



**УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ**

Мр Владимир Мићић

**„КОНКУРЕНТНОСТ ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ КАО
ПРЕТПОСТАВКА ЊЕНОГ ЕФИКАСНОГ РАЗВОЈА“**

Докторска дисертација

Крагујевац, 2010. године

<i>I Аутор</i>
Име и презиме: Мр Владимир Мићић
Датум и место рођења: 12.02.1977. године, Ужице
Садашње запослење: асистент, Економски факултет Крагујевац
<i>II Докторска дисертација</i>
Наслов: Конкурентност индустрије Србије као претпоставка њеног ефикасног развоја
Број страна: IX + 256
Број слика: 5
Број графика: 15
Број табела: 82
Број библиографских података: 198
Установа и место где је рад израђен: Економски факултет Универзитета у Крагујевац, Крагујевац
Научна област (УДК): 338.45:399:137.2 (497.11)
Ментор: проф. др Љубодраг Савић
<i>III Оцена и одбрана</i>
Датум пријаве теме: 11.05.2009. године
Број одлуке и датум пријаве докторске дисертације: 3165/17-3, 11.12.2009. године
Комисија за оцену подобности теме и кандидата: 1. Др Љубодраг Савић, ванр. професор Економског факултета Универзитета у Београду, ужа научна област Економска политика и развоја - наставни предмет Економика индустрије 2. Др Мирослав Ђорђевић, ванр. професор Економског факултета Универзитета у Крагујевцу, ужа научна област Општа економија и привредни развоја - наставни предмет Теорија и планирање привредног развоја 3. Др Љиљана Максимовић, ванр. професор Економског факултета Универзитета у Крагујевцу, ужа научна област Општа економија и привредни развоја - наставни предмет Теорија и политика цена
Комисија за оцену докторске дисертације:
Комисија за одбрану докторске дисертације:
Датум одбране дисертације:

**„КОНКУРЕНТНОСТ ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ КАО ПРЕТПОСТАВКА ЊЕНОГ
ЕФИКАСНОГ РАЗВОЈА“**

САДРЖАЈ

Садржај.....	<i>i</i>
Апстракт.....	<i>iv</i>
Abstract.....	<i>v</i>
Скраћенице.....	<i>vi</i>
Списак слика, графикана и табела.....	<i>vii</i>

УВОД	1
-------------	----------

І ДЕО

КОНКУРЕНТНОСТ - НУЖНА ПРЕТПОСТАВКА ПРОСПЕРИТЕТНОГ РАЗВОЈА ПРИВРЕДЕ	6
---	----------

1. Концепт и дефинисање конкурентности.....	7
1.1. Концепт конкурентности.....	7
1.2. Дефинисање конкурентности.....	8
2. Микро и макро аспект економске конкурентности.....	10
3. Теорије конкурентности.....	15
3.1. Класичне теорије конкурентности.....	15
3.2. Савремена (Портерова) теорија конкурентских предности.....	17
4. Циљеви конкурентности.....	20
5. Фактори конкурентности и конкурентске предности.....	23
5.1. Фактори конкурентности и њихова класификација.....	24
5.2. Фактори и детерминанте „Портеровог дијаманта конкурентности“.....	27
6. Показатељи и методологије мерења конкурентности.....	31
6.1. Индекси конкурентности Светског економског форума.....	34
6.2. Индекс лакоће пословања	41
6.3. Транзициони индикатори.....	42
6.4. Индекс економских слобода	43
6.5. Индикатори извозне конкурентности.....	44
6.6. Индекс светске конкурентности	46

ІІ ДЕО

АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ И ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ	48
--	-----------

1. Показатељи међународне конкурентности привреде Србије.....	49
1.1. Национална конкурентност привреде - Светски економски форум.....	49
1.2. Глобални и регионални положај привреде - индикатори пословања Светске банке.....	53
1.3. Положај привреде - Транзициони индикатори EBRD-а	56
1.4. Индекс економских слобода - Херитиџ Фондација.....	60
2. Анализа спољне трговине и конкурентских предности привреде Србије.....	62
2.1. Компаративна анализа динамике спољно-трговинске размене и платног биланса Србије и неких земаља у транзицији.....	63
2.2. Квантитативне и квалитативне перформансе спољно-трговинске размене.....	67
3. Реални ефективни девизни курс и конкурентност.....	72
4. Конкурентност индустрије Србије.....	75
4.1. Продуктивност и јединични трошкови рада у индустрији.....	75
4.2. Технолошка структура индустрије.....	78

