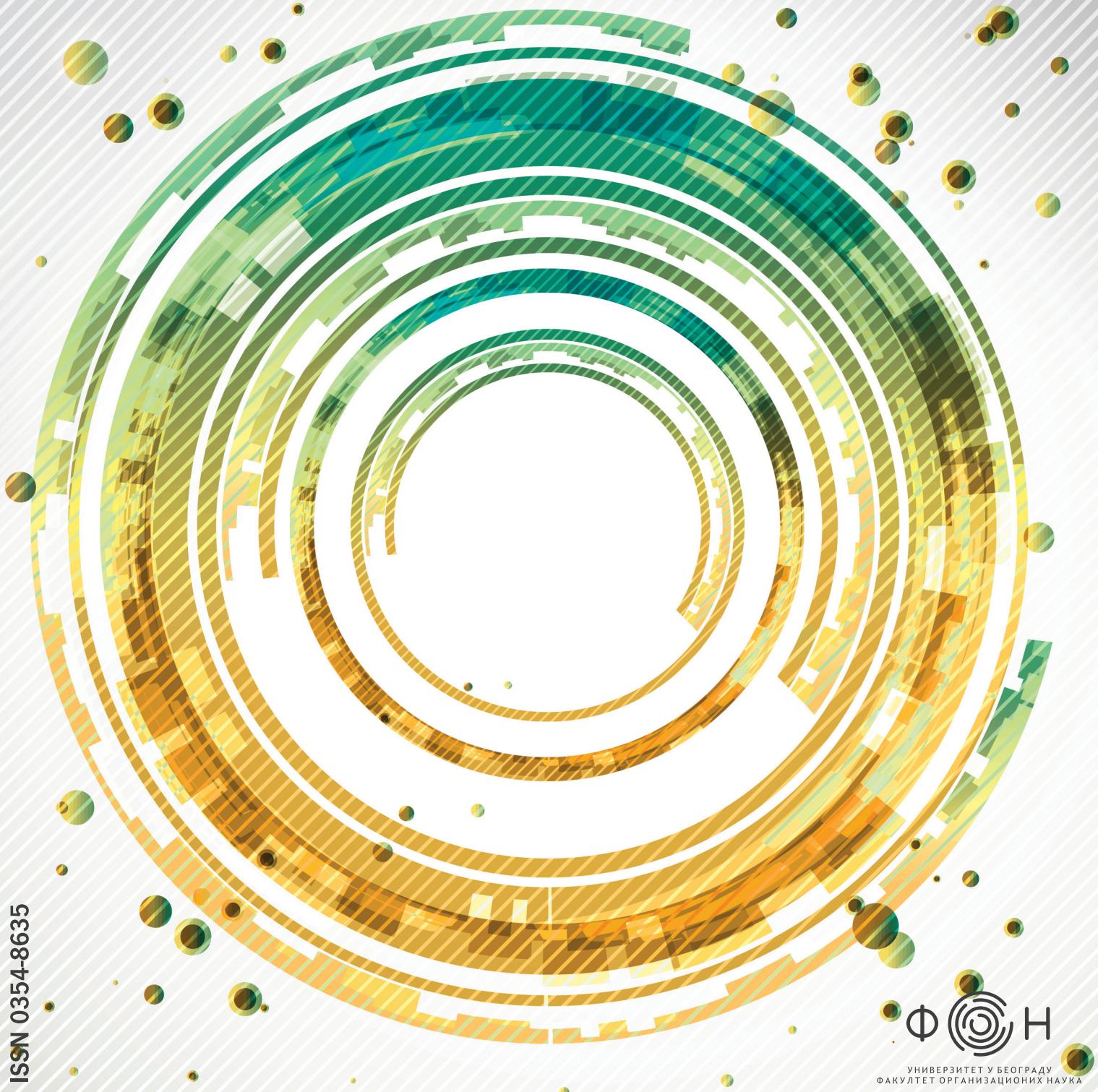


2012/64

# Management



ISSN 0354-8635

УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ  
ФАКУЛТЕТ ОРГАНИЗАЦИОНИХ НАУКА



**Elena Veselinova, Marija Gogova Samonikov**  
Ekonomski fakultet Univerziteta Goce Delčev u Štipu, Makedonija

# Inoviranje i rast MSP u EU

UDK: 005.591.61 ; 005.52:330.322(4-672EU)

DOI: 10.7595/management.fon.2012.0022 (english version)

