NKD-a 2007. u 2017. i 2018. godini

Izvor: prikaz autora prema: www.dzs.hr.

Analize godišnjih indeksa, baznih i verižnih, industrijske proizvodnje prema agregatima GiG-a 2009., te po područjima i odjeljcima NKD-a 2007. prikazane su u nastavku. Kao bazna godina uzeta je 2010. godina, a obuhvaća razdoblje od 2014. do 2018. godine.

Grafikon 2 prikazuje godišnje indekse industrijske proizvodnje u Hrvatskoj u razdoblju od 2014. do 2018. godine. Industrijska proizvodnja u 2014. i 2015. godini bila je manja u odnosu na baznu godinu no unatoč tome uočava se trend rasta proizvodnje. Od 2016. godine industrijska proizvodnja je veća od proizvodnje u 2010, a svoj vrhunac industrijska proizvodnja doživljava 2017. godine kada je proizvodnja veća za 1,84%. U 2018. godini bilježi se smanjenje za 1 postotni poen u odnosu na 2017, no unatoč tome veća je od proizvodnje u 2010. godini.



Grafikon 2: Godišnji indeksi industrijske proizvodnje u RH od 2014. do 2018. godine (2010.=100)

Izvor: prikaz autora prema: www.dzs.hr.

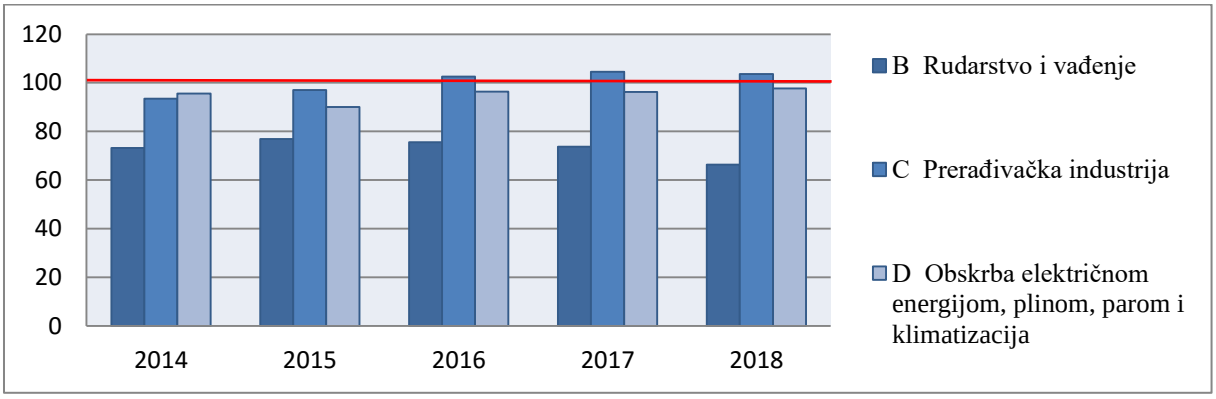
Godišnji indeks industrijske proizvodnje u Hrvatskoj prema područjima i odjeljcima NKD-a 2007. prikazan je u tablici 1. U odnosu na baznu godinu samo prerađivačka industrija od 2016. godine bilježi rast proizvodnje. Opskrba el. energijom, plinom, parom i klimatizacija iz godine u godine bilježi rast no ipak manji nego onaj 2010.godine. Rudarstvo i vađenje nakon rasta 2015. godine bilježi pad. Pojednostavljeni pregled daje grafikon 3.

Još jedan način na koji može biti prikazana industrijska proizvodnja je prema agregatima GiG-a 2009. Bazna godina je 2010. Agregati GiG-a obuhvaćaju: intermedijarni proizvodi, energija, kapitalni proizvodi, trajni proizvodi za široku potrošnju i netrajni proizvodi za široku potrošnju. U tablici 2. prikazani su godišnji indeksi industrijske proizvodnje u Hrvatskoj od 2014. do 2018. godine

Tablica 1: Godišnji indeks industrijske proizvodnje u Hrvatskoj prema područjima i odjeljcima NKD-a 2007. (2010.=100)

Godina	2014	2015	2016	2017	2018
B Rudarstvo i vađenje	73.27	76.94	75.63	73.74	66.36
C Prerađivačka industrija	93.54	97.10	102.53	104.59	103.64
D Opskrba električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija	95.56	90.11	96.42	96.23	97.67

Izvor:prikaz autora prema www.dzs.hr.



Grafikon 3: Godišnji indeks industrijske proizvodnje u Hrvatskoj prema područjima i odjeljcima NKD-a 2007. (2010.=100)

Izvor:prikaz autora prema www.dzs.hr.

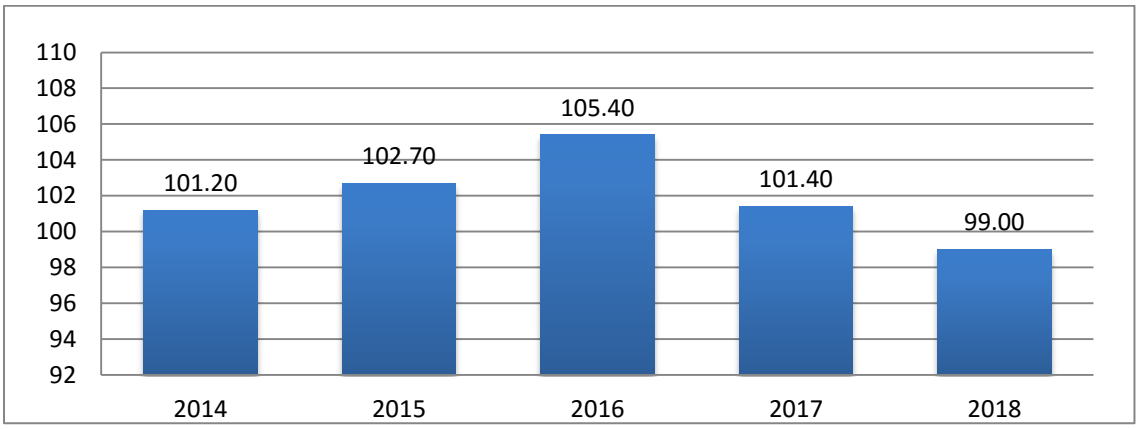
Tablica 2: Godišnji indeks industrijske proizvodnje u Hrvatskoj prema agregatima GiG-a 2009. (2010.=100)

Godina	2014	2015	2016	2017	2018
AI Intermedijarni proizvod	87.7	89.8	95.1	100.2	102.4
AE Energija	86.1	85.4	90.3	90.1	89.6
BB Kapitalni proizvodi	91.7	97.2	103.2	101.0	90.7
CD Trajni proizvodi za široku potrošnju	91.8	91.4	95.2	93.6	91.6
CN Netrajni proizvodi za široku potrošnju	99.3	102.9	106.9	107.8	109.8

Izvor:prikaz autora prema www.dzs.hr.

Prema podatcima iz tablice može se uočiti da najveću proizvodnju ostvaruju proizvodi iz CN skupine. Proizvodnja je od 2015. godine veća nego ona u 2010. godini. Intermedijarni proizvod od 2014. bilježi rast, no tek od 2017. proizvodnja je veća od one u 2010. Proizvodnja energije i trajnih proizvoda za široku proizvodnju su konstantno manji od proizvodnje u 2010. godini. Najveće oscilacije bilježi proizvodnja kapitalnih proizvoda u 2016. godini postignut je najveći rast od 2%, dok 2018 godine bilježi najveći pad od 9,3% u odnosu na 2010. godinu.

Da bi se dobio uvid u promjene industrijske proizvodnje koriste se verižni indeksi. Verižni indeksi su relativni brojevi (u %) koji pokazuje promjene stanja pojave u uzastopnim razdobljima, odnosno pokazuju za koliko se posto vrijednost pojave u jednom razdoblju promijenila u odnosu na prethodno razdoblje. Industrijska proizvodnja počevši od 2014. godine je rasla u odnosu na prethodnu. Najveći rast zabilježen je 2016. godine kad je industrijska proizvodnja porasla za 5,4% u odnosu na 2015. godinu. U 2018. godini primjećuje se trend pada industrijske proizvodnje. U 2017. godini industrijska proizvodnja je rasla za 1,4% u odnosu na prethodnu, dok je u 2018. pala za 1% u odnosu na 2017. godinu.



Grafikon 4: Verižni indeksi industrijske proizvodnje u RH od 2014. do 2018. godine

Izvor:prikaz autora prema www.dzs.hr.

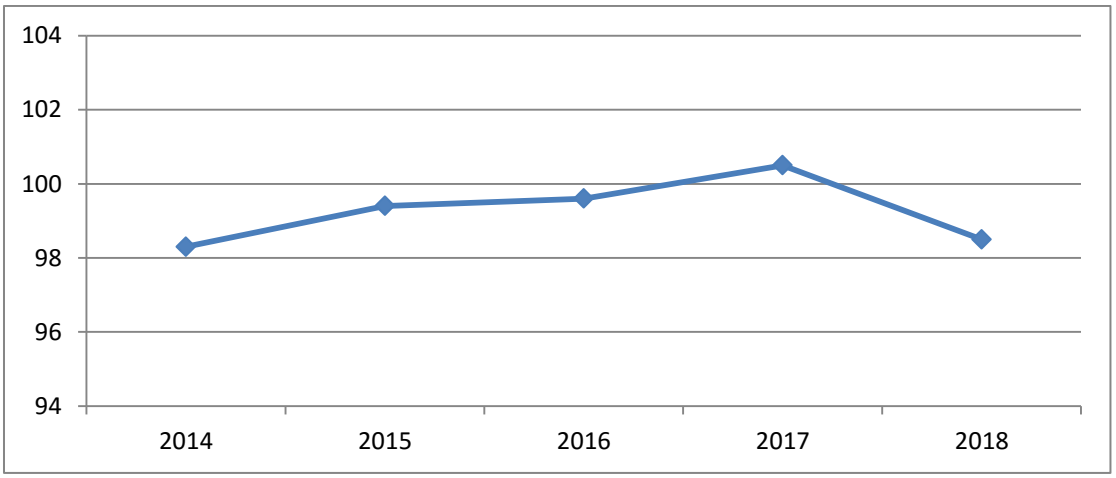
Tablica 3. prikazuje vrijednost verižnih indeksa proizvodnje od 2014. do 2018. godine prema područjima NKD 2007. Vidljivo je da područje B Rudarstvo i vađenje osim 2015. godine bilježi pad svake godine u odnosu na prethodnu. Prerađivačka industrija od 2014. godine bilježi uzastopni rast u razdoblju od 4 godine. Područje D u 2016. godini ostvarila je značajan rast u odnosu na 2015. u iznosu 7%. Nakon toga u 2017. bilježi pad od 0,2% te u 2018. blagi rast od 1,5% u odnosu na 2017. godinu.

Tablica 3: Verižni indeksi industrijske proizvodnje prema područjima i odjeljcima NKD-a 2007.

Godina	2013	2014	2015	2016	2017	2018
B Rudarstvo i vađenje	97.3	93.6	105	98.3	97.5	90
C Prerađivačka industrija	96.0	103.1	103.8	105.6	102	99.1
D Opskrba električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija	110.6	94.8	94.3	107	99.8	101.5

Izvor:prikaz autora prema www.dzs.hr.

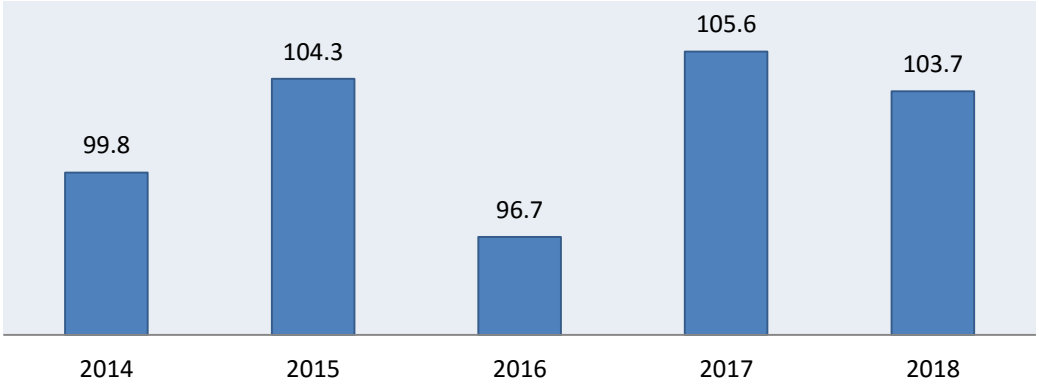
Grafikon 5 prikazuje verižne indekse zaposlenih osoba u industriji od 2014. do 2018. godine. Broj zaposlenih osoba u industriji je padao je od 2014 do 2017. u odnosu na prethodnu. Rast zaposlenih zabilježen je u 2017. godini u odnosu na 2016. godinu za 0,5%, a u 2018. godini opet se javlja pad zaposlenih za 1,5% u odnosu na 2017. godinu.



Grafikon 5: Indeksi zaposlenih osoba u industriji od 2014. do 2018. godine

Izvor:prikaz autora prema www.dzs.hr.

Indeks prometa industrije jest kratkoročni poslovni pokazatelj industrije koji prikazuje kretanje potražnje za industrijskim proizvodnima i uslugama na domaćem i stranom tržištu koji su proizvedeni unutar industrije na području RH. Oni pokrivaju samo 2 industrijska područja NKD 2007. i to područje B i C. Prikazani su u neprilagođenom obliku kao verižni indeksi.



Grafikon 6: Verižni indeksi prometa industrije ukupno, neprilagođeni

Izvor:prikaz autora prema www.dzs.hr.

Iz grafikona se može iščitati da je promet industrije samo 2014. i 2016. godine bio u padu. 2017. godine je rastao za 5,6% u odnosu na 2016., a 2018. je za 3,7% veći nego 2017. godine.

2.2. Analiza prerađivačke industrije

Prerađivačka industrija predstavlja značajan sektor gospodarstva svake nacionalne ekonomije u strukturi nacionalne proizvodnje u pogledu ostvarivanja osiguranja izvozne propulzivnosti i po toj osnovi prihoda[9]. Stoga se može zaključiti da je razvijena prerađivačka industrija preduvjet za opći razvoj svake zemlje.

Prerađivačka industrija je sektor gospodarstva s ponajvećim udjelom u strukturi bruto domaćeg proizvoda (BDP-a) i ukupnoj zaposlenosti Hrvatske, te apsolutno najvećim udjelom u ukupnom izvozu[10].

Globalizacija je utjecala na promjenu toka razvoja zemalja na svjetskom tržištu. Posljednje desetljeće zbog procesa deindustrijalizacija dolazi do smanjenja udjela prerađivačke industrije

[9] Škuflić, L. i Turuk, M. (2013): Barijere ulaska malih i srednjih poduzeća u prerađivačku industriju u Hrvatskoj. Poslovna izvrsnost Zagreb, br. 2 str.32

[10] https://www.mingo.hr/page/kategorija/preradivacka-drvno-preradivacka-i-prehrambena-industrija

i jačanja uslužnog sektora. Europska prerađivačka industrija je u konstantnom padu posljednjih nekoliko desetljeća. Opadajući trend, dodatno ubrzan ekonomskom i financijskom krizom, sastavni je dio deindustrijalizacija deindustralizacije i općeg zaokreta prema uslužnim djelatnostima koji je pored Europe zahvatio i druga razvijena gospodarstva poput SAD[11].

Deindustrijalizacija prerađivačke industrije u Hrvatskoj odvijala se na dva načina. Deindustrijalizacija ukupnog outputa smanjen je udio prerađivačke industrije u nacionalnom dohotku, a deindustrijalizacija zaposlenih smanjio se broj zaposlenih u djelatnosti industriji. Razloge treba tražiti u gašenju velikog broja pravnih subjekata, ali i bržem rastu poduzeća uslužnog sektora. Neuravnoteženost ulaska i izlaska poduzeća u sektor prerađivačke industrije dodatno je produbio jaz. Međutim, nije samo proces deindustrijalizacija bio nepovoljan za razvoj prerađivačke industrije. Strukturni nedostatci, slaba politike i strategije imali su dodatan negativan utjecaj.

C10	Proizvodnja prehrambenih proizvoda	**C22**	Proizvodnja proizvoda od gume i plastike
C11	Proizvodnja pića	**C23**	Proizvodnja ostalih nemetalnih mineralnih proizvoda
C12	Proizvodnja duhanskih proizvoda	**C24**	Proizvodnja metala
C13	Proizvodnja tekstila	**C25**	Proizvodnja gotovih metalnih proizvoda, osim strojeva i opreme
C14	Proizvodnja odjeće	**C26**	Proizvodnja računala te elektroničkih i optičkih proizvoda
C15	Proizvodnja kože i srodnih proizvoda	**C27**	Proizvodnja električne opreme
C16	Prerada drva i proizvoda od drva i pluta, osim namještaja; proizvodnja proizvoda od slame i pletarskih materijala	**C28**	Proizvodnja strojeva i uređaja, d. n.
C17	Proizvodnja papira i proizvoda od papira	**C29**	Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica
C18	Tiskanje i umnožavanje snimljenih zapisa	**C30**	Proizvodnja ostalih prijevoznih sredstava
C19	Proizvodnja koksa i rafiniranih naftnih proizvoda	**C31**	Proizvodnja namještaja
C20	Proizvodnja kemikalija i kemijskih proizvoda	**C32**	Ostala prerađivačka industrija
C21	Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i farmaceutskih pripravaka	**C33**	Popravak i instaliranje strojeva i opreme

[11] Prester, J. i Rašić Bakarić, I. (2017): Analiza strukturnih obilježja prerađivačke industrije Republike Hrvatske. Ekonomski pregled, str 345.

