

Faktori utjecaja na internacionalizaciju malih i srednjih poduzeća

Petričević, Petar

Master's thesis / Diplomski rad

2015

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

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:127316>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-01-27**

Repository / Repozitorij:

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



**SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET**

DIPLOMSKI RAD

**FAKTORI UTJECAJA NA
INTERNACIONALIZACIJU MALIH I SREDNJIH
PODUZEĆA**

Mentor:

doc. dr. sc. Mira Krneta

Student:

Petar Petrić

Matični broj: 2131587

Split, prosinac 2015.

SADRŽAJ:

| | |
|---|-----------|
| 1. UVOD | 4 |
| 1.1. PROBLEM I PREDMET ISTRAŽIVANJA | 4 |
| 1.2. ISTRAŽIVA KE HIPOTEZE | 7 |
| 1.3. CILJEVI ISTRAŽIVANJA | 9 |
| 1.4. METODE ISTRAŽIVANJA..... | 9 |
| 1.5. STRUKTURA RADA..... | 9 |
| 2. INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA MALIH I SREDNJIH PODUZE A..... | 11 |
| 2.1. POJAM I SADRŽAJ INTERNACIONALIZACIJE POSLOVANJA..... | 11 |
| 2.1.1. Pojmovno odre enje internacionalizacije poslovanja | 12 |
| 2.1.2. Obilježja MSP i internacionalizacija poslovanja..... | 13 |
| 2.2. MODELI INTERNACIONALIZACIJE POSLOVANJA MSP..... | 16 |
| 2.2.1. Model eksperimentalnog u enja..... | 17 |
| 2.2.2. Modeli sistemskog planiranja..... | 18 |
| 2.2.3. Modeli slu ajne perspektive (kontigencijski modeli) | 18 |
| 2.2.4. Hibridni model | 19 |
| 2.2.5. Born Global's model..... | 21 |
| 2.3. FAKTORI UTJECAJA NA INTERNACIONALIZACIJU | 21 |
| 2.3.1. Interni faktori poslovanja | 22 |
| 2.3.2. Eksterni faktori poslovanja..... | 23 |
| 2.4. BARIJERE INTERNACIONALIZACIJI POSLOVANJA MSP | 24 |
| 2.4.1. Identificiranje barijera internacionalizacije..... | 25 |
| 2.4.2. Interne barijere internacionalizacije | 26 |
| 2.5. NA INI ODABIRA STRANIH TRŽIŠTA | 30 |
| 2.5.1. Motivi za ulazak na strana tržišta | 31 |
| 2.5.2. Kriterij odabira stranog tržišta..... | 32 |
| 2.5.3. Pristup stranom tržištu..... | 34 |
| 2.5.4. Strategije nastupa na globalnom tržištu hrvatskih MSP..... | 37 |
| 3. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE FAKTORA UTJECAJA NA INTERNACIONALIZACIJU POSLOVANJA MSP | 39 |
| 3.1. KONCEPCIJSKI MODEL ISTRAŽIVANJA I GLAVNA OBILJEŽJA UZORKA | 39 |
| 3.2. MOTIVI ZA INTERNACIONALIZACIJU POSLOVANJA | 43 |
| 3.3. FAKTORI UTJECAJA I BARIJERE INTERNACIONALIZACIJE..... | 45 |
| 3.3.1. Faktori utjecaja i barijere vezane uz obilježja poslovanja..... | 47 |
| 3.3.2. Faktori utjecaja i barijere vezane uz uvjete poslovanja..... | 51 |
| 3.3.3. Faktori utjecaja i barijere vezane uz obilježja vlasnika i zaposlenika..... | 58 |
| 3.4. DISTRIBUCIJA PROIZVODA | 60 |
| 3.5. USPJEŠNOST POSLOVANJA I UTJECAJ OSTALIH FAKTORA | 61 |

| | |
|---|-----------|
| 4. ZAKLJUČAK | 63 |
| 4.1. GLAVNI REZULTATI ISTRAŽIVANJA | 64 |
| 4.2. DOPRINOS ISTRAŽIVANJA | 65 |
| 4.3. GLAVNA OGRANIČENJA ISTRAŽIVANJA | 66 |
| LITERATURA | 67 |
| PRILOZI | 70 |
| PRILOG 1: POPIS TABLICA | 70 |
| PRILOG 2: POPIS SLIKA | 71 |
| PRILOG 3: ANKETNI UPITNIK | 72 |
| PRILOG 4: TABLICE FREKVENCIJA | 75 |
| PRILOG 5: DODACI HI-KVADRAT TESTU | 90 |
| SAŽETAK | 94 |
| SUMMARY | 94 |

1. UVOD

Hrvatsko gospodarstvo, kako pokazuju višegodišnji podaci Državnog zavoda za statistiku (DZS) uvozu je orijentirano gospodarstvo. Prema preliminarnim podacima DZS, ukupna vrijednost hrvatskog izvoza u 2014. godini je 78,6 mlrd. kuna, od čega je veći dio ostvaren na tržištima zemalja EU (64%). Također je vrijednost izvoza veća za 8% u odnosu na vrijednost izvoza godinu ranije. Međutim, saldo robne razmjene Hrvatske u 2014. godini i dalje je negativan (-51 mlrd. kuna), a stopa pokrivenosti uvoza izvozom 61%¹.

Među deset najvećih izvoznika u zemlji posljednjih godina, uz INA-Industrija nafte, nema poslovnih subjekata koji se mogu svrstati među subjekte malog gospodarstva, sukladno odgovarajućem zakonskom okviru koji se odnose na ovaj segment poslovnih subjekata u zemlji. Prema podacima FINA-e za 2013. godinu, udio izvoza kojeg su ostvarila mikro, mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj je oko 50%. Od ostvarene vrijednosti, relativno se velik dio odnosi na skupinu malih i srednjih poduzeća (47%)².

Mala i srednje velika poduzeća (MSP) imaju središnju ulogu u svakoj nacionalnoj ekonomiji, pa tako i u ekonomiji Hrvatske. Smatra se kako su ovi poslovni subjekti glavni izvor poduzetničkih vještina, inovacija i zaposlenja te kao takva ostvaruju značajan utjecaj na ekonomski razvoj zemlje. Između ostalog, MSP utječu i na rast društvenog proizvoda te potiču u veću izvoznu konkurentnost nacionalne ekonomije. Otvoreno gospodarstvo, odnosno intenzivno sudjelovanje u međunarodnoj razmjeni robe i usluga uvjet je gospodarskog i svekolikog drugog razvitka i napretka za male zemlje u koju skupinu spada i Hrvatska.³

1.1. Problem i predmet istraživanja

Međunarodno poslovanje među malim i srednjim poduzetnicima je tema od velikog značaja, prvenstveno zahvaljujući znatnim učincima na gospodarski rast. MSP su pokreta ekonomskog razvoja na nacionalnoj, regionalnoj i svjetskoj razini. Problematika internacionalizacije malih i srednjih poduzeća predmet su brojnih teorijskih ogleda i empirijskih istraživanja te su na tu temu objavljeni brojni radovi. Postoje mnogi problemi s kojima se susreću mala i srednja poduzeća kod međunarodnog poslovanja⁴. Primjerice, prema

¹ Državni zavod za statistiku, (2015): Robna razmjena Republike Hrvatske s inozemstvom za razdoblje siječanj-prosinac 2014. godine, raspoloživo na: www.dzs.hr [20.2.2015.].

² Financijska agencija, (2014): Poslovanje poduzetnika RH po veličini – kriteriji veličine EU, raspoloživo na: www.fina.hr/fgs.axd?id=15222[20.2.2015.].

³ Matić, B. (2004): Međunarodno poslovanje, Sinergija, Zagreb, str. 165-204.

⁴ OECD, (2009): "Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation", Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD, raspoloživo na: <http://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf>, [05.02.2015.].

istraživanju *OECD-a* iz 2009. godine jedan od glavnih problema internacionalizacije MSP-a je ograničen kapacitet istraživanja inozemnih tržišta. Glavni uzrok prethodno navedene teze je nedostatak menadžerskih vještina i znanja, odnosno nedostatak potrebnog upravljačkog znanja o internacionalizaciji. Međutim, postoje još mnoge prepreke kao što su nedostatak kapaciteta proizvodnje za inozemna tržišta, kao i nedostatak obrtnog kapitala (nedostatak povoljnog novca) za financiranje izvoza. Bez obzira na pad gospodarske aktivnosti koji traje već dulje vrijeme i bez obzira na krizu koja ne jenjava teško je i skupo internacionalizirati svoje poslovanje. Inicijativa za uklanjanje prepreka za internacionalizaciju MSP, odnosno za olakšanje pristupa međunarodnim tržištima posebno je vidljiva unutar granica Europske unije.

Rast i inovacijski potencijal malih i srednjih poduzeća bit će odlučujuća karika za budući prosperitet Europske unije. Prema istraživanju⁵ koje je provela *Europska komisija* postoje mnoge prepreke za poslovanje na tržištima izvan matične zemlje. Jedna od najistaknutijih prepreka prema ovom istraživanju je zahtjevna „papirologija“, odnosno birokratske procedure kojih mala i srednja poduzeća najčešće nisu svjesna prilikom izlaska na strana tržišta. Zakoni i propisi koji vrijede na nacionalnim tržištima, često ne vrijede na regionalnim i svjetskim, te dolazi do problema u međunarodnom poslovanju. Često se događa da poduzeća nemaju odgovarajuće informacije sa stranih tržišta te im je potrebna pomoć pri pronalaženju i identifikaciji poslovnih partnera. Mnogi mali i srednji poduzetnici unatoč svim navedenim preprekama izlaze na međunarodna tržišta nedovoljno pripremljeni, što negativno utječe na njihovo buduće poslovanje.

Jedna od prepreka internacionalizaciji poslovanja može biti i ograničen izvozni kapacitet malih i srednjih poduzeća. U širokom području istraživanja faktora utjecaja i barijera na internacionalizaciju MSP, predmet posebnog interesa je uvid u faktore utjecaja i barijere poslovnih subjekata u sektoru prerađivačke industrije u Splitsko-dalmatinskoj županiji. Prerađivačka industrija Splitsko-dalmatinske županije čini značajan doprinos u ukupnim financijskim i drugim ekonomskim rezultatima gospodarstva Republike Hrvatske.⁶ U prerađivačkoj industriji ove Županije u 2011. godini je poslovalo 1.152 poduzetnika ili 10,2%

⁵ European Commission, (2011): “Opportunities for the internationalisation of European SMEs“, European Network for Social and Economic Research, str. 5-15., raspoloživo na: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf, [06.02.2015.].

⁶ Splitsko-dalmatinska županija, (2012): Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2011. godini, Županijska komora Split, [Internet], raspoloživo na: <http://www.dalmacija.hr/Portals/0/docs/Skupstina/31/12.%20Izve%C5%A1%C4%87e%20o%20stanju%20u%20gospodarstvu.pdf> [05.02.2015.].

od ukupnog broja poduzetnika u Županiji. Od tog broja 96,5% su mali poduzetnici, srednjih poduzetnika ima oko 2,8%, a velikih 0,7%. Ukupan broj zaposlenih iznosi 18.547 ili 26% ukupnog broj zaposlenih u Županiji. Ukupni prihodi iznose 11,8 mlrd. kuna ili 29% ukupnih prihoda na razini Županije, te je prerađivačka industrija u tom segmentu na drugom mjestu, dok je trgovina na prvom. Analizom vanjskotrgovinske razmjene po djelatnostima uočava se i dalje izrazito dominantan udjel prerađivačke industrije u izvozu (86,36%) i uvozu (95,37%) uz koeficijent pokrivenosti uvoza izvozom od 0,88. Ukupan izvoz u Splitsko-dalmatinskoj županiji iznosi 833,5 mil. USD, a uvoz 862,3 mil. USD.

Internacionalizacija poslovanja može se pojmovno odrediti kao uključivanje poduzeća u međunarodno poslovanje⁷. Brojna su istraživanja koja se odnose na internacionalizaciju poslovanja malih i srednjih poduzeća što svjedoči o interesu istraživača za sektor malih i srednjih poduzeća, kao važnog dijela nacionalnih gospodarstava te zbog utjecaja na rast i razvoj nacionalnih ekonomija⁸.

Analizirani su različiti modeli internacionalizacije poslovanja MSP te pristupi (npr. *Uppsala Internationalisation Model*, *Born Global's Model*, *Network Approach*, *Resource-based Approach*...). Globalizacija poslovanja dodatno utječe na sve veću potrebu za uključenošću u sektora malog gospodarstva i internacionalno poslovanje. Stoga se smatra važnim analizirati i identificirati glavne faktore utjecaja i barijere na internacionalizaciju poslovanja, posebno skupine MSP, obzirom na njihova posebna obilježja u odnosu na velike poslovne subjekte.

U smislu definiranja i provedbe gospodarske politike, Hrvatska je u nekoliko navrata jasno definirala te u akcijskim programima i smjernicama utvrdila orijentaciju prema poticanju izvoza, posebno u sektoru malog gospodarstva. Na tragu ovih inicijativa su *Hrvatska izvozna inicijativa*, 2009. godine, *Aksijski plan izvoza*, 2014. godine, sustavi garancija za izvoznike-potrošače i slično.

U tom smislu, razumijevanje faktora utjecaja na internacionalizaciju poslovanja MSP u Hrvatskoj može osigurati prilagođavanje sustavu mjera poticanja i potpora malom gospodarstvu radi jačanja izvozne usmjerenosti njihova poslovanja.

⁷Chelliah, S., Sulaiman, M., Yusoff S., M. (2010): Internationalization and Performance: Small and Medium Enterprises (SMEs) in Malaysia, *International Journal of Business and Management*, Vol. 5, No. 6., str. 29.

⁸ Ruzzier, S., Hisrich, B., Antoncic, R., D. (2006): SME Internationalization research: present and future, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol 13, Iss 4, str. 476-497.;

Nummela, N., (2002): Change in SME internationalisation – A Network Perspective, [Internet], raspoloživo na: <http://www.aueb.gr/deos/EIBA2002.files/PAPERS/W52.pdf> [20.02.2015.].;

Ojala, A. (2009): Internationalization of knowledge-intensive SMEs: The role of network relationships in the entry to a psychically distant market, *International Business Review*, 18 (1), str. 50-59.

Predmet istraživanja izveden je iz prethodno navedenih problema. Odnosi se na identifikaciju izvoznih poslovnih prilika i analizu ključnih faktora utjecaja i barijera koje utječu na internacionalizaciju MSP u Splitsko-dalmatinskoj županiji u djelatnosti prerade.

Postavlja se pitanje kako se internacionalizacija poslovanja odražava na mala i srednja poduzeća koja posluju u tom sektoru. Polazna pretpostavka je da internacionalizacija MSP u ovim djelatnostima doprinosi održivosti poslovanja poslovnih subjekata-izvoznika.

1.2. Istraživačke hipoteze

Brojna su istraživanja čiji se rezultati odnose na ograničenja i faktore utjecaja na internacionalizaciju poslovanja MSP⁹. Ova su istraživanja uglavnom usmjerena na procese i trendove internacionalizacije poslovanja u razvijenim zemljama u Europi. Obzirom da sektor malog gospodarstva u nacionalnim gospodarstvima ima specifična obilježja ovisno o obilježjima ukupnog gospodarstva, čini se važnim analizirati okolnosti i obilježja internacionalizacije MSP u pojedinim, nacionalnim gospodarstvima, posebno u zemljama u tranziciji kakova je Hrvatska.

Obzirom na problem i predmet istraživanja, u radu se analiziraju, sukladno jednoj glavnoj i dvije pripadajuće pomoćne hipoteze, neka obilježja internacionalizacije poslovanja sektora malih poduzeća u Splitsko-dalmatinskoj županiji, posebno u sektoru prerađivačke industrije. Polazne pretpostavke su utvrđene kako slijedi u nastavku.

H₁: Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća u djelatnosti prerade Splitsko-dalmatinske županije doprinosi održivosti poslovanja poslovnih subjekata

Uloga malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije je nesporna: mala i srednja poduzeća najviše su poslodavac, te značajno doprinose bruto domaćem proizvodu i izvozu Županije. U zadnjem desetljeću broj malih i srednjih poduzeća se povećavao iz godine u godinu, dok se u istom periodu broj velikih poduzeća smanjivao. Prema tome, postoji značajan potencijal za veći doprinos sektora malih i srednjih poduzeća u izvozu, kreiranju novih vrijednosti te značajan potencijal za povećanje produktivnosti

⁹Senik, Z. et al. (2010): Influential Factors for SME Internationalization: Evidence from Malaysia. *International Journal of Economics and Management* 4, str. 285-304.;

Osanrenkhoe, A. (2009): An integrated framework for understanding the driving forces behind non-sequential process of internationalization among firms, *Business Process Management Journal*, Vol. 15 Iss. 2, str. 286-316.;

Hutchinson, K., Quinn, B., Alexander, N. (2006): The role of management characteristics in the internationalisation of SMEs: Evidence from the UK retail sector, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13 (4), str. 513-534.

sektora.¹⁰ Nestanak brojnih velikih poduzetnika u prethodnom tranzicijskom razdoblju odrazio se na otežano poslovanje malih gospodarstvenika, naročito u njihovoj kooperantskoj funkciji velikim poduzetnicima što je bilo posebno važno kod industrijskih tvrtki (s naglaskom na područja djelatnosti brodogradnje, strojogradnje i metalne obrade). Zato je izuzetno važna uloga Vlade RH, tj. nadležnih ministarstava da utvrde i provode takve mjere gospodarske politike, koje će utjecati na kvalitetnije povezivanje velikih s malim i srednjim poduzetnicima, radi uspješnijeg nastupa kako na domaćem, tako i na inozemnim tržištima. Ohrabruje činjenica da su najavljeni poticaji u inovacijama i ulaganjima u poduzetničke zone. Pohvalno je da broj poduzetničkih zona stalno raste, te sve više i značaj u našoj Županiji imaju poduzetničke zone u Dicmu, Dugopolju, Mušću, Kukuzovcu, Šapćanima, itd.¹¹

H1.1.: U internacionalizaciji poslovanja malih poduzeća u Splitsko-dalmatinskoj županiji uspješnija su oni poslovni subjekti iz ove skupine koji imaju dužu povijest poslovanja nego start-up poduzeća.

Start-up poduzeće je poduzeće sa kratkom poviješću u poslovanju, općenito gledaju i tek osnovano, u fazi razvoja i istraživanja tržišta. Prednost start-up poduzeća koja privlače i potencijalne investitore jeste da su više skalabilna nego što je to slučaj sa uhodanim poslovima u smislu da imaju više i potencijal rasta sa ograničenim ulaganjima u kapital, ljudstvo i imovinu općenito. Negativna strana, pak, odnosi se na relativno niske stope preživljavanja i statistički vjerojatan neuspjeh te s time povezane rizike.¹² Poduzeće staro pet godina još uvijek može biti start-up.¹³ Poduzeće prestaje biti start-up prolazeći kroz brojne razvojne faze i postaju profitabilno, javno izdavanjem prvih dionica ili prestaju postojati zbog udruživanja ili kupnje od nekog drugog poduzeća. Predmet istraživanja također se odnosi na uspješnost poduzeća s obzirom na to spadaju li poduzeća u skupinu onih koji imaju dužu povijest poslovanja ili u skupinu start-up poduzeća.

¹⁰ Singer, S., Alpeza, M. (2011): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj 2011., CEPOR, Zagreb, str. 40-55., raspoloživo na: http://www.cepor.hr/SME%20godisnjak_final.pdf, [13.02.2015.].

¹¹ Hrvatska gospodarska komora, (2013): Gospodarski profil županije Splitsko-dalmatinske 2013., Županijska komora Split, Split, str. 15., [Internet] raspoloživo na: https://www.hgk.hr/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/gospodarski_profil.pdf, [05.02.2015.].

¹² Centar za ekonomski razvoj i poslovnu politiku, (2015): Financiranje start-up poduzeća u Europskoj uniji, [Internet], raspoloživo na: <http://cerpcentar.com/download/Financiranje-start-up-poduze%C4%87a-prezentacija.pdf>, [20.02.2015.].

¹³ Forbes, (2013): What is a startup?, [Internet], raspoloživo na: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>, [20.02.2015.].

H1.2.: Internacionalizacija poslovanja malih i srednjih poduzeća u sektoru prerade utječe na rast prihoda poduzeća.

Istražuju su razlike u rastu prihoda između poduzeća koja prodaju svoje proizvode unutar granica Republike Hrvatske i onih koji izvoze u inozemstvo. Ispituje se zavisnost prihoda od izvoza i ukupnih prihoda poduzeća. Po etna pretpostavka i jedini uvjet je da su poduzeća izvoznici, odnosno da su izvozili barem jednom u posljednjih pet godina.

1.3. Ciljevi istraživanja

Na temelju prethodno navedenog problema i predmeta istraživanja te iznesenih hipoteza izveden je cilj istraživanja ovog diplomskog rada. Temeljni cilj je identificirati i na teorijskoj razini objasniti najvažnije faktore utjecaja i barijere koje utječu na izlazak MSP na inozemna tržišta. Uz glavni cilj, u radu se nastoji istražiti i stupanj internacionalizacije poslovnih subjekata u metalnoj industriji Splitsko-dalmatinske županije.

1.4. Metode istraživanja

Diplomski rad sastoji se od teorijskog i empirijskog dijela. U teorijskom dio rada, odnosno pri objašnjavanju najvažnijih faktora koji utječu na izlazak MSP na inozemna tržišta koriste se dostupni materijali u knjigama, znanstvenim i stručnim lancima i na internetu. Teorijski dio obrađen je pomoću metoda klasifikacije, analize, sinteze i kompilacije.

Kako bi se dokazale, odnosno odbacile postavljene hipoteze u empirijskom dijelu rada provedeno je primarno istraživanje pomoću ankete koja obuhvaća 51 poduzeće iz metalopreraivačke industrije Splitsko-dalmatinske županije te je ispitivana zavisnost pojedinih faktora utjecaja i barijera na internacionalizaciju kako bi se prihvatile ili odbacile postavljene hipoteze.

1.5. Struktura rada

Rad se sastoji od četiri cjeline. U uvodnom dijelu definiran je problem i predmet istraživanja, postavljene istraživačke hipoteze, zatim ciljevi i metode istraživanja te je prikazana struktura rada.

Drugi dio rada objašnjava teorijska uporišta i modele internacionalizacije, kao i strategije izlaska na međunarodna tržišta. Teorijski su objašnjeni faktori utjecaja i barijere internacionalizaciji poslovanja, što je ujedno i okosnica ovog istraživanja. Konačno, prikazani su i sami načini odabira stranih tržišta uz pripadajuće modele.

Treći dio prikazuje rezultate empirijskog istraživanja o internacionalizaciji poslovanja malih i srednjih poduzeća u Splitsko-dalmatinskoj županiji u djelatnosti prerade metala. Podaci prikupljeni metodom anketnog upitnika analizirani su primjenom odgovarajućih statističkih metoda radi potvrđivanja ili odbacivanja utvrđenih pretpostavki analize. Istraživanje je posebno usmjereno prema faktorima utjecaja i barijerama internacionalizaciji poslovanja MSP u prerađivačkom sektoru poslovnih subjekata, skupine MSP Splitsko-dalmatinske županije, obzirom na: (1) obilježja poslovanja; (2) obilježja vlasnika MSP; te (3) stavove menadžmenta u odnosu na internacionalizaciju poslovanja.

Na kraju rada formiran je zaključak, koji slijedi popis literature, popis tablica i slika, prilozi te sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku.

2. INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA MALIH I SREDNJIH PODUZE A

Pod pojmom međunarodna razmjena podrazumijeva se ukupnost razmjene proizvoda, usluga i resursa jedne zemlje s inozemstvom te je ona kao takva sastavni dio ekonomskog sustava svake zemlje.¹⁴ Međunarodna razmjena omogućuje brži ekonomski razvoj pojedine zemlje, primjenu tehnološkog napretka, razvoj novih znanja i organizacijskih rješenja te porast efikasnosti nacionalne proizvodnje boljim iskorištavanjem domaćih kapaciteta. Globalizacija potiče smanjivanje ili potpuno ukidanje prepreka u suvremenoj međunarodnoj razmjeni te poboljšava ekonomsku povezanost između zemalja. Globalizacijom nastaju globalna tržišta i globalni proizvodi te dolazi do jačanja međupovezanosti nacionalnih gospodarstava, kao i regija i gradova unutar njih.

Na razvoj međunarodne razmjene u budućnosti utjecat će mnogi čimbenici koji će po svemu sudeći dovesti do nastanka jedne nove globalne ekonomije koja će biti posljedica nestanka nacionalnih ekonomija. Samim time međunarodno poslovanje i međunarodna razmjena neće izgubiti na značenju, ali će bolji naziv za takav oblik poslovanja biti globalno poslovanje, odnosno globalna razmjena.

2.1. Pojam i sadržaj internacionalizacije poslovanja

Međunarodno poslovanje označava poslovnu aktivnost poduzeća koja se odnosi na međunarodnu trgovinu ili međunarodno ulaganje. Općenito gledajući, međunarodno poslovanje je proces prelaženja nekog dobra od jednog do drugog vlasnika s osnovnom svrhom da svaki od njih dođe do onog dobra koje sam ne proizvodi. Kao preduvjet za odvijanje međunarodnog poslovanja nužno je dakle postojanje najmanje dvaju partnera iz različitih država zainteresiranih za razmjenu proizvoda ili usluga od koje obojstrano koriste. Kao partnere u razmjeni navodimo pojedince ili poduzeća. Ako se ti partneri nalaze unutar regije jedne države, govorimo o unutarnjoj razmjeni, o domaćoj ili unutarnjoj trgovini. Nalaze li se ti partneri u različitim državama, govorimo o međunarodnom poslovanju i/ili o međunarodnoj ili vanjskoj trgovini.¹⁵

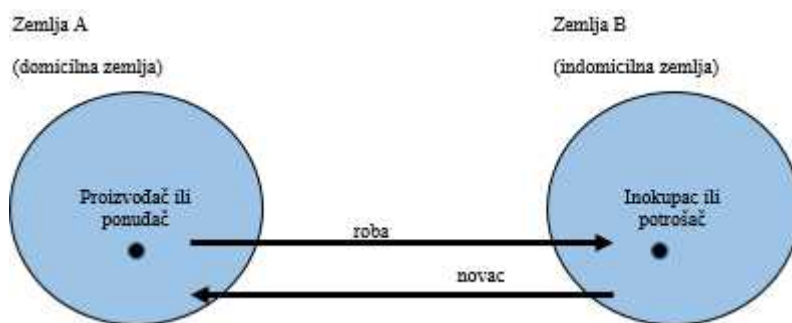
¹⁴ Tolušić, Z. (2015): Primjena marketinga u međunarodnom marketingu, [Internet], raspoloživo na: <http://www.efos.unios.hr/organizacija-provedba-marketinga/wp-content/uploads/sites/135/2013/04/7-Primjena-marketinga-u-me%C4%91unardnom-marketingu.pdf>, [07.09.2015.].

¹⁵ Lazibat, T., Kolaković, M. (2004): Međunarodno poslovanje u uvjetima globalizacije, Sinergija nakladništvo, Zagreb, str. 3-5.

2.1.1. Pojmovno odre enje internacionalizacije poslovanja

Me unarodnu trgovinu ini izvoz proizvoda ili usluga u druge zemlje, kao i uvoz proizvoda ili usluga iz drugih zemalja. Naj eš e se uvoze sirovine, repromaterijal, energija i finalni proizvodi za koje bi se u doma o j proizvodnji trošilo više resursa ili koji se uop e ne mogu proizvoditi. Me unarodna trgovina izvozom utje e na pove anje proizvodnosti, ekonomi nosti i zaposlenosti te dolazi do porasta dohotka nacionalne ekonomije.

Proces me unarodnog poslovanja pokre u partneri proizvodnjom ili posjedovanjem razli itih proizvoda ili usluga koje za njih imaju razli itu korisnost. Preduvjet toga je njihova specijalizacija u proizvodnji nekoga specifi nog dobra ili odre enog dijela nekog dobra (npr. metalnih stupova, ipova, mobitela, i dr.) ili pak u pružanju odre enih usluga (npr. osiguranja, transporta ljudi i dobara, i sl.). Me unarodna razmjena je proces koji se odvija na me unarodnom tržištu. Me unarodno tržište obuhva a manji ili ve i broj zemalja koje me usobno održavaju stalnu razmjenu.



Slika 1: Direktni izvozni posao

Izvor: Baban, Lj., Leko, M. (1997): Me unarodni marketing, Ekonomski fakultet, Osijek, str. 20.

Me unarodno tržište danas obilježavaju brze tehnološke promjene, deregulacija, globalizacija, rušenje prepreka me unarodnim ulaganjima te promjene u na inima komunikacije i razmjene informacija.¹⁶ Industrije i poduze a koja su „do ju er“ bili samo na svojim nacionalnim tržištima, na kojima je esto vladao jedan monopolist (ili u najboljem slu aju tržište bi bilo duopolisti ko ili oligopolisti ko, odnosno cjelokupnu ponudu bi kontroliralo dva ili nekoliko poduze a), dobro zašti en vladaju im zakonima i propisima, sad su prisiljeni razvijati konkurentske sposobnosti i uklju ivati se na me unarodno tržište. Poduze a se moraju prilago avati suvremenim trendovima kao što su:

- formiranje umreženih poduze a

¹⁶ Toluši , Z. (2015): Primjena marketinga u me unarodnom marketingu, [Internet], raspoloživo na: <http://www.efos.unios.hr/organizacija-provedba-marketinga/wp-content/uploads/sites/135/2013/04/7-Primjena-marketinga-u-me%C4%91unarodnom-marketingu.pdf>, [07.09.2015.].