XIII Internacionalni Simpozijum SymOrg 2012, 05.- 09. Jun 2012, Zlatibor, Srbija

Tema ovog rada je analiza najznačajnijih faktora koji utiču na rezultate, opstanak i rast MSP u EU. Glavni cilj jeste da se stekne uvid u to šta predodređuje potencijalni neuspeh mladih kompanija da uvode inovacije i da rastu. Postoji opšta saglasnost o tome da je za nove, mlade i stoga često još uvek male firme značajno da uvode inovacije i da se razvijaju. Stoga faktori koji ometaju ove male, mlade kompanije mogu da imaju ogroman uticaj u javnosti. Rezultati istraživanja pokazuju da je starost firme (što odražava i njen ugled) značajna do onog stepena do kojeg se firma oseća finansijski ograničenom. Finansijska ograničenja takođe mogu da budu u vezi sa neuspehom na tržištu. Rizik i informaciona asimetrija izazivaju određene nepravilnosti na tržištu kapitala i nedostatak ugleda i garancija firme mogu da postanu ključni elementi neuspeha. U zaključcima se pokazuje da sposobnost MSP da rastu u velikoj meri zavisi od njihovih mogućnosti da investiraju u restrukturiranje, inovacije i kvalifikacije. Za sve ove investicije potreban je kapital i shodno tome pristup finansijama. Najnovije mere imaju za cilj da poprave finansijsko okruženje za evropsko preduzetništvo i, još preciznije, da pruže podršku novo-formiranim inovativnim firmama kako bi one povećale svoju globalnu konkurentnost i podstakle inovacije.

**Ključne reči:** MSP, finansiranje, inovacije, rast.

## 1. Uvod

Živimo u periodu finansijske i ekonomске krize. Prate je sveprisutni pesimizam i nedostatak pouzdanja i povjerenja. U ovakvim okolnostima fokusiranje na dugoročni rast i inovacije mogu da se učine neumesnim. U ovom radu pokušavamo da pobijemo ovaku perspektivu. Upravo u vremenima krize i nemira važno je imati dugoročnu perspektivu. Od najranijih dana do osamnaestog veka životni standard se nije mnogo menjao. Nagle varijacije u životnom standardu bile su povezane sa bolestima, gladi i ratom. Ipak, ni to nije duго trajalo. Primenom Malthus / Ricardo modela dugoročni stabilni životni standard mogao je da se poveže sa tehnološkim napretkom tokom vremena (Lucas, 2002).

Zamajac razvoja postalo je kapitalističko društvo zasnovano na konkurenциji i promeni. Joseph Schumpeter opisuje ekonomski razvoj rečima: "Spontana i neravnometerna promena [...] koja neprestano narušava prethodno postignuto stanje ravnoteže."

Nobelovac Robert Solow pokazuje da je tehnološki napredak značajniji za održivi ekonomski rast nego faktorska akumulacija. Za Schumpetera, u osnovi inovacije (t.j., primene tehnoloških poboljšanja u ekonomiji) stoji preduzetništvo. Inovacije podrazumevaju industrijsku ili komercijalnu primenu nečeg novog: nove robe ili usluga, novog načina proizvodnje, novog tržišta ili izvora snabdevanja, novi oblik organizacije ili novi način finansijskog organizovanja. Schumpeter smatra da su inovacije krcate teškoćama. Jedna od njih proizlazi iz potrebe za finansiranjem spolja (Levine, 2005).

## 2. Schumpeterov stav u vezi sa rezultatima rasta EU

Nakon dugog perioda tehnološkog približavanja posle Drugog svetskog rata, jaz u produktivnosti između Evrope i SAD ponovo je počeo da se širi 1995. godine. Strukturalni uslovi potrebni da Evropa sustigne lidera u produktivnosti, SAD, postojali su od kraja rata do prve naftne krize i kasnije. Ipak, uslovi neophodni za kreiranje, inovacije i liderstvo u ekonomiji znanja nisu bili povoljni za Evropu (u odnosu na SAD).

Ponovni rast produktivnosti SAD u periodu posle 1995. godine i odgovarajući pad u EU odražava uticaj ključnih tehnoloških i političkih faktora. U nastavku teksta raspravljajućemo o tri međusobno povezana odlučujuća faktora: IKT (informacionoj i komunikacionoj tehnologiji), inovacijama i dinamičnosti firme.

## 2.1 Uloga IKT kao opšteg cilja u rastu produktivnosti u EU

Podaci po sektorima ukazuju da se razlike između EU i SAD u rastu produktivnosti u periodu posle 1995. godine prvenstveno mogu objasniti razlikama u sistemu proizvodnje i primene IKT.