Analizirani podatci s strukturi poslovnih subjekata prema djelatnosti pokazuje da je više od polovice ukupno registriranih i aktivnih subjekata zastupljeno u 4 djelatnosti. Te 4 djelatnosti obuhvaćaju trgovinu na veliko i malo, popravak motornih vozila i motocikala; stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti; ostale uslužne djelatnosti i prerađivačka industrija.

U tablici 4 prikazani su podatci o broju registriranih i aktivnih pravnih subjekata i broju registriranih obrata i slobodnih zanimanja.

Tablica 4: Struktura poslovnih subjekata prema aktivnostima i područjima NKD-a 2007., Stanje 31. prosinca 2018.

Godina	Pravne osobe				Obrt i slobodna zanimanja	
	Registrirane		Aktivne			
	Ukupno	C-Prerađivačka industrija	Ukupno	C-Prerađivačka industrija	Ukupno	C-Prerađivačka industrija
2014	298161	24480	171046	16507	80911	8201
2015	312354	25726	185297	17754	78580	7814
2016	255351	21012	144522	13637	76941	7524
2017	254776	20233	150401	13741	77371	7384
2018	264043	20756	149973	14357	79076	7412

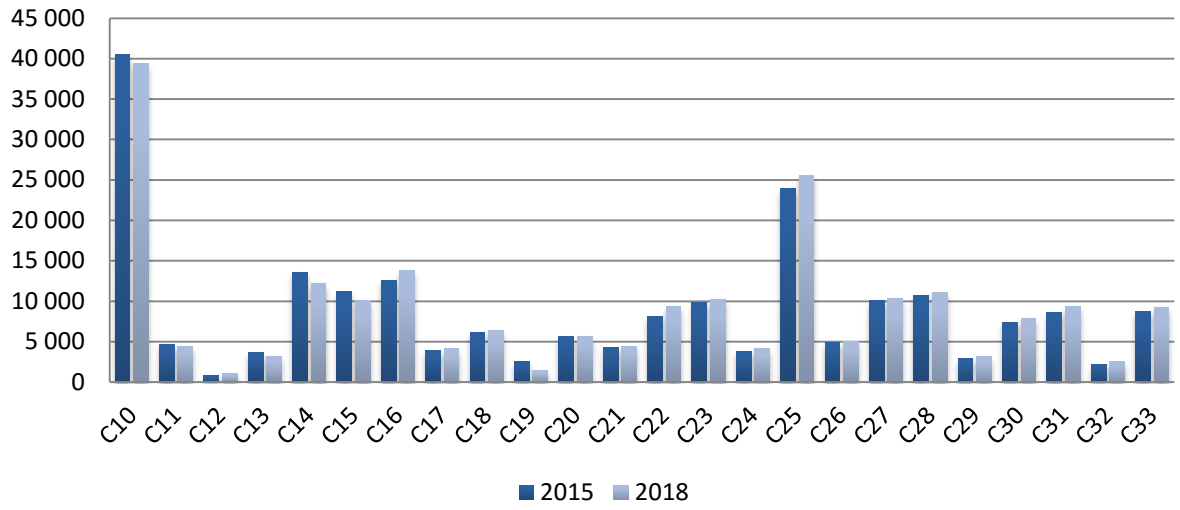
Izvor: prikaz autora prema www.dzs.hr.

Kao što je vidljivo iz tablice udio registriranih subjekata prerađivačke industrije u ukupnom broju bio je najveći 2015. godine i od tada konstantno opada. U 2018. godini udio je iznosio 7,86%. Što se tiče udjela u broju aktivnih pravih osoba udio je bio najveći također u 2015., a nakon višegodišnjeg pada u 2018. približio se udjelu iz 2015. godine i iznosi 9,57%. Treba naglasiti da se broj aktivnih pravnih osoba u ukupnom broju registriranih subjekata od 2014.-2018. godine uglavnom kretao u prosjeku oko 57,82%.

Podatci o broju obrta i slobodnih zanimanja odnosi se na broj samostalnih poduzetnika koji zapošljavaju ili ne zapošljavaju zaposlenike i na broj osoba koje obavljaju profesionalnu djelatnost prema evidencijama mirovinskog osiguranja[12]. Iako se broj subjekata obrta uglavnom isti od 2014.-2018. godine vidljivo je da se djelatnost prerađivačke industrije iz godine u godinu smanjuje te u 2018. godini iznosi 9,37% od ukupnog broja obrta i slobodnih zanimanja.

[12] https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2018/11-01-01_04_2018.htm

Kroz povijest, sektor prerađivačke industrije imao je ulogu pokretača ekonomskog rasta i strukturnih promjena. S obzirom da svako radno mjesto u prerađivačkom sektoru stvara 0,5 do 2 radna mjesta u ostalim sektorima gospodarstva, pad proizvodnje prerađivačke industrije može imati razarajuće učinke na gospodarstvo u cjelini, a ti učinci u dugom roku mogu očitovati u smanjenju ukupne dodane vrijednosti, zaposlenosti, aktivnosti istraživanja i razvoja, izvoza i inovacija. U nastavku će se analizirati podatci o zaposlenima unutar prerađivačke industrije i njihovo kretanje za 2015 i 2018 godinu.



Grafikon 7: Broj i struktura zaposlenih u pravnim osobama prerađivačke industrije prema NKD 2007- prema JOPPD obrascu za 2015. i 2018. godine
Izvor: prikaz autora prema www.dzs.hr.

Prema podatcima DZS-a (2018) prerađivačka industrija zapošljava najveći broj ljudi od ukupnog broja zaposlenih u svim djelatnostima NKD 2007. U 2018. godini broj zaposlenih iznosio je 213 286 tis., odnosno 17,56%. Iza nje po broju zaposlenih nalazi se djelatnost G-Trgovina na veliko i malo; popravak motornih vozila i motocikla sa 15,71% te djelatnost P-Obrazovanje sa 9,15% ukupnog broja zaposlenih. Unutar prerađivačke industrije najveći udio zaposlenih je u sektoru C10- Proizvodnja prehrambenih proizvoda 18,49% i u sektoru C25-Proizvodnja gotovih metalnih proizvoda osim strojeva i opreme 11,97%. Treba naglasiti da sektor C10 zapošljava najveći broj ljudi u Hrvatskoj.

Ukupan broj zaposlenih je porastao u odnosu na 2015. godinu za 3.214 tis. Što se tiče pojedinačnih sektora najveći pad je zabilježen zaposlenih u prehrambenoj industriji, proizvodnji odjeće, kože i srodnih proizvoda, dok je najveći porast zaposlenih zabilježen u

proizvodnji proizvoda od gume, gotovih metalnih proizvoda, proizvodnji papira i preradi drva i proizvoda od drva.

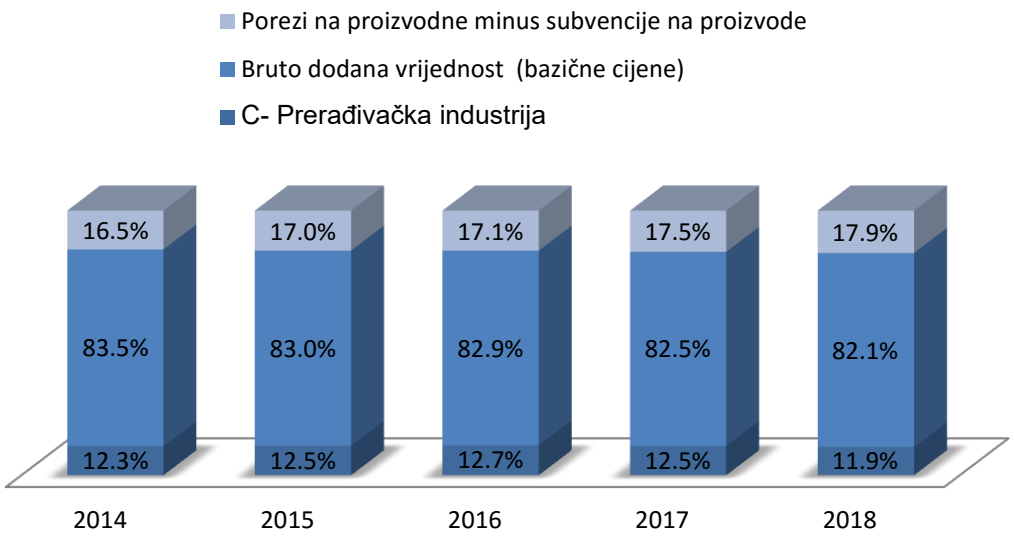
BDP u tržišnim cijenama iskazuje vrijednost svih proizvedenih dobara i usluga rezidentni jedinica. Osnovne kategorije za izračun bruto domaćeg proizvoda su bruto vrijednost proizvodnje, međufazna potrošnja, bruto dodana vrijednost. BDP se, osim prema kategorijama BDP-a, može izračunati i po djelatnostima NKD-a 2007. Prema odluci o nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti 2007. djelatnosti se dijele na 21 kategoriju. BDV kao povećanje vrijednosti proizvodnje jednaka je razlici između bruto vrijednosti proizvodnje i međufazne potrošnje. Prosječna BDV svih kategorija u 2018. godini iznosi 14 milijardi i 927 milijuna kuna. Najviši BDV ima prerađivačka industrija s iznosom od 45 milijardi 572 milijuna kuna te ona predstavlja najznačajniju kategoriju djelatnosti. Da bi se dobile tržišne cijene, odnosno BDP. treba na bazične cijene, odnosno BDV dodati porez na proizvode te oduzeti subvencije na proizvode.

Tablica 5: Bruto dodana vrijednost prerađivačke industrije i bruto domaći proizvod, tek. cijene u mil. kuna

Godina	2014	2015	2016	2017	2018
C- Prerađivačka industrija	**40 771.1**	**42 466.3**	**44 520.1**	**45 618.3**	**45 572.7**
Bruto dodna vrijednost (bazične cijene)	276 951.2	281 905.2	291 358.3	301 655.6	313 456.7
Porezi na proizvodne minus subvencije na proizvode	54 618.3	57 710.9	59 990.6	63 987.5	68 342.0
BDP (tekuće cijene)	**331 569.6**	**339 616.2**	**351 349.1**	**365 643.1**	**381 798.7**

Izvor: prikaz autora prema www.dzs.hr.

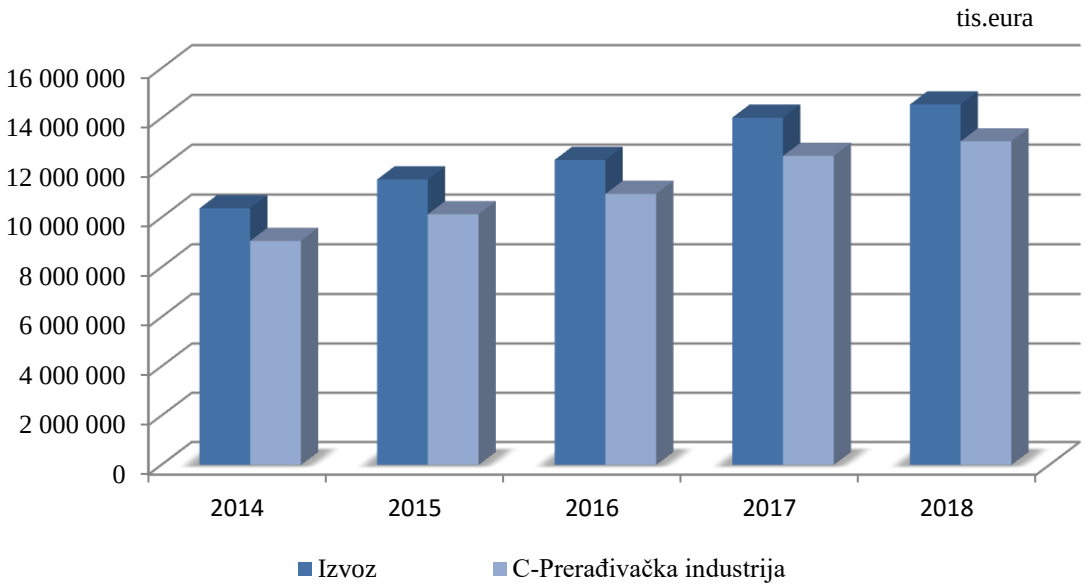
U tablici 5 je prikazano kretanje BDV-a prerađivačke industrije, ukupnog BDV-a svih djelatnosti, iznos poreza i subvencija te ukupan iznos BDP-a za razdoblje od 2014. do 2018. godine. Izdvojena je samo prerađivačka industrija jer je ona tema rada. U razdoblju od 2014. do 2018. godine BDP kontinuirano rastao. U odnosu na 2014. godinu BDP u 2018. se povećao za 115%.



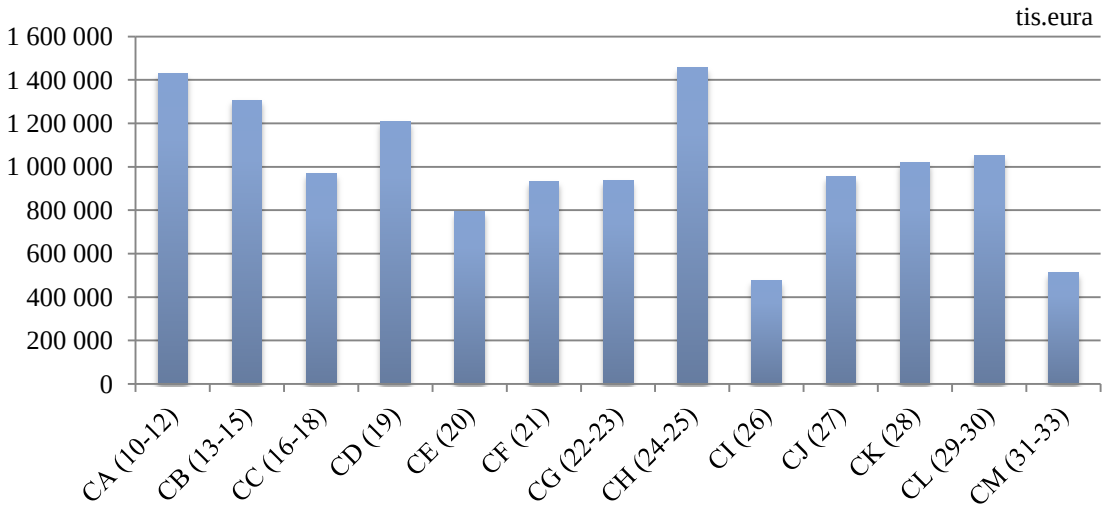
Grafikon 8: Struktura bruto domaćeg proizvoda od 2014. do 2018. godine
Izvor: prikaz autora prema www.dzs.hr.

Udio bruto dodane vrijednosti uzima vrijednost BDV-a te ga pretvara u postotke. Grafikon 8 prikazuje strukturu BDP-a. Najveći udio ima prerađivačka industrija s 11,9 %. Kao što je vidljivo iz grafikona 8. udio prerađivačke industrije u BDP-u opada te je najniži u zadnjih 5 godina. Treba naglasiti da taj udio u zemljama tranzicije varira od srednjeg do visokog, ali u posljednjih nekoliko godina u svim zemljama je u padu. Ukupni BDV iznosi 82,1 % BDP-a. Također i on bilježi smanjenje udjela u BDP-u od 2014. godine do danas. Da bi se dobio BDP iz BDV-a potrebno je još dodati poreze u smanjiti za subvencije što čini 17,9% BDP-a. Kao što je vidljivo na grafikonu udio poreza na proizvode minus subvencije na iste raste te je svoj maximum u posljednjih 5 godina postigao 2018 kad je iznosio 17,9% BDP-a.

Još jedan kriterij po kojem je prerađivačka industrija pokazuje svoj značaj u Hrvatskoj je udio u ukupnom izvozu. Prerađivačka industrija ostvaruje apsolutno najveći udio u ukupnom izvozu. Prema podatcima Državnog zavoda za statistiku u 2018. godini ukupan izvoza za 2018. godinu iznosi 107 913 mil. kuna, odnosno 14 543 mil. eura. Prerađivačka industrija tako zauzima udio od visokih 89,8%. Grafikon 9 prikazuje kretanje ukupnog izvoza i izvoza prerađivačke industrije za razdoblje od 2014. do 2018. godine. Kao što je vidljivo na grafikonu iznos ukupnog izvoza se povećava iz godine u godinu. Također i izvoz djelatnosti C odnosno Prerađivačke industrije raste iz godine u godinu. Udio prerađivačke industrije u ukupnom izvozu u prosjeku iznosi 88%. Također je u grafikonu 10. prikazano kretanje izvoza prema sektorima prerađivačke industrije za 2018. godinu.



Grafikon 9: Kretanje izvoza (ukupno i djelatnost C-Prerađivačka industrija) od 2014. do 2018. godine
Izvor: prikaz autora prema www.dzs.hr.