- snažan utjecaj multinacionalnih kompanija
- stvaranje strateških saveza
- partnerstva za izlazak na strana tržišta
- globalizacija poslovanja
- povećanje raznolikosti radne snage

Rezultat svih tih procesa i trendova je jedno jedinstveno svjetsko tržište na kojem će moći preživjeti isključivo najefikasnija i najbolja poduzeća. U metaloprerađivačkoj industriji u RH, osobito u Splitsko-dalmatinskoj županiji dosta malih i srednjih poduzeća se orijentiralo izvozu gotovih proizvoda metalne industrije jer su uvidjeli brojne prednosti inozemnih tržišta, kao i činjenicu da je hrvatsko tržište dosta skupe i nepovoljno za njihove proizvode (o tome više u empirijskom dijelu rada).

Od metaloprerađivačke industrije do proizvodnje automobila, od bankarstva do osiguranja, od pomorskih prijevoznika do avionskih kompanija, pri čemu je u osnovi ista. Živi se u vrijeme goleme preobrazbe u prirodi tržišnog natjecanja. Poduzeća koja su nekada vladala svojim nacionalnim tržištima i bila zaštićena od međunarodne konkurencije pomažu u zapreka koje su kočile razvoj međunarodne trgovine i ulaganja, sad se moraju transformirati za poslovanje na globalnim i puno konkurentnijim tržištima.¹⁷

2.1.2. Obilježja MSP i internacionalizacija poslovanja

U posljednjih nekoliko desetljeća MSP su pokretača razvoja gospodarstva u svijetu. Njihova uloga posebno se ogleda u zapošljavanju, pa se tom dijelu daje velika pozornost jer je nezaposlenost jedan od glavnih problema većeg broja zemalja EU ali i u Hrvatskoj. Međutim, ne treba zanemariti ni njihovu ulogu u stvaranju prihoda, ulaganja u dugotrajnu imovinu, itd. MSP predstavljaju posebno značajan segment gospodarstva svih zemalja svijeta. U većini zemalja MSP čine više od 95% ukupno registriranih subjekata.¹⁸

U skupini malih i srednjih poduzeća nalazi se veliki broj različitih subjekata po vrsti djelatnosti, broju zaposlenih, visini prihoda koje ostvaruju, vrijednosti resursa koje angažiraju u svom poslovanju, itd. Podrazumijeva se da tako velik skup različitosti ipak treba, za potrebe upravljanja, nadzora nad poslovanjem ili npr. financiranja, grupirati po nekim zajedničkim

¹⁷ Lazibat, T., Kolaković, M. (2004): op.cit., str. 3-5.

¹⁸ Ramljak, B., Žager, K. (2013): Stanje i razvoj financijskog izvještavanja malih i srednjih poduzeća u RH i EU, [Internet], raspoloživo na: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RyobH6hhUO4J:https://bib.irb.hr/datoteka/650503.Ramljak_Zager_clanak_RIF_2013.docx+&cd=4&hl=en&ct=clnk&gl=hr, [09.09.2015.].

karakteristikama. Uobičajeno se poduzeća klasificiraju na: mala, srednja i velika poduzeća. Velika poduzeća u Hrvatskoj definirana je prije svega u Zakonu o raunovodstvu, međutim kao referentna klasifikacija koristi se ona iz Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva (od čemu više u nastavku), jer omogućava usporedivost s drugim zemljama članicama Europske unije.

Sektor malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, kao i u drugim zemljama Europske unije, pod izuzetnim je utjecajem negativnih makroekonomskih pokazatelja. S ciljem rasta konkurentnosti, Europska unija prepoznaje ključnu ulogu malih i srednjih poduzeća u procesima oporavka gospodarstva te različitim politikama usmjerenim na ovaj sektor kreira za njih povoljnije poslovno okruženje. Hrvatska također svoj fokus treba usmjeriti na sektor malih i srednjih poduzeća koji, kao najžilaviji dio gospodarstva, u povoljnijem poslovnom okruženju može osigurati toliko željeni rast i novu zaposlenost. Mala i srednja poduzeća okosnica su svakog gospodarstva, a njihov značaj posebno se prepoznaje kroz njihov udio u zaposlenosti, ali i u ukupno ostvarenom prihodu i izvozu. Pitanje rasta i razvoja ovog dijela gospodarstva značajnije je nego ikada – zbog dugotrajne visoke razine nezaposlenosti u Hrvatskoj (a upravo mala i srednja poduzeća, ne velika, generatori su novih radnih mjesta) i ulaska Hrvatske u Europsku uniju u kojoj se ekonomskoj politici malim i srednjim poduzećima poklanja posebna važnost. Opstanak i razvoj hrvatskih malih i srednjih poduzeća na jedinstvenom tržištu Europske unije ovisi o njihovoj sposobnosti uspješnog konkuriranja i odgovora na izazove koje postavlja zahtjevno tržište, nova regulativa i oštra konkurencija u Europskoj uniji.¹⁹

S obzirom na veličinu subjekta, Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva²⁰ razlikuje mikro, male i srednje subjekte malog gospodarstva:

- **Mikro subjekti** su fizičke i pravne osobe koje prosječno godišnje zapošljavaju manje od 10 radnika, ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 2 mil. € odnosno imaju vrijednost dugotrajne imovine u protuvrijednosti do 2 mil. €
- **Mali subjekti** su fizičke i pravne osobe koje prosječno godišnje zapošljavaju manje od 50 radnika, ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 10 mil. € ili imaju zbroj bilance ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti do 10 mil. €
- **Srednji subjekti** su fizičke i pravne osobe koje prosječno godišnje zapošljavaju između 50 i 249 radnika, ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti od 10 do 50 mil.

¹⁹ CEPOR, (2013): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj- 2013., Zagreb, str. 7-11.

²⁰ Narodne novine, (2013): Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, Narodne novine d.d., broj 56.

€ili imaju zbroj bilance ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti od 10 do 43 mil. €

Zakon o ra unovodstvu i Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva nemaju usuglašen kriterije razvrstavanja malih i srednjih poduze a u Hrvatskoj. Izmjenama i dopunama Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva iz svibnja 2012. godine kategorizacija veli ine poduzetnika u ovom Zakonu uskla ena je s kriterijima koje primjenjuje Europska unija ime je omogu ena kvalitetnija analiza i usporedba sektora malih i srednjih poduze a u Hrvatskoj i zemljama EU, te bolje iskorištavanje mehanizama potpora namijenjenih malim i srednjim poduze ima kroz programe EU.²¹

Mala i srednja poduze a dio su globalizacijskog procesa koji je rezultat njihovog sudjelovanja u me unarodnoj ekonomiji. U posljednje vrijeme sve je više malih i srednjih poduze a koja izlaze na strano tržište, prvenstveno zbog su informacija o mogu nostima zarade na drugim tržištima, kao i zbog brojnih nacionalnih programa podrške uklju ivanju u me unarodne ekonomske tokove. Izlazak MSP na me unarodna tržišta u posljednje vrijeme ima rastu i trend i taj broj nije zanemariv. Primjerice, u EU ve ina poslovnih subjekata je uklju ena u neki vid me unarodne razmjene. Interesantno je primijetiti da se internacionalizacija poslovanja ne odnosi samo na velike subjekte ve da u njoj sudjeluju i oni puno manji, pa ak i oni koji su svrstani u vrlo male tzv. mikro subjekte. Postoje brojni na ini na koje je mogu e ostvariti neku dimenziju internacionalizacije poslovanja: izvozom roba i usluga, razli itim vidovima tehnoloških inovacija, investiranjima u strane poslovne subjekte kao i brojnim drugim vidovima suradnje sa inozemnim poslovnim partnerima.²²

Tablica 1: Me unarodne poslovne aktivnosti MSP u EU 2006-2008. godine

| Vrsta aktivnosti | Mikro poduze a | Mala Poduze a | Srednja Poduze a | Ukupno |
|--|----------------|---------------|------------------|--------|
| Direktan izvoz | 24% | 38% | 53% | 26% |
| Direktan uvoz | 28% | 39% | 55% | 29% |
| Investiranje u inozemstvu | 2% | 6% | 16% | 2% |
| Tehnološka suradnja s ino partnerom | 7% | 12% | 22% | 7% |
| Podizvo a radova za stranog poduzetnika | 7% | 11% | 17% | 8% |
| Angažiranje stranog podizvo a a | 7% | 12% | 16% | 7% |
| MSP sa najmanje 1 od svih navedenih aktivnosti | 43% | 58% | 73% | 44% |

Izvor: European Commission, (2010): Internationalisation of European SMEs, Enterprise and Industry and EIM Business & Policy Research, AA Zoetermeer, The Netherlands, str. 17.

²¹ CEPOR, (2013): Izvješ e o malim i srednjim poduze ima u Hrvatskoj- 2013., Zagreb, str. 12.

²² Ramljak, B., Žager, K. (2013): Stanje i razvoj financijskog izvještavanja malih i srednjih poduze a u RH i EU, [Internet], raspoloživo na: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RyobH6hhUO4J:https://bib.irb.hr/datoteka/650503.Ramljak_Zager_clanak_RIF_2013.docx+&cd=4&hl=en&ct=clnk&gl=hr, [09.09.2015.].

Internacionalizacija poslovanja donosi brojne koristi, kako za pojedine poslovne subjekte, tako i za širu ekonomiju. Poduzeća koja posluju sa inozemnim poslovnim subjektima u pravilu iskazuju veće stope rasta od onih poduzeća koja djeluju samo lokalno, odnosno unutar matične države. Internacionalizacija može pozitivno utjecati i na zapošljavanje te na brojne druge segmente gospodarskog života.²³

2.2. Modeli internacionalizacije poslovanja MSP

U području ekonomskih istraživanja modeli internacionalizacije su veoma zastupljena tematika. Velika većina dosadašnjih istraživanja je bazirana na iskustvima multinacionalnih poduzeća jer su oni zapravo glavni nositelji procesa internacionalizacije. S druge strane, tek u posljednjih 30-40 godina, bilježe se značajna istraživanja o internacionalizaciji malih i srednjih poduzeća. U većini slučajeva mala i srednja poduzeća si ne mogu priuštiti ozbiljnije studije o stranim tržištima te su tako zaključili za informacije koje bi im nemjerljivo pomogle oko odluke o ulasku na određenu stranu tržišta. Za razliku od multinacionalnih poduzeća, MSP imaju limitirane resurse s aspekta istraživanja tržišta, financijskih i ljudskih resursa te najčešće nemaju nikakvog iskustva o poslovanju na stranim tržištima.²⁴

U literaturi koja se temelji na istraživanju internacionalizacije poslovanja, razlikuje se nekoliko teorijskih skupina modela internacionalizacije poduzeća:²⁵

- Model eksperimentalnog ulaska (*Uppsala model*)
- Modeli sistemskog planiranja
- Model slučajne perspektive (kontingencijski modeli)
- Hibridni model
- „*Born Global's*“ model

²³ Ramljak, B., Žager, K. (2013): Stanje i razvoj financijskog izvještavanja malih i srednjih poduzeća u RH i EU, [Internet], http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RyobH6hhUO4J:https://bib.irb.hr/datoteka/650503.Ramljak_Zager_clanak_RIF_2013.docx+&cd=4&hl=en&ct=clnk&gl=hr, [09.09.2015.].

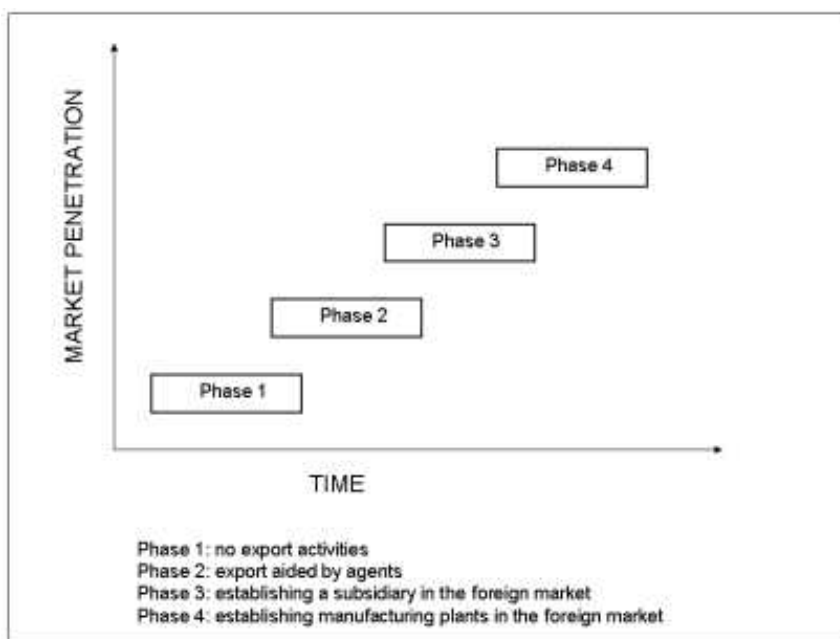
²⁴ Paunović, Z., Prebežac, D. (2010): Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises, Tržište, 22(1), str. 57-76.

²⁵ Paunović, Z., Prebežac, D. (2010): Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises, Tržište, 22(1), str. 57-76.

2.2.1. Model eksperimentalnog učenja

Model eksperimentalnog učenja razvili su *Johanson i Vahlne 1977.* godine istraživanjem obrazaca internacionalizacije skandinavskih industrijskih poduzeća. Ovaj model se još naziva *Uppsala model* ili *inkrementalni model internacionalizacije*.²⁶

Ovaj model se bazira na iskustvenom ponašanju i na rastu poduzeća. Poduzeće prolazi kroz proces internacionalizacije postepeno u fazama te je naglasak na otkrivanju specifičnog znanja o stranom tržištu. Dosadašnje znanje poduzeća o stranim tržištima determinira njegovu strategiju internacionalizacije te utječe na mijenjanje sadašnjih poslovnih aktivnosti zbog novosteno znanja o pojedinom tržištu. Proces internacionalizacije se sastoji od 4 faze.



Slika 2: Proces internacionalizacije prema Uppsala modelu

Izvor: Paunović, Z., Prebežac, D. (2010): Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises, Tržište, 22(1), str. 63.

Ovaj model je bio više puta kritiziran. Razlozi su sljedeći:²⁷

- Pri razvijanju ovog modela promatrana su samo skandinavska poduzeća te nedostaje empirijska potvrda sa drugih tržišta
- Model ne predviđa brzinu prelaska iz jedne faze u drugu

²⁶ Johanson, J., Vahlne, J. E. (1977): The internationalization process of the firm- a model of knowledge development and increasing foreign market commitments, *Journal of International Business Studies*, 8 (1), str. 23-32.

²⁷ Li, L., Li, D., Dalgic, T. (2004): Internationalization Process of Small and Medium-sized Enterprises: Toward a Hybrid Model of Experiential Learning and Planning, *Management International Review*, Vol. 44, str. 96.

- Model ne objašnjava slu ajeve u kojima poduze a presko e neku od faza ili kad istovremeno izlaze na više tržišta, što je est slu aj kod malih poduze a

Unato navedenim kritikama, ovaj model je jako bitan u internacionalizaciji poslovanja zbog svog utjecaja na kasnije teorije i razmišljanja budu ih autora.

2.2.2. Modeli sistemskog planiranja

Modeli sistemskog planiranja internacionalizaciju promatraju kao sustavno i precizno planiran proces koji se doga a postepeno, odnosno „korak po korak“. Precizne analiti ke metode istraživanja tržišta koriste se kako bi se poboljšale me unarodne performanse poduze a. Ovaj proces se odvija u nekoliko faza, ovisno o pojedinom autoru. Miller predlaže 10 faza, izme u ostalog faze procjene, planiranja i implementacije. S druge strane, Root percipira ovaj proces na drugi na in te on ima u vidu pet faza: odmjeravanje tržišnih prilika, postavljanje ciljeva, odabir ulazne strategije, izrada marketinškog plana i izvršenje kao završna faza. Yip je razvio model koji uklju uje 6 faza: motivacija i strateško planiranje, istraživanje tržišta, tržišna selekcija, izbor strategije ulaska, planiranje problema i post-ulazno ponašanje.²⁸

Karakteristike svih modela sistemskog planiranja su racionalnost i stroga sekvencijalnost, što je ujedno i glavna meta kriti ara. Osnovna pretpostavka modela je da poduze a, na temelju dugoro no održivih preciznih tržišnih istraživanja i analiza, vrše dugoro no planiranje poslovanja i postepenu internacionalizaciju. Kriti ari se sve eš e pitaju kako objasniti, sve u estaliji, brzi izlazak MSP na strana tržišta u današnjem turbulentnom poslovnom okruženju. Tako er se naglašava kako se brojne odluke donose simultano, a ne sekvencijalno te kako ovi modeli zanemaruju varijable poput motiva za internacionalizaciju i po etnih sposobnosti samih poduze a.²⁹

2.2.3. Modeli slu ajne perspektive (kontigencijski modeli)

Modeli slu ajne perspektive pretpostavljaju da proces internacionalizacije ovisi o trenutnoj situaciji u kojoj se poduze e nalazi, naglašavaju nepredvidivost tržišnih situacija te su u velikoj mjeri determinirani elementima okruženja, industrijskom strukturom koje je tvrtka dio (u kojoj posluje) te marketinškom strategijom poduze a.³⁰

²⁸ Paunovi , Z., Prebežac, D. (2010): Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises, Tržište, 22(1), str. 64.

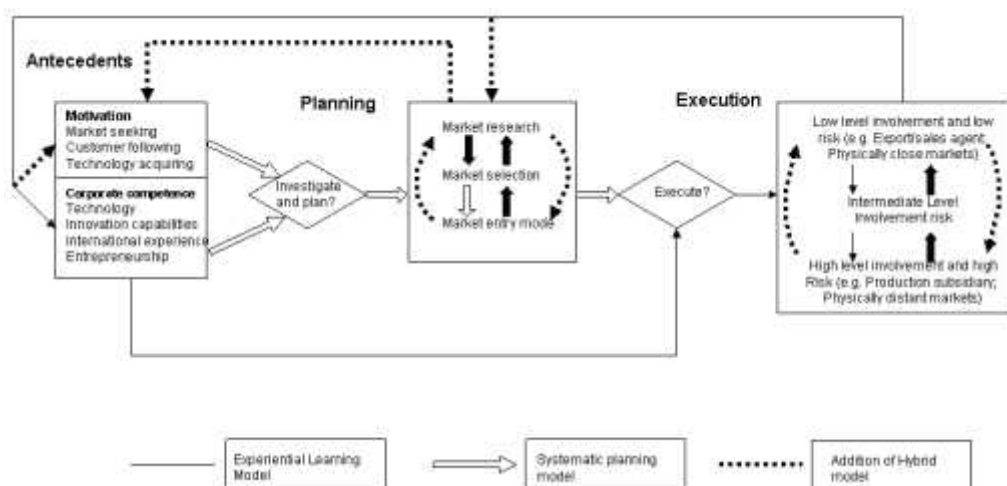
²⁹ Pangarkar, N. (2008): Internationalization and performance of small and medium sized enterprises, Journal of World Business, Vol. 43, str. 475-485.

³⁰ Paunovi , Z., Prebežac, D. (2010): Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises, Tržište, 22(1), str. 64.

Boter i Holmquist zaklju ili su da male tvrtke, koje posluju u tradicionalnim sektorima u ekonomiji internacionaliziraju svoje poslovanje postepeno, kroz duži vremenski period, dok one iz sektora visoke tehnologije naj eš e prihvaaju ubrzani model internacionalizacije zbog brzog i nepredvidivog razvoja proizvoda i novih funkcija. Ovaj model naglašava nepredvidljivu prirodu procesa internacionalizacije u malim i srednjim poduze ima. Glavne kritike dane su na ra un nemogu nosti modela da osigura koherentan okvir za nova istraživanja.³¹

2.2.4. Hibridni model

Hibridni model je stvoren spajanjem modela eksperimentalnog u enja i modela sistemskog planiranja s glavnim elementima modela slu ajne perspektive. Ukratko, ovaj model uzima sve najbolje iz prethodno objašnjenih modela i u tom smislu predstavlja unaprije eni teorijski model. Ovaj model služi kao nadogradnja postoje ih teorijskih istraživanja te on nema namjeru biti zamjena prijašnjim modelima. Hibridni model pruža holisti ki pogled na proces internacionalizacije poduze a. Postoje tri glavna aspekta koja razlikuju hibridni model od svih drugih modela. Integracijom modela sistemskog planiranja i modela eksperimentalnog u enja postiže se uravnoteženije gledišta na proces internacionalizacije, a njihovom kombinacijom dobiva se ve a argumentacijska snaga.



Slika 3: Hibridni model internacionalizacije MSP

Izvor: Li, L., Li, D., Dalgic, T. (2004): Internationalization Process of Small and Medium-sized Enterprises: Toward a Hybrid Model of Experimental Learning an Planning, Management International Review, Vol. 44, str. 107.

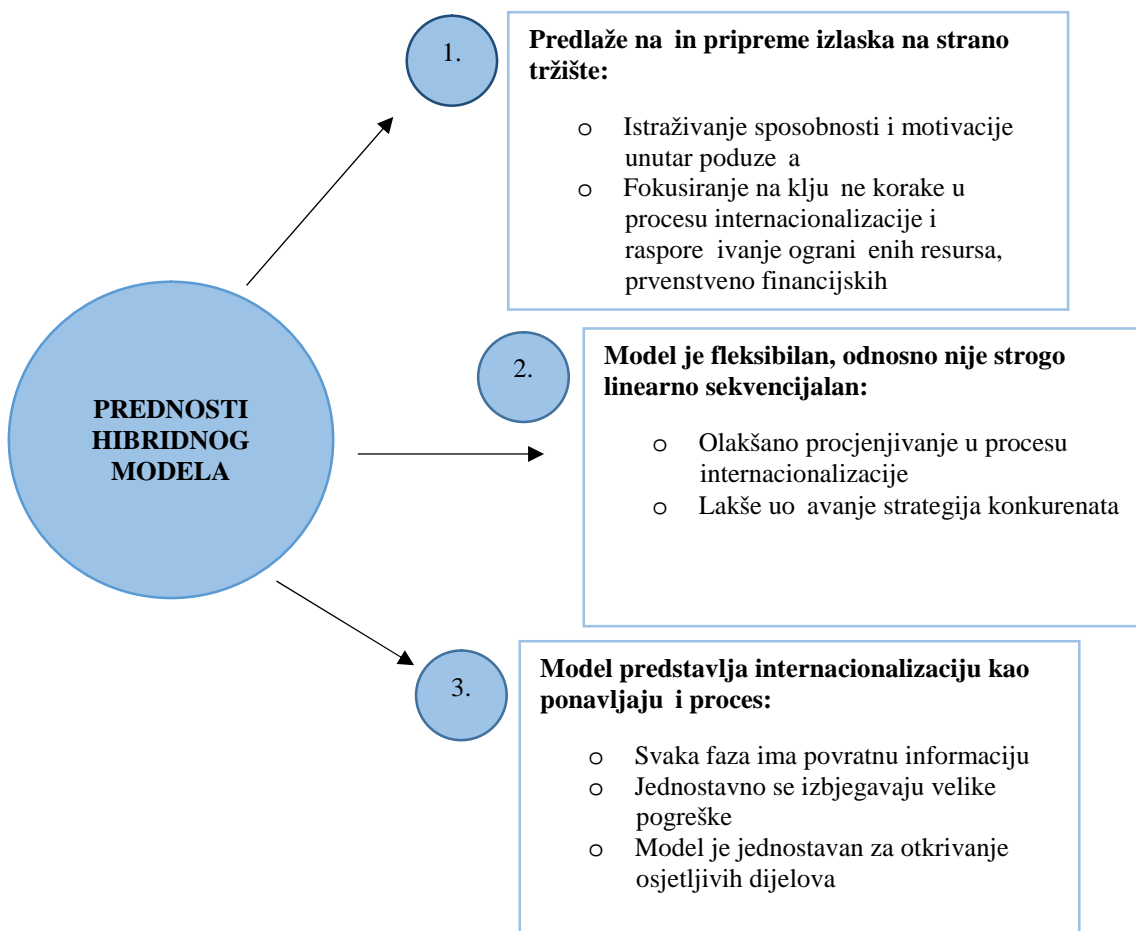
³¹ Boter, H., Holmquist, C. (1996): Industry characteristics and internationalization process in small firms, Journal of Business Venturing, Vol. 11, No. 6, str. 471-487.

Proces internacionalizacije malih i srednjih poduzeća je u današnje vrijeme u potpunosti nepredvidljiv. Zbog toga postoji namjera obuhvatiti sve, naizgled kaotične primjere.³²

Hibridni model sastoji se od tri faze:

- Prioritetna faza
- Faza planiranja
- Faza izvršenja

Hibridni model kritizira determinističko-sekvencijalnu prirodu modela eksperimentalnog učenja koja isključuje druge opcije strateških odluka, kao što je pokretanje proizvodnje u stranoj zemlji bez prolaska kroz fazu izvoza i otvaranja podružnica. Osim što je u teoretskom smislu superiorniji od drugih modela, hibridni model pruža određene prednosti menadžerima malih i srednjih poduzeća (Slika 5).



Slika 4: Prednosti hibridnog modela kod internacionalizacije MSP

Izvor: Prikaz autora

³²Paunović, Z., Prebežac, D. (2010): Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises, Tržište, 22(1), str. 65.

2.2.5. *Born Global's model*

U posljednje vrijeme svjedoči se kako mala poduzeća mogu, u kratkom vremenskom periodu postati „globalni igrači“. Mnogo je takvih primjera, posebice u software industriji i industriji temeljenoj na znanju (npr. *Amazon, Google, Skype, Facebook* i sl.). „*Globalno rođena*“ poduzeća koja se rano internacionaliziraju. Takva poduzeća od početka imaju cilj poslovati na međunarodnom tržištu. U većini slučajeva to su u početku mala poduzeća koja svoje prednosti imaju u vidu inovacija i tehnoloških otkrića te izvršno poznaju svoje potrošače, odnosno potencijalne kupce. Takva poduzeća su u pravilu ušla u proces internacionalizacije unutar prvih pet godina svoga poslovanja, odnosno u roku od pet godina od osnivanja.

2.3. **Faktori utjecaja na internacionalizaciju**

Svako poduzeće ima određene ciljeve na koje ostvarenje utječe okruženje u kojem se poduzeće nalazi. Da bi se lakše dostigli zacrtani ciljevi, moraju se u obzir uzeti elementi iz okruženja, odnosno moraju se maksimalno koristiti najbolje strane i istovremeno neutralizirati loše strane poslovanja.

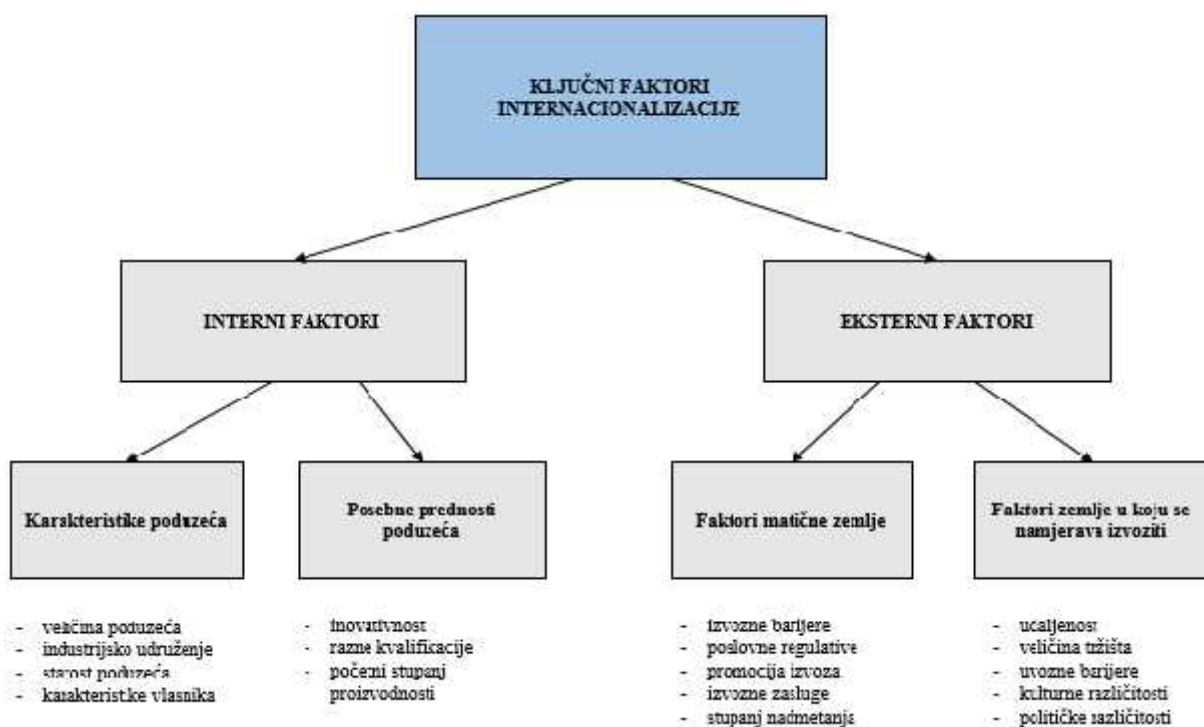
Rezultati poslovanja determinirani su okruženjem u kojem poduzeće razvija svoje poslovne aktivnosti. Na inozemnom tržištu poduzeće se nalazi u potpuno novom okruženju, za razliku od nacionalnog tržišta koje je dobro poznato. Svako tržište ima različite društveni, politički, ekonomski i pravni sustav. Poduzeće vanjske snage okruženja ne može mijenjati niti na njih, u kratkom roku, utjecati. Međunarodno poduzeće mora istražiti vanjske snage svakog pojedinog stranog okruženja, kako bi mu prilagodilo svoje marketinške aktivnosti.³³

Poduzeća koja imaju više internacionalizirano poslovanje u pravilu postižu bolje rezultate od ostalih poduzeća. Ako iz razmatranja isključimo poduzeća koja ne žele internacionalizirati svoje poslovanje, otvara se razumno pitanje: zašto većina malih i srednjih poduzeća još nije proširila svoje poslovanje na druge zemlje? Naime, postoji mnogo prepreka internacionalizaciji i logičnih odgovora na postavljeno pitanje. Primjerice, mnoga poduzeća smatraju da su unutarnje i vanjske barijere internacionalizaciji previše visoke, a ostali jednostavno ne vide internacionalizaciju kao budućni i razvojni put za njihovo poduzeće. Potonji uglavnom nemaju ambicija za rast ili vjeruju da su potražnja za njihovim proizvodima na domaćem tržištu trajati dovoljno dugo vremena.