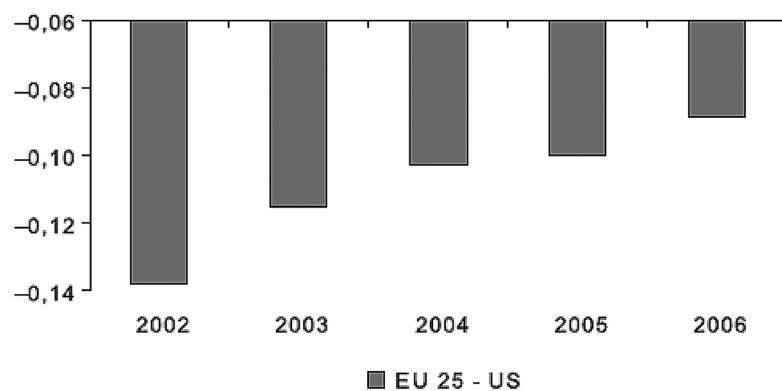
- Rast produktivnosti radne snage u *granama vezanim za proizvodnju IKT* bio je posebno visok i u SAD i u EU. SAD su ipak imale veće koristi od početne vodeće pozicije i sve većeg rasta u periodu nakon 1995. godine u visoko-tehnološkim industrijama kao što su kancelarijske mašine, proizvodnja elektronskih osigurača i cevi, telekom opreme, televizora i naučnih instrumenata.
- *Usluge koje koriste IKT* bile su za SAD centralno mesto najvećeg tehnološkog jaza, posebno u sektorima maloprodaje i veleprodaje i u bankarstvu i finansijama. S druge strane, širenje IKT u evropskim zemljama bilo je ometeno restriktivnijim regulatornim preprekama.

Noviji podaci na nivou firme (Bloom, 2007) potvrđuju da bolja pozicija SAD u oblasti produktivnosti nije samo vezana za veća ulaganja američkih firmi u IKT (u sektorima koji primenjuju IKT), već da američke firme i njihove ekspoziture koje posluju van specifičnih uslova unutar SAD postižu veće prinose na svoje investicije u IKT. To ukazuje da su značajne i druge prednosti specifične za firmu, kao što je kvalitet menadžerske prakse.

## 2.2 Značaj proizvodnje i širenja znanja

U današnjem kontekstu, potrebno je definisati stepen do koga jedan primer IKT može da predstavlja izolovan slučaj ili se može ponoviti u drugim visoko-tehnološkim industrijama koje se brzo razvijaju. Ovo je prikladno pitanje ako se uzme da vodeće mesto SAD u IKT nije izolovan slučaj.

Ako se prepostavi da neuspeh preduzeća u EU da postignu puni potencijal i koristi u vezi sa IKT predstavlja stvarni rizik, postavljaju se sledeća ključna pitanja: 1. Da li EU ima posebne probleme u svojoj infrastruktuри IKT? 2. Da li u EU postoje posebne karakteristike ili okviri na osnovu kojih je verovatnoća da će se ovde dogoditi budući prodori u tehnologiji veća? 3. Zašto je EU manje privržena stvaranju i primeni novih tehnologija u opštem smislu? Da bi se bolje shvatio taj manjak u inovacijama između EU i SAD, potrebno je vršiti analize i izvan značaja IKT.



**Slika 1:** Ukupni učinak EU u inovacijama u odnosu na SAD

Izvor: EIS 2006

Uprkos nekim znacima približavanja, slika 1 dokazuje da danas u EU postoji stalni deficit u inovacijama. Pošto ovaj pokazatelj inovacija sadrži nekoliko mera inputa i autputa inovacija, jaz u inovacijama u EU prevaziđa deficit u ulaganju u R&D (istraživanja i razvoj). Deficit u R&D predstavlja pre simptom nego uzrok slabosti EU da uvodi inovacije: uzrok je duboko ukorenjen u strukturu i dinamičnost industrijske grane i preduzeća (O'Sullivan, 2007).

Poređenje inputa inovacija pokazuje da MSP u EU više *ulažu u R&D* nego SAD i Japan. S druge strane, MSP u EU su manje R&D-intenzivne nego ona u SAD iako je jaz u MSP sličan ukupnom jazu u troškovima koji se izdvajaju za R&D. Prosečna intenzivnost R&D u MSP u Evropi iznosi 0,34% u odnosu na 0,53% u SAD. Ovo se može uporediti sa ukupnim prosečnim R&D intenzitetom od 1,17% u Evropi u odnosu na 1,57% u SAD (rezultati su bazirani na DG RTD, 2007).