Grafikon 10: Izvoz djelatnosti C- Prerađivačka industrija po sektorima
Izvor: prikaz autora prema www.dzs.hr.

Najveći udio u izvozu prerađivačke industrije zauzima sektor CH koji obuhvaća proizvodnju osnovnih metala i proizvodnja izrađenih metalnih proizvoda, osim strojeva i opreme. Iza toga je sektor CA proizvodnja prehrambenih proizvoda, pića i duhanskih proizvoda.

3. RAST PODUZEĆA I PREGLED DOSADAŠNJIH ISTRAŽIVANJA

Svako poduzeće na početku svog životnog ciklusa, prilikom osnivanja i početka poslovanja, zauzima neznatan udio na tržištu. Veze s kupcima i dobavljačima i drugim partnerima poduzeće njeguje i održava te nastoji izgraditi dugoročne, čvrste odnose. Tijekom vremena poduzeće širi krug poslovnih partnera u drugih interesnih skupina, no uz to pojavljuje se konkurencija. Zbog konkurencije na tržištu poduzeće ima dvije mogućnosti: rasti i razvijati se i opstati na tržištu ili nestati s tržišta. U slučaju da se poduzeće odluči za rast i razvoj ono mora sagledati sve aspekte mogućnosti rasta, veličinu tržišta, konkurenciju, potrebe tržišta i slično. Stoga poduzeće najprije mora definirati pojam rasta. Domaća i strana literatura oskudijeva temama o teoriji rasta poduzeća, usprkos činjenici da postoji brojna literatura o gospodarskom rastu te da postoje brojne sličnosti između analize rasta društva i poduzeća kao jedinice. Teorija rasta poduzeća je dio ekonomske znanosti čiji je objekt istraživanja ekonomski rast poduzeća[13]. Ciljevi tog istraživanja su: identifikacija i analiza činitelja rasta, snage njihova utjecaja, uvjetovanosti i međuovisnosti, definiranje općih i posebnih ciljeva rasta i utvrđivanje vrste mjera i načina mjerenja rasta[14].

3.1. Važnost rasta i njegovo mjerenje

Postavlja se pitanje kolika je važnost rasta za poduzeće tj. koji su motivi i ciljevi razvoja poduzeća. Odgovore treba potražiti u definiciji i smislu postojanja poduzeća pa otud izvući zaključak o ciljevima rasta poduzeća. Poduzeće kao takvo vrlo je složen mehanizam s jasnim težnjama i ciljevima stvaranja bogatstva i dobiti još od samih početaka postojanja. U literaturi postoje brojne definicije poduzeća.

Prema Gašpareviću proizvodno poduzeće moglo bi se definirati kao složen poslovni sustav koji na ekonomičan način pribavlja i organizira proizvodne faktore da bi proizveo gospodarske učinke kojima će se zadovoljiti potrebe potrošača[15]. Prema ovoj definiciji postoje 3 temeljne funkcije. Prva je da obavlja svoju glavnu djelatnost odnosno da proizvodi. Ti proizvodi moraju zadovoljavati potrebe potrošača te to označava 2 funkciju tj. zadovoljavanje

[13] Gašparović, V. (1996): Teorija rasta i upravljanje rastom poduzeća, Školska knjiga Zagreb, str. 4
[14] Ibid, str 4
[15] Ibid, str 52

potreba potrošača. Tu proizvodnju poduzeće mora obavljati na ekonomičan način tj. ostvarivanjem dobiti i to predstavlja 3 funkciju.
Iz definicije poduzeća uočljivo je da važnost rasta poduzeća očituje prvenstveno na rast proizvodnje tj. proizvoda kojima se opskrbljuje tržište, zatim na rast dobiti, i na kraju zadovoljavanje potreba potrošača te na rast zaposlenosti i svih drugih multiplikacijskih čimbenika.

3.1.1. Definicija rasta

Prema poslovnom rječniku rast se definira kao proces poboljšanja neke mjere uspjeha poduzeća[16]. Takav rast se može postići na dva načina. Povećanjem gornje linije poslovanja odnosno povećanjem ukupnog prihoda poduzeća kroz veći obujam prodaje proizvoda ili usluga. Drugi način obuhvaća povećanje donje linije ili profitabilnosti kroz sniženje troškova. Ova donja linija označava profit odnosno zaradu nakon što se od prihoda oduzmu svi troškovi.
Međutim ova definicija ne označava posve jasno pojam rasta. On kao takav ne označava samo rast dobiti ili smanjenje troškova već u sebi sadržava i druge aspekte poslovanja kao što su obujam proizvodnje, broj zaposlenih, način upravljanja, odnosi s kupcima, dobavljačima i drugim interesno utjecajnim skupinama. Zbog toga se rast poduzeća, za razliku od jednog stanja putem kojeg se definira rast nacionalnog gospodarstva (BDP-a), može izraziti i mjeriti u raznim stanjima.

Gašparović definira rast poduzeća kao promjenu veličine kojom se mjeri taj rast u tijeku nekog razdoblja, a sama promjena se mjeri od početka tog razdoblja do njegova završetka[17]. Stoga rast predstavlja promjenu u veličini stanja u kojem se taj rast izražava.

Također je potrebno razdvojiti pojmove rasta i razvoja. Vrlo često se ta dva pojma u literaturi izjednačavaju. Postoji nekoliko razmišljanja o razlikama između rasta i razvoja. Između ostalog poznati američki ekonomist Kindleberger definirao gospodarski rast kao jednodimenzionalni proces porasta proizvodnje dok gospodarski razvoj uključuje i odgovarajuće strukturne i funkcionalne promjene u tehničkim i institucionalnim okvirima u kojima se proizvodnja vrši[18]. Prema tome razvoj se definira kao proces razvijanja neke ideje,

[16] Business dictionary, 26.08.2019.
[17] Gašparović, V. (1996): Teorija rasta i upravljanje rastom poduzeća, Školska knjiga Zagreb, str. 4
[18] Ibid, str 9

proizvoda ili poduzeća pri čemu se naglašava kvalitativna svojstva razvoja, dok rast označava promjenu neke pojave koja ima određenu dimenziju pa se prema promjeni te dimenzije može mjeriti i rast same pojave[19].

Definiranje gospodarskog rasta i razvoja daleko je jednostavnije nego definiranje rasta i razvoja poduzeća. Gospodarski rast se mjeri bruto nacionalnim proizvodom te je on posljedica akcija aktera koje donose takve odluke i utječu na gospodarski razvoj. Rast poduzeća nije tako lako definirati budući da se može dogoditi da svaki dio poduzeća raste, ali njihov rast nije usklađen pa se ne odražava na razvoj poduzeća.
U poduzeću se često koristi termin „razvoj" kao kod, primjerice, razvoja novog proizvoda, razvoja novih proizvodnih metoda i slično. Zbog toga, može se reći da na razini poduzeća, pojmovi rasta i razvoja postaju istoznačnice jer razvoj na toj razini upućuje na procese rasta te je rast obično posljedica razvoja[20].

3.1.2. Mjerenje rasta poduzeća

Ekonomski se rast uglavnom izražava BDP-om (bruto domaćem proizvodu) ili preciznije BDP-om po stanovniku. Rast poduzeća može se mjeriti na različite načine, budući da postoji više indikatora u kojima se rast može iskazivati. Mjeriti rast poduzeća znači odabrati vrstu gospodarskog fenomena koja će reprezentirati rast, odabrati način mjerenja,metodu i vrstu mjere kojom će se mjeriti i konačno provesti sam postupak mjerenja[21]. Gore navedena definicija se može raščlaniti na više dijelova. Najvažniji proces prilikom mjerenja je pažljivo odabrati i definirati indikatore rasta, odnosno kako Gašparović navodi „vrsta gospodarskog fenomena". Taj indikator rasta može se iskazati kroz ukupne prihode, veličina proizvodnje ili prodaje, obujam proizvodnje. Također može se iskazati kroz funkciju neto ili bruto dobiti, broju zaposlenih i vrijednošću dugotrajne imovine i slično. Manje čest, ali moguć način iskazivanja rasta je kroz nematerijalnu imovinu. Takav način je manje upotrebljiv zbog težine mjerenja nematerijalnih indikatora, no ipak poduzeća mogu odabrati pojedine poput kvalitete proizvoda ili ugleda poduzeća. U literaturi najčešće korišteni indikatori rasta poduzeća su zaposlenost i prodaja upravo zbog lakoće njihova mjerenja. Uz njih se još koriste udio na tržištu, promjene imovine, financijski pokazatelji i slično. Ovisno o izboru različitih

[19] Ibid, str 10
[20] Ibid, str 10
[21] Ibid, str 36

indikatora, različite vrijednosti rasta će proizaći iz toga. Na primjer, promjene u imovini namijenjena su djelatnostima koje su kapitalno intenzivne pa za uslužni sektor nisu pogodan indikator kao za prerađivačku industriju.

Nakon definiranja indikatora rasta potrebno je definirati način mjerenja rasta. Rast poduzeća može se iskazati u apsolutnim ili relativnim vrijednostima. Budući da je relativno malo obrađenih tema o rastu poduzeća javljaju se dvojbe oko izbora i provođenja postupka mjerenja. Najčešće dvojbe su prilikom odabira indikatora rasta, zatim o načinu korištenja apsolutnih ili relativnih pokazatelja, definiranju formula za izračun, određivanju razdoblja izračuna. Relativni pokazatelji kao takvi najviše koriste malim poduzećima, dok rast iskazan u apsolutnim pokazateljima preferiraju velika poduzeća. Nedostatci relativnog i apsolutnog pokazatelja ogledaju se u tome da brži relativni rast poduzeća označava i bolju poziciju na tržištu. Nasuprot tome poduzeće može ostvarivati rast iskazan u apsolutnim terminima, a da se pritom njegov udio na tržištu smanjuje. Pojedini autori koristili su logaritmirane vrijednosti kako bi se izbjegla nejednakost u uzorcima. Međutim problem se pojavljuje kad interpretacije rezultata modela. U linearnom obliku interpretacija je jednostavna. Kada se x promjeni za jednu jedinicu, tada se y promjeni za β jedinica. Prilikom logaritmiranja također je interpretacija jednostavna. Problem nastaje prilikom uspoređivanja rezultata dobiveni korištenjem tih dviju metoda. Zbog toga treba biti pažljiv u odabiru i interpretaciji metoda rasta. Još jedan bitan korak kod mjerenja rasta poduzeća jest određivanje perioda koji je uključen u proces mjerenja. Ono najčešće obuhvaća razdoblje jedne, tri ili pet godina promatranja.

3.1.3. Ciljevi rasta poduzeća

Cilj rasta poduzeća bi trebao biti jačanje, povećanje i rast onih kriterija koji su definirani kao ciljevi poslovanja[22]. Poduzeće se definira kao pravna osoba, koja samostalno i trajno obavlja gospodarsku i bilo koju drugu djelatnost, radi ostvarivanja dobiti proizvodnjom robe ili pružanjem usluga na tržištu[23]. Iz navedene definicije vidljivo je da je primarna svrha poduzeća ostvarivanje dobiti. Stoga se za cilj rasta poduzeća navodi prvenstveno rast dobiti. Treba napomenuti da je dobit produkt proizvodnje. Na osnovu rasta proizvodnje rast će i dobit, pa se rast proizvodnje odnosno povećanje obujma proizvodnje također navodi kao cilj rasta poduzeća. Slijedom toga proizlazi da je osnovni cilj rasta poduzeća rast dobiti,a

[22] Gašparović, V. (1996): Teorija rasta i upravljanje rastom poduzeća, Školska knjiga Zagreb, str. 62
[23] Pavić, I., Benić, Đ., Hashi, I. (2006.): Mikroekonomija, EFST, Split

indirektni, posredni cilj povećanje obujma proizvodnje. Uz osnovni i posredni cilj, postoje i izvedeni ciljevi rasta poduzeća kao stanja i veličine koje čine osnovicu za stvaranje dobiti,a njihove dimenzije mogu onda upućivati na veličinu dobiti[24]. To predstavlja sustav ciljeva u kojem je glavni cilj rast dobiti, a ostali ciljevi su u zavisnosti radi ostvarivanja glavnog cilja. Svi ciljevi su međusobno povezani te realizacijom međusobno utječu na druge u pozitivnom ali i negativnom pravcu. Kretanje navedenih ciljeva utjecat će na ostvarivanje odnosno neostvarivanje ciljeva rasta poduzeća. U nastavku će se navesti osnovne odrednice i karakteristike osnovnog, posrednog cilja te nabrojati izvedeni ciljevi poduzeća.

Rast dobiti

Osnovni model za izračun dobiti je razlika prihoda i rashoda. Dobit se može na temelju tog modela može ostvariti na sljedeće načine[25]:

- dobit raste proporcionalno s rastom proizvodnje, odnosno prihod i trošak se povećava za jednaki faktor (k)
- povećanje dobiti kroz bolju iskorištenost postojećih kapaciteta
- povećanje dobiti snižavanjem troškova proizvodnje za faktor m
- povećanje odbit na razlici cijene između kupnje inputa po sniženoj cijeni i prodaji uz povećanje cijene.

U praksi se najčešće kombinira više modela u cilju ostvarivanja rasta dobiti.

Iako definicija kaže da je dobit razlika prihoda i rashoda ona nije dovoljno određena jer postoje prihodi koji nisu nastali prodajom proizvoda, kao i rashodi koji su nastali na temelju drugih kategorija troškova. Dobit kao takva raspoređuje se sukladno statutu. Međutim prije izračuna dobiti postoje kategorije koje su od važnog značaja za nju. To su amortizacija, troškovi osoblje te porezi i druge pristojbe. Amortizacija značajno utječe na visinu dobiti određivanjem amortizacijskih stopa otpisa. Također stope utječu i na visinu poreza stoga su propisane maksimalne i minimalne stope koje se mogu koristiti. Troškovi osoblja utječu slično kao i amortizacija. Veći troškovi osoblja utječu na manju dobit,ali nisu troškovi osoblja ti koji bi se trebali žrtvovati u cilju povećanja dobiti.

Budući da je gore navedeno da je cilj rasta poduzeća rast dobiti potrebno je uspostaviti kriterije za vrednovanje dobiti. Najjednostavniji model je prosuđivanje veličine dobiti na

[24] Gašparović, V. (1996): Teorija rasta i upravljanje rastom poduzeća, Školska knjiga Zagreb, str. 62
[25] Ibid, str 63

osnovu mase dobiti, odnosno razlike prihoda u rashoda u apsolutnom iznosu. Uz to dobit se može računati i pomoću relativnih pokazatelja. To su koeficijenti ekonomičnosti i rentabilnosti. Koeficijent ekonomičnosti pokazuje koliko jedinica troškova ostvaruje jedinica prihoda. Iako apsolutno taj iznos može biti jednak,relativno bolje pokazuje stanje i način ostvarivanja dobiti. Koeficijent rentabilnosti pokazuje odnos ostvarene dobiti i vlastitog kapitala u postotku. On utvrđuje koliko dobiti donosi 100 jedinica vlastitog kapitala. Bitno je da u dobit ulazi ono što je raspoređeno vlasnicima,a u nazivnik samo vlastiti kapital.

Rast obujma proizvodnje

Već ranije navedeno rast obujma proizvodnje je posredan cilj rasta poduzeća. No multiplikacijski efekata koji izaziva rast proizvodnje važan je kako za poduzeće tako i za gospodarstvo u cjelini. Rast proizvodnje nije jedina, ali je vrlo važna osnova za rast glavnog cilja odnosno dobiti. Poduzeće će u svojoj komunikaciji s tržištem i potrošačima, ali i s vlasti, rado isticati rast proizvodnje kao svoj doprinos općim ciljevima razvoja društva i povećanja blagostanja. U tom pogledu za mjerenje rasta poduzeća nije presudna veličina i struktura prihoda. Važno je promatrati kretanje neto i bruto proizvoda odnosno na osnovu čega je rast postignut. Jeli rast obuhvaća povećanje kapaciteta, bolju iskorištenost postojećeg kapaciteta ili uvođenjem nove linije proizvoda. Stoga se rast obujma proizvodnje može ostvariti izgradnjom i uvođenjem u proizvodnju novi kapaciteta, novih strojeva radnika ili racionalnijim iskorištenjem postojećih kapaciteta[26]. Upravo to smanjenje prosječnih i graničnih troškova koji nastaju racionalnijim iskorištenjem postojećih kapaciteta jest ekonomija razmjera. Ona je važna jer može utjecati na niže troškove proizvoda i postizanje konkurentske prednosti na tržištu a samim tim i na rast poduzeća u cjelini.