³³Previšić, J., Ozreti - Došen, M. (1999): Međunarodni marketing, Masmedia, Zagreb, str. 229.

Općenito, proces internacionalizacije malih i srednjih poduzeća, posebno malih poduzeća, može se uvelike promijeniti s obzirom na promjenu položaja tvrtke u međunarodnom lancu vrijednosti. U procesu te promjene postoji nekoliko ključnih faktora koje je potrebno spomenuti. Spomenute faktore možemo smjestiti u tri skupine:³⁴

- **Vanjski faktori**- kao svjetska financijska kriza i promjene monetarne politike
- **Infrastrukturni faktori**- podrška domaće i inozemne vlade u procesu internacionalizacije u vidu poboljšanja infrastrukture koja je neophodna za učinkovitije poslovanje
- **Unutarnji faktori**- poduzetnički duh u malim i srednjim poduzećima



Slika 5: Ključni faktori procesa internacionalizacije

Izvor: European Commission, (2014): Drivers of SME internationalization, Chapter 3, str. 79.

2.3.1. Interni faktori poslovanja

Unutarnji faktori procesa internacionalizacije uključuju:

- **Ljudske resurse i povezana stručna mišljenja**- kao glavna prepreka izvozu često se smatraju menadžerska znanja. Odgovarajuće upravljajuće faktore uključuju: određeno međunarodno iskustvo, znanje stranog jezika i poznavanje tržišta. Menadžment poduzeća treba biti

³⁴ He, S. (2011): The Influential Factors on Internationalization of the SMEs in China: on Wenzhou's Shoe Industry and Policy Implications, Research in World Economy, Vol. 2, No. 1, str. 50-51.

³⁵ European Commission, (2014): Drivers of SME internationalization, Chapter 3, str. 78-80.

motiviran i mora imati posebne menadžerske vještine i intuiciju da bi poduzeće dobro poslovalo na inozemnim tržištima. Međutim, nije samo upravljački kadar bitan za uspješno poslovanje, već su bitni i ostali zaposlenici poduzeća. Opći nedostatak kvalificiranih zaposlenika smatra se velikom, pa čak i nepremostivom preprekom za uspješno poslovanje poduzeća na međunarodnom tržištu. Istraživanje *Europske komisije* provedeno na malim i srednjim poduzećima u Europi sugerira da su znanje jezika i međunarodno iskustvo glavni pokretači i internacionalizacije. Također su za internacionalizaciju bitne osobne kvalifikacije i vještine menadžera.

- **Tehnološke inovacije** - također se smatraju bitnim odrednicama u procesu internacionalizacije. Inovacije proizvoda jedan su od preduvjeta uspješnog međunarodnog poslovanja. Inovativan proizvod sigurno će pobuditi zanimanje na inozemnom tržištu te će se poduzeće okrenuti izvozu na međunarodna tržišta.
- **ICT tehnologija** - razvojem interneta kao globalne mreže MSP poduzeća mogu smanjiti troškove izvoza i lakše proširiti svoje poslovanje na međunarodno tržište. Međutim, to ne mora biti isključivo direktnom internetskom prodajom, već promoviranjem proizvoda poduzeća putem *Interneta*, s obzirom na njegovu integriranost u marketinške aktivnosti. *Internet* također može biti alternativa fizičkoj prisutnosti na tržištu. Generalno gledajući, mogu se smanjiti troškovi ulaska na inozemno tržište te se može doći do lakše povratne informacije o proizvodu direktno od strane kupca kako bi se u budućnosti uklonili nedostaci (ukoliko ih ima) i razvili novi poboljšani proizvodi koji odgovaraju kupcima.
- **Veličina poduzeća** - također je bitan interni faktor poslovanja poduzeća, jer npr. veća poduzeća imaju manji jedinični trošak proizvodnje, financijski su stabilnija i sigurnija. Međutim, MSP izlaskom na međunarodno tržište pokušavaju se transformirati po pitanju veličine (broja zaposlenih, prihoda, vrijednosti imovine i sigurnosti).

2.3.2. Eksterni faktori poslovanja

Proces internacionalizacije zahtijeva dobru financijsku sposobnost poduzeća. Čimbenike poput svjetske financijske krize i promjena monetarne politike treba uvrštavati u analize sve dok oni imaju izravan utjecaj na širenje i razvoj gotovo svih poduzeća koja su u procesu internacionalizacije. Primjerice, svjetska financijska kriza koja je počela 2008. godine može

poslužiti kao filter poduzeća, jer su bolja i fleksibilnija MSP preživjela na tržištu u jako teškom razdoblju te će imati mnogo više prilika za daljnji razvoj nakon krize.³⁶

Pod pojmom eksternih faktora poslovanja podrazumijevamo karakteristike matične zemlje poslovanja i zemlje u koju se namjerava izvoziti. Te karakteristike uključuju:

- **Gravitacijske faktore** - geografska i kulturna udaljenost, veličina domaćeg i inozemnog tržišta
- **Poslovne i izvozne regulative na domaćem i inozemnom tržištu** - uključuju i porezne regulative i prometnu infrastrukturu

Istraživanje *Europske komisije* među europskim malim i srednjim poduzećima sugerira da su odluke o izlasku na inozemna tržišta uvjetovane veličinom tržišta zemlje u koju se namjerava izvoziti (u odnosu na nacionalno tržište), zemljopisnom udaljenošću do tržišta te jezikom zemlje u koju se namjerava izvoziti.³⁸ Bitan faktor poslovanja na međunarodnom tržištu je zemljopisna udaljenost. Za zemljopisno udaljenija tržišta viši su troškovi izvoza, prvenstveno zbog transporta proizvoda. Dobra prometna povezanost zemalja je bitan preduvjet za uspješnu međunarodnu trgovinu. Izvozne regulative povećavaju troškove izvoza. Troškovi izvoza uključuju prateće dokumente, upravne pristojbe za carinjenje i tehnički pregled, špeditorske naknade, manipulativne troškove terminala i troškove prijevoza. Ostali troškovi odnose se na sigurnost samog proizvoda i zakonodavnu zaštitu (pravila pakiranja i označavanja proizvoda). Stoga, učinkovitost carinske uprave te dostupnost standardiziranih i usklađenih trgovinskih dokumenata su presudne za uspjeh u izvozu.

2.4. Barijere internacionalizaciji poslovanja MSP

Značajna međunarodna razmjena kroz povijest oduvijek je bilo veliko. Posebice po završetku Drugog svjetskog rata, to jest nakon 1945. godine, zemlje Zapada su počele poduzimati niz akcija u svrhu unapređenja uvjeta međunarodne razmjene i povećanja njezina obujma. Tijekom vremena položaj pojedinih zemalja u međunarodnoj razmjeni se mijenja. Sve zemlje svijeta primjenjuju manje ili više različitih protekcionističkih mjera kako bi zaustavile ili onemogućile pogoršanje i u što većoj mjeri otklonile, ako ne i poboljšale svoje pozicije. Međutim, teško se opravdava ulazak u međunarodnu razmjenu ograničenom međunarodnom razmjenom. Rastu i protekcionizam, s kojim se svijet danas suočava, opasan je jer u konačnici vodi

³⁶ He, S. (2011): The Influential Factors on Internationalization of the SMEs in China: on Wenzhou's Shoe Industry and Policy Implications, *Research in World Economy*, Vol. 2, No. 1, str. 50.

³⁷ European Commission, (2014): Drivers of SME internationalization, Chapter 3, str. 80.

³⁸ European Commission, (2014): Drivers of SME internationalization, Chapter 3, str. 102.

smanjenju meunarodne razmjene i pogoršanju životnog standarda svih ljudi. Dugoročno, protekcionizmom se ne mogu spriječiti u inozemstvu povećanja konkurentnosti i produktivnosti na globalnom tržištu, pa je posebno važno da poduzeća koja su sudionici meunarodne razmjene stalno poboljšavaju svoje konkurentne sposobnosti i meunarodnom tržišnom utakmicom stvaraju uvjete koji ih olakšavaju, a ne otežavaju aktivnosti meunarodnog marketinga.³⁹

2.4.1. Identificiranje barijera internacionalizacije

U današnje vrijeme sektor malih i srednjih poduzeća je od presudne važnosti za gospodarstvo svake zemlje, pa tako i Hrvatske. Ovaj sektor je jedan od temelja gospodarskog rasta, jer se u njemu zapošljava najveći dio radno sposobnog stanovništva. Barijere su jedan od glavnih razloga zbog kojega bi vlade trebale pomoći u stvaranju što povoljnijeg okruženja za proces internacionalizacije MSP, kako u Hrvatskoj, tako i u svim zemljama koje sudjeluju u meunarodnoj razmjeni dobara i usluga. Barijere se najčešće dijele u dvije osnovne skupine, a to su interne i eksterne te će se o njima detaljnije govoriti u nastavku.


Tablica 2: Barijere internacionalizacije malih i srednjih poduzeća

| BARIJERE INTERNACIONALIZACIJE | | VAŽNOST |
|-------------------------------|--|---------|
| 1. | Nedostatak poduzetničkih, menadžerskih i marketinških vještina | |
| 2. | Birokracija | |
| 3. | Manjkav pristup informacijama i znanju | |
| 4. | Poteškoće u pronalasku financijskih sredstava/ nedostatak sredstava | |
| 5. | Slaba dostupnost ulaganja (tehnologija i „know-how“) | |
| 6. | Diskrepancija standardizacije, nedostatak svijesti o važnosti kvalitete | |
| 7. | Razlike u asortimanu proizvoda i načinu korištenja usluga | |
| 8. | Jezične barijere i kulturne razlike | |
| 9. | Rizici od prodaje u inozemstvu | |
| 10. | Konkurentnost autohtonih poduzeća | |
| 11. | Neprimjereno ponašanje multinacionalnih tvrtki protiv domaćih tvrtki | |
| 12. | Komplicirana trgovačka dokumentacija, uključujući i pakiranje i etiketiranje | |
| 13. | Nedostatak državnih poticaja za internacionalizaciju | |
| 14. | Neadekvatna zaštita intelektualnog vlasništva | |

Izvor: Paunović, Z., Prebežac, D. (2010): Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises, Tržište, 22(1), str. 61.

³⁹ Previšić, J., Ozretić - Došen, M. (1999): op.cit., str. 131.

Tablica 3: Barijere internacionalizacije MSP

| BARIJERE INTERNACIONALIZACIJE | | VAŽNOST |
|-------------------------------|---|---|
| 1. | Nedostatak obrtnog kapitala za financiranje izvoza |  |
| 2. | Identifikacija stranih poslovnih prilika | |
| 3. | Ograničene informacije o stranim tržištima | |
| 4. | Nemogućnost kontaktiranja potencijalnih kupaca u inozemstvu | |
| 5. | Pronalazak zastupnika u inozemstvu | |
| 6. | Nedostatak vremena menadžmenta za bavljenje internacionalizacijom | |
| 7. | Nedovoljan broj i neadekvatna osposobljenost zaposlenika | |
| 8. | Poteškoće u određivanju konkurentnih cijena | |
| 9. | Nedostatak državne pomoći / poticaja internacionalizaciji | |
| 10. | Visoki troškovi transporta | |

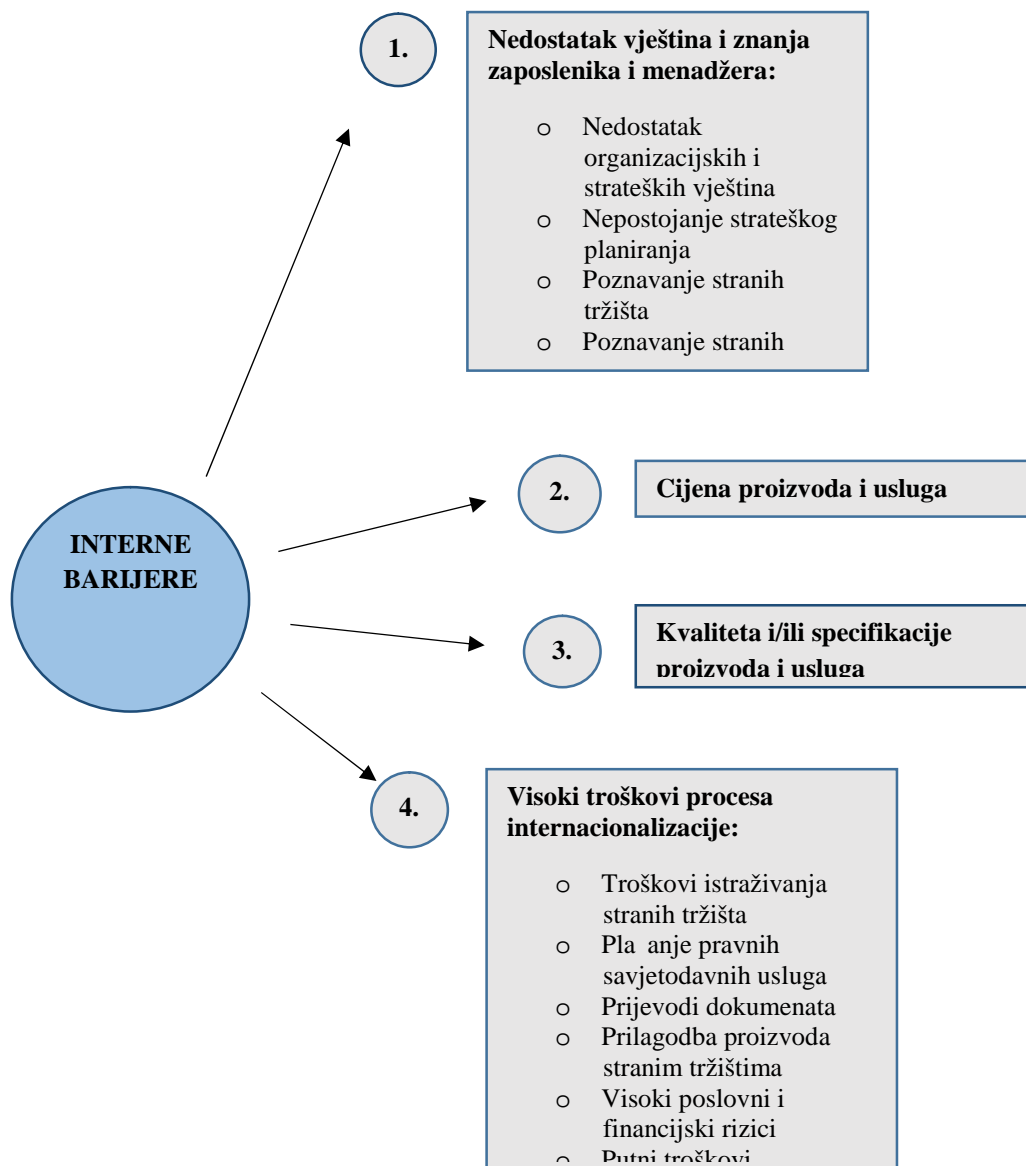
**NAJMANJE
VAŽNI**

Izvor: OECD, (2009): "Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation", Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD, str. 8., raspoloživo na: <http://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf>, [30.09.2015.].

2.4.2. Interne barijere internacionalizacije

Izlazak na strana tržišta (u odnosu na poslovanje na domaćem tržištu) zahtjeva dodatna znanja, kako menadžmenta tako i zaposlenika. Ta znanja ne znače samo upotrebu drugoga jezika u poslovanju u odnosima s inozemstvom, već su to i poznavanje uvjeta poslovanja na stranom tržištu, zakona i regulacije poslovanja, kulturoloških razlika, itd. Mala i srednja poduzeća u usporedbi s velikima, teško mogu sebi priuštiti zaposlenike s navedenim znanjima, pošto je trošak njihova zapošljavanja za njih proporcionalno veći. Velika poduzeća raspolažu značajnijim ljudskim resursima koji mogu prihvatiti nove dodijeljene obveze, a ta poduzeća istodobno imaju i razvijenije procese i kapacitete za zapošljavanje, za odabiranje i integriranje novih zaposlenika. Budući da raspolažu velikim financijskim sredstvima, velika poduzeća mogu privući i radnike sa stranog tržišta koji već posjeduju sva tražena znanja, a s malim i srednjim poduzećima to najčešće nije slučaj. Mala i srednja poduzeća taj nedostatak mogu prevladati stvaranjem partnerskih odnosa sa stranim poduzećima, uključivanjem u međunarodne *klustere* ili bilo kojim drugim oblikom strateškog saveza sa stranim poduzećima, što im može omogućiti potpuniji uvid u strano tržište.⁴⁰

⁴⁰ Škrtić, M., Mikić, M. (2009): Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske, *Ekonomski Pregled*, 60(5-6), str. 302.

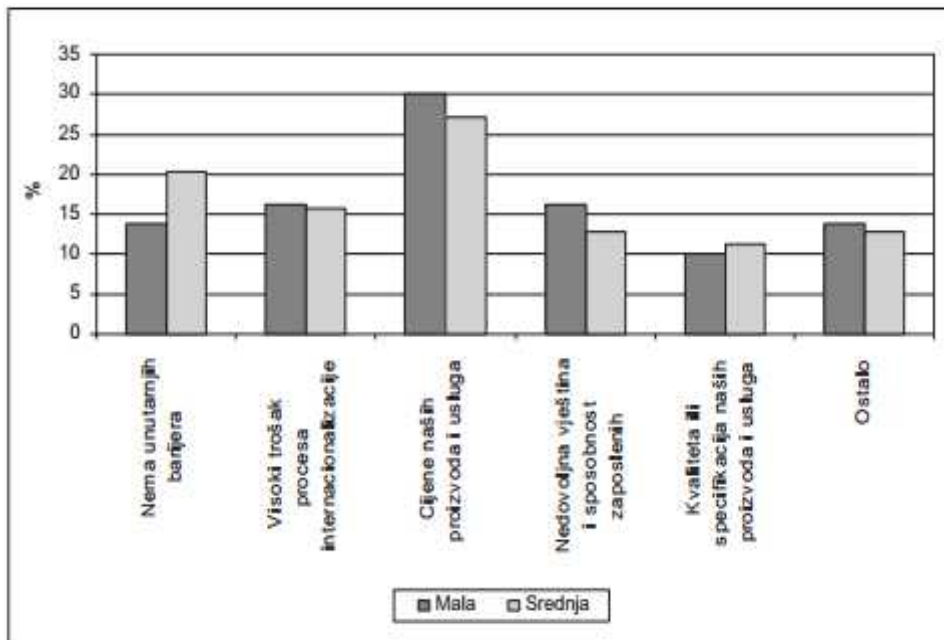


Slika 6: Najčešće zapreke internacionalizaciji na internoj razini

Izvor: Prikaz autora; prema Škrti, Miki (2009)

Prema rezultatima empirijskog istraživanja kao najčešće interne zapreke za internacionalizaciju MSP iskristalizirale su se visoke cijene proizvoda i usluga, zatim nedovoljna vještina i sposobnost zaposlenih te visoki troškovi procesa internacionalizacije. U okviru navedenih ograničenja potrebno je tražiti bolja rješenja.⁴¹

⁴¹ Škrti, M., Miki, M. (2009): Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske, Ekonomski Pregled, 60(5-6), str. 303.

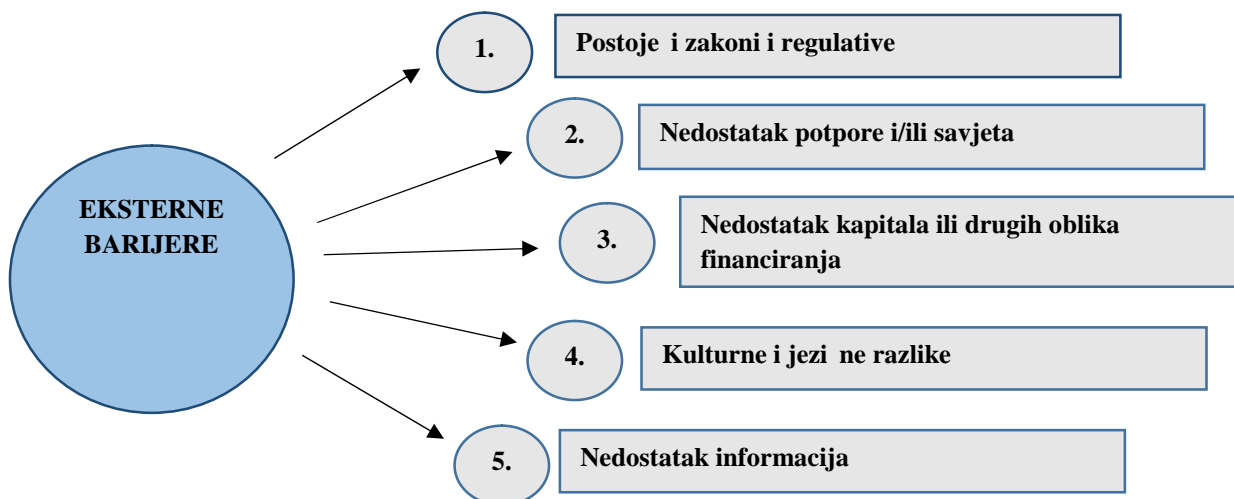


Slika 7: Interne barijere internacionalizacije u RH

Izvor: Škrti, M., Miki, M. (2009): Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske, *Ekonomski Pregled*, 60(5-6), str. 303.

2.4.3. Eksterne barijere internacionalizacije

Eksterne ili vanjske barijere internacionalizacije su one prepreke s kojima se mala i srednja poduzeća susreću na inozemnim tržištima.

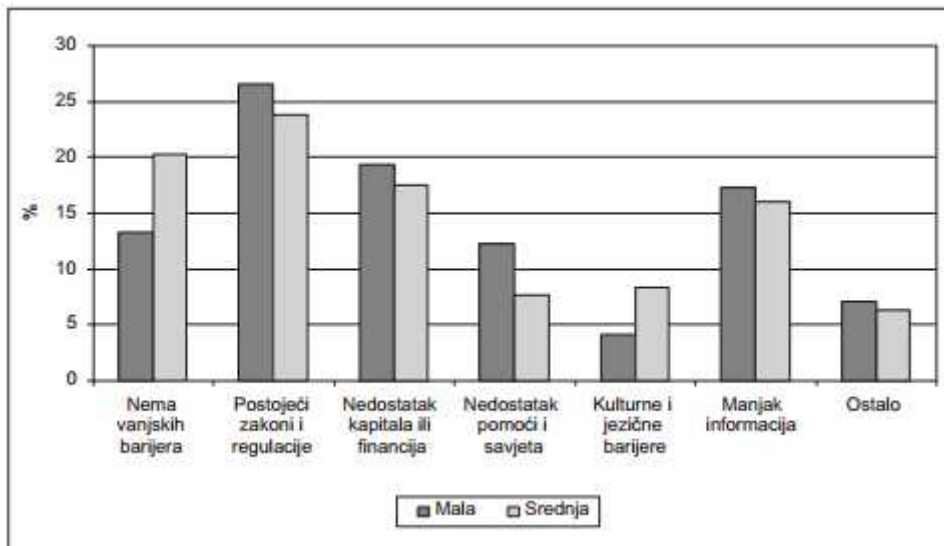


Slika 8: Najčešće zapreke internacionalizaciji na eksternoj (vanjskoj) razini

Izvor: Prikaz autora; prema Škrti, Miki (2009)

Prema rezultatima empirijskog istraživanja najčešće eksterne zapreke za internacionalizaciju MSP su postojeći zakoni i regulative te nedostatak kapitala ili financiranja. Problem s kojim se mala i srednja poduzeća najčešće susreću na stranom tržištu jesu postojeći zakoni i regulacije

koji su uglavnom druga i specifični su za svaku zemlju. Ovaj problem se pojavljuje kod svih poduzeća koja se odlučuju na izlazak na strana tržišta, bez obzira na strategiju koju su odabrali. Nedostatak kapitala ili financija nije problem samo u procesu internacionalizacije, nego je karakterističan za svakodnevno poslovanje navedenih poduzeća. Najveći problem MSP-a je nedostatak kolaterala na osnovi kojih bi im bio odobren kredit, a tu su još nedostatak menadžerskih vještina te nedostatak kvalitetnih projekata i poslovnih planova.⁴²



Slika 9: Eksterne barijere internacionalizaciji u RH

Izvor: Škrtić, M., Mikić, M. (2009): Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske, *Ekonomski Pregled*, 60(5-6), str. 304.

Iako su države ukinule ili veći dijelom smanjile carinske prepreke uvozu i subvencije, one se pojavljuju u svojim skrivenim oblicima. Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju, hrvatskim MSP je uvelike olakšan pristup tržištima unutar Unije. Poduzeća se na inozemnom tržištu susreću s raznim oblicima i mjerama nacionalne politike te im se još uvijek mogu nametati određeni propisi (npr. specifični sadržaj deklaracije, zahtjevi za dodatnim testiranjem ili certificiranjem uvoznih proizvoda i slično). Tako dolazi do povećanja troškova nastupa na određenom tržištu.

Mala i srednja poduzeća moraju se dobro pripremiti za izlazak na inozemna tržišta, odnosno moraju identificirati barijere i definirati kriterije eliminacije istih. Detaljno istraživanje svih mogućih barijera iziskuje ogromne troškove koje MSP u većini slučajeva ne mogu podmiriti.

⁴²Škrtić, M., Mikić, M. (2009): Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske, *Ekonomski Pregled*, 60(5-6), str. 304.

Prema tome, za MSP je važno znati koji su utjecajni imbenici najvažniji kod njihovog procesa izlaska na strana tržišta (ovise o stranom tržištu na koje poduzeće izlazi, o industriji u kojoj i posluje i o internoj situaciji u poduzeću).

2.5. Na koji odabira stranih tržišta

Najveći dio nacionalnih poduzeća, bez obzira na svoju lokaciju, u određenoj fazi rasta i razvoja želi proširiti svoje poslovanje na inozemstvo. U početku procesa internacionalizacije to su rijetki pojedinačni izvozi povremenih viškova proizvoda koji tijekom vremena prerastaju u stalnu planiranu izvoznu aktivnost. Kada je uprava poduzeća prihvatila ključnu odluku o nastupu na nekom stranom tržištu, pred nju se postavlja još veći problem. To je izbor optimalne strategije ulaska na odabrano strano tržište. U poslovnoj su praksi razvijene, a u marketinškoj teoriji obrađene, mnogobrojne strategije pomoću kojih poduzeće može provoditi svoju poslovnu aktivnost u inozemstvu.⁴³

Strategije s obzirom na tržišnu poziciju možemo podijeliti u 2 grupe:

- Outsider tržišna pozicija- poduzeće proizvodi u domaćoj zemlji i izvozi u inozemstvo (u inozemstvu provodi samo marketinške aktivnosti)
- Insider tržišna pozicija- poduzeće prenosi vlastite resurse u inozemstvo te tamo proizvodi i prodaje proizvode, odnosno usluge (provodi marketinške, proizvodne i ostale aktivnosti)

Često se koristi outsider tržišna pozicija zbog kudikamo nižih troškova za poduzeće.

Obzirom na složenost, strategije dijelimo u 3 temeljne grupe:

- Jednostavne ili klasične strategije (izvoz i uvoz)
- Srednje složene strategije (meunarodne poslovne suradnje (licence, ugovorna proizvodnja, franchising, itd.)
- Složene strategije (zajednička ili vlastita poduzeća u inozemstvu)

⁴³ Previšić, J., Ozreti - Došen, M. (1999): op.cit., str. 383.

Tablica 4: Problemi ulaska na strano tržište

| KLJU NA PITANJA I NEPOZNANICE PRI ULASKU NA STRANO TRŽIŠTE |
|---|
| Pravna regulativa prometa proizvoda i usluga |
| Važnost i potencijalna veličina odabranog stranog tržišta |
| Važnost političkog i kulturnog okruženja strane države |
| Važnost konkurencije i strategija ulaska na strano tržište |
| Način reagiranja stranog tržišta na strukturu marketing miks poduzeća |
| Ekvivalentni prodajni potencijal poduzeća na odabranom stranom tržištu |
| Zahtjevi međunarodne logistike pri nastupu na strano tržište |
| Dopušteni oblici tržišne prisutnosti i njihova primjerenost za poduzeće |
| Zahtjevi stranog tržišta u odnosu na potrebne resurse poduzeća |
| Usklađenost odabranog tržišta s ekvivalentnim ciljevima poduzeća i njegovom konkurencijom |

Izvor: Previšić, J., Ozretić - Došen, M. (1999): Međunarodni marketing, Masmedia, Zagreb, str. 385.

2.5.1. Motivi za ulazak na strana tržišta

Analizom motiva za poduzetničku djelatnost u inozemstvu trebali bismo odgovoriti na pitanje: zašto neka poduzeća osnivaju poduzeća u inozemstvu? Poduzeće smatra da na inozemnom tržištu postoji potencijalna potražnja koju ono može zadovoljiti i to je fundamentalan razlog za ulazak na to tržište. Uz to, postoji i niz drugih motiva koji potiču poduzeća na ulazak na strana tržišta.