Poseban doprinos MSP inovacijama ipak prevaziđa udeo MSP u troškovima za R&D ili u rezultatima inovacija. MSP vrše veoma značajan posredni uticaj. Obično mlade i male inovativne firme stvaraju radikalno nove tehnologije i tržišta u čiji dalji razvoj se uključuju i završavaju ga veliki igrači. Baumol (2002) uočava komplementarnost između malih i velikih firmi, ali istovremeno zapaža značaj malih firmi u velikim inovacijama. Godine 1994. Kancelarija za administriranje malog biznisa pripremila je spisak revolucionarnih inovacija koje su napravile male firme tokom 20. veka. Ovaj spisak je zaista impresivan, počevši bukvalno od A (avion) do Z (patent zatvarač) i sadrži veliki broj inovacija koje su bile od klijučnog značaja za privredu. Druge studije o širenju inovacija za koje su industrijski eksperti potvrdili da su „značajne“ potvrdile su da male (kao i velike) firme postižu bolje rezultate od firmi srednje veličine u SAD (da se dobije pregled, videti OECD (2006)).

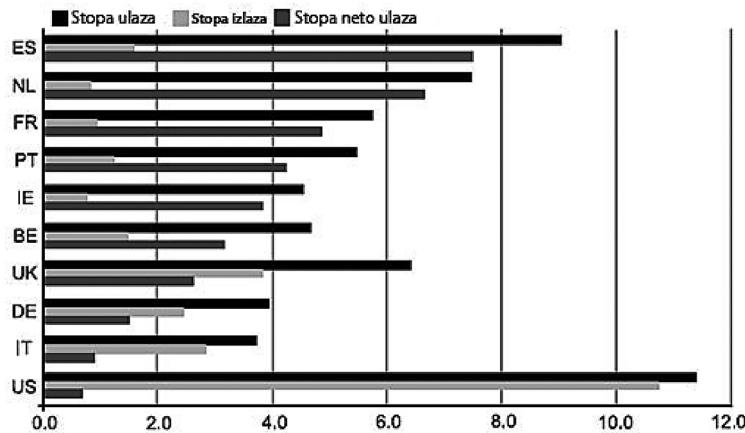
Prema Baumol, inovacije u privatnom sektoru u SAD dolaze iz dva jasno određena izvora, prvo od aktivnosti velikih firmi, a drugo od rada nezavisnih pronalazača i njihovih partnera, preduzimača. Baumol tvrdi da aktivno prisustvo obe ove grupe pospešuje ukupni proces kreiranja inovacija, pošto su aktivnosti ove dve grupe komplementarne. Nezavisni pronalazači/preduzimači specijalizuju se u kreiranju najprobitačnijih inovacija dok odeljenja za R&D velikih firmi pospešuju ove prodore i dodatno doprinose njihovoj ukupnoj korisnosti.

### 2.3 Demografija firme i proces kreativne destrukcije u Evropi

Razlike u rastu produktivnosti između EU i SAD mogu se dodatno objasniti demografijom firme (promena u demografiji firme). *Proces previranja* ima značajan uticaj na rast produktivnosti rada zato što njegov veliki deo potiče od realokacija iz manje produktivnih u produktivnije firme. Industrije i / ili zemlje u kojima je ovaj proces ometen ispoljavaju manje stope produktivnosti i zaposlenosti.

Za sve industrijske delatnosti u Evropi karakteristično je da imaju veći broj malih firmi i veći udeo u ukupnom zapošljavanju nego u SAD. Američke proizvodne firme su veće i disperzija u njima ima veći obim, posebno u visoko-tehnološkim sektorima i u trgovini na veliko i malo.

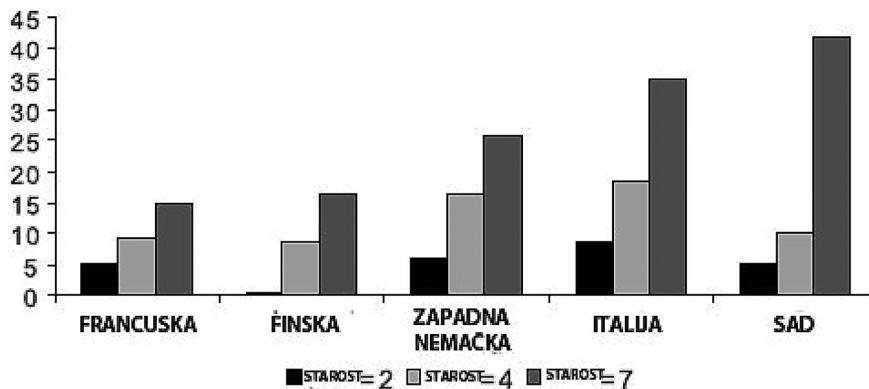
Slika 2 koja prikazuje agregatne stope ulaza (na tržište), izlaza i neto ulaza u istraživanjima koja su sprovele Cincera i Galgau (2005) pokazuje da iako su i stope ulaza i stope izlaza u Evropi niže nego u SAD, razlike u stopama izlaza su značajno veće. Prosečni broj firmi koje ulaze na tržište manji je u SAD. Niži troškovi ulaza i izlaza (otkaza) u SAD omogućavaju da se stekne korist od procesa eksperimentisanja koji donosi tržište. U SAD postoji visok nivo pozitivne korelacije između ulaza i izlaza, ali u EU ova korelacija nema značaja, a u Francuskoj, Italiji i Portugaliji je čak negativna. Pozitivna korelacija ukazuje na previranje firmi u okviru jednog sektora kao deo procesa kreativne destrukcije. Negativna korelacija ukazuje na tradicionalnije „udare“ u sektorima (pozitivne za ulaz i negativne za izlaz).