Izvedeni ciljevi rasta

Uz spomenuti glavni i posredni cilj rasta postoje i izvedeni ciljevi. Oni utječu na njihovu realizaciju. Najčešće spomenuti izvedeni ciljevi su[27]:

- rast vrijednosti poduzeća
- rast dimenzije poduzeća
- rast prodaje i udjela prodaje
- rast moći i snage poduzeća
- rast kvalitete poslovanja

[26] Ibid, str 76
[27] Ibid, str 83

3.1.4. Faktori rasta

Faktori rasta definiraju se kao poticaji i posebni uvjeti koji utječu na rast poduzeća u bilo kojem obliku[28]. Budući da faktori mogu djelovati iznutra ili izvana dijele se na interne faktore rasta i eksterne faktore rasta. Bili oni interni ili eksterni kao takvi određuju putanju razvoja poduzeća, pomažu vodstvu u što boljem organiziranju te utječu na ostvarivanje ciljeva rasta. Brojni su autori koji su analizirali faktore koji utječu na rast poduzeća. U nastavku su navedene kategorizacije faktora rasta pojedinih autora[29]. Kljusev u faktore rasta ubraja štednju, infrastrukturu, stanovništvo, tehnologiju, društvene i kulturne činitelje, kao i vanjskotrgovinske odnose jednako važne za poduzeće ako i za gospodarstvo. Za Samuelsona najvažniji faktori i uvjeti za rast predstavljaju kapital, radna snaga, tehnologija, gospodarska bogatstva. Još jedan ekonomski analitičar Myrdal navodi da su najvažniji faktori optimalna zaposlenost, pravna sigurnost, tržište kapitala, infrastruktura te kvalitetan broj stručno osposobljenih osoba.
Od brojnih internih i eksternih faktora u nastavku će biti detaljno razrađeni pojedini.

3.1.4.1. Interni faktori rasta

Unutarnji faktori rasta su oni faktori koji djeluju na rast poduzeća direktno i iznutra.

Kapital
Predstavlja vrlo važan faktor, jedan od presudnih uvjeta za postizanje rasta. Svakom poduzeću u većoj ili manjoj mjeri potreban je kapital. Međutim on predstavlja najteži uvjet za postizanje jer je u današnjim uvjetima kapital vrlo oskudan a samim tim i skup. Kapital je prije svega potreban radi ulaganja u rast poduzeća kroz nabavku opreme radi snižavanja troškova ili ulaganja u dugotrajnu imovinu. On se također može ulagati u manjoj mjeri kada je riječ o reorganizaciji postojećih sredstava i poslovanja, no ipak je potreban. Stoga se može reći da je on važan faktor, iako nije jedini bitan faktor utjecaja.
Pojedini autori tvrde da je rast isključivo ovisi o kapitalu koji se uloži u razvoj, dok drugi vjeruju da je štednja ta koja utječe na rast.

[28] Ibid, str 93
[29] Ibid, str 93-94

Uz vlastit kapital poduzeće također može koristiti i tuđi kapital no u tom slučaju brojne su obveze koje nameću davaoci kapitala.
Kapital je dakle bitan uvjet rasta poduzeća, ali je istodobno zbog njegove relativne oskudice i visokog kamatnjaka ograničavajući faktor rasta u poduzeća i cijelog narodnog gospodarstva[30].

Veličina

Veličina poduzeća ima značajnu ulogu u cilju rasta poduzeća. Iako je pojam veličina vrlo kompleksan i teško mjerljiv njegova uloga u poduzeću je bitna. Svaka država nastoji imati prirodan odnos između veličine poduzeća. To podrazumijeva veliki broj malih poduzeća, nešto manje srednjih i mali broj velikih poduzeća. U praksi se događa da upravo najbrže rastu manja poduzeća, od srednjih i velikih. Neki uobičajeni načini kategoriziranja veličine u poduzeću je malo, srednje ili veliko poduzeće. Postoje određeni načini mjerenja kroz broj zaposlenih, ostvarene prihode, profit, vrijednost osnovnih sredstava i sl.
Prilikom mjerenja veličine najčešće se uzima broj zaposlenih s tim da treba uzeti u obzir da veće poduzeće ima veći broj zaposlenih nego manje pa je stoga potrebno logaritmirati broj zaposlenih.

Zaposlenost/radna snaga

Faktor bez kojega bi bilo nemoguće ostvarenje svih ostalih faktora rasta su zaposlenici odnosno radna snaga poduzeća. Uz veličinu i kapital presudan interni faktor rasta. Upravo su zaposlenici ti koji čine strukturu top menadžmenta, ali i izvršavaju postavljenje ciljeve u svrhu njihove realizacije. Za poduzeće je bitno da uz odgovarajući broj zaposlenih ima i kvalitetan kadar odnosno stručno osposobljene osobe. Njihova razina obrazovanja nudi mogućnosti prepoznavanja i rješavanja problema na najbolji mogući način. U novije vrijeme javlja se sve naprednija tehnologija pa poduzeće dolazi u zamku pretjeranog otpuštanja radnika. Ono kao takvo polazi od pretpostavke da će u slučaju potrebe vrlo lako moći naći radnike barem po broju ako ne po kvalifikacije. Budući da je otvoreno tržište rada vrlo ih lako može nabaviti iz drugih država. Naposljetku se može zaključiti da je radna snaga važan proizvodni čimbenik te poduzeće mora razviti kvalitetan odnos ako želi ostvariti ciljeve poslovanja i rasta.

[30] Ibid, str 95

3.1.4.2. Eksterni faktori rasta

Eksterni faktori su oni faktori koji na poduzeće djeluju izvana i na koje poduzeće nema utjecaja.

Prirodna bogatstva

Prirodna bogatstva su eksterni faktori utjecaja na rast, jer oni predstavljaju nešto na što poduzeće ne može utjecati. Prirodna bogatstva su strateški značaj i prednost za nacionalno gospodarstvo. Vlastita proizvodna bogatstva omogućuju lakši razvoj kako gospodarstva tako i poduzeća bilo kao kroz svoje poslovanje ili kroz izvoz. Međutim prirodna bogatstva nisu nužan i odlučujući faktor za uvjetovanje rasta poduzeća. Postoje brojna gospodarstva koja imaju velika prirodna bogatstva, a siromašno infrastrukturu tržišta i proizvodnju, ili obrnuto. U slučaju da poduzeće ne može osloniti na vlastita prirodna bogatstva, ono će se zbog slobodnog tržišta moći osloniti na uvoz i kupovinu materijala od drugih. Tu će se susresti s transportnim troškovima odnosno troškovima prijevoza, kupnje materijala i sirovina. Još jedan ograničavajući faktor, čak i uz dovoljno financijski mogućnosti za kupnju sirovina od drugih, jesu institucionalna ograničenja kao zabrane poslovanja, uvoza/izvoza u pojedine zemlje i slično. Stoga prirodna bogatstva ako eksterni faktor nije odlučujući ali je vrlo bitan faktor za uspješan rast poduzeća.

Tehnologija

Tehnologija se definira kao kombinaciju vještina, znanja, mogućnosti, tehnika, strojeva, računala, alata i druge opreme koja se upotrebljava kako bi se sirovine i materijal konvertira u vrijedne proizvode u usluge[31]. U suvremenom svijetu tehnologija zauzima sve više mjesta u procesa proizvodnje i općenito opstanak poduzeća. Tehnologija na proces rasta poduzeća utječe kroz dva interna faktora, kapital i zaposlenike. Prije svega tehnologija je raspoloživa za one koji imaju kapital i koji će je na slobodnom tržištu kupiti. S druge strane proizvođač upućuje kupca u način korištenja pojedine tehnologije. No upravo su zaposlenici ti koji će znati koristiti u smislu vođenja tehnološki procesa i održavanja postrojenja. To pokazuje koliko zapravo interni faktori utječu na rast poduzeća. Svi ti uvjeti pokazuju koliko u cilju minimiziranja troškova u svom poslovanju u cilju ulaganja u rast i razvoj.

[31] Filipović, D. (2012): Izazovi integracijskih procesa: rast poduzeća putem spajanja, preuzimanja i strateških saveza, Sinergija nakladništvo,Zagreb

Institucije

Institucije su izraz kojima se u ekonomskoj znanosti nazivaju pravila ljudske akcije i organizacije trajnog djelovanja, a plod su navika, običaja i propisa[32]. Države, banke, društvene i gospodarske organizacije imaju znatan utjecaj na gospodarstvo u cjelini ali i na poduzeće kao jedinku. Taj utjecaj može biti izravan ili neizravan ali svakako je bitan za donošenje odluka unutar poduzeća.

Država može svojim mjerama bitno utjecati na rast poduzeća. Dodjelom bez povratnih sredstava, poreznim olakšicama, smanjenjem administracije potiče poduzeća da ulažu svoja sredstva u rast poduzeća. Nasuprot tome povećanje poreza u drugih davanja, uvođenje novih ili povećanje postojećih fiskalnih mjera, zabrane trgovanja, visoke izvozne / uvozne takse i slično onemogućuju poduzećima kvalitetan rast.

Već gore spomenuto banke kao institucije mogu olakšati rast poduzeća davanjem kredita s povoljnim kamatnim stopama, ili povoljnijim uvjetima i rokovima vraćanja.

3.1.5. Karakteristike rastućih poduzeća

Ranije je navedeno da poduzeće može rasti interno i eksterno. Interni rast se manifestira povećanjem nekog internog faktora kao što je broj zaposlenih, ulaganje u infrastrukturu i slično, a eksterni rast kroz partnerstva, spajanje i akvizicije. Svako poduzeće na početku svog poslovanja ima za cilj rasti i razvijati se. Neka poduzeća brže postignu rast, neka zbog poteškoća u definiranju strategije sporije rastu, u najgorem slučaju stagniraju i ugase se. Međutim koliko god brzo rastuća poduzeća imaju veliki broj pozitivnih strana, rast je teško postići i održavati. Rast kao takav nije slučajna šansa ili događaj, nego je povezana sa specifičnim oblicima ponašanja vodećih rukovoditelja, strategija i odluka. Upravo su to izazovi s kojima se poduzeće suočava i koji mogu biti odlučujući faktori zbog kojih neka poduzeća uspješnije rastu od drugih, a neke brzo rastuća poduzeća dovedu do neuspjeha.

Karakteristike rastućih poduzeća mogu se sistematizirati na sljedeći način[33]:

- vizija orijentirana prema rastu i planiranje rasta
- predanost radu
- umrežavanje
- lokacija koja podržava apsorpciju znanja

[32] Ekonomski leksikon,
[33] http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/S6_razlozi_za_rast_Barringer13_2012.pdf

Vizija orijentirana prema rastu i planiranje rasta

Svako poduzeće prilikom svog osnivanja definira što želi raditi i ono što želi postati, odnosno definira misiju, viziju i ciljeve poslovanja. Poduzeće tijekom svog životnog ciklusa suočit će se s brojnim preprekama. Dobro definirana strategija ključna je za poduzeće da zna kojim pravcem krenuti, odnosno biti spreman i na vrijeme reagirati. Vizija poduzeća treba biti jasno definirana, obraćati se svim interesno-utjecajnim skupinama, biti konzistentna s misijom, povjerljiva, ostvariva i treba biti inspiracija[34]. Neka poduzeća imaju prejednostavne vizije, koje ne prikazuju što poduzeće mora učiniti da bi ih se ostvarilo. Također u viziji poduzeća treba biti usađena orijentiranost prema rastu te se tako najbolje može planirati rast.

Predanost rastu

Predanost rastu označava sinkronizirano i zajedničko djelovanje svih zaposlenika u ostvarivanju strateških ciljeva. Odnosno važno je naglasiti da nema odličnih poduzeća koja rastu sami od sebe, nego odlične skupine ili odjele te da između pojedinih dijelova poduzeće postoje velike razlike u uspješnosti. Studije potvrđuju spoznaju da iza (ne)uspješnosti i (ne)posvećenosti zaposlenika prije svega nailazimo na rukovoditelje poslovanja i na njihov odnos prema zaposlenika[35].

Umrežavanje

Umrežavanje poduzeća još je jedna karakteristika rastućih poduzeća. Odnosi se na sklapanje poslova s novim partnerima, investitorima te sustavno izgrađivanje mreže poslovnih kontakata. Umrežavanja se mogu ostvariti putem poduzetničkih zona, klasteri, strateški savezi i slično.

Lokacija koja podržava apsorpciju znanja

Pri formuliranju strategije rasta, poduzeća može koristiti strategiju apsorpcije koja prikuplja potrebna znanja iz poslovnog okruženja[36]. Od velike važnosti je ulaganje u zaposlenike. Zbog toga poduzeće šalje svoje zaposlenike i menadžment na stručna osposobljavanja. Također poduzeća se radi stjecanja novih znanja mogu udružiti u pojedine istraživačke institute, saveze i centre i slično.

[34] http://www.efzg.unizg.hr/UserDocsImages/OIM/dhruska/2014-3%20%20Strate%C5%A1ko%20usmjerenje%20.pdf
[35] https://korak.com.hr/korak-018-lipanj-2007-predanost-zaposlenika-poslu/
[36] https://bib.irb.hr/datoteka/740473.KM_2.0_HR.pdf

3.1.6. Problemi pri rastu poduzeća

Svako poduzeće prilikom svog osnivanja, rasta i opstanka susreće se s određenim rizicima. Ti rizici imaju manji i veći utjecaj na ostvarivanje svih pretpostavki i ciljeva koje poduzeće želi ostvariti. Takvi rizici ogledaju se u opasnosti da se obujam proizvodnje neće plasirati, da poduzeće neće zadovoljiti potrebe tržišta, nedostatak postojeće kapaciteta i opreme, nerazvijena tehnologija i brojni drugi. Pojedini rizici se nalaze unutar poduzeća, a neki vanjski rizici također mogu imati presudan značaj. Međutim unutar poduzeća se nalaze poslovni ljudi koji prate rizike, pronalaze rješenja pa poduzeće unatoč djelovanju tih rizika ulaže napore u rast i razvoj.

Brojni su problemi pri rasti poduzeća koji se nabrajaju i spominju u teoriji rasta i razvoja. Nedostatak sirovina je jedan koji ima ozbiljne posljedice. Sirovine su ključne za proizvodnju i svako poduzeće nastoji osigurati inpute što nižoj cijeni. U uvjetima oskudice sirovina, posebno neobnovljivi, ponuda je manja a cijena veća. Kao što je već navedeno prirodna bogatstva su vanjski faktor rasta i ona olakšavaju poduzeću rast međutim nisu tehnički uvjet bez kojeg poduzeće ne ostvaruje rast. U uvjetima današnje tehnologije i tehnološki otkrivanja te pronalaska novih nalazišta i izvora sirovina, proizvodnje novih sintetičkih materijala koji adekvatno zamjenjuju tradicionalne materijale rast poduzeća nije ugrožen.
Tehnološka i prostorna zapreka mogu biti također jedan od problema pri rastu poduzeća. Kada poduzeće za porast proizvodnje i rast poduzeća treba uložiti znatan dio financijskih sredstava, ulažući u cjelokupno investiranje u poslovanje ne samo mijenjanjem pojedinog odjela ili opreme, nailazi na tehnološki zapreku za rast poduzeća. To se najčešće javlja kod manjih poduzeća koja nisu financijski stabilna a koja trebaju uložiti u cjelokupnu investiciju za proizvodnju odnosno njezin rast. Prostorna zapreka može se manifestirati na dva načina. prvo, ako poduzeće se nalazi na području u kojem je zabranjeno prostorno povećanje objekta kao što je slučaj kod nekih pogona koji su u blizini gradova, te druga kada je za poduzeće važne sirovine koje su prostorno udaljenje od pogona. U tom slučaju javljaju se visoki troškovi dopreme, prijevoza i eksploatacije pa poduzeće nailazi na zapreku daljnjeg rasta.

3.1.7. Financiranje rasta po fazama životnog ciklusa

Poduzeće svoje poslovanje financira iz raznih izvora. Izvori financiranja na početku poslovanja te za vrijeme rasta nisu isti. Također oni imaju različite karakteristike koje utječu na poduzeće u njegovoj pojedinoj fazi životnog ciklusa. Izvori financiranja mogu se podijeliti prema roku raspoloživosti na kratkoročno, srednjoročno i dugoročno, prema vlasništvu na vlastiti i tuđi te prema porijeklu na unutarnje (ono koje je stvorilo poduzeće npr. zadržani dobitak, pričuve) i vanjsko (pribavljaju se izvana emisijom vrijednosni papira, zajmovi, krediti)[37] . Iako poduzeće želi što prije ostvariti rast, on mora biti planiran i kontroliran kao se ne bi ugrozila financijska stabilnost poduzeća, ali i rast poduzeća. Stoga je dobro planirana i odabrana strategija financiranja presudna za poduzeće. U nastavku je prikazana slika financiranja po fazama životnog ciklusa poduzeća.