Tablica 5: Motivi za izvoz i uključivanje u međunarodnu razmjenu

| MOTIVI ZA IZVOZ I UKLJUČIVANJE U MEĐUNARODNU RAZMJENU |
|---|
| Razvoj i rast poduzeća |
| Povećanje dobiti za vlasnike |
| Mogućnost većeg zapošljavanja |
| Poteškoće kod naplate potraživanja na domaćem tržištu |
| Nepostojanje kupaca na domaćem tržištu |
| Tvrtka želi smanjiti svoju ovisnost o nekom tržištu |
| Novi ciljevi za vlasnike i zaposlenike |

Izvor: Prikaz autora

Iako međunarodno tržište ima nemjerljiv potencijal za rast i razvoj poduzeća u svakom smislu, velika većina njih ne bi napustila domaća tržišta da su dovoljno velika, odnosno da im je domaća tržišta dovoljno veliko. Razlog tome su mnogobrojne zapreke i problemi na koje poduzeća nailaze pri izlasku na inozemna tržišta (barijere su već detaljno objašnjene u radu). Prilikom donošenja odluke o izlasku na inozemna tržišta bitno je napraviti detaljnu analizu i razmotriti sve potencijalne rizike, pošto nisu sva poduzeća dobri kandidati za poslovanje na međunarodnom tržištu.

Kod analize motiva za direktna strana ulaganja nije dovoljno samo istražiti motive koji dovode do toga da neko poduzeće krene u internacionalizaciju svoga poslovanja, nego je potrebno razjasniti i društveni proces koji dovodi do takve odluke. Proces najčešće započinje

prijedlogom jednog od rukovoditelja poduzeća o potrebi ulaganja u određenu stranu zemlju, potom taj prijedlog prihvati uprava. Prijedlog može biti rezultat poticaja vanjskih snaga okruženja (prijedlog inozemnih kupaca ili posrednika, kopiranje postupaka konkurenata, itd.) ili snaga unutar poduzeća.⁴⁴

2.5.2. Kriterij odabira stranog tržišta

Nakon što uprava prihvati prijedlog o proširenju poslovanja u inozemstvo, treba donijeti odluku o tome na koje će se to novo strano tržište istupiti. Proces evaluacije zemalja na jednom tržištu poduzeće namjerava poslovati može se podijeliti na četiri faze:⁴⁵

- **Identifikacija zemlje** - u identifikaciji pojedine zemlje koriste se različiti statistički podaci. Statističke varijable obično definiraju stupanj razvoja (BDP po glavi stanovnika), broj stanovnika u promatranoj zemlji, stope rasta gospodarstva promatrane zemlje te političku situaciju u promatranoj zemlji.
- **Preliminarno istraživanje** - nakon identifikacije zemalja „kandidata“ započinje proces preliminarnog istraživanja. Navedeno uključuje identifikaciju zemalja prema indikatorima kao što su politička stabilnost, zemljopisna udaljenost, ekonomski razvoj i slično. Za poduzeće je bitno evaluirati ove bitne faktore, kako bi se identificirale one zemlje na jednom tržištu postoji velika vjerojatnost za uspjeh. Primjerice, ako je konvertibilnost valute upitna, država može biti eliminirana. Također, zemlje sa znakovima političke nestabilnosti mogu biti isključene iz daljnjeg razmatranja u ovoj fazi. Općenito, volatilnost tečaj se smatra važnim pokazateljem temeljnih ekonomskih ili političkih problema. U ovoj fazi trebaju se procijeniti troškovi samog ulaska na inozemno tržište da bi se vidjelo odgovaraju li financijskim resursima kojima raspolaže poduzeće.
- **Detaljno istraživanje** - u ovoj fazi provodi se dublja analiza zemalja koje su ušle u užu krug razmatranja. Ova faza uključuje procjenu tržišnog potencijala i stvarne veličine tržišta, stopu rasta tržišta, postojanje konkurencije te visinu regulacije i ulaznih barijera (uključujući i carine i kvote). U ovoj fazi treba preispitati sva postojeća ograničenja poduzeća (financije, zaposlenici, proizvodni kapacitet i sl.) da bi se mogla zadovoljiti potražnja inozemnog tržišta.
- **Konaan odabir zemlje** - u ovoj fazi donosi se odluka o jednoj ili više zemalja u kojima poduzeće ima namjeru poslovati. Zemlje koje su se pokazale sličnima onoj ili onim

⁴⁴ Previšić, J., Ozreti - Došen, M. (1999): op.cit., str. 383.

⁴⁵ Johansson, J., K. (2009): Global marketing-Foreign Entry, Local Marketing, and Global Management, Fifth Edition, McGraw-Hill Higher Education, New York, str. 106-111.

zemljama u kojima poduzeće veće posluje imati i niže troškove za ulazak na tržište, manji rizik i brži povrat na ulaganje. U ovoj fazi od iznimne je važnosti i subjektivna procjena menadžera prilikom posjeta zemljama koje se procjenjuju. Menadžer treba formirati cjelokupnu sliku o situaciji u određenoj zemlji te svojim zapažanjem može korigirati neke postojeće podatke ili nadopuniti one koji nedostaju.

Za ispravan odabir stranog tržišta potrebno je prikupiti sve relevantne informacije o potencijalnim tržištima, prolaskom kroz ove navedene faze ili prikupljanjem informacija o:⁴⁶

- **Potencijalu stranog tržišta** - grubom procjenom na postojeće statističke podatke kao što su: bruto nacionalni proizvod, potrošnja istog ili sličnog proizvoda. Ukoliko ne postoje publicirani javni podaci, tada se može primijeniti metoda analogije, tj. može se izvesti gruba procjena prema podacima sa nekog stranog tržišta istih ili sličnih obilježja.
- **Uvjetima pristupa stranom tržištu** - obuhvaćaju regulativu izvoza u neku zemlju s obzirom na carine, kvote, sporazume i slično.
- **Troškovima distribucije** - ova stavka može znatno utjecati na cijenu proizvoda u promatranjnoj industriji. Cijena se povećava proporcionalno zemljopisnoj udaljenosti.
- **Lokalnim i međunarodnim konkurentima** - predstavljaju velik izazov i opasnost za poduzeće. Poduzeće mora prikupljati informacije o njima putem specijaliziranih institucija kao što su: agencije, zavodi, instituti i fakulteti.
- **Prihvatljivosti proizvoda ili usluga** - postavlja se pitanje treba li proizvod prilagoditi inozemnom okruženju. U metalnoj industriji koja je tema ovoga rada to nije slučaj, jer se proizvode unaprijed definirani proizvodi.

⁴⁶ Previšić, J., Ozreći - Došen, M. (1999): op.cit., str. 387.



Slika 10: Glavne odluke o me unarodnom marketingu

Izvor: Kotler, P., Keller, K., L. (2007): Upravljanje marketingom, Mate d.o.o., Zagreb, str. 675.

2.5.3. Pristup stranom tržištu

Provedbom procesa evaluacije stranih tržišta, poduze e je odlu ilo na koje tržište planira u i te je sada neophodno donijeti odluku o na inu pristupa, odnosno strategiji ulaska na inozemno tržište. To ujedno predstavlja najvažniji korak u internacionalizaciji poduze a.⁴⁷

Sam izlazak na globalno tržište zna ajan je ekonomski izazov za sva poduze a, neovisno o njihovoj veli ini, ali je zbog ekonomske i financijske snage teže dostupan malim i srednjim poduze ima. Izlazak na me unarodno tržište iziskuje velika ulaganja u istraživanje tržišta, u promociju, u kanale distribucije i sli no. To rezultira odre enim koristima kao što su: pove anje profita, pove anje potražnje za proizvodom, niži troškovi proizvodnje zbog ekonomije obujma, pove anje konkurentnosti i ugleda poduze a i sli no.

Pri izlasku na globalno tržište mali i srednji poduzetnici mogu birati neku od sedam mogu ih strategija:⁴⁸

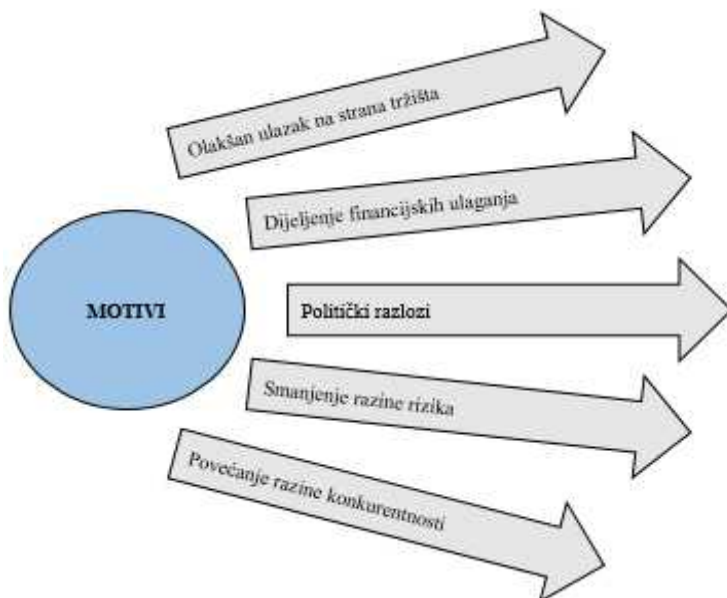
- **Internet** - predstavlja najpovoljniji i najbrži na in pojavljivanja na me unarodnom tržištu. Dobro osmišljenom internet stranicom poduzetnici mogu dobiti pristup velikom broju potencijalnih kupaca na ciljnim inozemnim tržištima. Ova strategija se koristi prvenstveno

⁴⁷ Ayal, I., Zif, J. (1979): Market Expansion Strategies in Multinational Marketing, Journal of Marketing, 43 (Spring), str. 84-94.

⁴⁸ Hill, C. W. L. (2001): Global Business, Second Edition, Irwin McGraw-Hill, New York, str. 96-106.

kod pružanja turističkih usluga (primjerice kod rezerviranja smještajnih kapaciteta), a pošto se ovaj rad odnosi na metaloprodukciju industriju ne može se previše opisivati navedena strategija.

- **Trgovačko posredništvo** - domaća poduzeća koja služe kao distributeri u stranim zemljama. Oni već poznaju inozemno tržište (poduzetnici se potpuno uzdaju u posrednike) te imaju iskustva u međunarodnoj trgovini. Ovo je veoma popularna metoda za izlazak na inozemno tržište, posebice za mala poduzeća koja nemaju dovoljno znanja i kapitala za samostalni izlazak na strana tržišta.
- **Zajedničko ulaganje (joint venture)** - strani ulagači mogu se udružiti s lokalnim ulagačima i stvoriti tvrtku sa zajedničkim ulaganjem. Zajednički pothvat može biti poželjan ili potreban iz gospodarskih ili političkih razloga. Naime, stranom poduzeću mogu nedostajati financijski, fizički ili upravljački resursi da sama krene u takav pothvat. Međutim, postoje i slučajevi kad strana vlada može kao uvjet za ulazak na tržište zahtijevati zajedničko vlasništvo. Zajedničko vlasništvo ima i neke nedostatke. Primjerice, jedan partner želi ponovno uložiti zaradu radi rasta, dok bi drugi partner možda želio isplatiti više dividendi. Zajedničko vlasništvo također može spriječiti poduzeće da provodi specifične marketinške ili proizvodne politike na međunarodnoj osnovi.⁴⁹



Slika 11: Motivi za ulazak u zajednički pothvat

Izvor: Prikaz autora

⁴⁹ Kotler, P., Keller, K., L. (2007): Upravljanje marketingom, Mate d.o.o., Zagreb, str. 676.

- **Strane licence** - određeni broj poduzeća odlučuje se na prodaju licence umjesto da prodaje svoje proizvode ili usluge na stranom tržištu. Davatelj licence, neka firma ili tvrtka, izdaje dozvolu stranom poduzeću da koristi proizvodni proces, zaštitni znak, patent, poslovnu tajnu ili drugu vrijednost za naknadu. Prihod od licence manji je od prihoda koji donose drugi oblici ulaska na međunarodno tržište, ali je zanimljiv poduzeću ima, jer ne zahtijeva velike početne troškove. Potencijalni nedostaci licence su to što davatelj licence ima manju kontrolu nad korisnikom licence nego što ih ima nad vlastitim proizvodnim i prodajnim pogonima; poduzeće se odriče potencijalne dobiti u slučaju dobrog poslovanja; mogućnost stvaranja konkurenta (nakon isteka ugovora). Najbolja strategija za davatelja licence je da provodi inovacije, tako da korisnik licence ovisi o svom davatelju.⁵⁰ Mala i srednja poduzeća koja nemaju dovoljno veliki početni kapital za početak proizvodnje ili marketinške aktivnosti na međunarodnom tržištu često koriste ovu strategiju izlaska.
- **Franšize** - pod franšizom podrazumijevamo cjelovitiji oblik licenciranja. Vlasnik franšize nudi cjeloviti koncept marke i operativni sustav korisnicima franšize, a to su obično mala i srednja poduzeća iz različitih zemalja koja svoj opstanak vide kroz suradnju s međunarodnim poduzećem.⁵¹ Davatelj franšize se obvezuje da će primatelju franšize pružiti potrebnu stručnu pomoć i savjete, a primatelj franšize se obvezuje da će strogo poštovati upute davatelja franšize o organizaciji i načinu poslovanja. Ključ uspjeha međunarodnog franšizma je rani ulazak na tržišta u razvoju. Jedan od problema vezanih uz franšizu je ovisanje standarda proizvoda ili usluge, iako su primatelji franšize obavezni provoditi sustav kvalitete. Vrlo lako dolazi do narušavanja javnog ugleda poduzeća a kroz pad kvalitete njihovih proizvoda ili usluga.
- **Izravni izvoz** - jedan je od oblika samostalnog izlaska poduzeća na međunarodno tržište. Poduzeće koje se odlučuje na direktan izvoz (samostalno, bez posrednika) vrši prodaju kupcu ili uvozniku na inozemnom tržištu. Takav nastup iziskuje značajna ulaganja u marketing i u distribuciju proizvoda što za mala i srednja poduzeća predstavlja ogromnu prepreku za pojavljivanje na globalnom tržištu. Postoji nekoliko načina za ostvarivanje izravnog izvoza (Tablica 4), a većina poduzeća kombinira više načina istovremeno za provođenje izravnog izvoza.

⁵⁰ Kotler, P., Keller, K., L. (2007): op.cit., str. 676.

⁵¹ Kotler, P., Keller, K., L. (2007): op.cit., str. 676.

- **Osnivanje meunarodnih podružnica** - tako er predstavlja jedan od na ina samostalnog izlaska na meunarodna tržišta, a ujedno je i najskuplja solucija. Osnivanje podružnica nije tako esto kod MSP, odnosno uglavnom se veže za velika poduze a. Mala i srednja poduze a susre u se s nedostatkom financijskih resursa, znanja i sposobnosti koje su potrebne za otvaranje podružnica u stranim zemljama.

Tablica 6: Provo enje izravnog izvoza

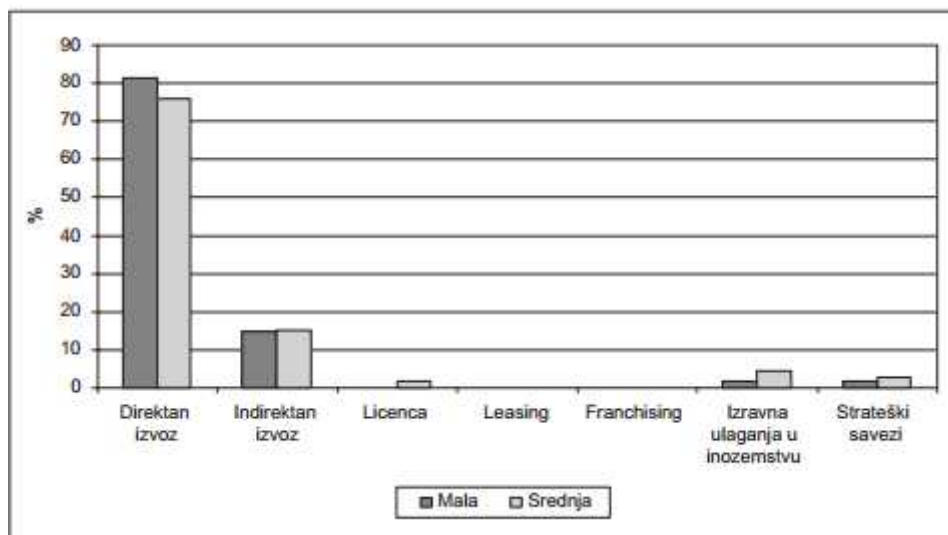
| PROVO ENJE IZRAVNOG IZVOZA | |
|---|--|
| Na in | Objašnjenje |
| Doma i izvozni odjel ili odsjek | Može se razviti u samostalni izvozni odjel koji posluje kao profitno središte |
| Inozemna podružnica ili ogranak prodaje | Ogranak prodaje vodi prodaju i distribuciju, a može voditi i skladištenje i promidžbu. esto služi kao pokazno središte i središnja služba za klijente. |
| Trgova ki putnik za izvoznu prodaju | Doma i trgova ki putnici šalju se u inozemstvo radi pronalaženja poslova |
| Strani distributeri ili agenti | Ovi distributeri i agenti mogu dobiti isklju iva prava zastupanja tvrtke u stranoj zemlji, odnosno samo ograni ena prava |

Izvor: Kotler, P., Keller, K., L. (2007): Upravljanje marketingom, Mate d.o.o., Zagreb, str. 675.

2.5.4. Strategije nastupa na globalnom tržištu hrvatskih MSP

Postavlja se jedno logi no pitanje: zašto mala i srednja poduze a u Hrvatskoj odabiru upravo „najskuplju“ strategiju izvoza? Nedostatak poslovnoga povjerenja naj eš e je razlog za takvo ponašanje. Neizravan izvoz na razini malih poduze a iznosi 15,0%, a na razini srednjih 16,0%, što možemo objasniti nepostojanjem jakih vanjskotrgovinskih poduze a u ovom trenutku gospodarskoga razvitka RH. Veoma je mala zastupljenost strategije izravnih ulaganja, posebno za mala poduze a, prvenstveno zbog nedostatka financijskih sredstava. Zastupljenost strateških saveza gotovo je zanemariva, jednako kao i licenci. U ekonomskoj teoriji, ali i u praksi, poznato je da samo jaka i uspješna poduze a koja dostignu razvojnu fazu diferencijacije mogu prodavati franšizu ili licencu, pa je jasno da se hrvatska mala i srednja poduze a u ovome trenutku gospodarskoga razvitka ne mogu koristiti tim strategijama. Kod hrvatskih MSP naj eš e se koristi strategija izravnog izvoza te je to prikazano na grafikonu (slika 12).⁵²

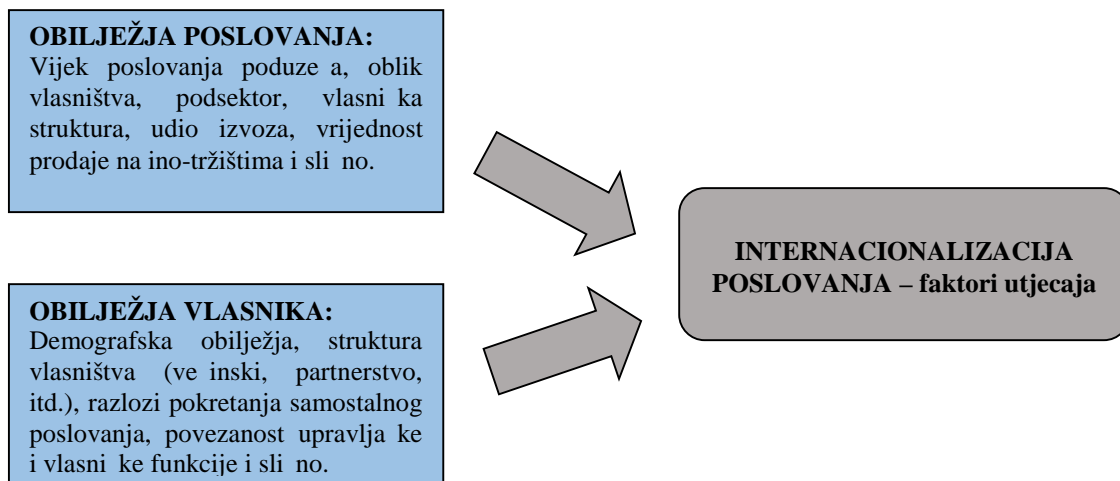
⁵²Škrti , M., Miki , M. (2009): Internacionalizacija malih i srednjih poduze a Republike Hrvatske, Ekonomski Pregled, 60(5-6), str. 309.



Slika 12: Strategije nastupa na globalnome tržištu hrvatskih malih i srednjih poduze a
 Izvor: Škrti , M., Miki , M. (2009): Internacionalizacija malih i srednjih poduze a Republike Hrvatske, Ekonomski Pregled, 60(5-6), str. 309.

3. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE FAKTORA UTJECAJA NA INTERNACIONALIZACIJU POSLOVANJA MSP

3.1. Konceptijski model istraživanja i glavna obilježja uzorka



Slika 13: Konceptijski model istraživanja

Izvor: Prikaz autora

Prikupljanje podataka o obilježjima svih jedinica statističkog skupa često je preskupo ili zahtijeva previše vremena, a ponekad je i neprovedivo u praksi. Zbog toga se najčešće vrši reprezentativno promatranje kojim se obuhvaća samo dio jedinica statističkog skupa. Taj dio jedinica osnovnog skupa se naziva uzorak i on je reprezentativan ako po svojim osnovnim karakteristikama nalikuje na populaciju, odnosno ako je on smanjena slika osnovnog skupa.⁵³ Pomoću uzorka procjenjuju se određeni parametri osnovnog skupa i testiraju se hipoteze o nepoznatim parametrima osnovnog skupa.

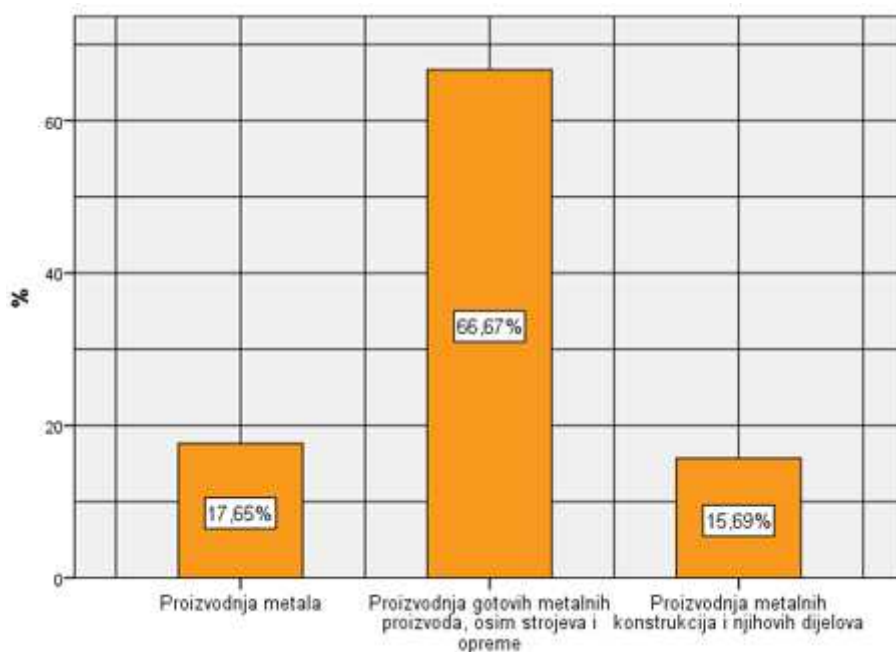
Konkretno, u ovom radu u osnovni skup ulaze sva poduzeća koja posluju u metaloprerađivačkoj industriji u Splitsko-dalmatinskoj županiji uz uvjet da su barem jednom u posljednjih pet godina imali prihod od izvoza. Prema podacima Županijske komore Split na području Županije posluje ukupno 247 poduzeća kojima je glavna djelatnost „proizvodnja metala“ ili „proizvodnja gotovih metalnih proizvoda, osim strojeva i opreme“ (prema NKD2007: oznaka C24 i C25). Detaljnim pregledom poslovanja navedenih poduzeća (preko mobilne aplikacije „Poslovna Hrvatska“) uvidjelo se da zadane uvjete zadovoljava 85 poduzeća s teritorija Županije te je njima upućen anonimni anketni upitnik koji se nalazi u prilogu ovog rada.

⁵³ Rozga, A. (2009): Statistika za ekonomiste, Ekonomski fakultet, Split, str. 5-15.

Na anonimni anketni upitnik je odgovorilo 51 poduzeće (što čini 21% osnovnog skupa, odnosno poslovnih subjekata registriranih i aktivnih u metalnoj industriji Županije, te 60% utvrđene veličine uzorka, odnosno onih koji zadovoljavaju navedeni uvjet da su izvezili barem jednom u posljednjih pet godina). U tom se smislu, obzirom na odgovor ispitanika i udio anketiranih u osnovnom skupu, rezultati istraživanja mogu smatrati reprezentativnim.

Kroz rad su detaljno objašnjeni i statistički analizirani prvenstveno faktori utjecaja i barijere internacionalizacije. Provedenim anketnim upitnikom prikupljeni su osnovni podaci o obilježjima poslovanja i o mnogobrojnim utjecajima na internacionalizaciju te su obrađeni u statističkom programu zbog njihove daljnje analize.

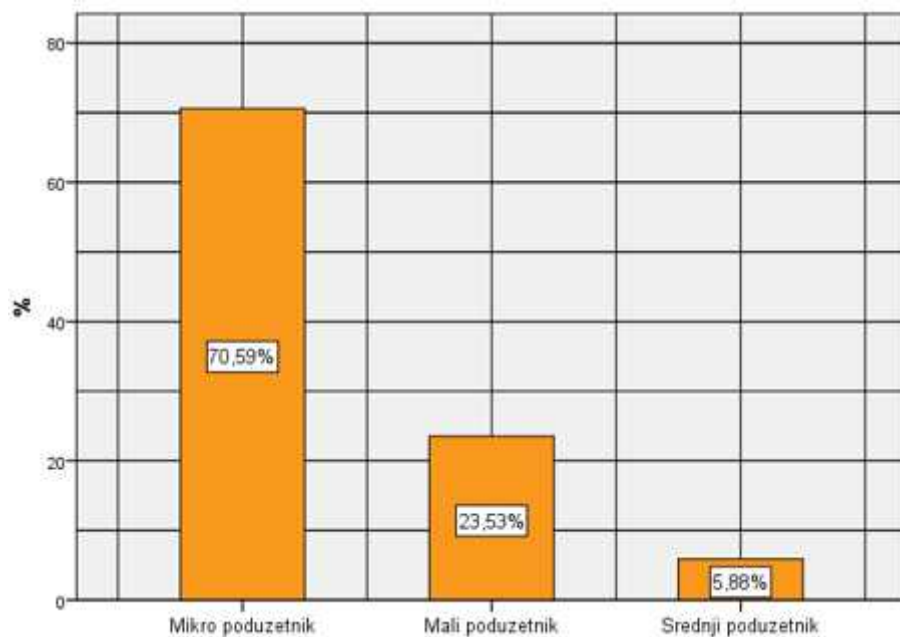
Obzirom na dobivene podatke može se istaknuti da 43% poduzeća ima preživljenost od 7 ili više godina te da im je glavna djelatnost „proizvodnja gotovih metalnih proizvoda, osim strojeva i opreme“ (slika 14). Što se tiče samog izvoza, 33% poduzeća je povezano s izvozom prije 7 ili više godina.



Slika 14: Djelatnost u kojoj se ostvaruje veći dio godišnjih prihoda

Izvor: Prikaz autora

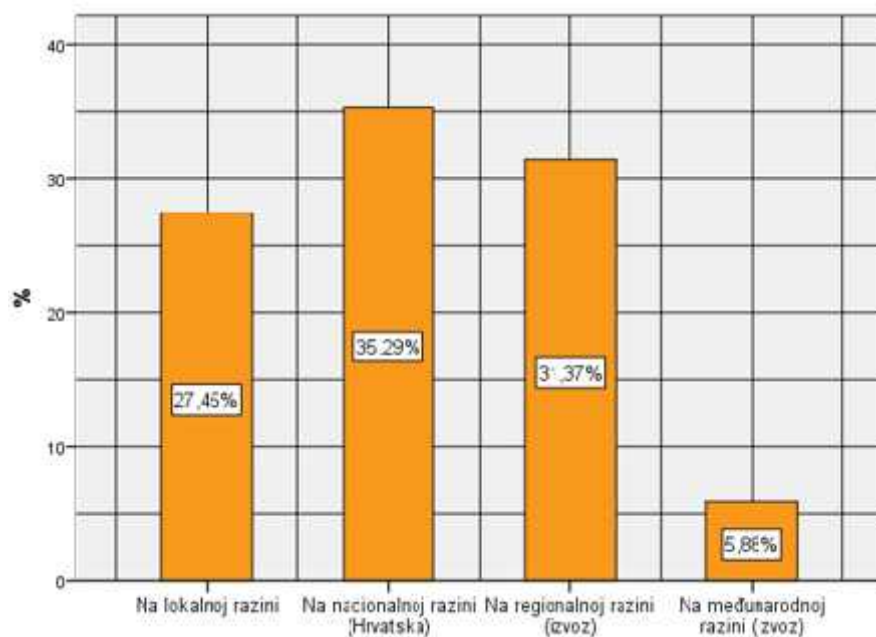
Istraživanje je provedeno na malim i srednjim poduzećima te su rezultati u velikoj mjeri sukladni očekivanjima. Prema provedenom istraživanju u sektoru metalno-prerađivačke industrije Splitsko-dalmatinske županije 94,1% poduzeća spadaju u mikro i mala, dok 5,9% obuhvaćaju srednja (slika 15) te nam to prikazuje realnu sliku poduzetništva u Hrvatskoj. Mali i srednji poduzetnici su pokretačka snaga gospodarstva svake zemlje, pa tako i Hrvatske.