Slika 2: Agregatne stope ulaza, izlaza i neto ulaza (u %) po zemljama (1997-2003)

Izvor: M. Cincera i O. Galgau (2005), „Uticaj tržišnog ulaza i izlaza na rast produktivnosti u EU“, EC Economic papers, str. 222

Razlika između Evrope i SAD postoji i u *učinku posle ulaza*, kako se vidi na slici 3: neto dobit u zaposlenosti među firmama koje su opstale, na različitim nivoima, a na osnovu empirijskog istraživanja Bartelsman i dr. (2004). Stopa opstanka na kratak rok (2 godine) za američke firme je veoma niska, ali posle ovog perioda tržišnog eksperimentisanja, uslovna stopa opstanka uspešnih firmi postaje visoka. Pored toga, rast u firmama koje opstanu 7 godina veći je u SAD nego u Evropi. Ovi rezultati predstavljaju jasan pokazatelj da takođe postoje veće prepreke rastu MSP u Evropi.



Slika 3: Neto dobit u zapošljavanju među opstalim firmama u različito doba starosti (neto dobit kao racio početne zaposlenosti)

Izvor: Izvod iz Bartelsman i dr. (2004)

## 2.4 Uticaj kreativnog procesa na rast produktivnosti

Ukupni rast produktivnosti rada uglavnom potiče od rasta velikih i moćnih firmi, kako u američkom, tako i u evropskom proizvodnom sektoru. Ipak, razlika u rezultatima rasta između EU i SAD može se objasniti efektom realokacije između firmi i komponente neto ulaza. Ovo predstavlja jasan pokazatelj da je proces kreativne destrukcije manje efektivan u evropskim zemljama nego u SAD kako u nisko-tehnološkim, tako i u visoko-tehnološkim delatnostima.

- *Efekat izlaza* je uvek pozitivan i u EU i u SAD, što znači da su postojeće firme firme sa najmanjom produktivnošću.
- *Dugoročni efekat ulaza* na agregatni rast produktivnosti u proizvodnji odlikuje se manjom magnitudom u EU u odnosu na SAD. Šta više, efekat ulaza zavisi od udaljenosti date delatnosti od tehnološke granice. Pozitivan efekat ulaska na rast produktivnosti je značajniji što je zemlja ili sektor bliži tehnološkoj granici.

- U visoko-tehnološkim sektorima efekat ulaza je pozitivan u svim zemljama i ovo ukazuje na značajnu ulogu novih firmi u većem broju *tehnološki intenzivnih delatnosti*. U ovim delatnostima efekat ulaza je mnogo snažniji u SAD nego u evropskim zemljama. Slična zapažanja postoje u vezi sa preprekama za izlaz.
- Nove i male firme doprinose agregatnom rastu produktivnosti neposredno, putem sopstvenog rasta produktivnosti, i posredno, tako što utiču na rast moćnih velikih firmi. Tako su rast i produktivnost američkih firmi nakon ulaza veći. Šta više, korisne interakcije između malih i velikih firmi, posebno u sektorima u kojima su tehničke ideje i inovacije značajan element rasta, mogu biti u centru različitih uticaja koje ulaz ima na agregatni rast produktivnosti.

Da zaključimo, jaz u rastu u Evropi rezultat je delom neodgovarajuće industrijske strukture u kojoj male i nove firme koje najviše učestvuju u ukupnoj zaposlenosti ne uspevaju da preuzmu značajnu ulogu u dinamici date delatnosti, posebno u tehnološki visoko intenzivnim sektorima. To se vidi iz njihove nesposobnosti da uđu, a što je najvažnije, i kod onih najefikasnijih koje uđu, da ostvare rast. Previranja koja karakterišu proces kreativne destrukcije u ekonomiji zasnovanoj na znanju nailaze na značajne prepreke u EU, što ukazuje na prepreke za rast malih inovativnih firmi, što na kraju umanjuje potencijal Evrope da ostvari rast.