Slika 1: Financiranje poduzeća tijekom njegovog životnog ciklusa
Izvor:http://www.efos.unios.hr/financiranje-poduzetnickog-pothvata/wp-content/uploads/sites/224/2013/04/financiranje-rastucih-poduzeca-2011.pdf

U fazi stvaranja poslovne ideje i na samom početku poslovanja poduzeće se susreće s gubitkom. Što znači da tvrtke na početku koristi interno financiranje jer to predstavlja najjeftiniji oblik prikupljanja sredstava. Prvenstveno jer im je kao mladim tvrtkama ograničeno korištenje vanjskog izvora financiranja, imaju veći stupanj neuspjeh, a i iz razloga

[37] Vidučić, LJ. (2012.) Financijski menadžment. Zagreb: RRiF –plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge str.163

što poduzetnik želi u potpunosti kontrolirati tvrtku. Uz poduzetnike još se pojavljuju obitelj, prijatelji odnosno poslovni anđeli. Poslovni anđeli su poduzetnici tvrtke koje ulažu svoj novac u visoko-rizične start-up poslove[38]. U fazi ekspanzije dolazi do rasta prodaje, novih proizvoda i tržišta glavni izvori financiranja postaju banke, međunarodne financijske institucije ili strateški partneri, a na koncu i burza[39]. Iz toga se može zaključiti da je financiranje i dostupnost izvora financiranja za brzorastuća poduzeća od velike važnosti. Izlazeći na burzu poduzeća se najčešće financiraju emisijom dionica, no sam izlazak na burzu ima svoje prednosti i nedostatke. Zbog toga poduzeće nikad sa sigurnošću ne može utvrditi dali je spremno za izlazak na burzu ili ne. Poduzeće se često nalazi u dilemi dali rast financirati kreditima banaka ili izlaskom na burzu. Krediti banaka predstavljaju opipljivu imovinu lako unovčivu, dok emisija dionica predstavlja nešto neopipljivo,s mogućnošću realizacije tek u budućnosti. Izlazak na burzu za poduzeće je zadnja mogućnost, prvenstveno jer je za ulazak na burzu potrebna dovoljno velika zarada ali i veliki rizik za promjenu vlasničke strukture. Koliko god da je poželjan brz rast poduzeća mora biti kontroliran i to tako da se ne ugrozi stabilnost i uravnotežen rast i razvoj poduzeća.

3.2. Pregled dosadašnjih istraživanja

Istraživanje problematike i važnosti mjerenja rasta poduzeća posebno je došlo do izražaja u zadnjih 50-tak godina. Iste su bile predmetom analiza i znanstvenih radova diljem svijeta. Može se reći kako su početci bili temeljeni na neoklasičnoj teoriji, odnosno rast su temeljili na osnovu optimalne veličine. Ta optimalna veličina podrazumijeva maksimalan stupanj profita na temelju proizvodnje i kad tvrtka dosegne optimalnu veličinu pretpostavlja se da više neće rasti i razvijati se[40]. Također od velike važnosti je i Penrosova teorija rasta koja rast poduzeća vidi kao proces učenja kroz rad menadžera i ostalih zaposlenika. Menadžeri postaju produktivniji s vremenom, imaju nova znanja i inovativniji su te se fokusiraju na širenje poduzeća. Stoga menadžeri prepoznaju prednosti na tržištu i sa svojim odlukama utječu na dobro poslovanje i profit. Menadžeri koji su usmjereni na rast stvaraju veće troškove od očekivanih kako bi postigli rast. Stoga će tvrtke koje ubrzano rastu imati veće operativne

[38] Business dictionary (20.07.2019.)
[39] http://www.poslovni.hr/trzista/strategija-financiranja-presudna-je-za-odrzavanje-brzorastuce-tvrtke-62226 (20.07.2019)
[40] Coad Alex (2007): Firm growth: A survey, Max Planck Institute of Economics, Jena, Germany, str. 31

troškove od onih koji nemaju ubrzan rast. To se naziva Penrosov efekt [41]. Budući da ovo istraživanje temeljeno na otkrivanju determinanti rasta poduzeća, u nastavku će se dati pregled dosadašnjih istraživanja.

Najveći broj istraživanja temelji se na analizi veličine poduzeća i starosti te njihovom utjecaju na rast. Od 1931. godine kad je formiran Gibratarov zakon značajan je njegov doprinos za teorijsko i empirijsko istraživanje determinanti rasta poduzeća. Gibratov zakon ili zakon proporcionalnog učinka kaže da je stopa rasta poduzeća neovisna o veličini na početku razdoblja[42]. Očekivano je da manje tvrtke imaju veći očekivani rast nego veće tvrtke. Ranije studije zbog nedostupnosti podataka analize su vršile samo na veća poduzeća. Analiza obrtničkih poduzeća UK pokazuje da je β veća od jedinice mjerenja što pokazuje da veća poduzeća brže rastu te teže ka monopolu. Većina ostalih studija pokazuje da je β manji od jedinice što znači da manja poduzeća brže rastu. Također bitno je spomenuti da se Gibratov zakon sa sigurnošću ne može u potpunosti odbaciti jer se u pojedinim analizama ne vidi izravna veza između stope rasta i veličine (Bottazzi, 2005., Hardwich i Adams, 2002.). Kasnije studije ipak su pokazale da je negativan odnos između veličine i rasta poduzeća. Osim veličine postoje brojni drugi indikatori koji utječu na rast poduzeća. Neki od analiziranih indikatora su oni karakteristični za poduzeće (inovacije, profitabilnost, produktivnost), indikatori na razini industrije (stupanj koncentracije, veličina tržišta, veličina industrije) i makroekonomski indikatori (rast BDP-a, zaposlenost, porezni nameti). Veliki je broj indikatora koji mogu prikazati rast poduzeća. Najčešće su to zaposlenost, ukupna prodaja, ukupna imovina i slično. Robert K. Gruenwald u svojoj analizi sistematizira načine mjerenja rasta poduzeća iz različitih analiza[43].

U nastavku će se prikazati najvažniji zaključci analize determinanti na rast poduzeća. Najprije će se obraditi analize na temelju zemalja svijeta, a potom na temelju zemalja Europske unije.

[41] Ibid, str 32-33
[42] Ibid, str 9-10
[43] Gruenwald, R.K. (2015): Measurinf growth of the firm: Theoretical considerations, Cracow University of Economics, Poljska

Indikatori	Autori
Netoprodaja Promet Prihod Rast prodaje	Mishina et al. (2004); Shaw, Duffy, Johnson, and Lockhart (2005); Gardner (2005); Simsek, Veiga, Lubatkin, and Dino (2005) Zatzick & Iverson (2006); Sine, Mitsuhashi & Kirsch (2006); Arthaud-Day et al. (2006); Moreno & Casillas (2007) Hölzl (2009); Anaydike-Danes et al. (2009); Evangelista & Vezzani, (2010); Cassia & Minola (2012); Murmann et al. (2014); Beers & Zand, (2014); Coad et al. (2014)
Operativna dobit, Neto dobit Neto dobit,EBITDA	Shaw, Gupta & Delery (2005);
Udio na tržištu	Nitko
Rast zaposlenosti	Shaw, Duffy, Johnson, and Lockhart (2005); Hölzl (2009); Murmann et al. (2014); Anaydike-Danes et al.(2009); Carz nitzki & Delanote (2013); Barbaro et al. (2014)
Točka pokrića	Nitko
Produktivnost	Boer & During (2001); OECD, 2006; Rocchina-Barrachina et al. (2010); Urgal et al. (2013)
ROE	Shaw, Gupta & Delery (2005); Westphal & Bednnar (2005)
ROI, ROIC	Luo & Chung (2005); Tan & Tan (2005)
ROA	Miller & Eden (2006); Arthaud-Day, Certo, Dalton & Dalton (2006); Sanders & Tuschke (2007); Goerzen & Beamish (2005)
TSR	Kumar (2005); Johnson, Ellstrand, Dalton, Dalton (2005)
EVA	Nitko

3.2.1. Istraživanja na temelju zemalja u svijetu

Hassan i Hart (2016.)[44] svoje istraživanje su proveli na 406 malih i srednjih poduzeća različitih djelatnosti s područja Egipta. Zavisna varijabla je rast poduzeća koji je mjeren brojem zaposlenika, dok su nezavisne varijable uključivale izvozni status i inovacijske aktivnosti definirane dummmy varijablama. U to istraživanje uključili su i kontrolne varijable koje su se odnosile na karakteristike poduzeća (starost, veličina, industrijska klasifikacija) te karakteristike vlasnika (dob, stupanj obrazovanja, radno iskustvo). Na temelju svog istraživanja zaključili su da obje aktivnosti (izvozna i inovacijska) imaju pozitiva utjecaj na rast poduzeća. Izvozna orijentiranost i inovacijske aktivnosti imaju velikog utjecaja na rast djelujući zajedno, no pojedinačno promatrajući utvrđeno je da inovacijske aktivnosti imaju učinkovitiji utjecaj na rast malih i srednjih poduzeća. Izvozni status pridonosi rastu poduzeća

[44] Opširnije na: Hassan, R.S., Hart, M.(2016): The determinants of small firm growth: an empirical study on Egypt, The Business and Management Review Volume 7 Number 2.

bez obzira kojoj kategoriji industrije pripada (nisko ili visoko tehnološka industrija). Srednja dob i kategorija industrije kao karakteristike poduzeća te srednja dob vlasnika i njegovo visoko obrazovanje također imaju pozitivan učinak na rast. Na temelju ovog istraživanja može se zaključiti da su karakteristike poduzeća sve važnije i bitno utječu na rast poduzeća.

Tarfasa et al. (2016.)[45] također su svoje istraživanje proveli na malim i srednjim poduzećima u Ethiopi-i. Velika nezaposlenost i nepovoljna kvaliteta radnih mjesta osnovni su problem siromaštva i nedovoljne gospodarske razvijenosti. Zbog uklanjanja navedenih problema analizirane su determinante koje utječu na rast malih i srednjih poduzeća. Analiza je provedena na razini od 300 poduzeća. Pristup eksternim izvorima financiranja velika je prepreka u rastu poduzeća. Također je dokazano postojanje pozitivne veze između karakteristika vlasnika (dob, stupanj obrazovanja, bračni status, poslovno iskustvo) i rasta. Glavni zaključak ovoga istraživanja jest da su veličina i rast negativno povezane. Tvrtke kad ostare i postanu velike manje rastu zbog toga jer su već dosegle visoku razinu proizvodnosti. Inovacijske aktivnosti pokazuju se kao ključne za rast malih poduzeća.

Harabi (2002.)[46] Na uzorku od 370 privatnih poduzeća u Maroccu provedena je panel analiza utvrđivanja determinanti rasta poduzeća. Istraživanje je obuhvaćalo različite veličine poduzeća mjerena kroz broj zaposlenih (velika, srednja i mala) te najvažnije sektore gospodarstva (prerađivačka industrija, građevinarstvo, trgovina i uslužne djelatnosti). Zavisna varijabla odnosno rast mjerena je na tri načina: prosječnom godišnjom stopom rasta prodaje, prosječnom stopom godišnjeg rasta zaposlenika te očekivanim rastom prodaje pod 1998.-2000. definiran kao pozitivan, nepromijenjen i negativan rast. Nezavisne varijable bile su podijeljene u 4 kategorije: interni faktori specifični za poduzeća (veličina, lokacija, starost, inovacijske aktivnosti, pravni status), pristup inputima, tržišna struktura (udio na tržištu,klasifikacija djelatnosti), gospodarski indikatori (stopa poreza, radna snaga, inflacija). Rezultati istraživanja pokazali su da pozitivne učinke na rast poduzeća imaju položaj (u velikim urbanim središtima), pravni status društva s ograničenom odgovornošću, prisutnost tržišne konkurencije, velika potražnja za proizvodima tvrtke, određene vladine politike. Negativne učinke imaju nedovoljno kvalificirani radnici i menadžeri, poduzeća u manje urbanim središtima, i nepovoljne vladine politike. Za uspješan rast poduzeća autor navodi da

[45] Opširnije na: Tarfasa, S., Ferede, T., Kebede, S., Behailu, D.(2016): Determinants of growth of micro and small enterprises (MSEs): Empirical evidence from Ethiopia

[46] Opširnije na: Harabi, N.(2002): Determinants of Firm Growth: An Empirical Analysis from Morocco, Solothurn University of Applied Sciences, Northwestern Switzerland,

svako poduzeća mora odabrati odgovarajuću strategiju rasta koja uključuje odabir prave lokacije i pravnog oblika, kvalitetne radne snage te odabir tržišta s jakom i rastućom potražnjom. Gospodarske i industrijske prepreke poput infrastrukture, radne snage, kvalitete života treba riješiti jer one predstavljaju veliku prepreku rasta poduzeća u Maroccu.

Kouser et al. (2012.)[47] provode istraživanje na 70 ne-financijskih javnih poduzeća u Pakistanu. Autori provode opsežnu analizu međusobnog odnosa profitabilnosti, rasta i veličine ne-financijskih poduzeća koje kotiraju na burzi. Istraživanje se provelo putem panel analize i obuhvaćalo je sljedeće indikatore:

- stopa rasta (održiva stopa rasta) je dobivena iz formule (Zadržana dobit / Neto prihod) * ROE
- veličina poduzeća iskazana je logaritamskom funkcijom ukupne imovine
- profitabilnost preko povrata na imovinu (ROA) izračunata kao neto dobit prije poreza/ ukupna imovina

Rezultati ukazuju da postoji snažna pozitivna povezanost između profitabilnosti i rasta poduzeća, međutim između profitabilnosti i veličine tvrtke dokazana je negativna povezanost i manji značaj za poduzeće. Veličina i rast imaju negativan odnos. Kada je poduzeće malo ono brze raste. Veličina ne utječe u velikoj mjeri na profitabilnost poduzeća, ali je na to jako pod utjecajem rasta tvrtke.

Hermelo i Vassolo (2007.) [48] istraživanje su proveli na malim i srednjim poduzećima u pokrajini Tucuman, Argentina. 87 poduzeća bilo je anketirano radi prikupljanja podataka o rastu, ulaganju, financijskom stanju, ulaganju u tehnologiju te zemljopisnom području. Većina anketa je odbačena zbog nepotpunosti. Korisni podatci su prikupljeni iz 34 poduzeća prerađivačke industrije. Obuhvaćalo je razdoblje od 1994. – 1996. godine. Rast je definiran kao zavisna varijabla mjerena pomoću rasta prodaje u navedenom razdoblju. Nezavisne varijable su veličina, financijski resursi, godina zadnjeg ulaganja u nove tehnologije, diverzifikacija tržišta i proizvoda, ukupna prodaja na razini industrije, i ukupna prodaja na razini gospodarstva. Empirijsko istraživanje pokazalo je da su financijska sredstva, ulaganje u

[47] Opširnije na: Kouser, R., Bano, T., Azeem, M., Hassan, M.(2012): Inter-relationship between profitability,growth and size: A case of non-financial companies from Pakistan, Pak.J.Commer.Soc.SCI.,Vol 6 (2) str. 405-419

[48] Opširnije na: Harmelo, F.D., Vassolo, R.(2007): The determinants of firm's growth: an empirical examination, Revista ABANTE, Vol. 10, Nº 1, str. 3-20

novu tehnologiju i diverzifikacija tržišta najvažniji indikatori rasta poduzeća. Međutim istraživanje se vršilo na vrlo malom uzorku i malom vremenskom periodu. Autori zaključuju kako rast gospodarstva ne ovisi samo o rastu postojećih poduzeća, nego i o stvaranju novih.

3.2.2. Istraživanje na temelju zemalja EU

Daunfeldt et al. (2012.)[49] kako bi utvrdili determinante rasta poduzeća maloprodajne i veleprodajne industrije u razdoblju od 2000.- 2004. godine analizirali su uzorak od 400 poduzeća društava s ograničenom odgovornošću. Zavisnu varijablu definirali su pomoću logaritamske funkcije u periodu *t* za poduzeće *i* kroz rast prodaje. Prema njihovom modelu rast poduzeća ovisi o tri karakteristična skupine. One obuhvaćaju karakteristike specifične za pojedino poduzeće, industrijske te gospodarske karakteristike. One specifične za poduzeće su: veličina, starost, migracije i financijska snaga. Karakteristike industrije obuhvaćaju koncentraciju na tržištu, veličinu tržišta, veličinu industrije i MES za industriju, a gospodarske broj stanovnika, broj nezaposlenih, postotak visokih učilišta, stupanj obrazovanja, politička preferencije i politička snaga. Rezultat istraživanja pokazao je da većina poduzeća u Švedskoj uopće ne raste, dok mali broj poduzeća raste vrlo brzo. Većina nezavisnih varijabli nisu statistički značajne, iako veličina industrije ima pozitivne efekte na rast brzorastućih poduzeća u maloprodaji i veleprodaji.

Levratto et al. (2010.)[50] Na temelju podatak francuskog nacionalnog instituta za statistiku i ekonomske studije i financijske baze podatka provedeno je istraživanje na 12.811 tisuća poduzeća u razdoblju od 1997. do 2007. godine koji su imali 10 i više zaposlenih. Rast poduzeća mjeren je kroz rast broja zaposlenika od 1997. do 2007. godine. Nezavisne varijable podijeljene su u dvije kategorije. Prva kategorija je obuhvaćala varijable poduzeća (troškovi zaposlenih, dodana vrijednost po zaposleniku, udio trgovinskog duga u ukupnoj pasivi, udio financijskog duga u ukupnoj pasivi te ROE), dok je druga kategorija obuhvaćala strukturne varijable (klasifikacija industrije,lokacija, vlasnička struktura, veličina, starost, izvozni status). Analiza je pokaza da većina varijabli ima utjecaj na rast poduzeća, međutim iznimke

[49] Opširnije na: Daunfeldt, S., O., Lang, A., Macuchova Z., Rudholm, N.(2012): Firm growth in the Swedish retail and wholesale industries, The Service Industries Journal, 33:12, 1193-1205 dostupno na: https://doi.org/10.1080/02642069.2013.719883

[50] Opširnije na: Levratto, N., Tessier, L., Zouikri, M.(2010): The determinants of growth for SME. A longitudinal study from French manufacturing firms, SSRN Electronic Journal,dostupno na: https://www.academia.edu/30301547/The_Determinants_of_Growth_for_SMEs_-_A_Longitudinal_Study_from_French_Manufacturing_Firms

su starost i vlasnička struktura. Empirijske spoznaje pokazuju da su organizacija, optimalna proizvodnja i financijska sposobnost ključne odrednice procesa rasta industrijskih malih i srednjih poduzeća. Nadalje financijska stabilnost, dostupnost financijskih sredstva i produktivnost važna su za mala poduzeća koja se suočavaju s brzim rastom.