Slika 15: Podjela prema vrsti poduzetnika

Izvor: Prikaz autora

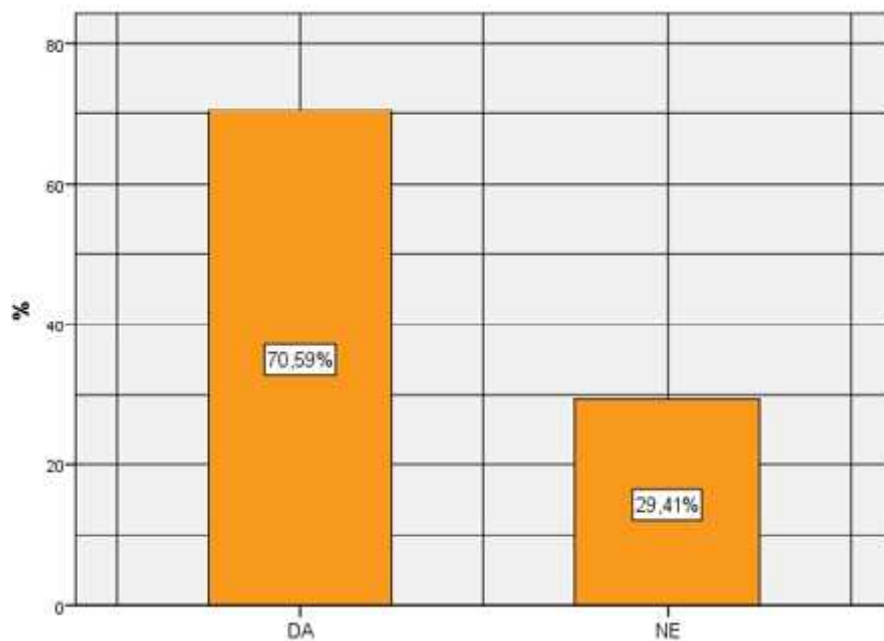
Ukoliko se promatra isključivo područje djelovanja poduzeća, odnosno prostor na kojem poduzeća obavljaju svoju djelatnost, razlikuju se nacionalna i međunarodna. Pod pojmom nacionalnih poduzeća podrazumijevaju se ona koja posluju isključivo na nacionalnom tržištu, dok se pod međunarodnim poduzećima podrazumijevaju ona koja posluju na više tržišta van nacionalnih granica ili pak posluju na globalnoj, svjetskoj razini. Prema rezultatima provedenog istraživanja u Splitsko-dalmatinskoj županiji u sektoru metaloprerađivačke industrije, poduzeća uglavnom posluju na nacionalnom tržištu uz tendenciju širenja na regionalno što je vidljivo iz grafičkog prikaza (slika 16).



Slika 16: Tržište na koje je koncentrirano aktualno poslovanje

Izvor: Prikaz autora

Kod mikro i malih poduzeća vlasnici su uglavnom i menadžeri poslovanja, dok kod srednjih poduzeća to nije slučaj, odnosno odvojena je menadžerska od upravljačke funkcije. To je vrlo vjerojatno posljedica veće financijske snage samih poduzeća, jer s obzirom na veći obim poslovanja srednja poduzeća imaju potrebu odvojiti vlasništvo od upravljanja ili jednostavno prepustiti upravljačku funkciju nekome stručnijem kadru (slika 17).



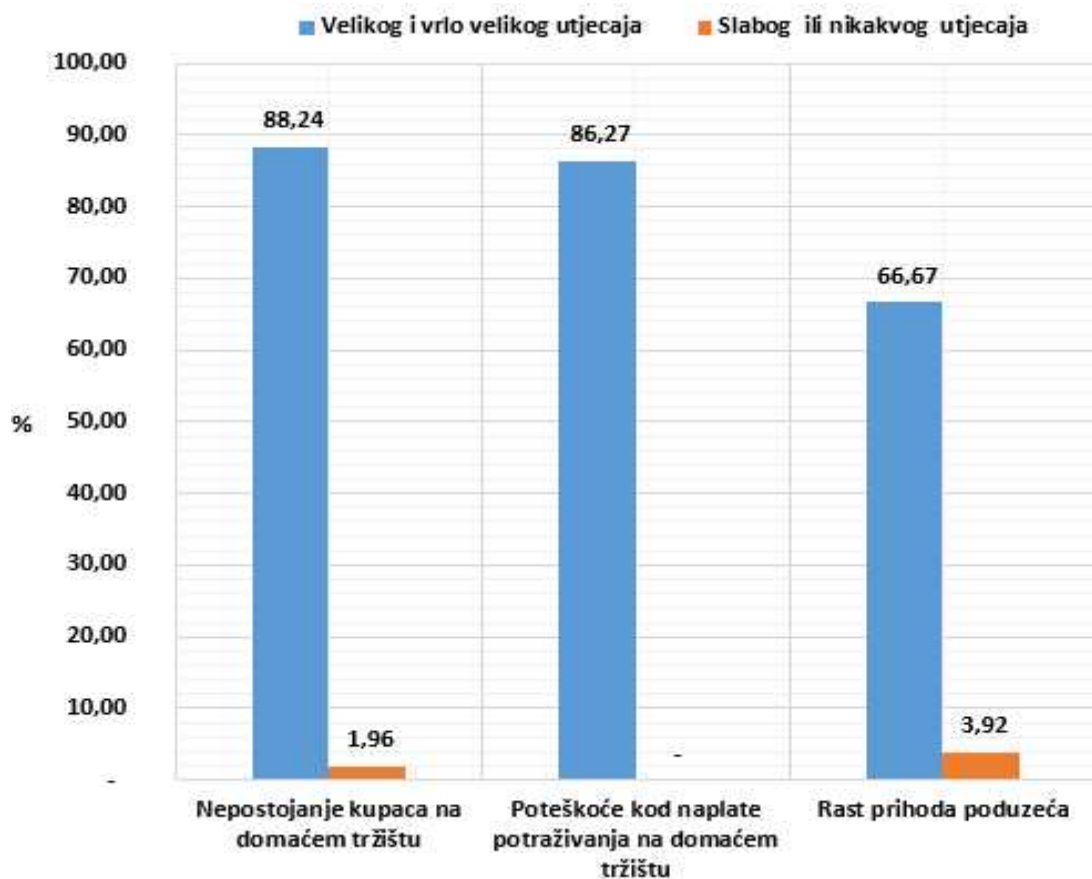
Slika 17: Povezanost vlasničke i upravljačke funkcije

Izvor: Prikaz autora

3.2. Motivi za internacionalizaciju poslovanja

Fundamentalni razlog za internacionalizaciju poslovanja trebao bi biti zadovoljavanje potencijalne potražnje na inozemnom tržištu za koju poduzeće smatra da je može zadovoljiti. Detaljnom analizom motiva koji potiču u mala i srednja poduzeća na internacionalizaciju poslovanja iskristalizirali su se oni koji su više, odnosno manje bitni. Promatrani su samo oni motivi koji imaju veliki i vrlo veliki utjecaj te oni koji su slabog ili nikakvog utjecaja (oni koji se nalaze između u nisu grafički prikazivani te oni predstavljaju ostatak vrijednosti na grafičkim prikazima).

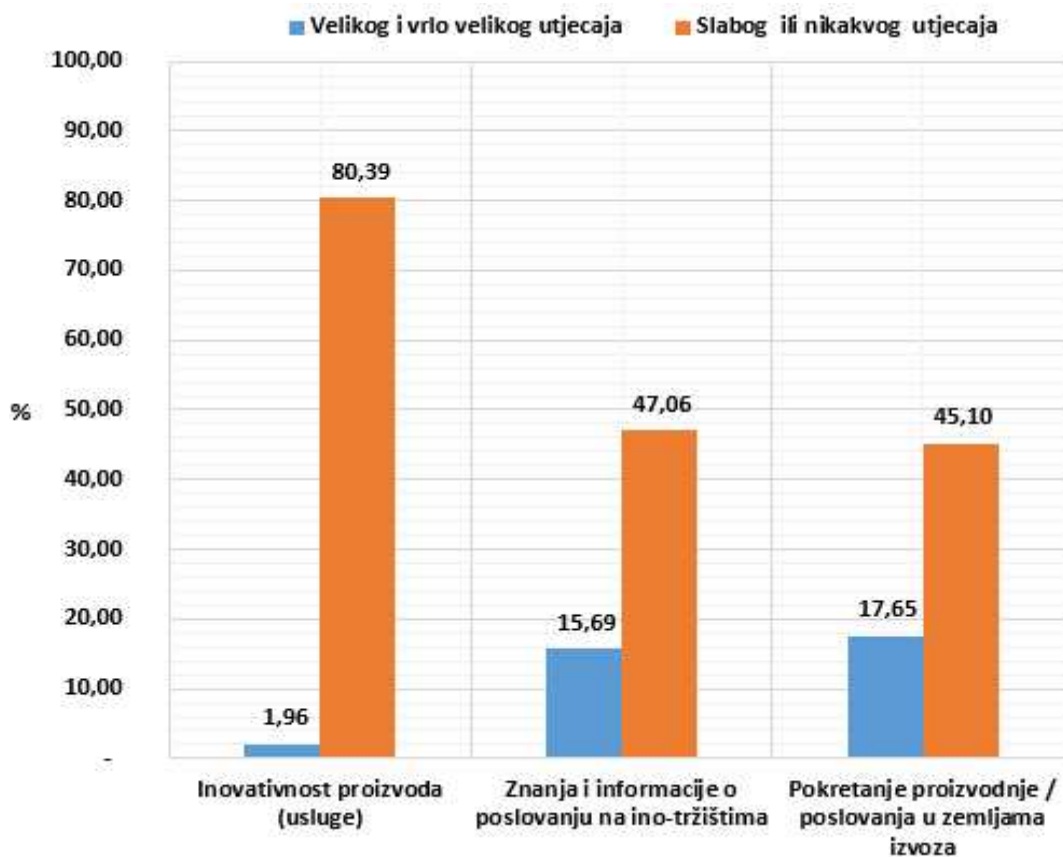
Motivi koji imaju veliki i vrlo veliki utjecaj na internacionalizaciju poslovanja su: nepostojanje kupaca na domaćem tržištu; poteškoće kod naplate potraživanja na domaćem tržištu; te rast prihoda poduzeća (slika 18). Republika Hrvatska se nalazi u izuzetno teškom gospodarskom stanju i ovakvi rezultati su očekivani. Naime, poduzeća vrlo teško pronalaze kupce za svoje krajnje proizvode, a i kad prodaju konačan proizvod u pravilu moraju dugo čekati na naplatu potraživanja što je često nepremostivo, posebice za mikro poduzetnike koji nemaju veliku financijsku moć. Rast prihoda poduzeća je pokretač poslovanja te poduzeća smatraju da će na inozemnim tržištima pronaći i potencijalne kupce svojih proizvoda što će utjecati na povećanje prihoda poduzeća, a što posljedično pokreće cijeli domino efekt, od povećanja profita, povećanja broja zaposlenih i slično.



Slika 18: Motivi koji poti u internacionalizaciju poslovanja

Izvor: Prikaz autora

Postoji tako er cijeli niz motiva koji imaju slab ili nikakav utjecaj na internacionalizaciju poslovanja. U konkretnom primjeru to su: inovativnost proizvoda (usluge); znanja i informacije o poslovanju na ino-tržištima; te pokretanje proizvodnje / poslovanja u zemljama izvoza (slika 19). U metalo-prera iva koj industriji obi no se izra uju metalni proizvodi koji su unaprijed ugovoreni (to an izgled i specifikacije) te prema tome inovativnost proizvoda nije bitna stavka (može biti bitna isklju ivo inovativnost strojeva i opreme koji se koriste u proizvodnji). Znanja i informacije o poslovanju na ino-tržištima te pokretanje proizvodnje / poslovanja u zemljama izvoza su polu ili sli ne rezultate i vjerojatno nemaju utjecaj za ona poduze a koja imaju uhodani izvoz proizvoda (direktni izvoz) uz uvjet da izvoze ve dugi niz godina.



Slika 19: Motivi koji imaju slab ili nikakav utjecaj na internacionalizaciju

Izvor: Prikaz autora

Rezultati istraživanja sugeriraju kako mali i srednji poduzetnici odluku o širenju poslovanja izvan nacionalnih granica donose u uvjetima otežanog poslovanja na nacionalnom tržištu (ograničena potražnja za asortimanom proizvoda, problemi s naplatom potraživanja) nego zbog inovativnosti proizvoda, poznavanja inozemnih tržišta i slično.

3.3. Faktori utjecaja i barijere internacionalizacije

Postoje mnogobrojni faktori utjecaja i barijere procesu internacionalizacije te su oni zajedno detaljno analizirani u ovom diplomskom radu, jer se gotovo u potpunosti preklapaju jedni sa drugima. Postoji itav niz faktora utjecaja i barijera internacionalizaciji, a u anketi je ispitivano kakav utjecaj na internacionalizaciju ima:

- Djelomično ili potpuno nepoznavanje pravila i procedura vezanih za izvoz općenito i specifičnih za svako pojedino tržište
- Teškoće u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima
- Problemi vezani uz naplatu ino-potraživanja
- Izostanak podrške i pomoći državne uprave u internacionalizaciji poslovanja
- Netransparentnost zakonskog i regulacijskog okvira u zemljama izvoza

- Rizici vezani uz strana sredstva plaćanja
- Politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima
- Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja
- Problemi vezani uz identifikaciju i procjenu isplativosti izvoznih poslova
- Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja
- Nedostatak odgovarajućih instrumenata osiguranja naplate potraživanja
- Problemi vezani uz razvoj novih i/ili prilagođavanje postojećih proizvoda za izvozna tržišta

Prema rezultatima istraživanja, pod pretpostavkom da se grupiraju oni koji imaju veliki utjecaj i oni koji imaju vrlo veliki utjecaj, **najveći** utjecaj imaju:

Izostanak podrške i pomoći državne uprave u internacionalizaciji poslovanja

Tablica 7: Utjecaj izostanka pomoći i državne uprave u internacionalizaciji poslovanja

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 10 | 19,6 | 19,6 | 19,6 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 40 | 78,4 | 78,4 | 98,0 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 1 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Izvor: Prikaz autora

Nedostatak odgovarajućih instrumenata osiguranja naplate ino-potraživanja

Tablica 8: Utjecaj nedostatka odgovarajućih instrumenata osiguranja naplate ino-potraživanja na internacionalizaciju poslovanja

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima utjecaj (3) | 3 | 5,9 | 5,9 | 5,9 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 14 | 27,5 | 27,5 | 33,3 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 34 | 66,7 | 66,7 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Izvor: Prikaz autora

Djelomično ili potpuno nepoznavanje pravila i procedura vezanih za izvoz općenito i specifičnih za svako pojedino tržište

Tablica 9: Utjecaj djelomi nog ili potpunog nepoznavanja pravila i procedura vezanih za izvoz na internacionalizaciju poslovanja

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Bez utjecaja (1) | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Ima utjecaj (3) | 5 | 9,8 | 9,8 | 11,8 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 24 | 47,1 | 47,1 | 58,8 |
| Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 20 | 39,2 | 39,2 | 98,0 |
| Slabog je utjecaja (2) | 1 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Izvor: Prikaz autora

3.3.1. Faktori utjecaja i barijere vezane uz obilježja poslovanja

Postoje mnogobrojni faktori utjecaja i barijere koji su vezani uz obilježja poslovanja. Cijeli niz faktora utjecaja i barijera se nalazi u priložima na kraju rada, a ovdje je detaljno prikazana zavisnost pojedinih faktora utjecaja i barijera:

Prihodi od izvoza u 2014. godini i interval preživljenosti poslovanja poduze a

H₀: Prihodi od izvoza u 2014. godini **ne utje u** na interval preživljenosti poslovanja poduze a

H₁: Prihodi od izvoza u 2014. godini **zna ajno utje u** na interval preživljenosti poslovanja poduze a

Ispituje se hipoteza o nezavisnosti grupiranih prihoda od izvoza u 2014. godini i grupiranog intervala preživljenosti poslovanja poduze a. Prihodi od izvoza su grupirani u dvije grupe: u prvu spadaju prihodi od izvoza do 0,2 mil. €⁵⁴, a u drugu spadaju prihodi od izvoza koji su ve i od 0,2 mil. € Preživljenost poslovanja je tako er grupirana u dvije grupe i to⁵⁵: do 7 godina (u nju spadaju poduze a stara do 3 godine, od 3 do 5 godina i od 5 do 7 godina) i više od 7 godina (u nju spadaju poduze a starija od 7 godina).

⁵⁴ Grani na vrijednost od 0,2 mil. € se koristi isklju ivo zbog nepostojanosti poduze a koja imaju prihod od izvoza ve i od 2 mil. € u toku jedne kalendarske godine. U slu aju unificirane grani ne vrijednosti od 2 mil. € ne bi bilo mogu e provesti analizu u kojoj se ispituje utjecaj izvoza na bilo koju varijablu, jer bi izvoz bio konstanta.

⁵⁵ Preživljenost ili doživljenost poslovnih subjekata je zapravo starost poduze a (navedeni rasponi se koriste zbog lakšeg razumijevanja, jer bi se u protivnom navela samo godina osnutka svakog pojedinog poduze a). Grani na vrijednost od sedam godina se koristi zbog toga što se podrazumijeva da su poduze a nakon sedam godina poslovanja prestala biti start-up poduze a.

Tablica 10: Hi-Kvadrat test zavisnosti prihoda od izvoza i preživljenosti poslovanja

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) | Exact Sig. (2-sided) | Exact Sig. (1-sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Pearson Chi-Square | 7,892 ^a | 1 | ,005 | | |
| Continuity Correction ^b | 6,335 | 1 | ,012 | | |
| Likelihood Ratio | 8,014 | 1 | ,005 | | |
| Fisher's Exact Test | | | | ,008 | ,006 |
| N of Valid Cases | 51 | | | | |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,20.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Prikaz autora

$\chi^2 = 7,892$; $df = 1$; $\alpha = 1\%$ (razina signifikantnosti); $P = 0,5\%$

$P < \alpha$, odbacuje se hipoteza H_0 (hipotezu o nezavisnosti) i prihvaća se alternativna hipoteza, odnosno prihodi od izvoza značajno utječu na interval preživljenosti poslovanja poduzeća uz razinu pouzdanosti od 99%.

Tablica 11: Pokazatelji zavisnosti prihoda od izvoza i preživljenosti poslovanja

| | Value | Approx. Sig. |
|------------------------|-------|--------------|
| Nominal by Nominal Phi | ,393 | ,005 |
| Cramer's V | ,393 | ,005 |
| N of Valid Cases | 51 | |

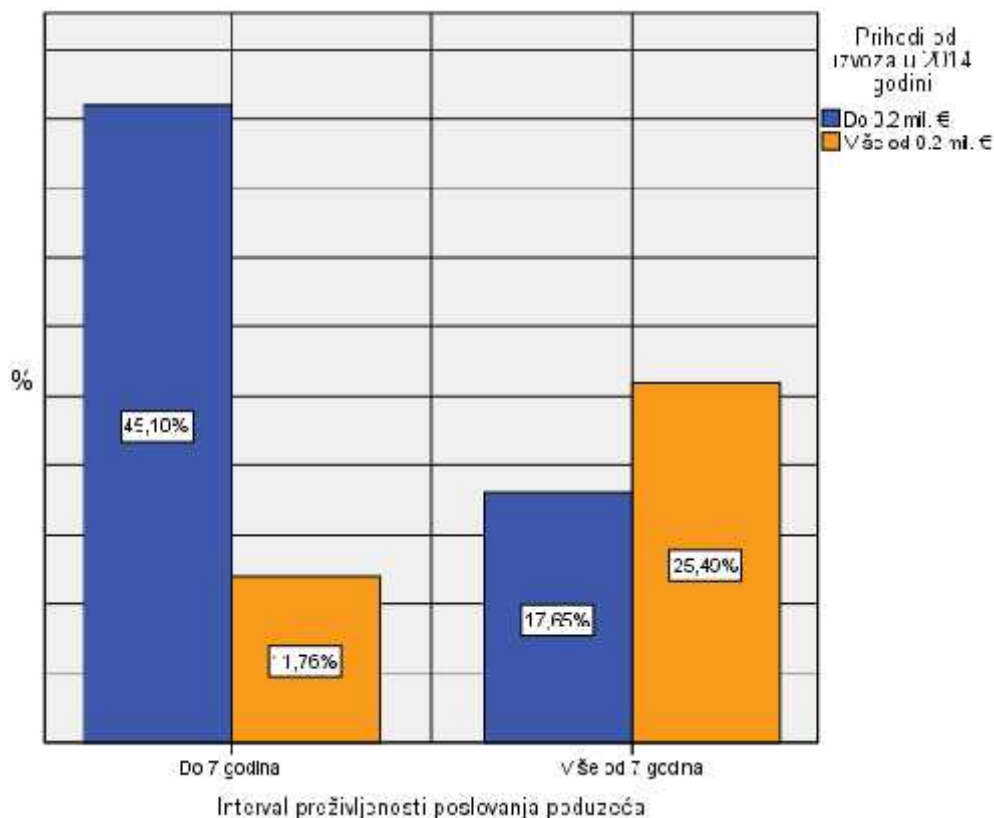
a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Izvor: Prikaz autora

Daljnjom analizom zavisnosti, prema Phi i Cramer's V koeficijentima korelacije⁵⁶, utvrđeno je postojanje slabe pozitivne povezanosti između prihoda od izvoza u 2014. godini i intervala preživljenosti poslovanja poduzeća.

⁵⁶ Phi i Cramer's V koeficijenti pokazuju povezanost dviju nominalnih varijabli (pri čemu je 0 – nikakva povezanost do 1 – potpuna povezanost).



Slika 20: Zavisnost prihoda od izvoza i preživljenosti poslovanja

Izvor: Prikaz autora

Iz grafi kog prikaza je vidljivo da 45,10% poduze a ima prihod od izvoza u 2014. godini do 0,2 mil. € uz interval preživljenosti do 7 godina, a 17,65% poduze a ima prihod do 0,2 mil. € uz interval preživljenosti koji je ve i od 7 godina. Prihod ve i od 0,2 mil. € uz interval preživljenosti do 7 godina ima 11,76% poduze a, dok 25,49% poduze a ima prihod ve i od 0,2 mil. € uz interval preživljenosti ve i od 7 godina.

Prihodi od izvoza u 2014. godini i ukupni prihodi / primici

H_0 : Prihodi od izvoza u 2014. godini **ne utje u** na ukupne prihode / primitke

H_1 : Prihodi od izvoza u 2014. godini **zna ajno utje u** na ukupne prihode / primitke

Ispituje se hipoteza o nezavisnosti prihoda od izvoza u 2014. godini i ukupnih prihoda / primitaka. Prihodi od izvoza su grupirani u dvije grupe: u prvu spadaju prihodi od izvoza do 0,2 mil. €⁵⁷, a u drugu spadaju prihodi od izvoza koji su ve i od 0,2 mil. € Ukupni prihodi / primici su tako er grupirani u dvije grupe: padaju e (padaju e i zna ajno padaju e) i rastu e (rastu e i zna ajno rastu e).

⁵⁷ Grani na vrijednost od 0,2 mil. € se koristi isklju ivo zbog nepostojanosti poduze a koja imaju prihod od izvoza ve i od 2 mil. € u toku jedne kalendarske godine. U slu aju unificirane grani ne vrijednosti od 2 mil. € ne bi bilo mogu e provesti analizu u kojoj se ispituje utjecaj izvoza na bilo koju varijablu, jer bi izvoz bio konstanta.

Tablica 12: Hi-Kvadrat test zavisnosti prihoda od izvoza i ukupnih prihoda / primitaka

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) | Exact Sig. (2-sided) | Exact Sig. (1-sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Pearson Chi-Square | 5,519 ^a | 1 | ,019 | | |
| Continuity Correction ^b | 4,201 | 1 | ,040 | | |
| Likelihood Ratio | 5,497 | 1 | ,019 | | |
| Fisher's Exact Test | | | | ,035 | ,020 |
| N of Valid Cases | 51 | | | | |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,08.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Prikaz autora

$\chi^2 = 5,519$; $df = 1$; $\alpha = 5\%$ (razina signifikantnosti); $P = 1,9\%$

$P < \alpha$, odbacuje se hipoteza H_0 (hipotezu o nezavisnosti) i prihvaća se alternativna hipoteza, odnosno prihodi od izvoza značajno utječu na ukupne prihode / primitke poduzeća uz razinu pouzdanosti od 95%.

Tablica 13: Pokazatelji zavisnosti prihoda od izvoza i ukupnih prihoda / primitaka

| | Value | Approx. Sig. |
|------------------------|-------|--------------|
| Nominal by Nominal Phi | ,329 | ,019 |
| Cramer's V | ,329 | ,019 |
| N of Valid Cases | 51 | |

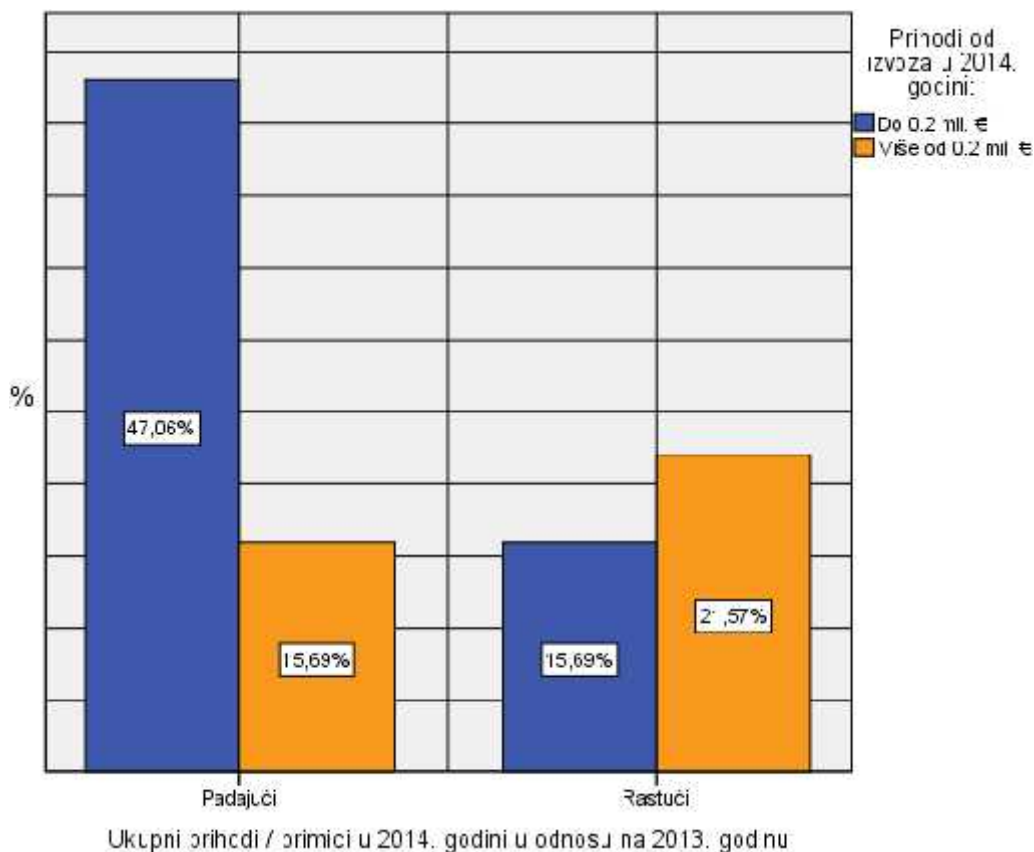
a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Izvor: Prikaz autora

Daljnjom analizom zavisnosti, prema Phi i Cramer's V koeficijentima korelacije⁵⁸, utvrđeno je postojanje slabe pozitivne povezanosti između prihoda od izvoza u 2014. godini i ukupnih prihoda / primitaka poduzeća.

⁵⁸ Phi i Cramer's V koeficijenti pokazuju povezanost dviju nominalnih varijabli (pri čemu je 0 – nikakva povezanost do 1 – potpuna povezanost).



Slika 21: Zavisnost prihoda od izvoza i ukupnih prihoda / primitaka

Izvor: Prikaz autora

Grafi ki prikaz ilustrira da 47,06% poduze a ima prihod od izvoza u 2014. godini do 0,2 mil. € uz padaju e ukupne prihode, a 15,69% poduze a ima prihod do 0,2 mil. €⁵⁹ uz rastu e ukupne prihode. Prihod ve i od 0,2 mil. € uz padaju e ukupne prihode ima 15,69% poduze a, dok 21,57% poduze a ima prihod ve i od 0,2 mil. € uz rastu e ukupne prihode.

3.3.2. Faktori utjecaja i barijere vezane uz uvjete poslovanja

Postoje brojni faktori utjecaja i barijere vezane uz uvjete poslovanja te je ovdje detaljno prikazana zavisnost pojedinih faktora utjecaja i barijera:

Politi ka i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima i interval preživljenosti poslovanja

H₀: Politi ka i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima **ne utje e** na interval preživljenosti poslovanja

⁵⁹ Grani na vrijednost od 0,2 mil. € se koristi isklju ivo zbog nepostojanosti poduze a koja imaju prihod od izvoza ve i od 2 mil. € u toku jedne kalendarske godine. U slu aju unificirane grani ne vrijednosti od 2 mil. € ne bi bilo mogu e provesti analizu u kojoj se ispituje utjecaj izvoza na bilo koju varijablu, jer bi izvoz bio konstanta.