Ekonomска analiza ukazuje na sledeće „pokretače problema“ u slučaju nedovoljnog i niskog rasta na izlazu i nakon ulaza:

- slabija konkurenca na tržištu proizvoda (na primer, prepreke za međunarodnu trgovinu uslugama, nacionalni propisi, itd.);
- zaštita neefikasnih firmi putem subvencija, jemstva, itd.;
- tržište rada i drugi propisi koji se aktiviraju kada firma ostvari rast iznad određenog nivoa;
- događanja na finansijskom tržištu

### 3. Finansiranje malih i mladih inovativnih kompanija

U literaturi se uopšteno daje podrška značaju novih, mladih i stoga često još uvek malih firmi za inovacije i rast, čak i ako su one malobrojne. Stoga faktori koji ometaju ove male, mlade kompanije da uvode inovacije i da rastu mogu da imaju ogroman javni uticaj.

U analizi (neuspelog) doprinosa malih i mladih firmi u smislu inovacija i rasta pitanje prioriteta postaje *pri-stup finansijama*. Podaci istraživanja za EU potvrđuju važnost pristupa finansijama. Izuzetno visoki ekonomski rizici postaju glavni faktori kočenja svih tipova firmi kad se radi o inovacijama, mada nešto više u slučaju malih firmi u odnosu na velike. Druga grupa prepreka nalazi se u *pri-stupu veštinama*, što takođe ometa i male i velike firme. *Opterećenje propisima* takođe pripada ovoj drugoj grupi prepreka. Empirijski podaci ukazuju na to da je ovo opterećenje nešto veće u slučaju malih firmi.

	Preveliki ekonomski rizici	Previški troškovi inoviranja	Nedostatak odgovarajućih izvora finansiranja	Organizacione rigidnosti unutar preduzeća	Nedostatak kvalifikovanih kadrova	Nedostatak informacija o tehnologiji	Nedostatak informacija o tržištu	Nedovoljna fleksibilnost propisa i standarda	Nedostatak reakcije potrošača na nove proizvode ili usluge
Mala	<b>16</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>8</b>
Srednja	<b>13</b>	<b>19</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>6</b>
Velika	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>13</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>5</b>

**Tabela 1:** Odnos firmi koje smatraju da su sledeći odabrani faktori kočenja veoma značajni (% svih preduzeća); klasifikacija po veličini

Izvor: Eurostat (2004)

Analiza podataka iz istraživanja o tome kako firme ocenjuju finansijska ograničenja pokazuje da se, kada se određuje stepen do kog se firma oseća finansijski ograničenom, starost firme, koja pokazuje i firmi ugled, smatra značajnjom nego njena veličina. Moguće tumačenje ovog rezultata jeste da starost može da odražava ugled firme što sa svoje strane u velikoj meri utiče na njen pristup finansijama.

Prepreke u pristupu finansijama mogu se povezati sa *neuspehom na tržištu*. Rizik i asimetrija informacija dovode do određenih nepravilnosti tržišta kapitala, a nedostatak ugleda firme i garancije mogu da postanu elementi od ključnog značaja. Postojeća literatura navodi da u ovom smislu postoje značajne razlike između malih i velikih firmi. Hall (2005) ukazuje da nepravilnosti na tržištima kapitala obično više utiču na male firme nego na velike koje se mogu osloniti na unutrašnje finansiranje. Mlade firme su čak više izložene ograničenjima nego druge male firme, pošto su ugled i propratne garancije značajne za ublažavanje nepravilnosti na tržištima kapitala. Radikalniji investicioni projekti dodatno pogoršavaju problem nepotpunih, netačnih asimetričnih informacija. Stoga kod mladih inovativnih kompanija u kojima se nedostaci kao što su mala veličina, kratak vek postojanja, manja količina zadržanih prihoda i rizičniji inovacioni projekti prepliću, postoji još veća verovatnoća da budu finansijski ograničene nego kod drugih malih, mladih i/ili inovativnih firmi.

Uporedno sa ovim neuspehom finansijskog tržišta, posebno u slučaju EU, prisutna je i veoma fragmentisana priroda tržišta akcionarskog (rizičnog) kapitala u 27 različitim operacionim okruženjima koja negativno utiču kako na prikupljanje kapitala tako i na investiranje. Složenost prekograničnog poslovanja znači da za neka sredstva nije nimalo lako da se šire, rastu i dostignu kritičnu masu. To dodatno otežava i poskupljuje pristup finansijama u EU.