Loi i Khan (2012.) [51] istraživanje su proveli na uzorku od 10.323 tisuća poduzeća. Ispitivali su rast pojedinih determinanti na rast belgijskih poduzeća. Podatke su prikupili putem tvrtke Bel-first koja sadrži financijske podatke o belgijskim i luksemburškim poduzećima. Analizu su proveli koristeći OLS regresijskih model. Od ukupno 13.552 tisuća poduzeća na kraju je za model izabrano 10.323 tisuće poduzeća. Analiza se odnosila na razdoblje od 2002. do 2006. godine, ali budući da se rast mjeri za 2002. godinu potrebni su podatci i od 2001. godine. Djelatnosti istraživanja obuhvaćali su distribuciju, prerađivačku i uslužnu djelatnost.
Zavisna varijabla u istraživanju je rast poduzeća. Autori su zavisnu varijablu mjerili prosječnim rastom prodaje od 2002. do 2006, izraženu u postotcima. Preciznije, rast u tekućoj godini mjerili su u odnosu na prethodnu i tako za svih 5 godina, a na kraju izračunali prosjek rasta. Razlog takvog načina računanja je činjenica da stope rasta mogu snažno varirati iz godine u godinu. Nezavisne varijable su profitabilnost, financijska poluga, inovacije, likvidnost i solventnost. Uz nezavisne varijable definirane su i kontrolne varijable (veličina, starost, regija, pravni status i djelatnost. Rezultati analize su pokazali da inovacije imaju pozitivan utjecaj na rast poduzeća. To se može objasniti činjenicom novoosnovane tvrtke ulažu puno napora u istraživanje i razvoje te inovativne aktivnosti. Drugi zaključak studije je da solventnost negativno utječe na rast poduzeća. To znači da što je poduzeće solventnije, time je udio kapitala u odnosu na obveze veći, manji će rast ostvarivati. Nadalje, rezultati su pokazali da profitabilnost,financijske poluge i likvidnost nemaju značajan utjecaj na rast poduzeća. Osim glavne regresije, izvedene su i dvije dodatne regresije. Prvo uzorak je podijeljen na male i velike tvrtke. I drugo, napravljena je razlika između proizvodnog sektora, sektora distribucije i sektora usluga. Rezultati su pokazali da inovacija ima samo pozitivan utjecaj na rast malih poduzeća. Inovacije ne utječu na rast velikih poduzeća. I na kraju negativan utjecaj solventnosti na rast poduzeća značajan je samo za poduzeća u prerađivačkom sektoru.

[51] Opširnije na: Loi, T.H., Khan, A.A.(2012): Determinants of firm growth: evidence from Belgian companies, Universiteit Gent Faculteit economie en bedrijfskunde, dostupno na: http://www.ethesis.net/Determinants/Determinants%20of%20firm%20growth%20Evidence%20from%20Belgian%20companies.pdf

Dunne i Hughes (1994.) [52] istraživali su način na koji starost i veličina poduzeće utječe na njegov rast. Analizu provode za period od 1975. do 1985. godine i za razliku od prijašnjih istraživanja proširili su uzorak na 2.000 poduzeća čije su podatke preuzeli iz baze podataka EXSTAT2. Osim veličine i starosti u analizu su uključili i analizu preživljavanja poduzeća. Prethodna istraživanja su pokazala da mala poduzeća koja sporo rastu, imaju veću vjerojatnost da će propasti nego kod velikih sporo rastućih poduzeća. No analiza stope preživljavanja poduzeća bila je uvjetovana gospodarskom stanju zemlje. Rezultati istraživanja pokazuju da u kasnim 1970 i u ranim 1980 godinama manje tvrtke su rasle brže od drugih, iako su se imale promjenjive stope rasta iz godine u godinu. Također došli su do zaključka da mlađe tvrtke rastu brže od starijih tvrtki.

Voulgaris et al. (2003.) [53] analizu su proveli na 143 mala i srednja poduzeća u Grčkoj. Cilj istraživanja je identifikacija varijabli koje utječu na brzi rast poduzeća. Rezultati istraživanja pokazuju da u Grčkoj 99% ukupnih poduzeća čine mala i srednja poduzeća. Analiza je obuhvaćala razdoblje od 1988. do 1996. godine, te je obuhvaćalo poduzeća iz 15 različitih industrijskih grana. Otkriveno je da čimbenici koji su značajno utjecali na rast poduzeća su:

- profitabilnost ukupne imovine (pozitivno)
- likvidnost (negativno)
- dugoročno financiranje (pozitivno)
- produktivnost zaposlenika (pozitivno)
- kreditna politika (negativno) i
- promet osnovnih sredstava (negativno)

Veličina poduzeća pokazala se značajnom ako se promatra sama za sebe, no u kombinaciji s drugim faktorima njezin utjecaj je smanjen. Starosti i izvozni status nisu značajni za razliku od rezultati dobivenih iz drugih istraživanja. Također analiza ukazuje da se mala i srednja poduzeća koja se nalaze u velikim gradovima imaju drugačiji rast od onih iz periferije. Ukupna imovina koja se koristila kao varijabla veličine nije se pokazala značajnom.

[52] Opširnije na: Dunne, P., Hughes, A.(1994): Age, size, growth and survival: UK companies in the 1980s, The Journal of Industrial Economics, Vol. 42, No. 2 str. 115-140

[53] Opširnije na: Voulgaris, F., Asterius, D., Agiomirgianakis, G.,(2003): The determinants of small firm growth in the Greek manufacturing sector, Journal of Economic Integration18(4), str. 817-836

4. EMPIRIJSKA ANALIZA UTJECAJA RAZLIČITIH ČIMBENIKA NA RAST PODUZEĆA

Dvije su temeljne hipoteze postavljene u početnoj fazi istraživanja. Prva istraživačka hipoteza, vezana uz specifične interne čimbenike poduzeća, glasi:

H_1… Specifični interni čimbenici poduzeća utječu na rast poduzeća

Druga istraživačka hipoteza, vezana uz eksterne čimbenike, glasi:

H_2… Eksterni čimbenici utječu na rast poduzeća

Pod pojmom eksterni čimbenici obuhvaćeni su oni na razini industrije i one koji se odnose na makroekonomsko okruženje unutar kojeg poduzeće posluje.

U prvom dijelu ovog poglavlja prezentirat će se uzorak, njegova prostorna i vremenska komponenta. Potom će se definirati istraživački model, odnosno definirat će se nezavisne varijable i način njihova izračuna te najvažnije odrednice korištenog statističkog modela, panel analize. U trećem dijelu će se provesti analiza odnosno testiranje modela te na kraju objasniti rezultati provedenog istraživanja.

4.1. Opis definiranog uzorka

Prvi korak u empirijskoj analizi ovog istraživanja bilo je definiranje prostorne i vremenske komponente. Analiza rasta poduzeća kao što je već ranije navedeno provest će se na poduzećima prerađivačke industrije u Republici Hrvatskoj. Prerađivačka industrija obuhvaća 14 grana industrije po klasifikaciji NACE/NKD. U početnom uzorku prikupljeni su podatci od 13.420 poduzeća različitih grana prerađivačke industrije. Zbog ne raspoloživosti podataka za svako od navedenih poduzeća, konačan broj poduzeća koji je uzet u razmatranje iznosi 4.095 i obuhvaća sva ona poduzeća koja su poslovale u periodu od 2011. godine do 2018. godine. Podatci o internim indikatorima poduzeća korišteni u empirijskom dijelu prikupljeni su iz Amadeus baze, a podatci o stanju tržišta i gospodarski indikatori na temelju analize publikacija Državnog zavoda za statistiku.

Budući da se rast poduzeća računao uzimajući i prethodnu godinu u razmatranje, za izračun potrebnih pokazatelji u analizu je bila uključena i 2010. godina. Podatci za sve varijable prikupljeni su na godišnjoj razini. U ovom se radu kroz prostornu i vremensku komponentu, tj. na uzorku od 4.095 poduzeća unutar razdoblja od 2011. godine do 2018. godine ispituje utjecaj internih (veličina, zaduženost, izvoz, profitabilnost) i eksternih (rast industrije, BDP, nezaposlenost i inflacija) varijabli. Najprikladnija metoda je panel analiza, putem koje je omogućeno analiziranje više jedinica promatranja istovremeno.

Zavisna varijabla je varijabla rasta poduzeća. U literaturi postoje brojni načini mjerenja rasta poduzeća. Budući da je u domaćoj literaturi vrlo mali broj rasprava vođen na temu rasta poduzeća i njegovih determinanti, a i u stranoj literaturi postoji velik broj oprečnih mišljenja javljaju se konfuzije u određenim terminima glede mjerenja rasta (prihod, zaposlenost, imovina), prikaz mjerenja rasta putem formula (apsolutni ili relativni izračun), izbor odgovarajućeg vremenskog razdoblja i slično.

U ovom radu, rast poduzeća će se analizirati na godišnjoj razini kroz imovinu putem formule:

$$R_{it} = \frac{UKIMO_{it} - UKIMO_{it-1}}{UKIMO_{it-1}} \qquad (1)$$

gdje je:
R_{it} – rast poduzeća i u godini t
$UKIMO_{it}$ – ukupna imovina poduzeća i, u godini t
$UKIMO_{it-1}$ – ukupna imovina poduzeća i, u godini t-1

Navedena zavisna varijabla je dinamičke prirode, što znači da sadašnja vrijednost ovisi o vrijednostima iz proteklog razdoblja. Dinamički panel model zavisnu varijablu promatra s pomakom jedan ili više vremenskih perioda unatrag. U nastavku će biti detaljnije opisane glavne karakteristike panel analize.

4.2. Istraživački model

4.2.1. Definiranje nezavisnih varijabli i načini njihova izračuna

Nezavisne varijable čiji se utjecaj na rast poduzeća istražuje u ovom radu podijeljene su na dvije temeljne kategorije: (1) interne varijable, (2) eksterne varijable. Iz svake skupine odabrane su pojedine varijable koje će se u nastavku kratko objasniti. Interne varijable su one varijable koje djeluju na svako poduzeće i na koje poduzeće ima utjecaj. Putem internih varijabli možemo napraviti razliku između poduzeća unutar određene industrije, u ovom slučaju prerađivačke industrije. Ova skupina nezavisnih varijabli obuhvatit će ukupno četiri varijable i to: (1) veličinu poduzeća, (2) zaduženost, (3) udio izvoza te (4) profitabilnost.

Veličina poduzeća je u ovom istraživanju mjerena je logaritmiranom funkcijom ukupne imovine. Očekuje se da će veličina poduzeća utjecati na njegov rast. Zbog toga što se nije pravila kategorizacija poduzeća na mala, srednja i velika, funkcija ukupne imovine se logaritmirala kao bi se neutralizirao utjecaj veličine imovine za velika poduzeća i nasuprot njima malih poduzeća te kako bi se izbjegla nejednakost u veličinama.

Pokazatelj zaduženosti pokazuje stupanj korištenja financijskih sredstava za koje se poduzeće zadužilo. Poduzeća sa značajno visokim stupnjem zaduženosti gube financijsku fleksibilnost te mogu imati daljnje probleme u poslovanju. U ovoj analizi kao indikator varijable zaduženosti koristit će se koeficijent zaduženosti i on pokazuje do koje mjere poduzeće koristi zaduživanje kao oblik financiranja, odnosno koji je postotak imovine nabavljen zaduživanjem. Što je veći koeficijent zaduženosti to je veći financijski rizik i mogućnost propasti poduzeća. Pa se stoga očekuje negativna veza između pokazatelja zaduženosti i rasta poduzeća.

Udio izvoza u ukupnim prihodima nezavisna je varijabla koja pokazuje je li poduzeće izvozi i u kojoj mjeri u odnosu na ukupne prihode. Hassan i Hart[54] (2016.) su u svom istraživanju zaključili da izvozna orijentiranost ima veliki utjecaj na rast poduzeća bez obzira kojoj kategoriji industrije pripadaju. Dok u drugom istraživačkom radu Voulgaris et al.[55] (2003.) su

[54] Opširnije na: Hassan, R.S., Hart, M.(2016): The determinants of small firm growth: an empirical study on Egypt, The Business and Management Review Volume 7 Number 2.
[55] Opširnije na: Voulgaris, F., Asterius, D., Agiomirgianakis, G.,(2003): The determinants of small firm growth in the Greek manufacturing sector, Journal of Economic Integration18(4), str. 817-836

dokazali da status izvoza nije značajan za rast poduzeća. Prema tome, udio izvoza i izvozna orijentiranost na rast poduzeća može biti i pozitivan, ali i ne mora.

Posljednja varijabla je *pokazatelj profitabilnosti*. On pokazuje ukupnu učinkovitost poslovanja poduzeća te se svrstava u najvažnije dijelove financijske analize. Mjeri sposobnost poduzeća da ostvari određenu razinu dobiti u odnosu prema prihodima, imovini ili kapitalu. Indikator pokazatelja profitabilnosti u ovom modeli će biti stopa povrata na imovinu ROA. Indikator je uspješnosti korištenja imovine u stvaranju dobiti te pokazuje dobit koju poduzeće generira iz jedne novčane jedinice imovine. Vrijednost stope povrata imovine varira u ovisnosti o djelatnosti kojoj poduzeće pripada. Očekuje se da će imati pozitivan utjecaj na rast poduzeća.

Eksterne varijable su varijable koje na poduzeće djeluju izvana i na koje poduzeće nema utjecaj. U ovom radu eksterne varijable obuhvatit će one koje su specifične za industriju i one na razini cjelokupnog gospodarstva. I ova skupina obuhvaća ukupno četiri varijable koje se promatraju i to: (1) rast industrije, (2) rast bruto domaćeg proizvoda, (3) nezaposlenost te (4) inflaciju.

Rast industrije predstavlja eksternu varijablu koja se veže za industriju u kojoj poduzeće posluje. Unutar prerađivačke industrije postoji 14 industrijskih grana te je za svaku industrijsku granu izračunat njegov rast u pojedinim godinama. Budući da svako poduzeće posluje unutar pojedine industrijske grane očekuje se da će rast te industrijske grane pozitivno utjecati na rast poduzeća.

Rast bruto domaćeg proizvoda pripada grupi makroekonomski varijabli te je ona često korištena determinanta profitabilnosti. Utjecaj stope rasta BDP na rast poduzeća bi trebao biti pozitivan, budući da se tijekom gospodarskog rasta ostvaruju novi i povoljniji uvjeti za rast poduzeća.

Ukupna *nezaposlenost* također pripada skupini makroekonomskih varijabli te se za svrhu ovog istraživanja računala kao postotak ukupno nezaposlenih osoba u odnosu na ukupno aktivno stanovništvo. Nezaposlenost je u zadnjih 8 godina varirala iz godine u godinu, pri tome je najveća nezaposlenost bila 2013. godine, a najmanja 2018. godine. Povećanje nezaposlenosti bi trebalo imati negativan utjecaj na rast poduzeća.

Što se tiče inflacije, ista je aproksimirana Indeksom proizvođačkih cijena. Indeks potrošačkih cijena važan je kratkoročni pokazatelj poslovnog ciklusa koji pokazuje mjesečnu promjenu prodajnih cijena proizvoda industrijskog sektora koji može nagovijestiti inflatorna kretanja prije nego što dođu do potrošača. Stoga utjecaj inflacije na rast poduzeća može biti i pozitivan i negativan. Veća stopa inflacije dovodi po porasta cijena proizvoda koji proizvođač prodaje drugom poduzeću odnosno do većih prihoda, ali s druge strane ovaj utjecaj može biti i negativan jer zbog veće inflacije kupci na tržištu mogu smanjiti potražnju za istim proizvodima što se opet reflektira na pad prihoda od prodaje. U tablici 6. prikazane su sve varijable modela, načini izračuna te njihov očekivani utjecaj na rast poduzeća.