H₁: Politi ka i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima **zna ajno utje e** na interval preživljenosti poslovanja

Ispituje se hipoteza o nezavisnosti politike i ekonomske nestabilnosti na stranim tržištima i intervala preživljenosti poslovanja. Politi ka i ekonomska nestabilnost grupirana je na na in da u prvu grupu ulaze one koje imaju utjecaj (ima veliki utjecaj i ima vrlo veliki utjecaj), a u drugu grupu ulaze one koje nemaju utjecaj (slabog su utjecaja). Preživljenost poslovanja je tako er grupirana u dvije grupe i to⁶⁰: do 7 godina (u nju spadaju poduze a stara do 3 godine, od 3 do 5 godina i od 5 do 7 godina) i više od 7 godina (u nju spadaju poduze a starija od 7 godina).

Tablica 14: Hi-Kvadrat test zavisnosti politike i ekonomske nestabilnosti i preživljenosti poslovanja

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) | Exact Sig. (2-sided) | Exact Sig. (1-sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Pearson Chi-Square | 6,235 ^a | 1 | ,013 | | |
| Continuity Correction ^b | 4,007 | 1 | ,020 | | |
| Likelihood Ratio | 6,288 | 1 | ,012 | | |
| Fisher's Exact Test | | | | ,017 | ,014 |
| N of Valid Cases | 51 | | | | |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,90.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Prikaz autora

$\chi^2 = 6,235$; $df = 1$; $\alpha = 5\%$ (razina signifikantnosti); $P = 1,3\%$

$P < \alpha$, odbacuje se hipoteza H₀ (hipotezu o nezavisnosti) i prihva a se alternativna hipoteza, odnosno politika i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima zna ajno utje e na interval preživljenosti poslovanja poduze a uz razinu pouzdanosti od 95%.

Tablica 15: Pokazatelj zavisnosti politike i ekonomske nestabilnosti i preživljenosti poslovanja

| | Value | Approx. Sig. |
|------------------------|-------|--------------|
| Nominal by Nominal Phi | ,350 | ,013 |
| Cramer's V | ,350 | ,013 |
| N of Valid Cases | 51 | |

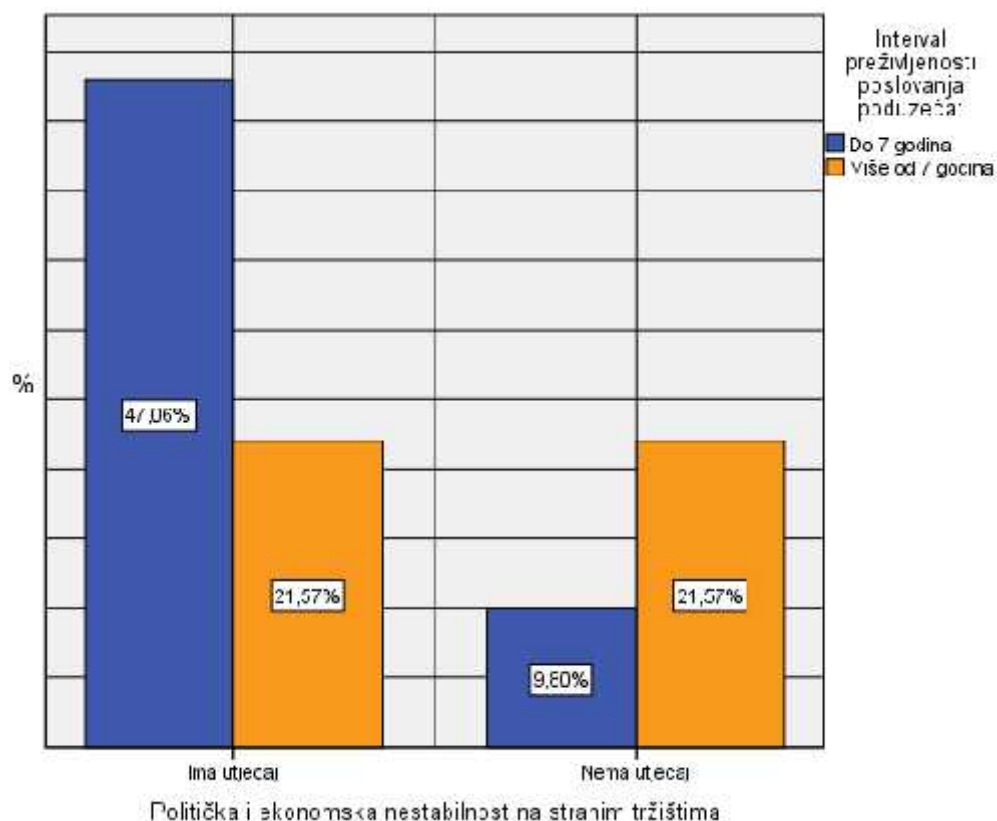
a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Izvor: Prikaz autora

⁶⁰ Preživljenost ili doživljenost poslovnih subjekata je zapravo starost poduze a (navedeni rasponi se koriste zbog lakšeg razumijevanja, jer bi se u protivnom navela samo godina osnutka svakog pojedinog poduze a). Grani na vrijednost od sedam godina se koristi zbog toga što se podrazumijeva da su poduze a nakon sedam godina poslovanja prestala biti start-up poduze a.

Daljnjom analizom zavisnosti, prema Phi i Cramer's V koeficijentima koleracije⁶¹, utvrđeno je postojanje slabe pozitivne povezanosti između političke i ekonomske nestabilnosti na stranim tržištima i intervala preživljenosti poslovanja poduzeća.



Slika 22: Zavisnost političke i ekonomske nestabilnosti i preživljenosti poslovanja

Izvor: Prikaz autora

Iz grafikona prikaza je vidljivo da za 47,06% poduzeća politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima ima utjecaj uz interval preživljenosti do 7 godina, a za 9,80% poduzeća politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima nema utjecaj uz interval preživljenosti do 7 godina. Politika i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima ima utjecaj uz interval preživljenosti veći od 7 godina za 21,57% poduzeća, dok također za 21,57% poduzeća politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima nema utjecaj uz interval preživljenosti veći od 7 godina.

Teškoće u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednost prodaje na ino-tržištu

H₀: Teškoće u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima **ne utječu** na vrijednost prodaje na ino-tržištu

⁶¹ Phi i Cramer's V koeficijenti pokazuju povezanost dviju nominalnih varijabli (pri čemu je 0 – nikakva povezanost do 1 – potpuna povezanost).

H₁: Teško e u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima **zna ajno utje u** na vrijednost prodaje na ino-tržištu

Ispituje se hipoteza o nezavisnosti teško a u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednosti prodaje na ino-tržištu. Teško e u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima grupirane su na na in da u prvu grupu ulaze one koje imaju utjecaj (ima veliki utjecaj i ima vrlo veliki utjecaj), a u drugu grupu ulaze one koje nemaju utjecaj (slabog su utjecaja). Vrijednost prodaje na ino-tržištu je tako er grupirana u dvije grupe i to: padaju e (u nju spadaju padaju e i zna ajno padaju e) i rastu e (u nju spadaju rastu e i zna ajno rastu e).

Tablica 16: Hi-Kvadrat test zavisnosti teško a u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednosti prodaje na ino-tržištima

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) | Exact Sig. (2-sided) | Exact Sig. (1-sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Pearson Chi-Square | 3,686 ^a | 1 | ,055 | | |
| Continuity Correction ^b | 2,657 | 1 | ,103 | | |
| Likelihood Ratio | 3,753 | 1 | ,053 | | |
| Fisher's Exact Test | | | | ,083 | ,051 |
| N of Valid Cases | 51 | | | | |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 9,31.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Prikaz autora

2= 3,686; df= 1; = 10% (razina signifikantnosti); P= 5,5%

P< , odbacuje se hipoteza H₀ (hipotezu o nezavisnosti) i prihva a se alternativna hipotezu, odnosno teško e u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima zna ajno utje u na vrijednost prodaje na ino-tržištu uz razinu pouzdanosti od 90%.

Tablica 17: Pokazatelji zavisnosti teško a u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednosti prodaje na ino-tržištima

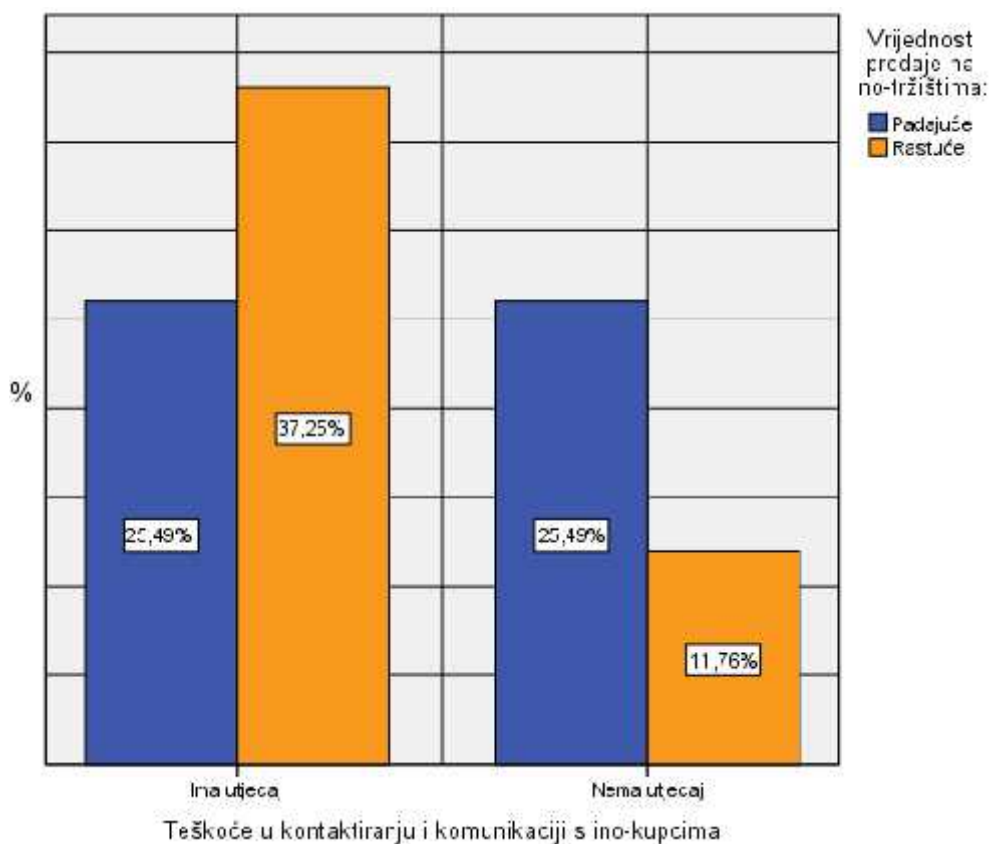
| | Value | Approx. Sig. |
|------------------------|-------|--------------|
| Nominal by Nominal Phi | -,269 | ,055 |
| Cramer's V | ,269 | ,055 |
| N of Valid Cases | 51 | |

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Izvor: Prikaz autora

Daljnjom analizom zavisnosti, prema Phi i Cramer's V koeficijentima koleracije⁶², utvrđeno je postojanje slabe povezanosti između teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima s vrijednošću u prodaje na ino-tržištu.



Slika 23: Zavisnost teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednosti prodaje na ino-tržištima

Izvor: Prikaz autora

Iz grafičkog prikaza je vidljivo da za 25,49% teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima imaju utjecaj uz padajuću vrijednost prodaje na ino-tržištima, a za 25,49% poduzeća teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima nemaju utjecaj uz padajuću vrijednost prodaje na ino-tržištu. Teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima imaju utjecaj uz rastu u vrijednost prodaje na ino-tržištima za 37,25% poduzeća, dok za 11,76% poduzeća teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima nemaju utjecaj uz rastu u vrijednost prodaje na ino-tržištima.

⁶² Phi i Cramer's V koeficijenti pokazuju povezanost dviju nominalnih varijabli (pri čemu je 0 – nikakva povezanost do 1 – potpuna povezanost).

Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja i prihodi od izvoza u 2014. godini

H₀: Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja **ne utje e** na prihode od izvoza u 2014. godini

H₁: Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja **zna ajno utje e** na prihode od izvoza u 2014. godini

Ispituje se hipoteza o nezavisnosti nedostatka povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja i prihoda od izvoza u 2014. godini. Prihodi od izvoza su grupirani u dvije grupe: u prvu spadaju prihodi od izvoza do 0.2 mil. €⁶³, a u drugu spadaju prihodi od izvoza koji su ve i od 0.2 mil. € Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja nije potrebno grupirati.

Tablica 18: Hi-Kvadrat test zavisnosti nedostatka povoljnih izvora financiranja i prihoda od izvoza

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) | Exact Sig. (2-sided) | Exact Sig. (1-sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Pearson Chi-Square | 5,519 ^a | 1 | ,019 | | |
| Continuity Correction ^b | 4,201 | 1 | ,040 | | |
| Likelihood Ratio | 5,497 | 1 | ,019 | | |
| Fisher's Exact Test | | | | ,035 | ,020 |
| N of Valid Cases | 51 | | | | |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,08.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Prikaz autora

$\chi^2 = 5,519$; $df = 1$; $\alpha = 5\%$ (razina signifikantnosti); $P = 1,9\%$

$P < \alpha$, odbacuje se hipoteza H₀ (hipotezu o nezavisnosti) i prihva a se alternativna hipoteza, odnosno nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja **zna ajno utje e** na prihode od izvoza u 2014. godini uz razinu pouzdanosti od 95%.

⁶³ Grani na vrijednost od 0,2 mil. € se koristi isklju ivo zbog nepostojanosti poduze a koja imaju prihod od izvoza ve i od 2 mil. € u toku jedne kalendarske godine. U slu aju unificirane grani ne vrijednosti od 2 mil. € ne bi bilo mogu e provesti analizu u kojoj se ispituje utjecaj izvoza na bilo koju varijablu, jer bi izvoz bio konstanta.

Tablica 19: Pokazatelji zavisnosti nedostatka povoljnih izvora financiranja i prihoda od izvoza

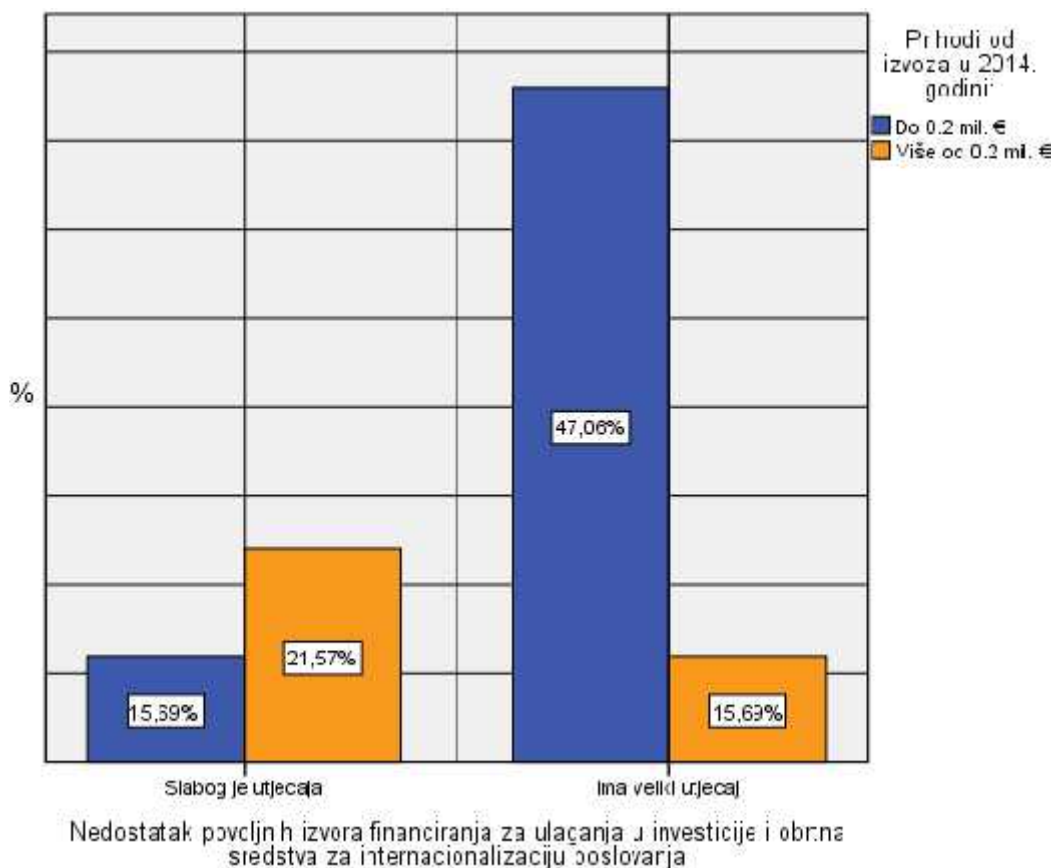
| | | Value | Approx. Sig. |
|--------------------|------------|-------|--------------|
| Nominal by Nominal | Phi | ,329 | ,019 |
| | Cramer's V | ,329 | ,019 |
| N of Valid Cases | | 51 | |

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Izvor: Prikaz autora

Daljnjom analizom zavisnosti, prema Phi i Cramer's V koeficijentima koleracije⁶⁴, utvrđeno je postojanje slabe pozitivne povezanosti između nedostatka povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja i prihoda od izvoza u 2014. godini.



Slika 24: Zavisnost nedostatka povoljnih izvora financiranja i prihoda od izvoza

Izvor: Prikaz autora

⁶⁴ Phi i Cramer's V koeficijenti pokazuju povezanost dviju nominalnih varijabli (pri čemu je 0 – nikakva povezanost do 1 – potpuna povezanost).

Iz grafi kog prikaza je vidljivo da 15,69% poduze a ima prihod od izvoza u 2014. godini do 0,2 mil. €uz slabi utjecaj nedostatka povoljnih izvora financiranja, a 47,06% poduze a ima prihod do 0,2 mil. €uz veliki utjecaj nedostatka povoljnih izvora financiranja. Prihod ve i od 0,2 mil. €uz slabi utjecaj nedostatka povoljnih izvora financiranja ima 21,57% poduze a, dok 15,69% poduze a ima prihod ve i od 0,2 mil. €uz veliki utjecaj nedostatka povoljnih izvora financiranja.

3.3.3. Faktori utjecaja i barijere vezane uz obilježja vlasnika i zaposlenika

Postoje brojni faktori utjecaja i barijere vezane uz obilježja vlasnika i zaposlenika te je ovdje detaljno prikazana zavisnost nedostatka znanja i vještina (što je bitan imbenik za uspješno i efikasno poslovanje svakog poduze a) i prihoda od izvoza.

Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja i prihodi od izvoza u 2014. godini

H₀: Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja **ne utje e** na prihode od izvoza u 2014. godini

H₁: Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja **zna ajno utje e** na prihode od izvoza u 2014. godini

Ispituje se hipoteza o nezavisnosti nedostatka znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja i prihoda od izvoza u 2014. godini. Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju je grupiran u dvije grupe: ima utjecaj (ima veliki utjecaj i ima vrlo veliki utjecaj) i nema utjecaj (bez utjecaja i slabog je utjecaja). Prihodi od izvoza tako er su grupirani u dvije grupe: u prvu spadaju prihodi od izvoza do 0,2 mil. €⁶⁵, a u drugu spadaju prihodi od izvoza koji su ve i od 0,2 mil. €

⁶⁵ Grani na vrijednost od 0,2 mil. € se koristi isklju ivo zbog nepostojanosti poduze a koja imaju prihod od izvoza ve i od 2 mil. € u toku jedne kalendarske godine. U slu aju unificirane grani ne vrijednosti od 2 mil. € ne bi bilo mogu e provesti analizu u kojoj se ispituje utjecaj izvoza na bilo koju varijablu, jer bi izvoz bio konstanta.

Tablica 20: Hi-Kvadrat test zavisnosti nedostatka znanja i vještina i prihoda od izvoza

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) | Exact Sig. (2-sided) | Exact Sig. (1-sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Pearson Chi-Square | 4,703 ^a | 1 | ,030 | | |
| Continuity Correction ^b | 3,426 | 1 | ,064 | | |
| Likelihood Ratio | 4,619 | 1 | ,032 | | |
| Fisher's Exact Test | | | | ,055 | ,033 |
| N of Valid Cases | 51 | | | | |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,59.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Prikaz autora

$\chi^2 = 4,703$; $df = 1$; $\alpha = 5\%$ (razina signifikantnosti); $P = 3\%$

$P < \alpha$, odbacuje se hipoteza H_0 (hipotezu o nezavisnosti) i prihvaća se alternativna hipoteza, odnosno nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja značajno utječe na prihode od izvoza u 2014. godini uz razinu pouzdanosti od 95%.

Tablica 21: Pokazatelji zavisnosti nedostatka znanja i vještina i prihoda od izvoza

| | Value | Approx. Sig. |
|------------------------|-------|--------------|
| Nominal by Nominal Phi | ,304 | ,030 |
| Cramer's V | ,304 | ,030 |
| N of Valid Cases | 51 | |

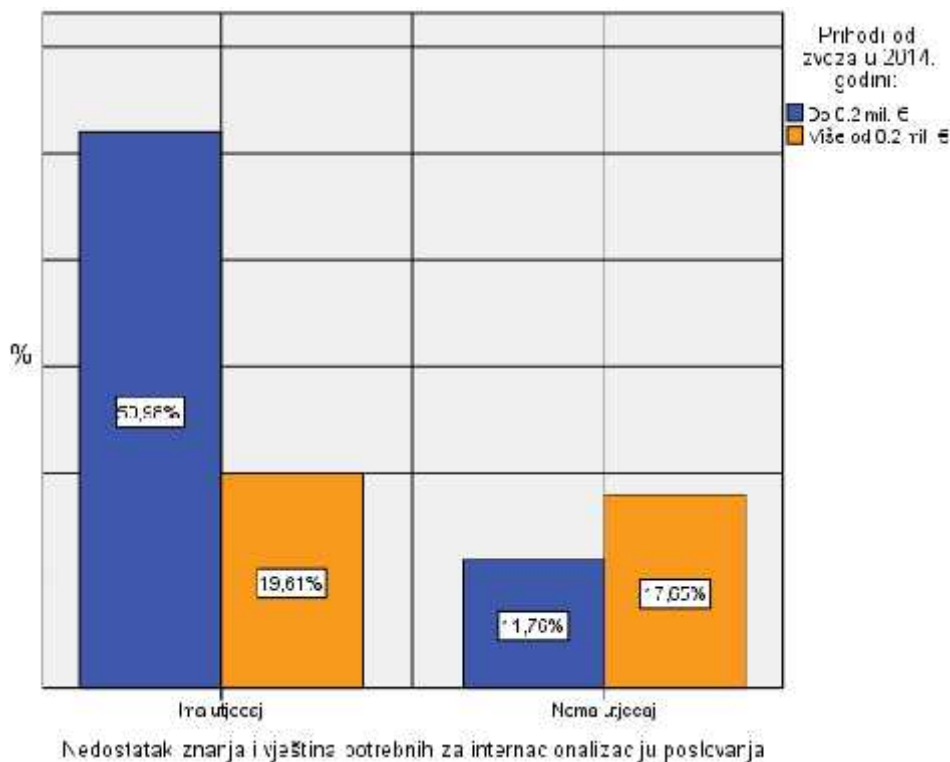
a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Izvor: Prikaz autora

Daljnjom analizom zavisnosti, prema Phi i Cramer's V koeficijentima korelacije⁶⁶, utvrđeno je postojanje slabe pozitivne povezanosti između nedostatka znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja i prihoda od izvoza u 2014. godini.

⁶⁶ Phi i Cramer's V koeficijenti pokazuju povezanost dviju nominalnih varijabli (pri čemu je 0 – nikakva povezanost do 1 – potpuna povezanost).



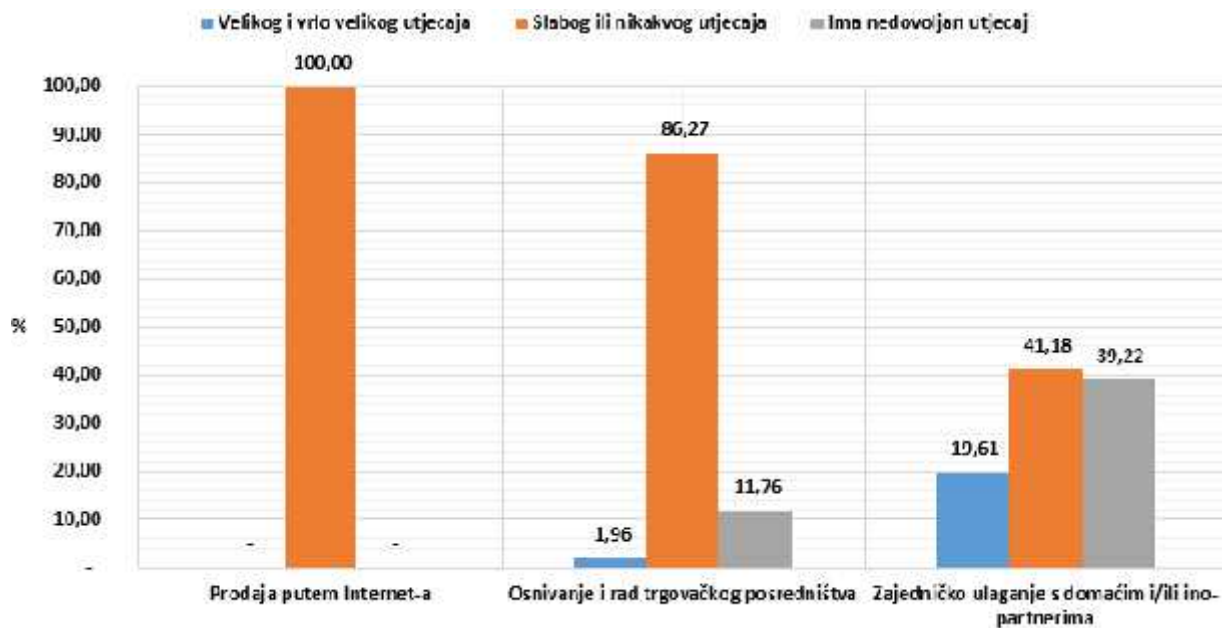
Slika 25: Zavisnost nedostatka znanja i vještina i prihoda od izvoza

Izvor: Prikaz autora

Iz grafičkog prikaza je vidljivo da 50,98% poduzeća ima prihod od izvoza u 2014. godini do 0,2 mil. € uz utjecaj nedostatka znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju, a 11,76% poduzeća ima prihod do 0,2 mil. € bez utjecaja nedostatka znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju. Prihod veći od 0,2 mil. € uz utjecaj nedostatka znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju ima 19,61% poduzeća, dok 17,65% poduzeća ima prihod veći od 0,2 mil. € bez utjecaja nedostatka znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju.

3.4. Distribucija proizvoda

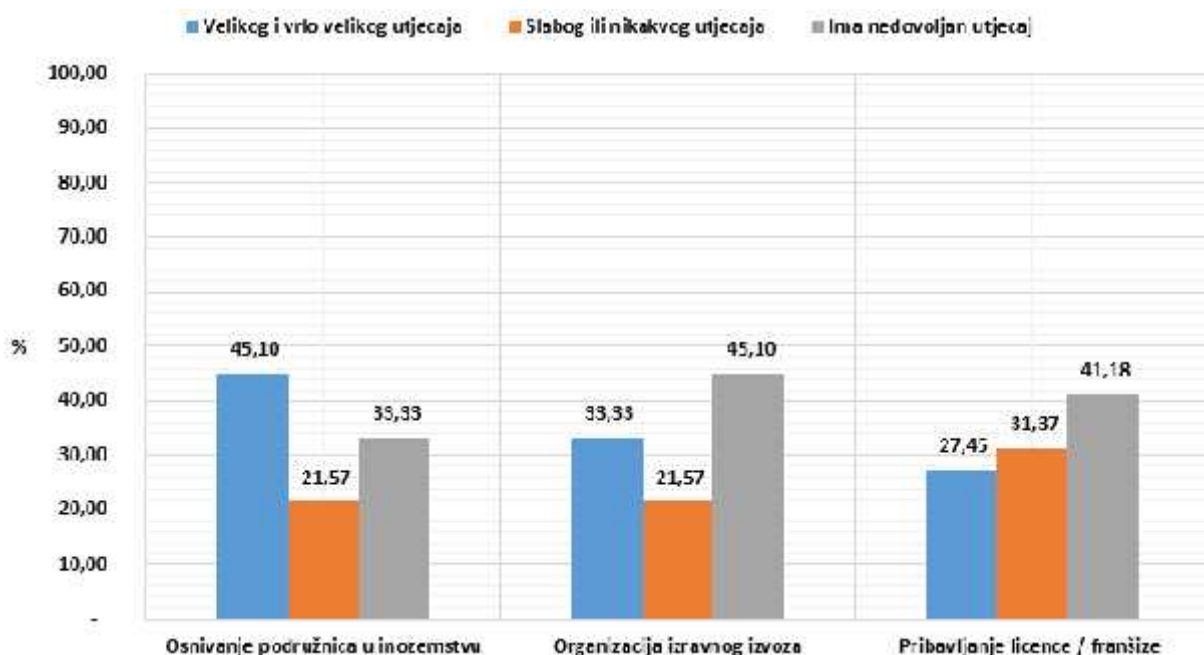
Jedna od bitnih karika kod izvoza je i sama distribucija proizvoda. Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj redovito odabiru najskuplju strategiju, a to je sami izvoz što je ovo istraživanje i potvrdilo. Zanimljivo je zastupljenost prodaje putem Internet-a, osnivanja i rada trgovačkog posredništva te zajedničkog ulaganja s domaćim ili inozemnim partnerima (slika 26).