### 3.1 Određenje MIK

Mlade inovativne kompanije (MIK; engl. Young Innovative Companies – YICs) se u Pravilima za državnu pomoć EU definišu kao mala preduzeća, koja postoje manje od 6 godina, „sertifikovana“ od strane stručnjaka spolja na osnovu poslovног planа, koja su sposobna da razvijaju proizvode ili procese koji su tehnološki novi ili značajno unapređeni i koja nose rizik tehnološkog ili tržišnog neuspeha ili pokazuju intenzitet razvoja i istraživanja od najmanje 15% u poslednje tri godine ili u ovom trenutku (za upravo osnovana preduzeća). Model MIK ima vrednost 1 ukoliko je jedna inovaciono aktivna kompanija mlađa od 6 godina, ima manje od 250 zaposlenih i troši najmanje 15% svojih prihoda na istraživanje i razvoj (R&D).

U uzorku od 1342 inovaciono-aktivne kompanije u Nemačkoj (istraživanje je vršio Katolički univerzitet Leuven, 2006) samo 51 kompanija ispunjava uslove za MIK status po EU definiciji Državne pomoći. Ovo potvrđuje da su MIK retke, da čine samo 3,8% svih inovaciono-aktivnih kompanija u Zapadnoj Nemačkoj 2006. godine. MIK su retke čak i u grupi malih inovatora ili mladih inovatora (4,3%, odnosno 24%).

Tipična MIK je mikro-kompanija sa oko 20 zaposlenih. Smatra se da je značajno manja nego ostala inovativna MSP i mlade inovativne kompanije. Kad je reč o intenzitetu R&D i osnovama svog R&D profila, „tipična“ MIK postiže daleko bolje rezultate nego bilo koja od kategorija sa kojima se poredi. Ovom statistikom se potvrđuje da posebnost MIK upravo čine njen uzrast, veličina i profil R&D. MIK se ne mogu izjednačavati sa inovativnim MSP ili mladim inovatorima. Konačno, MIK su maksimalno zastupljene u znanjem bogatim, tehnološkim sektorima, posebno sektoru usluga (IKT i R&D inženjeringu) dok ih nema u tradicionalnijim proizvodnim delatnostima.

### 3.2 MIK i prepreke za inovacije

Na tabeli 2 predstavljeni su rezultati o tome da li MIK različito ocenjuju prepreke za inovacije. Ispitanici je trebalo da ocene svaki (potencijalni) faktor kočenja na skali od nula (nije značajan) do tri (veoma značajan). Prva kolona pokazuje udeo firme koje smatraju da je ovaj faktor značajan (t.j., firme koje su dale ocenu jedan ili više), dok je u drugoj koloni navedena srednja ocena.



Prepreke za inovacije	MIK		Drugi inovatori		Srednja razlika uz MIK
	%	Srednja vrednost	%	Srednja vrednost	
Spoljna finansijska ograničenja	95,65%	2,283	75,75%	1,234	-1,049***
Unutrašnja finansijska ograničenja	93,30%	2,457	66,42%	1,382	-1,074***
Previsoki troškovi inovacija	93,33%	2,356	87,71%	1,862	-0,493***

**Tabela 2:** Prepreke za inovacije

Izvor: Schneider i Veugelers (2008)

Kako se i očekivalo, MIK u proseku nailaze na veće prepreke za inovacije nego druge inovacione firme. Prilikom poređenja različitih prepreka, rezultati potvrđuju pretpostavku da finansijska ograničenja (kao interna tako i eksterna) predstavljaju najvažnije prepreke za inovacije u slučaju MIK. Iako ovakva ocena važi i za druge inovacione firme, razlika kod MIK je najveća i statistički veoma značajna za oba finansijska ograničenja. Podaci koje su prikazali Schneider and Veugelers (2008) pokazuju da su mlade inovativne kompanije u kojima se sažima njihova novina, mladost i R&D intenzivnost retke u uzorku inovativnih firmi. Finansijska ograničenja, kao interna tako i eksterna, one ocenjuju kao značajan faktor koji ometa njihove aktivnosti na polju inovacija, i to značajno više nego kod drugih inovaciono-aktivnih firmi.

## Zaključak

Tvrdili smo da su inovacije značajna odrednica konkurentnosti, važna kada treba odgovoriti na globalne izazove kao što je održivi razvoj. Značaj inovacija pojačan je brzim razvojem novih tehnologija (posebno IKT) koje su omogućile nastanak novih oblika konkurenčije i otvorile nova tržišta za proizvodnju inovativnih proizvoda. Ipak, uprkos značaju inovacija i novim mogućnostima koje nude globalizacija i nove tehnologije, kao i poboljšanja u produktivnosti u EU, izgleda da u ovoj oblasti EU zaostaje za SAD.