Tablica 6. Varijable korištene u analizi, način izračuna te očekivani utjecaj

Oznaka	Varijabla	Izračun	Grupa determinanti	Očekivani utjecaj
R	Rast	R=(UKIMOt-UKIMOt-1)/UKIMOt-1	Zavisna varijabla	/
VEL	Veličina	Logaritamska funkcija ukupne imovine	Interna/specifična za poduzeće	+
ZAD	Zaduženost	Ukupne obveze/ Ukupna imovina	Interna/specifična za poduzeće	-
PRO	Profitabilnost	Neto dobit / ukupna imovina	Interna/specifična za poduzeće	+
RIND	Rast industrije	(TRINDt-TRIND t-1)/ TRIND t-1	Eksterna/ specifična za industriju	+
BDP	Stopa rasta bdp-a	% rasta BDP-a	Eksterna/ makroekonomska	+
NEZ	Stopa nezaposlenosti	% Od ukupne radne snage	Eksterna/ makroekonomska	+/-
INF	Inflacija	Indeks potrošačkih cijena	Eksterna/ makroekonomska	+/-

Izvor: Izrada autorice

4.2.2. Panel analiza[56]

Panel analiza je analiza koja istovremeno analizira i vremensku i prostornu komponentu neke pojave. Takvi podatci koji istodobno sadrže i vremensku i prostornu komponentu nazivaju se panel podatci. Prije panel analize za analiziranje sličnih pojava koristila se višestruka regresija, no tada je bilo potrebno odlučiti dali se želi analizirati samo prostorna ili samo vremenska komponenta neke pojave. S vremenom analize su postale složenije, obuhvaćale su veći broj razdoblja i sadržavali više opažanja. Zbog toga se javila potreba za istodobnim

[56] Preuzeto u potpunosti iz: Škrabić, P. B., Arnerić, J.: Analiza vremenskih nizova i panel podataka, materijali s predavanja,Ekonomski fakultet, Split

analiziranjem i vremenske i prostorne komponente. Panel podatci sadrže veći broj podataka, a zavisna varijabla se mijenja po jedinicama promatranja i po vremenu pa su procjene dobivene panel analizom preciznije. Da bi se dobila baza podataka za panel analizu potrebno je prikupiti podatci o jedinicama promatranja (pojedinci, gradovi, države) kroz vrijeme. Pri tome treba naglasiti da jedinica promatranja nije isto što i opažanje (npr. jedno poduzeće je jedinica promatranja, a za njega imamo više opažanja). Panel analiza je našla primjenu u svim područjima na mikro i makro razini. Prednosti panel analize mogu se uočiti u tome što podatci koji nisu bili dovoljni za analizu vremenskih nizova niti za prostornu analizu zajedno u panel analizi mogu dati kvalitetne empirijske rezultate. Također panel analiza omogućuje definiranje i testiranje ekonometrijskih modela. Panel podatci umanjuju problem multikolinearnosti. Ako između dvije varijable iste jedinice promatranja postoji snažna korelacija, a ista nije izražena između jedinica drugih jedinica promatranja korelacija gubi značajnost. Autori također navode da podatci moraju biti homogeni, odnosno jedinice promatranja moraju imati zajednička svojstva, u protivnom rezultati neće biti relevantni i niti jedna varijabla neće biti značajna. Prema raspoloživosti podataka razlikujemo balansirani panel (za svaku jedinicu u svakom razdoblju postoje podatci) i nebalansirani panel podataka (ako za bilo koju jedinicu promatranja nedostaje podatak za neku varijablu u nekom razdoblju). U panel analizi prema ovisnosti o zavisnoj varijabli razlikuju se statički i dinamički modeli.

Izbor odgovarajućeg procjenitelja, statičkog ili dinamičkog, se vrši na temelju karakteristika uzorka tj. broja jedinica promatranja i broja razdoblja te dinamike zavisne varijable. Većina ekonomskih relacija je dinamičke prirode što znači da sadašnja vrijednost neke varijable ovisi o prethodnim vrijednostima te varijable. Dinamički modeli sadržavaju zavisnu varijablu s pomakom za jedan ili više vremenskih perioda unatrag ovisno o svojstvima zavisne varijable. Dinamički panel koji sadrži zavisnu varijablu s jednim vremenskim pomakom unatrag ima oblik:

$$y_{it} = \mu + \gamma y_{i,t-1} + \beta_1 x_{it1} + \beta_2 x_{it2} + \ldots + \beta_K x_{itK} + \alpha_i + \varepsilon_{it};\ \ i = 1, \ldots, N, t = 1, \ldots, T \quad (2)$$

pri čemu se podrazumijeva da su greške ε_{it} relacije nezavisno i identično distribuirane slučajne varijable sa sredinom 0 i varijancom σ_e^2.

Budući da u ovom radu sadašnja vrijednost zavisne varijable (rast poduzeća) ovisi o njezinim vrijednostima iz prethodnog razdoblja koristi će dinamički panel model. Sukladno karakteristikama specificiranog panel modela koristit će se Arellano- Bondov procjenitelj u dva koraka. Uvjet korištenja ovog modela je da broj jedinica promatranja veći od broja razdoblja promatranja. U ovom slučaju broj jedinica promatranja (4.095 poduzeća) veći je od broja razdoblja promatranja (8 godina) čime je zadovoljen uvjet primjerne ovog procjenitelja dinamičkog panel modela.

4.3. Model i njegovo testiranje

Na temelju prethodno definirane zavisne varijable i nezavisnih varijabli formira se i procjenjuje sljedeći dinamički model:

$$R_{it} = \mu + R_{it-1} + \beta_1 VEL_{it} + \beta_2 ZAD_{it} + \beta_3 IZV_{it} + \beta_4 PRO_{it} + \beta_5 RIND_{it} + \beta_6 BDP_{it} + \beta_7 NEZ_{it} + \beta_8 INF_{it} + \alpha_i + \varepsilon_{it};\ \text{i=1,…,N, t=1,…,T,} \quad (3)$$

Pri čemu je:

N - broj jedinica promatranja, ukupno 4.095 poduzeća

T – broj razdoblja, promatrani vremenski interval od 2011. do 2018.god

α – konstantni član primijenjenog modela, jednak za sve jedinice promatranja i ne mijenja se kroz vrijeme

μ - konstantni član

R_{it} - rast poduzeća i u godini t,

VEL_{it} – veličina poduzeća i u godini t,

ZAD_{it} – koeficijent zaduženosti poduzeća i u godini t,

IZV_{it}- udio izvoza poduzeća i, u godini t,

PRO_{it} – stupanj profitabilnosti poduzeća i, u godini t,

$RIND_{it}$- rast industrije poduzeća i, u godini t,

BDP_{it}- stopa rasta BDP-a poduzeća i, u godini t,

NEZ_{it} – udio nezaposlenih poduzeća i, u godini t,

INF_{it}- inflacija poduzeća i, u godini t,

ε_{it} – greška relacije poduzeća i, u godini t, pretpostavlja se da su εit nezavisno i identično distribuirane slučajne varijable sa sredinom 0 i varijancom σ_e^2.

γ – parametar uz zavisnu varijablu s pomakom koji treba procijeniti,

β_1,… β_K – parametri koji se nalaze uz nezavisnu varijablu i koje treba procijeniti,

Pretpostavlja se da su svi x_{itk} nezavisni sa ε_{it} za sve i,t,k.

U jednadžbi 3 R_{it} predstavlja rast poduzeća *i* u razdoblju *t*. Varijabla R_{it-1} predstavlja rast poduzeća *i* u razdoblju *t-1*, odnosno lagiranu zavisnu varijablu za jedan period. Upotreba ove varijable ukazuje na dinamičnost modela, a u konkretnom slučaju da rast poduzeća ovisi o kretanju istog pokazatelja u prošlosti.

Najprije će se u tablici prikazati deskriptivna statistika varijabli korištenih u modelu.

Tablica 7. Deskriptivna statistika varijabli korištenih u modelu

```
. xtsum VEL ZAD IZV PRO RIND BDP NEZ INF
Variable         |      Mean   Std. Dev.       Min        Max |    Observations
-----------------+--------------------------------------------+----------------
VEL      overall |  2.582892   .8187528  -.3377401   6.066186 |     N =   36846
         between |             .8044084   .2995089   5.971407 |     n =    4094
         within  |             .1530482   .7041186   3.825593 |     T =       9
ZAD      overall |   47.8675   25.87134       .054     99.662 |     N =   36846
         between |             22.80942   .5966667   98.67756 |     n =    4094
         within  |             12.21349  -22.32261   112.3751 |     T =       9
IZV      overall |  12.06189   25.50269          0        100 |     N =   36846
         between |             22.20618          0   99.23722 |     n =    4094
         within  |             12.54511    -76.827   100.9508 |     T =       9
PRO      overall |  7.072811   13.45069    -93.266     99.464 |     N =   36846
         between |             9.615992    -31.704     85.079 |     n =    4094
         within  |             9.406047  -93.11441   83.47348 |     T =       9
RIND     overall |   6.49257   13.40032  -98.43786   156.6107 |     N =   36846
         between |             2.952056  -15.07025   14.36352 |     n =    4094
         within  |             13.07119  -76.87504   148.7397 |     T =       9
BDP      overall |  .7444444    2.00231        -2.3        3.5 |     N =   36846
         between |                     0   .7444444   .7444444 |     n =    4094
         within  |              2.00231        -2.3        3.5 |     T =       9
NEZ      overall |  13.69971   2.802695    8.411732   17.27417 |     N =   36846
         between |                     0   13.69971   13.69971 |     n =    4094
         within  |             2.802695   8.411732   17.27417 |     T =       9
INF      overall |  101.0778   3.993042        95.6        107 |     N =   36846
         between |                     0   101.0778   101.0778 |     n =    4094
         within  |             3.993042        95.6        107 |     T =       9
```

Izvor: Izračun autorice u STATI

Tablica 8 sadrži koeficijente korelacije između parova nezavisnih varijabli navedenih i objašnjenih ranije. Cilj tablice jest ukazati na (ne)postojanje problema multikolinearnosti između nezavisnih varijabli. Škrabić Perić[57] navodi kako bi s oprezom trebali promatrati varijable između kojih je koeficijent korelacije veći od 0,5. Rozga[58] naglašava kako iznad 0,8 postoji jaka korelacija, a od 0,5 do 0,8 srednje jaka korelacija.

[57] Škrabić, P. B., Arnerić, J.: Analiza vremenskih nizova i panel podataka, materijali s predavanja,Ekonomski fakultet, Split

[58] Rozga, A.(2006.): Statistika za ekonomiste. Ekonomski fakultet, Split

Tablica 8. Korelacijska matrica između nezavisnih varijabli

```
pwcorr VEL ZAD IZV PRO RIND BDP NEZ INF, star(5)
             |      VEL      ZAD      IZV      PRO     RIND      BDP      NEZ      INF
   ----------+------------------------------------------------------------------------
         VEL |   1.0000
         ZAD |  -0.0339*  1.0000
         IZV |   0.3178* -0.0125*  1.0000
         PRO |  -0.0647*  0.2347*  0.0696*  1.0000
        RIND |  -0.0115* -0.0061   0.0338*  0.0202*  1.0000
         BDP |   0.0439*  0.1445* -0.0246*  0.0244* -0.0143*  1.0000
         NEZ |  -0.0277* -0.0671*  0.1122* -0.0070   0.1570* -0.3635*  1.0000
         INF |  -0.0233* -0.1044* -0.0196* -0.0149* -0.0378* -0.6811* -0.2611*   1.0000
```

Izvor: Izračun autorice u STATI

Rezultati korelacijske analize ne ukazuju na problem multikolinearnosti u ovom modelu budući da niti jedan koeficijent korelacije nije veći od 0,8. Uočava se srednje jaka negativna povezanost između BDP-ai i inflacije.

U tablici 9 prikazan je model korištenjem AB procjenitelja u dva koraka (Arellano –Bond).
Iz tablice je važno uočiti da je koeficijent uz lagiranu zavisnu varijablu (R_{it-1}) pozitivan i statistički značajan, što potvrđuje dinamičku prirodu modela. Dinamički panel modeli sadržavaju zavisnu varijablu s jednim pomakom unatrag, a statistička značajnost koeficijenta uz zavisnu varijablu koja se uočava u tablici opravdava korištenje dinamičkog modela.

Tablica 9. Rezultati procjene

```
xtabond R VEL ZAD IZV PRO RIND BDP NEZ INF, lags(1) maxldep(1) twostep artests(2)
Arellano-Bond dynamic panel-data estimation  Number of obs         =     28658
Group variable: IDPODUZEA                    Number of groups      =      4094
Time variable: GODINA
                                             Obs per group:    min =         7
                                                               avg =         7
                                                               max =         7

Number of instruments =     15               Wald chi2(9)          =   1750.77
                                             Prob > chi2           =    0.0000
Two-step results
------------------------------------------------------------------------------
      RUKIMO |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
           R |
          L1. |   .0499143   .0118948     4.20   0.000     .0266009    .0732277
```

```
             |
         VEL |   2.775292   .1417497    19.58   0.000     2.497468    3.053117
         ZAD |  -.0077648   .0007261   -10.69   0.000    -.0091879   -.0063416
         IZV |   .0003377   .0002407     1.40   0.161    -.0001342    .0008095
         PRO |   .0048093   .0004708    10.21   0.000     .0038865    .0057322
        RIND |   .0005245   .0001951     2.69   0.007     .0001421     .000907
         BDP |   .0089316   .0043578     2.05   0.040     .0003904    .0174728
         NEZ |    .012517   .0017982     6.96   0.000     .0089927    .0160414
         INF |   .0043049   .0010712     4.02   0.000     .0022054    .0064043
       _cons |  -7.391979   .4112846   -17.97   0.000    -8.198082   -6.585876
------------------------------------------------------------------------------
Warning: gmm two-step standard errors are biased; robust standard
         errors are recommended.
Instruments for differenced equation
        GMM-type: L(2/2).RUKIMO
        Standard: D.VEL D.ZAD D.IZV D.PRO D.RIND D.BDP D.NEZ D.INF
Instruments for level equation
        Standard: _cons
```

Izvor: Izračun autorice u STATI

Valjanost instrumenata koje se koriste u analizi testiraju se Sarganovim testom[59]. Proveden je Sarganov test za AB procjenitelj u dva koraka. Tablica prikazuje vrijednost od 0.9005 > 0.05 na temelju čega se prihvaća nulta hipoteza koja govori da ne postoji problem endogenosti, odnosno da su odabrane instrumentalne varijable nekorelirane s rezidualima.

Tablica 10. Sargan test, Arellano- Bondov (AB) procjenitelj u dva koraka

```
. estat sargan
Sargan test of overidentifying restrictions
        H0: overidentifying restrictions are valid

        chi2(5)      =  1.606387
        Prob > chi2  =    0.9005
```

Izvor: Izračun autorice u STATI

Osim Sargan testa provodi se i test autokorelacije reziduala kako bi se utvrdila konzistentnost procjene parametara koje se provodi u istraživanju. Postojanje autokorelacije drugog reda

[59] Škrabić, P. B., Arnerić, J.: Analiza vremenskih nizova i panel podataka, materijali s predavanja,Ekonomski fakultet, Split

objašnjava probleme pri specifikaciji modela tj. da neki uvjeti nisu zadovoljeni[60]. Test autokorelacije reziduala drugog reda iznosi 0.2074 >0.05 što potvrđuje nultu hipotezu, tj. da ne postoji problem autokorelacije drugog reda. Rezultati su prikazani u donjoj tablici.

Tablica 11. Test autokorelacije reziduala

```
Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors
  +----------------------+
  |Order |  z     Prob > z|
  |------+---------------|
  |   1  |-1.7912  0.0733 |
  |   2  | 1.2607  0.2074 |
  +----------------------+
   H0: no autocorrelation
```

Izvor: Izračun autorice u STATI

4.4. Analiza i tumačenje rezultata istraživanja

Veličina poduzeća ima pozitivan i statistički značajan utjecaj na rast poduzeća. Veličina poduzeća je iskazana logaritamskom funkcijom imovine, kako bi se uklonile nejednakosti između imovine velikih i malih poduzeća, budući da se ne može uspoređivati imovina velikog poduzeća s imovinom malog poduzeća.

Pokazatelj zaduženosti mjeren koeficijentom zaduženosti pokazao je očekivani negativan predznak, koji je i statistički značajan. Kao što je već ranije navedeno veći koeficijent zaduženosti pokazuje da poduzeće nabavlja svoju imovinu zaduživanjem, što u budućnosti nije poželjno za poduzeće. Stoga je poželjno da poduzeće ako želi rasti ima što manji koeficijent zaduženosti. **Izvoz** mjeren prihodom od prodaje u inozemstvo od ukupnog prihoda od prodaje pokazuje da je pozitivan ali nije značajan za poduzeća prerađivačke industrije. Ranija istraživanja su također pokazala da je izvoz kao varijabla ponekad statistički značajan a ponekad nije. Pokazatelj **profitabilnosti** mjeren je preko ROA (povrat na imovinu) također je statistički značajan i ima očekivan pozitivni utjecaj na rast poduzeća. On pokazuje koliko učinkovito tvrtka može pretvoriti novac koji koristi za kupnju imovine u dobit. Veća vrijednost važna je za investitore jer pokazuje da tvrtka učinkovitije upravlja svojom imovinom kako bi ostvarila veću dobit.

[60] Ibid

Što se tiče **rasta industrije** iz tablice je vidljivo da rast industrije utječe i na rast poduzeća. Utjecaj rasta industrije je pozitivan i statistički značajan. To se moglo pretpostaviti jer rast industrije kojoj pripada poduzeće stvara nove mogućnosti rasta i razvoja. Ako raste poduzeće to će povratnom vezom opet utjecati na rast industrije, pa i na cijelo gospodarstvo.
Utjecaj **BDP-a** je pozitivan i statistički značajan. Interpretacija je slična kao i kod rasta industrije. Rast i razvoj makroekonomski determinanti profitabilnosti pozitivno će utjecati na rast poduzeća jer će poduzeća imati mogućnost širenja posla, osvajanja novih tržišta, povećanje proizvodnje, zaposlenosti i slično. Utjecaj **nezaposlenosti** pokazuje statistički značajan ali pozitivan utjecaj na poduzeće. Suprotno očekivanom, može se pretpostaviti da rast nezaposlenosti općenito može rezultirati rastom nezaposlenih osoba u drugim djelatnostima, a u prerađivačkoj industriji će zadržati konstantu pa će onda, bez obzira na rast ukupne nezaposlenosti, poduzeća u industriji i dalje rasti.
Utjecaj inflacije, mjeren indeksom proizvođačkih cijena, je pozitivan i statistički značajan. Pozitivan predznak ukazuje da poduzeća ipak imaju koristi od inflacije, mjerene putem proizvođačkih cijena, jer povećanjem cijena proizvoda povećava dobit koju koji prodaju drugim proizvođačima.