Slika 26: Strategije distribucije sa slabim utjecajem

Izvor: Prikaz autora

Bitnima su se pokazale strategije osnivanja podružnica u inozemstvu i organizacije izravnog izvoza te nakon njih strategija pribavljanja licence / franšize kao na ina izlaska na inozemno tržište (slika 27).



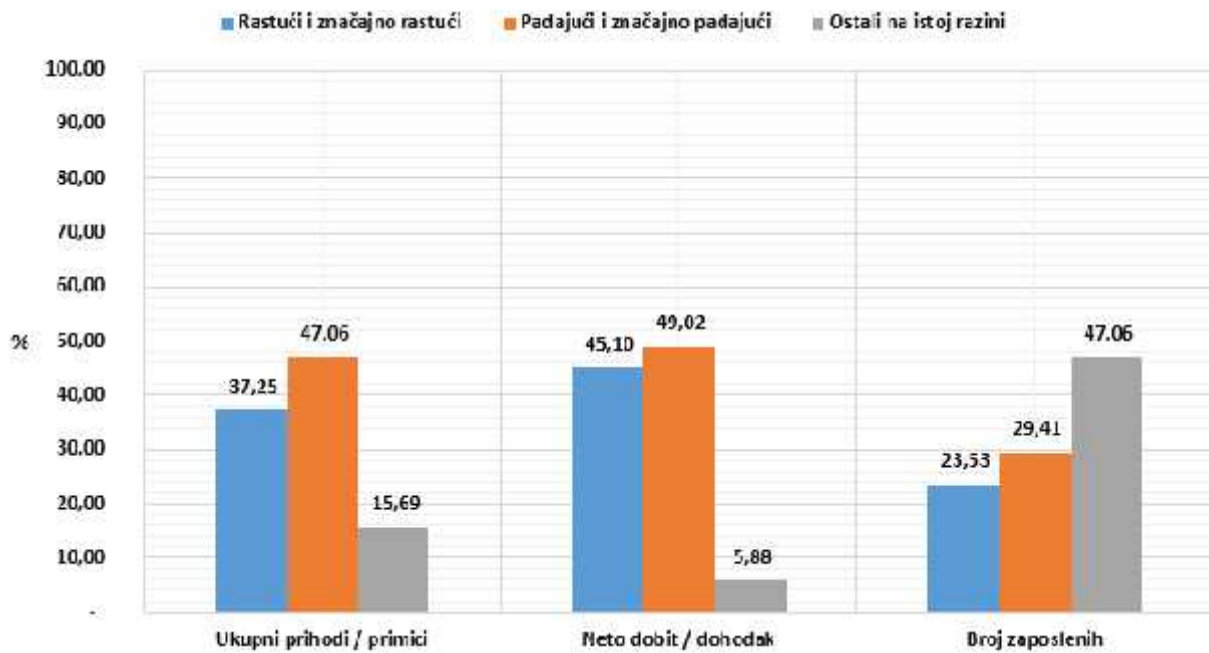
Slika 27: Strategije distribucije sa jakim utjecajem

Izvor: Prikaz autora

3.5. Uspješnost poslovanja i utjecaj ostalih faktora

Uspješnost poslovanja prikazana je preko ukupnih prihoda, neto dobiti i broja zaposlenih. Nisu korišteni konkretni brojevi, već su poduzeća u anketi prema *Liekertovoj skali* ocjenjivali

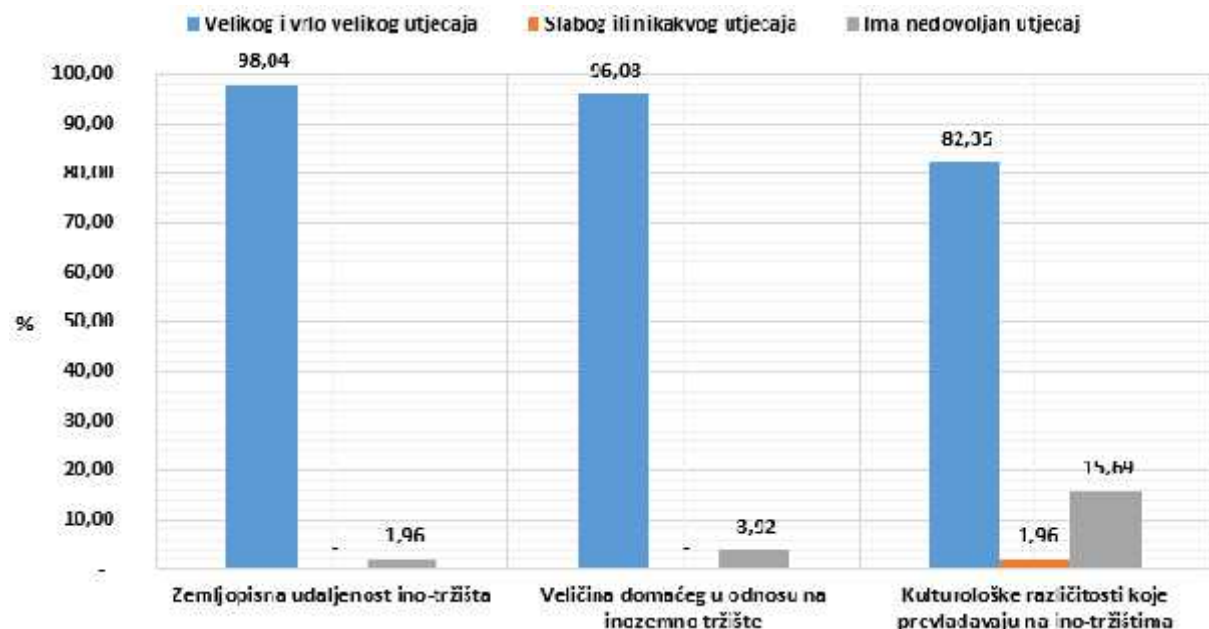
pojedini pokazatelj u 2014. godini u odnosu na 2013. godinu. Tako smo spoznali jesu li pokazatelji značajno opadali, opadali, ostali na istoj razini, rasli ili pak značajno rasli (slika 28). Pokazatelji su grupirani zbog lakšeg razumijevanja.



Slika 28: Pokazatelji uspješnosti poslovanja

Izvor: Prikaz autora

Postoji itav niz ostalih faktora koji utječu na internacionalizaciju. Na grafikonu (slika 29) su prikazani oni koji imaju veliki i vrlo veliki utjecaj na sam proces.



Slika 29: Utjecaj ostalih faktora na internacionalizaciju

Izvor: Prikaz autora

4. ZAKLJUČAK

Internacionalizaciju poslovanja poduzeća može se jednostavno opisati kao širenje ekonomske aktivnosti poslovnih subjekata izvan granica nacionalne ekonomije. Poduzeća koja posluju isključivo na domaćem tržištu nemaju pretjeranu mogućnost ekspanzije poslovanja u budućnosti, tako da internacionalizacija ne bi trebala biti samo potreba, već nužnost za veliku većinu malih i srednjih poduzeća u bilo kojoj industriji.

Sudjelovanjem u međunarodnoj trgovini poduzeća diversificiraju rizike poslovanja te najčešće povećavaju profitabilnost i stvaraju konkurentsku prednost. Internacionalizacija poslovanja je zahtjevan i dug put za svako poduzeće te se prilikom provođenja samog procesa internacionalizacije poduzeća susreću sa brojnim preprekama koje ga otežavaju i usporavaju.

Internacionalizacija može biti jako skup, vrlo dugotrajan i krajnje iscrpljujući proces za mala i srednja poduzeća, osobito ako imamo na umu da takva poduzeća najčešće imaju ograničena sredstva. Prije realizacije izlaska na inozemna tržišta bilo bi poželjno provesti detaljno istraživanje da bi se utvrdile razlike između domaćeg i inozemnih tržišta poput jezika, kulturološke različitosti, zakonodavnog i političkog uređenja. Mnogobrojne različitosti mogu uvelike otežavati, pa čak i ugroziti sam proces internacionalizacije.

Ključan korak u procesu prije istupanja na inozemna tržišta je selekcija istih, odnosno odabir onih koji su najpovoljniji za širenje poslovanja poduzeća. Ključnu ulogu u odabiru tržišta imaju menadžeri poslovanja koji su, u konkretnom primjeru, najčešće sami vlasnici poduzeća. Modeli internacionalizacije trebali bi usmjeriti menadžere donošenju dobrih odluka, ali je potrebno naglasiti da oni nisu presudni, pošto ne postoji jedan univerzalan model koji bi se mogao primijeniti u svakoj situaciji. Od presudne je važnosti pravovremeni izlazak kako bi se iskoristile potencijalne međunarodne prilike.

Ipak, za gospodarstva koja u strukturi poslovnih subjekata imaju relativno veliki udio MSP (kakvo je i hrvatsko gospodarstvo), poticanje izvozne orijentiranosti populacije malog gospodarstva ima veliki utjecaj, kako na razini poduzeća, tako i nacionalne ekonomije.

Postoji veliki broj faktora utjecaja i barijera na koja nailaze mala i srednja poduzeća prilikom izlaska na inozemna tržišta te ih je nemoguće u potpunosti kontrolirati, pa je potrebno definirati relevantne kako bi se njihov utjecaj sveo na najmanju moguću razinu. Prema rezultatima istraživanja provedenog na reprezentativnom uzorku mikro, malih i srednjih poduzeća u sektoru prerade metala u Splitsko-dalmatinskoj Županiji, ispitanici glavne

prepreke u izlasku na ino-tržišta prepoznaju u: izostanku podrške i pomoći državne uprave u internacionalizaciji poslovanja; nedostatku odgovarajućih instrumenata osiguranja naplate ino-potraživanja; te djelomično ili potpunom nepoznavanju pravila i procedura vezanih za izvoz općenito i specifičnih za svako pojedino ino-tržište. Identifikacija utjecaja i barijera internacionalizaciji služi malim i srednjim poduzećima kao poticaj i smjernica za održivo međunarodno poslovanje u doglednoj budućnosti te putokaz za sprječavanje njihova utjecaja na proces internacionalizacije poslovanja. Identifikacija faktora utjecaja i barijera također omogućava prilagodbu sustava poticanja i potpora malim izvoznicima, bilo u vrstama potpora ili na ino-poticanja.

Naposljetku, suradnja s inozemstvom može polučiti mnogobrojne pozitivne rezultate unatoč brojnim poteškoćama kroz koje poduzeća prolaze prilikom procesa internacionalizacije. činjenica je da veliki broj malih i srednjih poduzeća radije ostaje na domaćem tržištu, vjerojatno zbog toga što tu imaju uhodan posao ili zbog postojanja određene doze straha od međunarodnog poslovanja zbog neadekvatnog i nestrukturiranog upravljanja kadrom. S obzirom da su mala i srednja poduzeća ključni resursi ekonomskog rasta, kako u razvijenim industrijskim zemljama, tako i u ekonomijama u razvoju, ona moraju kontinuirano uspješno poslovati. Jedan od preduvjeta daljnjeg razvoja i rasta poduzeća jest njihova internacionalizacija koja je neminovna za budućno uspješno poslovanje.

4.1. Glavni rezultati istraživanja

Generalno gledajući, internacionalizacija poslovanja malih i srednjih poduzeća u sektoru metaloprerađivačke industrije utječe na rast prihoda poduzeća te pridonosi održivosti poslovanja poslovnih subjekata. Također postoji i značajan potencijal za veći doprinos sektora malih i srednjih poduzeća u izvozu, kao i za povećanje produktivnosti sektora.

Dokazana je zavisnost prihoda od izvoza u 2014. godini i intervala preživljenosti poduzeća. Veći prihodi od izvoza u pravilu dolaze s dužim intervalom preživljenosti poslovanja što je dokazano u empirijskom dijelu ovoga rada. Također je dokazano da internacionalizacija poslovanja MSP utječe na rast prihoda poduzeća te je njihova zavisnost statistički dokazana. Potvrđena je glavna i dvije pomoćne hipoteze koje su postavljene na početku rada.

Otežani uvjeti poslovanja na nacionalnom tržištu glavni su motiv malim i srednjim poduzećima za internacionalizaciju poslovanja. Rezultati istraživanja sugeriraju da su poteškoće kod naplate potraživanja na domaćem tržištu, kao i smanjena potražnja za proizvodima poduzeća motivi koji imaju najveći utjecaj na internacionalizaciju. Inovativnost

proizvoda i informacije o ino-tržištima nemaju utjecaj na internacionalizaciju poslovanja u metalo-preraiva koj industriji Županije.

S obzirom na postojanje brojnih faktora utjecaja i barijera internacionalizaciji ovdje se izdvojiti samo oni najutjecajnije, a to su u prvom redu zemljopisna udaljenost i veličina domaeg u odnosu na inozemno tržište. Izlaskom na inozemno tržište poduzeće stvara konkurentsku prednost (u odnosu na poduzeća koja posluju isključivo na nacionalnom tržištu), jer nailazi na novu potražnju za proizvodima koju treba zadovoljiti. Troškovi transporta proizvoda rastu proporcionalno zemljopisnoj udaljenosti te se iz tog razloga poduzeća prvenstveno odlučuju na širenje poslovanja na regionalnoj razini (susjedne zemlje).

Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju pokazala se kao barijera koja ima vrlo veliki utjecaj za gotovo 63% poduzeća. Zbog dubine i trajanja krize u Hrvatskoj je posebno izražen problem pogoršanja kvalitete kredita malim i srednjim poduzećima te su vidljivi problemi u pristupu izvorima financiranja. Jednostavna je situacija u kojoj poduzetnik ima po etni kapital za ulaganje u poduzeće, ali to je rijetkost – MSP u pravilu nemaju dovoljno vlastitog kapitala te su prezadužena. Financiranje ovog aspekta poduzetništva je ograničeno jer su MSP, a osobito mikro i mala poduzeća rizična za portfelj banke te se poduzeća okreću drugim izvorima financiranja, kao što su fondovi rizičnog kapitala i pojedinačni investitori. Nedostatak povoljnih izvora financiranja uvelike ograničava restrukturiranje i rast poduzeća. Dosadašnji kreditni programi za MSP nisu polučili željene rezultate te se kao logično rješenje nameću povoljnije sredstava iz EU fondova.

Iako je glavni izvor ukupnih prihoda MSP u metalo-preraiva koj industriji Županije nacionalno tržište, poduzeća aktivno i uspješno posluju i na međunarodnom tržištu, a to je jako bitno za održivo poslovanje u doglednoj budućnosti.

4.2. Doprinos istraživanja

Poseban doprinos rada je u sagledavanju svih mogućih barijera i faktora utjecaja na internacionalizaciju poslovanja malih i srednjih poduzeća i njihovo stavljanje u korelaciju s određenim parametrima kako bi koristili ostalim poduzećima u budućnosti u pokušaju internacionalizacije njihova poslovanja. Da se ne bi stalo na pukim teorijskim razmatranjima, korektno i svrsishodno su proanalizirani faktori utjecaja i barijere internacionalizacije na konkretnom primjeru metalo-preraivačke industrije u Splitsko-dalmatinskoj županiji.

Istraživanje je zanimljivo, tim više što se radi o jednom od rijetkih empirijskih istraživanja izvozne orijentiranosti metalne industrije u Županiji. Mala i srednja poduzeća moraju djelovati proaktivno u traženju međunarodnih prilika te moraju biti spremna na prilagodbe novonastalim situacijama, do kojih je zasigurno doći i kod poslovanja na međunarodnom tržištu, kao i u trenutku samog izlaska na međunarodno tržište.

4.3. Glavna ograničenja istraživanja

Ovo istraživanje je izuzetno zahtjevno prvenstveno zbog relativno malog broja poduzeća uključena u istraživanje. Od ukupno 247 poduzeća koja posluju u sektoru metaloprerađivačke industrije u Splitsko-dalmatinskoj županiji, njih 85 zadovoljavaju postavljene kriterije, odnosno imali su prihod od izvoza barem jednom u posljednjih pet godina. Velika većina MSP u ovom sektoru posluje unutar granica Republike Hrvatske, odnosno nisu izvoznici, što predstavlja glavno ograničenje ovog istraživanja.

Kao veliko ograničenje pokazalo se i razgranjenost faktora utjecaja i barijera internacionalizaciji, jer su to dosta složeni pojmovi kod ove analize. Barijere ujedno mogu biti (i zapravo jesu) faktori utjecaja na internacionalizaciju.

LITERATURA

1. Ayal, I., Zif, J. (1979): Market Expansion Strategies in Multinational Marketing, *Journal of Marketing*, 43 (Spring), str. 84-94.
2. Boter, H., Holmquist, C. (1996): Industry characteristics and internationalization process in small firms, *Journal of Business Venturing*, Vol. 11, No. 6, str. 471-487.
3. Centar za ekonomski razvoj i poslovnu politiku, (2015): Financiranje start-up poduzeća u Europskoj uniji, [Internet], raspoloživo na: <http://cerpcentar.com/download/Financiranje-start-up-poduze%C4%87a-prezentacija.pdf>, [20.02.2015.].
4. CEPOR, (2013): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj- 2013., Zagreb, str. 7-11.
5. Chelliah, S., Sulaiman, M., Yusoff, S., M. (2010): Internationalization and Performance: Small and Medium Enterprises (SMEs) in Malaysia, *International Journal of Business and Management*, Vol. 5, No. 6., str. 29.
6. Državni zavod za statistiku, (2015): Robna razmjena Republike Hrvatske s inozemstvom za razdoblje siječanj-prosinac 2014. godine, raspoloživo na: www.dzs.hr [20.2.2015.].
7. European Commission, (2011):“ Opportunities for the internationalisation of European SMEs“, European Network for Social and Economic Research, str. 5-15., raspoloživo na: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf, [06.02.2015.].
8. European Commission, (2014): Drivers of SME internationalization, Chapter 3, str. 78-102.
9. Financijska agencija, (2014): Poslovanje poduzetnika RH po veličini – kriteriji veličine EU, raspoloživo na: www.fina.hr/fgs.axd?id=15222[20.2.2015.].
10. Forbes, (2013): What is a startup?, [Internet], raspoloživo na: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>, [20.02.2015.].
11. He, S. (2011): The Influential Factors on Internationalization of the SMEs in China: on Wenzhou’s Shoe Industry and Policy Implications, *Research in World Economy*, Vol. 2, No. 1, str. 50-51.
12. Hill, C. W. L. (2001): *Global Business*, Second Edition, Irwin McGraw-Hill, New York, str. 96-106.

13. Hrvatska gospodarska komora, (2013): Gospodarski profil županije Splitsko-dalmatinske 2013., Županijska komora Split, Split, str. 15., [Internet] raspoloživo na: https://www.hgk.hr/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/gospodarski_profil.pdf, [05.02.2015.].
14. Hutchinson, K., Quinn, B., Alexander, N. (2006): The role of management characteristics in the internationalisation of SMEs: Evidence from the UK retail sector, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13 (4), str. 513-534.
15. Johanson, J., Vahlne, J. E. (1977): The internationalization process of the firm- a model of knowledge development and increasing foreign market commitments, *Journal of International Business Studies*, 8 (1), str. 23-32.
16. Johansson, J., K. (2009): *Global marketing-Foreign Entry, Local Marketing, and Global Management*, Fifth Edition, McGraw-Hill Higher Education, New York, str. 106-111.
17. Kotler, P., Keller, K., L. (2007): *Upravljanje marketingom*, Mate d.o.o., Zagreb, str. 676.
18. Lazibat, T., Kolakovi , M. (2004): *Me unarodno poslovanje u uvjetima globalizacije*, Sinergija nakladništvo, Zagreb, str. 3-5.
19. Li, L., Li, D., Dalgic, T. (2004): Internationalization Process of Small and Medium-sized Enterprises: Toward a Hybrid Model of Experiential Learning and Planning, *Management International Review*, Vol. 44, str. 96.
20. Mati , B. (2004): *Me unarodno poslovanje*, Sinergija, Zagreb, str. 165-204.
21. Narodne novine, (2013): *Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva*, Narodne novine d.d., broj 56.
22. Nummela, N., (2002): Change in SME internationalisation – A Network Perspective, [Internet], raspoloživo na: <http://www.aueb.gr/deos/EIBA2002.files/PAPERS/W52.pdf> [20.02.2015.].
23. OECD, (2009): “Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation”, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD, raspoloživo na: <http://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf>, [05.02.2015.].
24. Ojala, A. (2009): Internationalization of knowledge-intensive SMEs: The role of network relationships in the entry to a psychically distant market, *International Business Review*, 18 (1), str. 50-59.

25. Osanrenkhoe, A. (2009): An integrated framework for understanding the driving forces behind non sequential process of internationalization among firms, *Business Process Management Journal*, Vol. 15 Iss. 2, str. 286-316.
26. Pangarkar, N. (2008): Internationalization and performance of small and medium sized enterprises, *Journal of World Business*, Vol. 43, str. 475-485.
27. Paunovi , Z., Prebežac, D. (2010): Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises, *Tržište*, 22(1), str. 57-76.
28. Previši , J., Ozreti - Došen, . (1999): Me unarodni marketing, *Masmedia*, Zagreb, str. 131-387.
29. Ramljak, B., Žager, K. (2013): Stanje i razvoj financijskog izvještavanja malih i srednjih poduze a u RH i EU, [Internet], raspoloživo na: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RyobH6hhUO4J:https://bib.irb.hr/datoteka/650503.Ramljak_Zager_clanak_RIF_2013.docx+&cd=4&hl=en&ct=clnk&gl=hr, [09.09.2015.].
30. Rozga, A. (2009): Statistika za ekonomiste, *Ekonomski fakultet*, Split, str. 5-15.
31. Ruzzier, S., Hisrich, B., Antoncic, R., D. (2006): SME Internationalization research: present and future, *Journal of Small Business and Enterprise Developmet*, Vol 13, Iss 4, str. 476-497.
32. Senik, Z. et al. (2010): Influential Factors for SME Internationalization: Evidence from Malaysia. *International Journal of Economics and Management* 4, str. 285-304.
33. Singer, S., Alpeza, M. (2011): Izvješ e o malim i srednjim poduze ima u Hrvatskoj 2011., CEPOR, Zagreb, str. 40-55., [Internet], raspoloživo na: http://www.cepor.hr/SME%20godisnjak_final.pdf, [13.02.2015.].
34. Splitsko- dalmatinska županija, (2012): Izvješ e o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2011. godini, Županijska komora Split, [Internet], raspoloživo na: <http://www.dalmacija.hr/Portals/0/docs/Skupstina/31/12.%20Izvje%C5%A1%C4%87e%20o%20stanju%20u%20gospodarstvu.pdf> [05.02.2015.].
35. Škrti , M., Miki , M. (2009): Internacionalizacija malih i srednjih poduze a Republike Hrvatske, *Ekonomski Pregled*, 60(5-6), str. 302-309.
36. Toluši , Z. (2015): Primjena marketinga u me unarodnom marketingu, [Internet], raspoloživo na: <http://www.efos.unios.hr/organizacija-provedba-marketinga/wp-content/uploads/sites/135/2013/04/7-Primjena-marketinga-u-me%C4%91unarodnom-marketingu.pdf>, [07.09.2015.].

PRILOZI

PRILOG 1: Popis tablica

Tablica 1: Meunarodne poslovne aktivnosti MSP u EU 2006-2008. godine

Tablica 2: Barijere internacionalizacije malih i srednjih poduzeća

Tablica 3: Barijere internacionalizacije MSP

Tablica 4: Problemi ulaska na strano tržište

Tablica 5: Motivi za izvoz i uključivanje u meunarodnu razmjenu

Tablica 6: Provođenje izravnog izvoza

Tablica 7: Utjecaj izostanka pomoći i državne uprave u internacionalizaciji poslovanja

Tablica 8: Utjecaj nedostatka odgovarajućih instrumenata osiguranja naplate ino-potraživanja na internacionalizaciju poslovanja

Tablica 9: Utjecaj djelomičnog ili potpunog nepoznavanja pravila i procedura vezanih za izvoz na internacionalizaciju poslovanja

Tablica 10: Hi-Kvadrat test zavisnosti prihoda od izvoza i preživljenosti poslovanja

Tablica 11: Pokazatelji zavisnosti prihoda od izvoza i preživljenosti poslovanja

Tablica 12: Hi-Kvadrat test zavisnosti prihoda od izvoza i ukupnih prihoda / primitaka

Tablica 13: Pokazatelji zavisnosti prihoda od izvoza i ukupnih prihoda / primitaka

Tablica 14: Hi-Kvadrat test zavisnosti političke i ekonomske nestabilnosti i preživljenosti poslovanja

Tablica 15: Pokazatelj zavisnosti političke i ekonomske nestabilnosti i preživljenosti poslovanja

Tablica 16: Hi-Kvadrat test zavisnosti teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednosti prodaje na ino-tržištima

Tablica 17: Pokazatelji zavisnosti teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednosti prodaje na ino-tržištima

Tablica 18: Hi-Kvadrat test zavisnosti nedostatka povoljnih izvora financiranja i prihoda od izvoza

Tablica 19: Pokazatelji zavisnosti nedostatka povoljnih izvora financiranja i prihoda od izvoza

Tablica 20: Hi-Kvadrat test zavisnosti nedostatka znanja i vještina i prihoda od izvoza

Tablica 21: Pokazatelji zavisnosti nedostatka znanja i vještina i prihoda od izvoza

PRILOG 2: Popis slika

Slika 1: Direktni izvozni posao

Slika 2: Proces internacionalizacije prema Uppsala modelu

Slika 3: Hibridni model internacionalizacije MSP

Slika 4: Prednosti hibridnog modela kod internacionalizacije MSP

Slika 5: Ključni faktori procesa internacionalizacije

Slika 6: Najčešće zapreke internacionalizaciji na internoj razini

Slika 7: Interne barijere internacionalizacije u RH

Slika 8: Najčešće zapreke internacionalizaciji na eksternoj (vanjskoj) razini

Slika 9: Eksterne barijere internacionalizaciji u RH

Slika 10: Glavne odluke o međunarodnom marketingu

Slika 11: Motivi za ulazak u zajednički pothvat

Slika 12: Strategije nastupa na globalnom tržištu hrvatskih malih i srednjih poduzeća

Slika 13: Konceptijski model istraživanja

Slika 14: Djelatnost u kojoj se ostvaruje veći dio godišnjih prihoda

Slika 15: Podjela prema vrsti poduzetnika

Slika 16: Tržište na koje je koncentrirano aktualno poslovanje

Slika 17: Povezanost vlasničke i upravljačke funkcije

Slika 18: Motivi koji potiču internacionalizaciju poslovanja

Slika 19: Motivi koji imaju slab ili nikakav utjecaj na internacionalizaciju

Slika 20: Zavisnost prihoda od izvoza i preživljenosti poslovanja

Slika 21: Zavisnost prihoda od izvoza i ukupnih prihoda / primitaka

Slika 22: Zavisnost političke i ekonomske nestabilnosti i preživljenosti poslovanja

Slika 23: Zavisnost teškoća u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednosti prodaje na ino-tržištima

Slika 24: Zavisnost nedostatka povoljnih izvora financiranja i prihoda od izvoza

Slika 25: Zavisnost nedostatka znanja i vještina i prihoda od izvoza

Slika 26: Strategije distribucije sa slabim utjecajem

Slika 27: Strategije distribucije sa jakim utjecajem

Slika 28: Pokazatelji uspješnosti poslovanja

Slika 29: Utjecaj ostalih faktora na internacionalizaciju

PRILOG 3: Anketni upitnik

ANKETNI UPITNIK

Poštovani, molim Vas da pažljivo pročitate navedena pitanja te zaokružite ispravan odgovor. Ovaj anketni upitnik je anonimna i služi samo kao istraživanje studenta Ekonomskog fakulteta u Splitu za izradu diplomskog rada na temu „Faktori utjecaja na internacionalizaciju malih i srednjih poduzeća“, te se prikupljeni podaci koriste isključivo u edukativne svrhe i neće se dalje prikazivati i objavljivati.

H V A L A !!!

Opći podaci:

Godina početka poslovanja (otvoreno pitanje): _____

Djelatnost u kojoj se ostvaruje veći dio godišnjih prihoda (otvoreno pitanje): _____

Godina početka izvoza (otvoreno pitanje): _____

Vrsta poduzetnika (zatvoreno pitanje):

- Mikro poduzetnik
- Mali poduzetnik
- Srednji poduzetnik

Tržište na koje je koncentrirano aktualno poslovanje (zatvoreno pitanje):

- Na lokalnoj razini
- Regionalnoj
- Nacionalnoj (Hrvatska)
- Međunarodnoj (izvoz)

Jesu li vlasnici poslovanja ujedno i menadžeri poslovanja (zatvoreno pitanje)?