4.3. Спољно-трговинска перформансе и активност индустрије.....	80
4.4. Покривеност увоза извозом по секторима СМТК и извозна оријентисаност индустријских сектора.....	82
4.5. Концентрација (специјализација) индустријског извоза.....	83
4.6. Компаративне трговинске предности индустрије.....	85
4.7. Интраиндустријска трговина.....	87
5. Микроконкурентност индустрије Србије.....	89

III ДЕО

СТРУКТУРНЕ ПРОМЕНЕ И СТРАТЕГИЈА РАЗВОЈА ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ 95

1. Карактеристике и проблеми индустријског развоја Србије у периоду од 1990. до 2009. године.....	96
1.1. Карактеристике индустријског развоја у првој фази транзиције до 2000. године.....	96
1.2. Индустријски развој у другој фази транзиције од 2001. године	98
1.2.1. Стопе раста индустрије и привреде	99
1.2.2. Структура бруто домаћег производа и индустријске производње.....	102
1.2.3. Структура индустријске производње.....	101
1.3. Утицај макроекономске (не)стабилности на развој индустрије.....	104
2. Приватизација и структурне промене у индустрији.....	108
2.1. Приватизација у индустрији.....	108
2.2. Структурне промене и реструктурирање индустрије.....	113
3. Запосленост у индустрији.....	115
4. Инвестиције у индустрији.....	117
4.1. Инвестиције у основна средства индустрије.....	118
4.2. Прилив страних инвестиција у привреду и индустрију Србије.....	121
5. Светска економска криза и индустрија Србије.....	123
5.1. Узроци глобалне економске кризе	124
5.2. Последице глобалне економске кризе по светску привреду.....	126
5.3. Мере за излазак из кризе	128
5.4. Ефекти глобалне економске кризе на српску индустрију.....	132
6. Место и улога индустрије у будућем привредном развоју.....	134
7. SWOT анализа индустрије.....	137
8. Стратегија и основни правци будућег развоја индустрије.....	139
8.1. Стратегија извозне орјентације индустрије.....	140
8.2. Основни правци развоја индустрије засновани на знању и иновативности.....	143
8.3. Идентификација извозно орјентисаних грана и производа.....	145

IV ДЕО

СТРАТЕГИЈЕ И ПОЛИТИКЕ У ФУНКЦИЈИ УНАПРЕЂЕЊА КОНКУРЕНТСКЕ СПОСОБНОСТИ ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ 151

1. Конкурентност као циљ стратегије развоја привреде и индустрије Србије.....	152
2. Усаглашеност економске политике на макро и микро нивоу за развој конкурентске предности индустрије.....	154
3. Нова активна индустријска политика у функцији конкурентности и подршке развоја индустрије.....	158
3.1. Нова индустријска политика - циљеви и приоритети.....	160
3.2. Мере и инструменти нове индустријске политике.....	163

3.3. Хармонизација нове индустријске политике Србије са индустријском политиком Европске уније у функцији јачања конкурентности.....	167
4. Значај и изазови Лисабонске и Нове стратегије структурних реформи и економског развоја ЕУ за Србију.....	171
5. Спољно-трговинска политика.....	174
6. Регионално интегрисање као актуелна политика унапређења конкурентности.....	176
7. Политика у области образовања и истраживања и развоја технологија.....	183
8. Стратегија и политика привлачења страних директних инвестиција.....	189
8.1. Значај страних директних инвестиција за конкурентност индустрије.....	191
8.2. Изазови, проблеми и мере за подстицање и развој нових страних улагања у индустрију.....	193