Pokušali smo da dokažemo značaj MSP i mladih inovativnih kompanija (MIK) za proces inovacija. I jedan i drugi tip kompanija izvor su dinamičnosti, a MIK su posebno vezane za istraživački rad i predstavljaju ključni element inovacionog sistema pošto olakšavaju nastanak novih proizvoda i tržišta. Ipak, postoje dokazi da male i nove firme u Evropi nemaju značajnu ulogu u dinamičnosti industrije iako zapošljavaju najveći broj ljudi. Ne samo da nailaze na velike prepreke prilikom ulaza, već i one koje su uspešno ušle imaju teškoće da ostvare rast.

Sposobnost MSP da rastu ipak u velikoj meri zavisi od njihovih mogućnosti da investiraju u restrukturiranje, inovacije i kvalifikacije. Sve ove investicije zahtevaju kapital i stoga pristup finansijama. Novije političke inicijative, kao što su kreiranje statusa MIK na evropskom nivou, imaju za cilj da pospeši finansijsko okruženje za preduzetništvo u Evropi i, još preciznije, da pruže podršku novoosnovanim inovativnim firmama kako bi povećale svoju konkurentnost na globalnom planu i podstakle inovacije.

Empirijska istraživanja u vezi sa pristupom MSP i mladih inovativnih kompanija finansijama su ograničena, ali nedavna analiza potvrđuje pretpostavku da mlade, male, inovaciono-intenzivne firme predstavljaju mali ali jasno određen segment u grupi inovacionih kompanija. Pored toga, pristup finansijama predstavlja najznačajniji faktor koji koči inovacione aktivnosti MIK, u mnogo većoj meri nego u slučaju drugih inovacionih firmi.

## LITERATURA

- [1] Aghion, P., and P.H.(2005), "Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework", Harvard University.
- [2] Baumol, W. (2002), "The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth. Miracle of Capitalism", Princeton, Princeton University Press.
- [3] Bloom, N. and D.R. (2007), "Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries", Centre for Economic Performance Discussion, Paper N° 716, forthcoming in Quarterly Journal of Economics.
- [4] Cincera, M. and O.G. (2005), "Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance", European Economy, Economic Papers N° 222.
- [5] European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- [6] European Commission, BEPA (2008), Innovation and Growth in the EU: The Role of SME Policy, European Commission.
- [7] Eurostat, "Innovation in Europe", CIS3 results, 2004.
- [8] Gordon, R. (2004), "Two centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier?", CEPR Discussion Paper N° 4415.
- [9] Hall, B.H. (2005), "The Financing of Innovation", in Shane, S. "Blackwell Handbook of Technology and Innovation Management", Oxford: Blackwell Publishers Ltd., 2005.
- [10] Lucas, R. (2002), "Lectures on Economic Growth", Harvard University Press.
- [11] O'Sullivan, M. (2007), "The EU's R&D Deficit & Innovation Policy", European Commission.
- [12] Schumpeter, J. (1934), "The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle", Transaction Publishers (14th printing 2008).

Primljen: April 2012.

Prihvaćen: Septembar 2012.

## O autoru

### Elena Veselinova

Ekonomski fakultet Univerziteta Goce Delcev u Štipu, Makedonija  
elena.veselinova@ugd.edu.mk



Mr Elena Veselinova diplomirala je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta Ćirilo i Metodije u Skoplju u Makedoniji, u oblasti menadžmenta. Završila je poslediplomske studije na Ekonomskom fakultetu Univerziteta Ćirilo i Metodije u Skoplju na studijskom programu MBA – menadžment. Elena Veselinova je trenutno doktorant na Ekonomskom fakultetu Univerziteta Ćirilo i Metodije u Skoplju a zaposlena je na Ekonomskom fakultetu Goce Delčev u Štipu u Makedoniji kao asistent na Odseku za menadžment.

### Marija Gogova Samonikov

Ekonomski fakultet Univerziteta Goce Delcev u Štipu, Makedonija  
marija.gogova@ugd.edu.mk



Mr Marija Gogova Samonikov diplomirala je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta Ćirilo i Metodije u Skoplju u Makedoniji, u oblasti marketinga. Završila je poslediplomske studije na Ekonomskom fakultetu Univerziteta Ćirilo i Metodije u Skoplju na studijskom programu monetarna ekonomija.

Elena Veselinova je trenutno doktorant na Ekonomskom fakultetu Univerziteta Ćirilo i Metodije u Skoplju a zaposlena je na Ekonomskom fakultetu Goce Delčev u Štipu u Makedoniji kao asistent na Odseku za finansije.