Na kraju ovog dijela, nakon provedenog empirijskog istraživanja o determinantama rasta poduzeća, analizirat ćemo hipoteze postavljene s početka rada.
Prva istraživačka hipoteza pretpostavljala je da interni faktori utječu na rast poduzeća. Ova hipoteza testirana je pomoću varijable veličine, zaduženosti, izvoza i profitabilnosti. Tri od četiri varijable pokazale su značajan utjecaj na rast. Zbog toga se **može djelomično prihvatiti prva istraživačka hipoteza.**
Druga istraživačka hipoteza pretpostavljala je da eksterni faktori utječu na rast poduzeća. Ova hipoteza testirana je pomoću varijable rast industrije,rast BDP-a, nezaposlenosti i inflacije. Sva četiri obilježja pokazala su značajan utjecaj na rast. Zbog toga se **druga istraživačka hipoteza u cijelosti prihvaća.**

5. ZAKLJUČAK

Industrija predstavlja jedan od najvažnijih čimbenika rasta svakog nacionalnog gospodarstva. Takav rast dovodi do pozitivnih učinka koji se impliciraju na cjelokupno gospodarstvo. Prerađivačka industrija Republike Hrvatske predstavlja gospodarski sektor s ponajvećim udjelom u strukturi BDP-a i ukupne zaposlenosti te apsolutno najvećim udjelom u ukupnom izvozu. Prerađivačka industrija predstavlja značajan sektor gospodarstva svake nacionalne ekonomije u strukturi nacionalne proizvodnje u pogledu ostvarivanja osiguranja izvozne propulzivnosti i po toj osnovi prihoda. Stoga se može zaključiti da je razvijena prerađivačka industrija preduvjet za opći razvoj svake zemlje.

Prema poslovnom rječniku rast se definira kao proces poboljšanja neke mjere uspjeha poduzeća. Takav rast se može postići na dva načina. Povećanjem gornje linije poslovanja odnosno povećanjem ukupnog prihoda poduzeća kroz veći obujam prodaje proizvoda ili usluga. Drugi način obuhvaća povećanje donje linije ili profitabilnosti kroz sniženje troškova. Ova donja linija označava profit odnosno zaradu nakon što se od prihoda oduzmu svi troškovi.

Analiza rasta poduzeća provest će se na poduzećima prerađivačke industrije u Republici Hrvatskoj. Prerađivačka industrija obuhvaća 14 grana industrije po klasifikaciji NACE. Podatci o internim indikatorima poduzeća korišteni u empirijskom dijelu prikupljeni su iz Amadeus baze. U ovom se radu kroz prostornu i vremensku komponentu, tj. na uzorku od 4.095 poduzeća unutar razdoblja od 2011. godine do 2018. godine ispituje utjecaj internih (veličina, zaduženost, izvoz, profitabilnost) i eksterni (rast industrije, BDP, nezaposlenost i inflacija) čimbenika. Najprikladnija metoda je panel analiza, putem koje je omogućeno analiziranje više jedinica promatranja istovremeno.

Nezavisne varijable čiji se utjecaj na rast poduzeća istražuje u ovom radu podijeljene su na dvije temeljne kategorije: (1) interne varijable, (2) eksterne varijable. Iz svake skupine odabrane su pojedine varijable koje će se u nastavku kratko objasniti. Interne varijable su one varijable koje djeluju na svako poduzeće i na koje poduzeće ima utjecaj. Ova skupina nezavisnih varijabli obuhvatit će ukupno četiri varijable i to: (1) veličinu poduzeća, (2) zaduženost, (3) udio izvoza te (4) profitabilnost.

Eksterne varijable su varijable koje na poduzeće djeluju izvana i na koje poduzeće nema utjecaj. U ovom istraživačkom radu eksterne varijable obuhvatit će one koje su specifične za industriju i one na razini cjelokupnog gospodarstva. I ova skupina obuhvaća ukupno četiri varijable koje se promatraju i to: (1) rast industrije, (2) rast bruto domaćeg proizvoda, (3) nezaposlenost te (4) inflaciju.

Rezultati primjene dinamičke panel analize su pokazali da veličina poduzeća ima pozitivan i statistički značajan utjecaj na rast poduzeća. Pokazatelj zaduženosti pokazao je očekivani negativan predznak, koji je i statistički značajan. Izvoz mjeren udjelom prihodom od prodaje u inozemstvo u ukupnom prihodu od prodaje pokazuje da je pozitivan ali nije značajan za poduzeća prerađivačke industrije. Pokazatelj profitabilnosti mjeren je preko ROA (povrat na imovinu) također je statistički značajan i ima očekivan pozitivni utjecaj na rast poduzeća.
Što se tiče rasta industrije, on je pozitivan i statistički značajan. Utjecaj BDP-a je također pozitivan i statistički značajan. Utjecaj nezaposlenosti pokazuje statistički značajan ali pozitivan utjecaj na poduzeće. Utjecaj inflacije, mjeren indeksom proizvođačkih cijena, je pozitivan i statistički značajan.

Prva istraživačka hipoteza se djelomično prihvaća jer je većina internih varijabli statistički značajna. Tri od četiri varijable pokazale su značajan utjecaj na rast. Druga istraživačka hipoteza se u cijelosti prihvaća. Sva četiri obilježja pokazala su značajan utjecaj na rast.

LITERATURA

Knjige i članci:

1. Behailu, D., Kebede, S., Ferede, T., Tarfasa, S. (2016.): Determinants of growth of micro and small enterprises (MSEs): Empirical evidence from Ethiopia
2. Coad,A., Pawan Tamvada, J. (2011.): Firm growth and barriers to growth among small firms in India. Small Business Economics
3. Coad, A. (2007.): Firm growth: A survey, Max Planck Institute of Economics, Germany
4. Čavrak, V. (ur.) (2011): Gospodarstvo Hrvatske, Ekonomski fakultet Zagreb i Politička kultura Zagreb, str 151- 154
5. Daunfeldt, S., O., Lang, A., Macuchova Z., Rudholm, N.(2012): Firm growth in the Swedish retail and wholesale industries, The Service Industries Journal, 33:12, 1193-1205 dostupno na: https://doi.org/10.1080/02642069.2013.719883
6. Družić, M., Mlinarić, D., Škufić, L. (2016.): Relevantni faktori utjecaja na visinu profita poduzeća u prerađivačkoj industriji Hrvatske, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb
7. Državni zavod za statistiku (2010): Statistički ljetopis RH 2010, Zagreb
8. Državni zavod za statistiku (2011.): Statistički ljetopis RH 2011, Zagreb
9. Državni zavod za statistiku (2012.): Statistički ljetopis RH 2012, Zagreb
10. Državni zavod za statistiku (2013.): Statistički ljetopis RH 2013, Zagreb
11. Državni zavod za statistiku (2014.): Statistički ljetopis RH 2014, Zagreb
12. Državni zavod za statistiku (2015.): Statistički ljetopis RH 2015, Zagreb
13. Državni zavod za statistiku (2016.): Statistički ljetopis RH 2016, Zagreb
14. Državni zavod za statistiku (2017.): Statistički ljetopis RH 2017, Zagreb
15. Državni zavod za statistiku (2018.): Statistički ljetopis RH 2018, Zagreb
16. Dunne, P., Hughes, A.(1994): Age, size, growth and survival: UK companies in the 1980s, The Journal of Industrial Economics, Vol. 42, No. 2 str. 115-140
17. Filipović, D. (2012): Izazovi integracijskih procesa: rast poduzeća putem spajanja, preuzimanja i strateških saveza, Sinergija nakladništvo,Zagreb
18. Gasparović, V. (1996.) Teorija rasta i upravljanje rastom poduzeća, Školska knjiga, Zagreb
19. Gruenwald, R.K. (2015): Measurinf growth of the firm: Theoretical considerations, Cracow University of Economics, Poljska

20. Harabi, N.(2002): Determinants of Firm Growth: An Empirical Analysis from Morocco, Solothurn University of Applied Sciences, Northwestern Switzerland
21. Harmelo, F.D., Vassolo, R.(2007): The determinants of firm's growth: an empirical examination, Revista ABANTE, Vol. 10, Nº 1, str. 3-20
22. Hassan, R.S., Hart, M.(2016): The determinants of small firm growth: an empirical study on Egypt, The Business and Management Review Volume 7 Number 2.
23. Hrvatska gospodarska komora, (2018.): Gospodarska kretanja 2017 11/12, Zagreb dostupno na https://www.hgk.hr/documents/gospodarskakretanja11125a71d5f7ccaae.pdf
24. Kouser, R., Bano, T., Azeem, M., Hassan, M.(2012): Inter-relationship between profitability,growth and size: A case of non-financial companies from Pakistan, Pak.J.Commer.Soc.SCI.,Vol 6 (2) str. 405-419
25. Levratto, N., Tessier, L., Zouikri, M.(2010): The determinants of growth for SME. A longitudinal study from French manufacturing firms, SSRN Electronic Journal,dostupno na: https://www.academia.edu/30301547/The_Determinants_of_Growth_for_SMEs_-_A_Longitudinal_Study_from_French_Manufacturing_Firms
26. Loi, T.H., Khan, A.A.(2012): Determinants of firm growth: evidence from Belgian companies, Universiteit Gent Faculteit economie en bedrijfskunde, dostupno na: http://www.ethesis.net/Determinants/Determinants%20of%20firm%20growth%20Evidence%20from%20Belgian%20companies.pdf
27. Macuchova, Z., Rudholm, N., Tang, A., (2014.): Firm growth in the Swedish energy sector: Will large firms become even more dominant?
28. Moschella, D., Grazzi, M., (2016.): Small, young, and exporters: New evidence on the determinants of firm growth
29. Pavić, I., Benić, Đ., Hashi, I. (2006.): Mikroekonomija, EFST, Split
30. Prester, J. i Rašić Bakarić, I. (2017): Analiza strukturnih obilježja prerađivačke industrije Republike Hrvatske. Ekonomski pregled, str 345
31. Republika Hrvatska (2014.): Industrijska strategija Republike Hrvatske 2014.-2020., Zagreb dostupno na http://eskills.hr/wp-content/uploads/2014/05/Industrijska-strategija-RH-2014-2020.pdf
32. Rozga, A. (2006.): Statistika za ekonomiste. Ekonomski fakultet, Split
33. Segarra, A., Teruel, M., (2014): High-growth firms and innovation: an empirical analysis for Spanish firms
34. Škuflić, L. i Turuk, M. (2013): Barijere ulaska malih i srednjih poduzeća u prerađivačku industriju u Hrvatskoj. Poslovna izvrsnost Zagreb, br. 2 str.32

35. Škrabić, P. B., Arnerić, J.: Analiza vremenskih nizova i panel podataka, materijali s predavanja,Ekonomski fakultet, Split
36. Tarfasa, S., Ferede, T., Kebede, S., Behailu, D.(2016): Determinants of growth of micro and small enterprises (MSEs): Empirical evidence from Ethiopia
37. Tica, J. (2012): Industrija, Ekonomski fakultet Zagreb
38. Vidučić, LJ. (2012.) Financijski menadžment. Zagreb: RRiF –plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge str.163
39. Voulgaris, F., Asterius, D., Agiomirgianakis, G.,(2003): The determinants of small firm growth in the Greek manufacturing sector, Journal of Economic Integration18(4), str. 817-836
40. Zelenika, R. (1998.): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, 3. izdanje, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka
41. Zouikri, M., Levratto, N., Tessier, L. (2010.): The determinants of growth for SME. A longitudinal study from French manufacturing firms

Internet izvori:

https://www.mingo.hr/page/kategorija/preradivacka-drvno-preradivacka-i-prehrambena-industrija

http://www.poslovni.hr/trzista/strategija-financiranja-presudna-je-za-odrzavanje-brzorastuce-tvrtke-62226

https://www.hgk.hr/

https://www.dzs.hr/

http://www.efzg.unizg.hr/UserDocsImages/OIM/dhruska/2014-3%20%20Strate%C5%A1ko%20usmjerenje%20.pdf

https://korak.com.hr/korak-018-lipanj-2007-predanost-zaposlenika-poslu/

https://bib.irb.hr/datoteka/740473.KM_2.0_HR.pdf

http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/S6_razlozi_za_rast_Barringer13_2012.pdf

https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2018/11-01-01_04_2018.htm

POPIS TABLICA

Tablica 1: Godišnji indeks industrijske proizvodnje u Hrvatskoj prema područjima i odjeljcima NKD-a 2007. (2010.=100) 11
Tablica 2: Godišnji indeks industrijske proizvodnje u Hrvatskoj prema agregatima GiG-a 2009. (2010.=100) 12
Tablica 3: Verižni indeksi industrijske proizvodnje prema područjima i odjeljcima NKD-a 2007. 13
Tablica 4: Struktura poslovnih subjekata prema aktivnostima i područjima NKD-a 2007., Stanje 31. prosinca 2018. 16
Tablica 5: Bruto dodana vrijednost prerađivačke industrije i bruto domaći proizvod, tek. cijene u mil. kuna 18
Tablica 6. Varijable korištene u analizi, način izračuna te očekivani utjecaj 46
Tablica 7. Deskriptivna statistika varijabli korištenih u modelu 49
Tablica 8. Korelacijska matrica između nezavisnih varijabli 50
Tablica 9. Rezultati procjene 50
Tablica 10. Sargan test, Arellano- Bondov (AB) procjenitelj u dva koraka 51
Tablica 11. Test autokorelacije reziduala 52

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1: Struktura industrijske proizvodnje po područjima NKD-a 2007. u 2017. i 2018. godini 10
Grafikon 2: Godišnji indeksi industrijske proizvodnje u RH od 2014. do 2018. godine (2010.=100) 10
Grafikon 3: Godišnji indeks industrijske proizvodnje u Hrvatskoj prema područjima i odjeljcima NKD-a 2007. (2010.=100) 11
Grafikon 4: Verižni indeksi industrijske proizvodnje u RH od 2014. do 2018. godine 12
Grafikon 5: Indeksi zaposlenih osoba u industriji od 2014. do 2018. godine 13
Grafikon 6: Verižni indeksi prometa industrije ukupno, neprilagođeni 14
Grafikon 7: Broj i struktura zaposlenih u pravnim osobama prerađivačke industrije prema NKD 2007- prema JOPPD obrascu za 2015. i 2018. godine 17
Grafikon 8: Struktura bruto domaćeg proizvoda od 2014. do 2018. godine 19

Grafikon 9: Kretanje izvoza (ukupno i djelatnost C-Prerađivačka industrija) od 2014. do 2018. godine 20
Grafikon 10: Izvoz djelatnosti C- Prerađivačka industrija po sektorima 20

POPIS SLIKA

Slika 1: Financiranje poduzeća tijekom njegovog životnog ciklusa 33

SAŽETAK

Cilj istraživanja ovog diplomskog rada je bio ispitati utjecaj različitih determinanti na rast poduzeća prerađivačke industrije u Republici Hrvatskoj. Uzorak su sačinjavala 4.095 poduzeća različitih grana prerađivačke industrije u razdoblju od 2011. - 2018. godine. Determinante koje su se analizirale su podijeljene na interne i eksterne čimbenike. Interni čimbenici, oni koji su specifični za svako poduzeće unutar industrije, obuhvaćali su veličinu poduzeća, zaduženost, izvoz i profitabilnost. Eksterni, podijeljeni na one koji utječu na razini industrije i one koji utječu na makroekonomskoj razini, su obuhvaćali rast industrije, stanje gospodarstva mjereno BDP-om, nezaposlenost i inflaciju. Istraživanje se provelo putem dinamičkog modela Arellano - Bond panel analizom. Dobiveni rezultati potvrđuju da specifični interni i eksterni faktori imaju utjecaj na rast poduzeća.

Ključne riječi: prerađivačka industrija, rast poduzeća, interni i eksterni čimbenici, panel analiza, Arellanov i Bondov procjenitelj

SUMMARY

The aim of this research was to examine the impact of different factors on growth of firms operating in manufacturing industry in the Republic of Croatia. The sample embraced 4.095 firms during the period 2011. -2018. The determinants that have been analysed were divided into internal and external factors. Internal factors, those that are specific to each company within the industry, included the size of the company, debt, exports and profitability. External variables, divided into those at the industry level and those at the macroeconomic level, included the growth of the industry, the state of the economy measured by GDP, unemployment and inflation. The research was conducted with the application of a dynamic estimator. The results confirm that the specific internal and external factors affecting the growth of the company.

Keywords: manufacturing industry, firm growth, internal and external factors, panel analysis, Arellano and Bond estimator