- DA
- NE

Uspješnost poslovanja:

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite uspješnost Vašeg poslovanja u posljednje dvije godine prema navedenim veličinama:

| | Značajno padajuće | Padajuće | Ostalo na istoj razini | Rastuće | Značajno rastuće |
|--|-------------------|----------|------------------------|---------|------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 1. ukupni prihodi / primici | | | | | |
| 2. neto dobit / dohodak | | | | | |
| 3. broj zaposlenih | | | | | |
| 4. vrijednost prodaje na ino-tržištima | | | | | |

Ukupni prihodi poduzeća u 2014. godini u milijunima kuna (otvoreno pitanje): _____

Prihodi od izvoza u 2014. Godini u milijunima kuna (otvoreno pitanje): _____

Motivi internacionalizacije poslovanja:

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja:

| | Bez utjecaja | Slabog je utjecaja | Ima utjecaj | Ima veliki utjecaj | Ima vrlo veliki utjecaj |
|--|--------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| Inovativnost proizvoda (usluge) | | | | | |
| Znanja i informacije o poslovanju na ino-tržištima | | | | | |
| Osposobljenost zaposlenika za prodaju na ino-tržištima | | | | | |
| Pokretanje proizvodnje / poslovanja u zemljama izvoza | | | | | |
| Poteško e kod naplate potraživanja na doma em tržištu | | | | | |
| Rast prihoda poduze a | | | | | |
| Nepostojanje kupaca na doma em tržištu | | | | | |
| Novi ciljevi za vlasnike i zaposlenike | | | | | |
| Mogu nost ve eg zapošljavanja | | | | | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima:

| | Bez utjecaja | Slabog je utjecaja | Ima utjecaj | Ima veliki utjecaj | Ima vrlo veliki utjecaj |
|--|--------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| Prodaja putem Internet-a | | | | | |
| Osnivanje i rad trgova kog predstavništva | | | | | |
| Zajedni ko ulaganje s doma im i/ili ino-partnerima | | | | | |
| Pribavljanje licence / franšize kao na in izlaska na ino-tržišta | | | | | |
| Organizacija izravnog izvoza | | | | | |
| Osnivanje podružnica u inozemstvu | | | | | |
| Zemljopisna udaljenost ino-tržišta | | | | | |
| Kulturološke razli itosti koje prevladavaju na ino-tržištima | | | | | |
| Veli ina doma eg u odnosu na inozemno tržište | | | | | |

Stavovi o glavnim preprekama internacionalizaciji poslovanja

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena od 1 do 5, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja:

| | Bez utjecaja | Slabog je utjecaja | Ima utjecaj | Ima veliki utjecaj | Ima vrlo veliki utjecaj |
|--|--------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| Djelomi no ili potpuno nepoznavanje pravila i procedura vezanih za izvoz, op enito i specifi nih za pojedino ino-tržište | | | | | |
| Teško e u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima | | | | | |
| Problemi vezani uz naplatu ino-potraživanja | | | | | |
| Izostanak podrške i pomo i državne uprave u internacionalizaciji poslovanja | | | | | |

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| Netransparentnost zakonskog i regulacijskog okvira u zemljama izvoza | | | | | |
| Rizici vezani uz strana sredstva plaćanja | | | | | |
| Politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima | | | | | |
| Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja | | | | | |
| Problemi vezani uz identifikaciju i procjenu isplativosti izvoznih poslova | | | | | |
| Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja | | | | | |
| Nedostatak odgovarajućih instrumenata osiguranja naplate ino-potraživanja | | | | | |
| Problemi vezani uz razvoj novih i/ili prilagođavanje postojećih proizvoda za izvozna tržišta | | | | | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima internacionalizacija poslovanja na poslovanje općenito:

| | U potpunosti se slažem | Uglavnom se slažem | Ne mogu se odlučiti | Uglavnom se ne slažem | Uopće se ne slažem |
|--|------------------------|--------------------|---------------------|-----------------------|--------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| Novosteno znanje o pojedinom tržištu uzrokuje promjene sadašnjih poslovnih aktivnosti | | | | | |
| Tržišna istraživanja i analize utječu na poboljšanje međunarodnih performansi poduzeća | | | | | |
| Proces internacionalizacije ovisi o elementima okruženja | | | | | |
| Povećanje profita poduzeća je glavni cilj međunarodnog poslovanja | | | | | |
| Zaposlenici su dorasli zahtjevima međunarodnog poslovanja | | | | | |

PRILOG 4: Tablice frekvencija

Op i podaci:

Interval preživljavanja poslovanja:

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Do 3 godine | 7 | 13,7 | 13,7 | 13,7 |
| Od 3 do 5 godina | 11 | 21,6 | 21,6 | 35,3 |
| Od 5 do 7 godina | 11 | 21,6 | 21,6 | 56,9 |
| Od 7 do 10 godina | 8 | 15,7 | 15,7 | 72,5 |
| Više od 10 godina | 14 | 27,5 | 27,5 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Djelatnost u kojoj se ostvaruje ve i dio godišnjih prihoda:

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Proizvodnja gotovih metalnih proizvoda, osim strojeva i opreme | 33 | 64,7 | 64,7 | 64,7 |
| Proizvodnja metala | 9 | 17,6 | 17,6 | 82,4 |
| Proizvodnja metalnih konstrukcija i njihovih dijelova | 9 | 17,6 | 17,6 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Interval izvoza:

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Do 3 godine | 12 | 23,5 | 23,5 | 23,5 |
| Od 3 do 5 godina | 9 | 17,6 | 17,6 | 41,2 |
| Od 5 do 7 godina | 13 | 25,5 | 25,5 | 66,7 |
| Od 7 do 10 godina | 9 | 17,6 | 17,6 | 84,3 |
| Više od 10 godina | 8 | 15,7 | 15,7 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Vrsta poduzetnika:

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Mali poduzetnik | 12 | 23,5 | 23,5 | 23,5 |
| Mikro poduzetnik | 36 | 70,6 | 70,6 | 94,1 |
| Srednji poduzetnik | 3 | 5,9 | 5,9 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Tržište na koje je koncentrirano aktualno poslovanje:

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Na lokalnoj razini | 14 | 27,5 | 27,5 | 27,5 |
| Na meunarodnoj razini (izvoz) | 3 | 5,9 | 5,9 | 33,3 |
| Na nacionalnoj razini (Hrvatska) | 18 | 35,3 | 35,3 | 68,6 |
| Na regionalnoj razini | 16 | 31,4 | 31,4 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Jesu li vlasnici ujedno i menadžeri poslovanja:

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| DA | 36 | 70,6 | 70,6 | 70,6 |
| NE | 15 | 29,4 | 29,4 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Uspješnost poslovanja:

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite uspješnost Vašeg poslovanja u posljednje dvije godine prema navedenim veličinama: [Ukupni prihodi / primici]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Padajuće (2) | 16 | 31,4 | 31,4 | 31,4 |
| Rastuće (4) | 10 | 19,6 | 19,6 | 51,0 |
| Značajno padajuće (1) | 16 | 31,4 | 31,4 | 82,4 |
| Značajno rastuće (5) | 9 | 17,6 | 17,6 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite uspješnost Vašeg poslovanja u posljednje dvije godine prema navedenim veličinama: [Neto dobit / dohodak]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ostalo na istoj razini (3) | 3 | 5,9 | 5,9 | 5,9 |
| Padajuće (2) | 9 | 17,6 | 17,6 | 23,5 |
| Rastuće (4) | 10 | 19,6 | 19,6 | 43,1 |
| Značajno padajuće (1) | 16 | 31,4 | 31,4 | 74,5 |
| Značajno rastuće (5) | 13 | 25,5 | 25,5 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite uspješnost Vašeg poslovanja u posljednje dvije godine prema navedenim veličinama: [Broj zaposlenih]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ostalo na istoj razini (3) | 24 | 47,1 | 47,1 | 47,1 |
| Padajuće (2) | 6 | 11,8 | 11,8 | 58,8 |
| Rastuće (4) | 10 | 19,6 | 19,6 | 78,4 |
| Značajno padajuće (1) | 9 | 17,6 | 17,6 | 96,1 |
| Značajno rastuće (5) | 2 | 3,9 | 3,9 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite uspješnost Vašeg poslovanja u posljednje dvije godine prema navedenim veličinama: [Vrijednost prodaje na ino-tržištima]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Padajuće (2) | 2 | 3,9 | 3,9 | 3,9 |
| Rastuće (4) | 14 | 27,5 | 27,5 | 31,4 |
| Značajno padajuće (1) | 25 | 49,0 | 49,0 | 80,4 |
| Značajno rastuće (5) | 10 | 19,6 | 19,6 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Ukupni prihodi poduzeća u 2014. godini u milijunima kuna:

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Do 2 mil. € | 43 | 84,3 | 84,3 | 84,3 |
| Od 2 do 5 mil.€ | 5 | 9,8 | 9,8 | 94,1 |
| Više od 5 mil.€ | 3 | 5,9 | 5,9 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Prihodi od izvoza u 2014. godini u milijunima kuna:

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Do 0.2 mil. € | 32 | 62,7 | 62,7 | 62,7 |
| Valid Od 0.2 do 0.5 mil. € | 17 | 33,3 | 33,3 | 96,1 |
| Valid Više od 0.5 mil. € | 2 | 3,9 | 3,9 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Motivi za internacionalizaciju poslovanja:

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Inovativnost proizvoda (usluge)]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 15 | 29,4 | 29,4 | 29,4 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 9 | 17,6 | 17,6 | 47,1 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 1 | 2,0 | 2,0 | 49,0 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 26 | 51,0 | 51,0 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Znanja i informacije o poslovanju na ino-tržištima]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 5 | 9,8 | 9,8 | 9,8 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 19 | 37,3 | 37,3 | 47,1 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 6 | 11,8 | 11,8 | 58,8 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 2 | 3,9 | 3,9 | 62,7 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 19 | 37,3 | 37,3 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Osposobljenost zaposlenika za prodaju na ino-tržištima]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 3 | 5,9 | 5,9 | 5,9 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 23 | 45,1 | 45,1 | 51,0 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 8 | 15,7 | 15,7 | 66,7 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 2 | 3,9 | 3,9 | 70,6 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 15 | 29,4 | 29,4 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Pokretanje proizvodnje / poslovanja u zemljama izvoza]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 8 | 15,7 | 15,7 | 15,7 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 19 | 37,3 | 37,3 | 52,9 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 7 | 13,7 | 13,7 | 66,7 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 2 | 3,9 | 3,9 | 70,6 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 15 | 29,4 | 29,4 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Poteško e kod naplate potraživanja na doma em tržištu]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima utjecaj (3) | 7 | 13,7 | 13,7 | 13,7 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 19 | 37,3 | 37,3 | 51,0 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 25 | 49,0 | 49,0 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Rast prihoda poduze a]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Ima utjecaj (3) | 15 | 29,4 | 29,4 | 29,4 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 18 | 35,3 | 35,3 | 64,7 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 16 | 31,4 | 31,4 | 96,1 |
| Slabog je utjecaja (2) | 2 | 3,9 | 3,9 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Nepostojanje kupaca na doma em tržištu]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Ima utjecaj (3) | 5 | 9,8 | 9,8 | 9,8 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 15 | 29,4 | 29,4 | 39,2 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 30 | 58,8 | 58,8 | 98,0 |
| Slabog je utjecaja (2) | 1 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Novi ciljevi za vlasnike i zaposlenike]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Ima utjecaj (3) | 23 | 45,1 | 45,1 | 45,1 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 18 | 35,3 | 35,3 | 80,4 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 4 | 7,8 | 7,8 | 88,2 |
| Slabog je utjecaja (2) | 6 | 11,8 | 11,8 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima na internacionalizaciju poslovanja: [Mogućnost većeg zapošljavanja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Ima utjecaj (3) | 22 | 43,1 | 43,1 | 43,1 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 19 | 37,3 | 37,3 | 80,4 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 9 | 17,6 | 17,6 | 98,0 |
| Slabog je utjecaja (2) | 1 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Distribucija proizvoda:

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima:

[Prodaja putem Internet-a]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Bez utjecaja (1) | 33 | 64,7 | 64,7 | 64,7 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 18 | 35,3 | 35,3 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima:

[Osnivanje i rad trgova kog posredništva]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Bez utjecaja (1) | 20 | 39,2 | 39,2 | 39,2 |
| Ima utjecaj (3) | 6 | 11,8 | 11,8 | 51,0 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 1 | 2,0 | 2,0 | 52,9 |
| Slabog je utjecaja (2) | 24 | 47,1 | 47,1 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima: [Zajedni ko ulaganje s doma im i/ili ino-partnerima]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 4 | 7,8 | 7,8 | 7,8 |
| Ima utjecaj (3) | 20 | 39,2 | 39,2 | 47,1 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 7 | 13,7 | 13,7 | 60,8 |
| Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 3 | 5,9 | 5,9 | 66,7 |
| Slabog je utjecaja (2) | 17 | 33,3 | 33,3 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima: [Pribavljanje licence / franšize kao na in izlaska na ino-tržišta]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 6 | 11,8 | 11,8 | 11,8 |
| Ima utjecaj (3) | 21 | 41,2 | 41,2 | 52,9 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 13 | 25,5 | 25,5 | 78,4 |
| Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 1 | 2,0 | 2,0 | 80,4 |
| Slabog je utjecaja (2) | 10 | 19,6 | 19,6 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima: [Organizacija izravnog izvoza]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 2 | 3,9 | 3,9 | 3,9 |
| Ima utjecaj (3) | 23 | 45,1 | 45,1 | 49,0 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 5 | 9,8 | 9,8 | 58,8 |
| Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 12 | 23,5 | 23,5 | 82,4 |
| Slabog je utjecaja (2) | 9 | 17,6 | 17,6 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima:

[Osnivanje podružnica u inozemstvu]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 3 | 5,9 | 5,9 | 5,9 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 17 | 33,3 | 33,3 | 39,2 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 18 | 35,3 | 35,3 | 74,5 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 5 | 9,8 | 9,8 | 84,3 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 8 | 15,7 | 15,7 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima:

[Zemljopisna udaljenost ino-tržišta]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima utjecaj (3) | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 8 | 15,7 | 15,7 | 17,6 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 42 | 82,4 | 82,4 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima:

[Kulturološke različitosti koje prevladavaju na ino-tržištima]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 8 | 15,7 | 15,7 | 17,6 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 24 | 47,1 | 47,1 | 64,7 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 18 | 35,3 | 35,3 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaki od navedenih na ina i faktora internacionalizacije poslovanja koliki utjecaj ima za Vaše poslovanje na ino-tržištima: [Veli ina doma eg u odnosu na inozemno tržište]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima utjecaj (3) | 2 | 3,9 | 3,9 | 3,9 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 18 | 35,3 | 35,3 | 39,2 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 31 | 60,8 | 60,8 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Stavovi o glavnim preprekama internacionalizaciji poslovanja:

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Djelomi no ili potpuno nepoznavanje pravila i procedura vezanih za izvoz, op enito i specifi nih za pojedino ino-tržište]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 5 | 9,8 | 9,8 | 11,8 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 24 | 47,1 | 47,1 | 58,8 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 20 | 39,2 | 39,2 | 98,0 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 1 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Teško e u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 13 | 25,5 | 25,5 | 25,5 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 19 | 37,3 | 37,3 | 62,7 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 19 | 37,3 | 37,3 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Problemi vezani za naplatu ino-potraživanja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 4 | 7,8 | 7,8 | 7,8 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 21 | 41,2 | 41,2 | 49,0 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 5 | 9,8 | 9,8 | 58,8 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 1 | 2,0 | 2,0 | 60,8 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 20 | 39,2 | 39,2 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Izostanak podrške i pomo i državne uprave u internacionalizaciji poslovanja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 10 | 19,6 | 19,6 | 19,6 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 40 | 78,4 | 78,4 | 98,0 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 1 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Netransparentnost zakonskog i regulacijskog okvira u zemljama izvoza]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima utjecaj (3) | 18 | 35,3 | 35,3 | 35,3 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 19 | 37,3 | 37,3 | 72,5 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 9 | 17,6 | 17,6 | 90,2 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 5 | 9,8 | 9,8 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Rizici vezani uz strana sredstva pla anja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Ima utjecaj (3) | 29 | 56,9 | 56,9 | 56,9 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 8 | 15,7 | 15,7 | 72,5 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 5 | 9,8 | 9,8 | 82,4 |
| Slabog je utjecaja (2) | 9 | 17,6 | 17,6 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Politi ka i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Ima veliki utjecaj (4) | 7 | 13,7 | 13,7 | 13,7 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 28 | 54,9 | 54,9 | 68,6 |
| Slabog je utjecaja (2) | 16 | 31,4 | 31,4 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Bez utjecaja (1) | 4 | 7,8 | 7,8 | 7,8 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 16 | 31,4 | 31,4 | 39,2 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 20 | 39,2 | 39,2 | 78,4 |
| Slabog je utjecaja (2) | 11 | 21,6 | 21,6 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Problemi vezani uz identifikaciju i procjenu isplativosti izvoznih poslova]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Valid Ima utjecaj (3) | 17 | 33,3 | 33,3 | 35,3 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 26 | 51,0 | 51,0 | 86,3 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 4 | 7,8 | 7,8 | 94,1 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 3 | 5,9 | 5,9 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima utjecaj vrlo veliki utjecaj (5) | 32 | 62,7 | 62,7 | 62,7 |
| Valid Slabog je utjecaja (2) | 19 | 37,3 | 37,3 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Nedostatak odgovaraju ih instrumenata osiguranja naplate ino-potraživanja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Ima utjecaj (3) | 3 | 5,9 | 5,9 | 5,9 |
| Valid Ima veliki utjecaj (4) | 14 | 27,5 | 27,5 | 33,3 |
| Valid Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 34 | 66,7 | 66,7 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Posluju i na ino-tržištima svakako ste se suo ili s brojnim preprekama, internog i eksternog karaktera. Molim Vas, skalom ocjena navedenom u nastavku, za svaku od tvrdnji procijenite utjecaj na internacionalizaciju Vašeg poslovanja. [Problemi vezani uz razvoj novih i/ili prilagođavanje postojećih proizvoda za izvozna tržišta]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Bez utjecaja (1) | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Ima utjecaj (3) | 5 | 9,8 | 9,8 | 11,8 |
| Ima veliki utjecaj (4) | 14 | 27,5 | 27,5 | 39,2 |
| Ima vrlo veliki utjecaj (5) | 29 | 56,9 | 56,9 | 96,1 |
| Slabog je utjecaja (2) | 2 | 3,9 | 3,9 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima internacionalizacija poslovanja na poslovanje općenito: [Novosteno znanje o pojedinom tržištu uzrokuje promjene sadašnjih poslovnih aktivnosti]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid U potpunosti se slažem (1) | 32 | 62,7 | 62,7 | 62,7 |
| Uglavnom se slažem (2) | 19 | 37,3 | 37,3 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima internacionalizacija poslovanja na poslovanje općenito: [Tržišna istraživanja i analize utječu na poboljšanje međunarodnih performansi poduzeća]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid U potpunosti se slažem (1) | 45 | 88,2 | 88,2 | 88,2 |
| Uglavnom se slažem (2) | 6 | 11,8 | 11,8 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima internacionalizacija poslovanja na poslovanje općenito: [Proces internacionalizacije ovisi o elementima okruženja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid U potpunosti se slažem (1) | 39 | 76,5 | 76,5 | 76,5 |
| Uglavnom se slažem (2) | 12 | 23,5 | 23,5 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima internacionalizacija poslovanja na poslovanje op enito: [Pove anje profita poduze a je glavni cilj me unarodnog poslovanja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | | | | |
| Ne mogu se odlu iti (3) | 4 | 7,8 | 7,8 | 7,8 |
| U potpunosti se slažem (1) | 16 | 31,4 | 31,4 | 39,2 |
| Uglavnom se ne slažem (4) | 6 | 11,8 | 11,8 | 51,0 |
| Uglavnom se slažem (2) | 8 | 15,7 | 15,7 | 66,7 |
| Uop e se ne slažem (5) | 17 | 33,3 | 33,3 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

Skalom ocjena od 1 do 5 ocijenite za svaku od navedenih tvrdnji u nastavku kakav utjecaj ima internacionalizacija poslovanja na poslovanje op enito: [Zaposlenici su dorasli zahtjevima me unarodnog poslovanja]

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | | | | |
| Ne mogu se odlu iti (3) | 8 | 15,7 | 15,7 | 15,7 |
| U potpunosti se slažem (1) | 6 | 11,8 | 11,8 | 27,5 |
| Uglavnom se ne slažem (4) | 14 | 27,5 | 27,5 | 54,9 |
| Uglavnom se slažem (2) | 9 | 17,6 | 17,6 | 72,5 |
| Uop e se ne slažem (5) | 14 | 27,5 | 27,5 | 100,0 |
| Total | 51 | 100,0 | 100,0 | |

PRILOG 5: Dodaci Hi-Kvadrat testu

Prihodi od izvoza u 2014. godini i interval preživljenosti poslovanja poduzeća

Case Processing Summary

| | Cases | | | | | |
|--|-------|---------|---------|---------|-------|---------|
| | Valid | | Missing | | Total | |
| | N | Percent | N | Percent | N | Percent |
| Grupirani interval preživljenosti poslovanja poduzeća * Grupirani prihodi od izvoza u 2014. godini | 51 | 100,0% | 0 | 0,0% | 51 | 100,0% |

Grupirani interval preživljenosti poslovanja poduzeća * Grupirani prihodi od izvoza u 2014. godini (Crosstabulation)

| | | | Grupirani prihodi od izvoza u 2014. godini | | |
|---|------------------|--|--|---------------------|----------------------|
| | | | Do 0,2 mil. € | Više od 0,2 mil. € | Total |
| Grupirani interval preživljenosti poslovanja poduzeća | Do 7 godina | Count: Expected Count: % within Grupirani prihodi od izvoza u 2014. godini | 23 13,2 71,9% | 5 0,3 31,6% | 29 29,0 56,9% |
| | Više od 7 godina | Count: Expected Count: % within Grupirani prihodi od izvoza u 2014. godini | 9 13,8 28,1% | 13 8,2 68,4% | 22 22,0 43,1% |
| Total | | Count: Expected Count: % within Grupirani prihodi od izvoza u 2014. godini | 32 32,0 100,0% | 19 9,3 100,0% | 51 51,0 100,0% |

Prihodi od izvoza u 2014. godini i ukupni prihodi / primici

Case Processing Summary

| | Cases | | | | | |
|--|-------|---------|---------|---------|-------|---------|
| | Valid | | Missing | | Total | |
| | N | Percent | N | Percent | N | Percent |
| Grupirani ukupni prihodi / primici * Grupirani prihodi od izvoza | 51 | 100,0% | 0 | 0,0% | 51 | 100,0% |

Grupirani ukupni prihodi / primici * Grupirani prihodi od izvoza Crosstabulation

| | | | Grupirani prihodi od izvoza | | Total |
|------------------------------------|----------|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------|--------|
| | | | Do 0,2 mil. € | Više od 0,2 mil. € | |
| Grupirani ukupni prihodi / primici | Padajuće | Count | 24 | € | 32 |
| | | Expected Count | 20,1 | 11,9 | 32,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 75,0% | 42,1% | 62,7% |
| | Rastuće | Count | 8 | 11 | 19 |
| | | Expected Count | 11,9 | 7,1 | 19,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 25,0% | 57,9% | 37,3% |
| Total | | Count | 32 | 19 | 51 |
| | | Expected Count | 32,0 | 19,0 | 51,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima i interval preživljenosti poslovanja

Case Processing Summary

| | Cases | | | | | |
|---|-------|---------|---------|---------|-------|---------|
| | Valid | | Missing | | Total | |
| | N | Percent | N | Percent | N | Percent |
| Politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima * Grupirani interval preživljenosti poslovanja poduzeća | 51 | 100,0% | 0 | 0,0% | 51 | 100,0% |

Politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima * Grupirani interval preživljenosti poslovanja poduzeća Crosstabulation

| | | | Grupirani interval preživljenost poslovanja poduzeća | | Total |
|---|--------------|--|--|------------------|--------|
| | | | Do 7 godina | Više od 7 godina | |
| Politička i ekonomska nestabilnost na stranim tržištima | Ima utjecaj | Count | 24 | 11 | 35 |
| | | Expected Count | 19,9 | 15,1 | 35,0 |
| | | % within Grupirani interval preživljenosti poslovanja poduzeća | 82,8% | 50,3% | 68,0% |
| | Nema utjecaj | Count | 5 | 11 | 16 |
| | | Expected Count | 9,1 | 6,9 | 16,0 |
| | | % within Grupirani interval preživljenosti poslovanja poduzeća | 17,2% | 50,3% | 31,1% |
| Total | | Count | 29 | 22 | 51 |
| | | Expected Count | 29,0 | 22,0 | 51,0 |
| | | % within Grupirani interval preživljenosti poslovanja poduzeća | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Teškoće u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima i vrijednost prodaje na ino-tržištima

Case Processing Summary

| | Cases | | | | | |
|--|-------|---------|---------|---------|-------|---------|
| | Valid | | Missing | | Total | |
| | N | Percent | N | Percent | N | Percent |
| Teškoće u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima (grupirano) * Grupirana vrijednost prodaje na ino-tržištima | 51 | 100,0% | 0 | 0,0% | 51 | 100,0% |

**Teškoće u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima (grupirano) * Grupirana vrijednost prodaje na ino-tržištima
Crosstabulation**

| | | | Grupirana vrijednost prodaje na ino-tržištima | | Total |
|--|--|--|---|---------|-------|
| | | | Padajuće | Rastuće | |
| Teškoće u kontaktiranju i komunikaciji s ino-kupcima (grupirano) | Ima utjecaj | Count | 13 | 19 | 32 |
| | | Expected Count | 13,3 | 15,7 | 32,0 |
| | | % within Grupirana vrijednos. prodaje na ino-tržištima | 50,0% | 76,0% | 62,7% |
| | Nema utjecaj | Count | 13 | 6 | 19 |
| | | Expected Count | 3,7 | 9,3 | 13,0 |
| | | % within Grupirana vrijednos. prodaje na ino-tržištima | 50,0% | 24,0% | 37,3% |
| Total | Count | 26 | 25 | 51 | |
| | Expected Count | 25,0 | 25,0 | 51,0 | |
| | % within Grupirana vrijednos. prodaje na ino-tržištima | 100,0% | 100,0% | 100,0% | |
| | | | | | |

Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja i prihodi od izvoza u 2014. godini

Case Processing Summary

| | Cases | | | | | |
|---|-------|---------|---------|---------|-------|---------|
| | Valid | | Missing | | Total | |
| | N | Percent | N | Percent | N | Percent |
| Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja * Grupirani prihodi od izvoza | 51 | 100,0% | 0 | 0,0% | 51 | 100,0% |

Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja *
Grupirani prihodi od izvoza Crosstabulation

| | | | Grupirani prihodi od izvoza | | |
|---|--------------------|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------|--------|
| | | | Do 0.2 mil. € | Više od 0.2 mil. € | Total |
| Nedostatak povoljnih izvora financiranja za ulaganja u investicije i obrtna sredstva za internacionalizaciju poslovanja | Ima veliki utjecaj | Count | 24 | 8 | 32 |
| | | Expected Count | 20,1 | 11,9 | 32,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 75,0% | 42,1% | 62,7% |
| | Slabiji je utjecaj | Count | 8 | 11 | 19 |
| | | Expected Count | 11,9 | 7,1 | 19,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 25,0% | 57,9% | 37,3% |
| Total | | Count | 32 | 19 | 51 |
| | | Expected Count | 32,0 | 19,0 | 51,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja i prihodi od izvoza u 2014. godini

Case Processing Summary

| | Cases | | | | | |
|---|-------|---------|---------|---------|-------|---------|
| | Valid | | Missing | | Total | |
| | N | Percent | N | Percent | N | Percent |
| Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja * Grupirani prihodi od izvoza | 51 | 100,0% | 0 | 0,0% | 51 | 100,0% |

Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja * Grupirani prihodi od izvoza
Crosstabulation

| | | | Grupirani prihodi od izvoza | | Total |
|---|--------------|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------|--------|
| | | | Do 0.2 mil. € | Više od 0.2 mil. € | |
| Nedostatak znanja i vještina potrebnih za internacionalizaciju poslovanja | Ima utjecaj | Count | 26 | 10 | 36 |
| | | Expected Count | 22,6 | 13,4 | 36,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 81,2% | 52,0% | 70,6% |
| | Nema utjecaj | Count | 6 | 9 | 15 |
| | | Expected Count | 9,4 | 5,6 | 15,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 18,8% | 47,4% | 29,4% |
| Total | | Count | 32 | 19 | 51 |
| | | Expected Count | 32,0 | 19,0 | 51,0 |
| | | % within Grupirani prihodi od izvoza | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

SAŽETAK

Domaća tržišta su u većini slučajeva premalena za ekspanziju te se mala i srednja poduzeća okreću stranim tržištima prvenstveno zbog održivosti poslovanja samog poduzeća. U naravi, proces internacionalizacije nije jednostavan i često je otežan zbog mnogobrojnih različitosti između domaće i inozemnog tržišta. Cilj ovog rada je identificirati i na empirijskoj razini istražiti faktore utjecaja i barijere koje utječu na izlazak malih i srednjih poduzeća na inozemna tržišta, a sve to kako bi MSP što jednostavnije i bezbolnije prošla proces izlaska. Za statističku analizu se koristi Excel i SPSS, a sve je prikazano kroz mnoštvo grafikona radi što jednostavnijeg shvaćanja.

Ključne riječi: mala i srednja poduzeća, proces internacionalizacije, faktori utjecaja i barijere internacionalizaciji

SUMMARY

Domestic markets are generally too small to expand and small and medium enterprises are gravitating towards foreign markets primarily due to the sustainability of the business itself. The nature of the internationalisation process is not simple and is often made even more difficult due to numerous differences between the domestic and international market. The aim of this study is to identify and explore, on an empirical level, the factors of the influence and the barriers affecting the access of small and medium-sized enterprises to international markets, and all this in order for small and medium-sized enterprises to go through the process of going international with as few complications as possible. Excel and Statistical Package for the Social Sciences - SPSS used for statistical analysis along with numerous charts for easier understanding.

Keywords: small and medium-sized enterprises, internationalization process, internationalization factors and barriers