V ДЕО

ФАКТОРИ ПОВЕЋАЊА КОНКУРЕНТНОСТИ И РАЗВОЈА ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ 197

1. Пословно окружење као фактор унапређења конкурентности.....	198
1.1. Институције и институционалне претпоставке.....	199
1.2. Инфраструктура.....	203
1.3. Макроекономска стабилност и макроекономска политика.....	204
2. Улога заштите конкуренције као оквира за повећање конкурентности предузећа - антимонополска политика државе.....	205
3. Успостављање економије (индустрије) засноване на интелектуалном капиталу и знању.....	207
4. Иновативни и технолошки аспект конкурентности индустрије.....	211
5. Улога тржишта рада и образовања у конкурентности индустрије.....	214
6. Неценовни фактори конкурентности у индустрији.....	216
7. Животна средина и одрживи развој као фактор конкурентности.....	221
8. Развој малих и средњих предузећа и предузетништва у индустрији.....	224
9. Развој лидерства и менаџмента као фактора конкурентности.....	230
10. Кластери – фактор унапређења конкурентности индустрије.....	232
10.1. Кластери и конкурентност индустрије.....	235
10.2. Могућности развоја кластера у индустрији Србије.....	236
ЗАКЉУЧАК	241
ЛИТЕРАТУРА	249

АПСТРАКТ

У савременим глобализованим економским условима потреба за реализацијом пословних активности на међународном тржишту постаје кључни фактор економског развоја за велики број земаља, између осталог и Србије. Како ће се извозне активности реализовале неопходно је стварати и унапређивати међународну конкурентност. Конкурентност није могуће градити и унапређивати само једнодимензионално, јер она представља јако комплексан и динамичан феномен. За то је нужан развој конкурентских предности како за поједине производе, економске субјекте, тако и за привредне и индустријске гране и националне економије у целини. Данас, суштину конкурентности у највећем броју земаља представљају структура и развој индустрије, као и начин на који предузећа стичу и одржавају конкурентске предности.

Конкурентност српске привреде је изузетно ниска. Основни разлог неконкурентности је у погрешном транзиционом концепту и моделу економског развоја после 2001. године, са неприхватљивим економским и социјалним решењим. Србија није успела у довољној мери да следи пут успешних земаља у транзицији, и да спроведе безрезервну подршку развоју индустријског сектора и истовремено, његово ефикасно реструктурирање, које би обезбедило адекватну извозну структуру и конкурентност. Са глобалном економском кризом индустрија је ушла у најкритичнију фазу досадашњег развоја.

Трансформација српске привреде и раст њене конкурентности представља циљ пун изазова. Како би се обезбедио висок животни стандард грађана, неопходно је обезбедити стабилан и ефикасан индустријски развој, који ће бити резултат одрживе конкурентности, односно високе продуктивности. Не оспоравајући значај улоге и места индустрије у будућем привредном развоју, нужно је из основа променити стратегију њеног развоја. Имајући у виду корелацију одрживог економског раста и извоза индустрије, посебно малих отворених привреда у транзицији, креирање и спровођење стратегије извозне оријентације индустрије, треба да има примарну улогу. Искуства брзо растућих економија показују да се динамичан раст извоза и побољшање кључних економских индикатора најбрже постиже убрзаним развојем извозне индустрије.

Ефикасност интегрисања српске индустрије у глобалне међународне токове, захтева унапређење конкурентности и динамичније спровођење структурних реформи. С обзиром да од конкурентности индустрије зависи ниво конкурентске способности привреде у целини, неопходна је стратегија реиндустријализације, која ће почивати на знању, иновацијама, новим технологијама. Она би требало да резултира већим обимом и повољнијом структуром нашег извоза, у правцу пораста удела производа више фазе финализације и технолошке интензивности.

Српска индустрија се мора оријентисати на препознавање потенцијала и развитака својих конкурентских снага и способности, у функцији предуслова, фактора, стратегија, политика и подстицаја. У том смислу неопходно је дефинисање релевантних стратегија и политика стварања, одржања и развоја конкурентских предности индустрије и фактора конкурентности као кључних услова за реализацију извозно оријентисане стратегије.

Кључне речи: конкурентност, фактори конкурентности, индустрија, структурне реформе, извозно оријентисана стратегија, индустријска политика, глобална економска криза, српска економска криза.

ABSTRACT

In the modern globalizes economic conditions for the realization of the needs of businesses in the international market is becoming a key factor of economic development for many countries, including Serbia. How to be the export activities carried out it is necessary to create and promote international competitiveness. Competitiveness is not possible to build and improve a single dimension only because it is very complex and dynamic phenomenon. For it is necessary to develop competitive advantages for some products, economic entities, as well as for commercial and industrial sectors and the national economy as a whole. Today, the essence of competition in most developed countries, developing countries and transition economies, the structure and development of the industry, and the way companies acquire and maintain competitive advantage.

The competitiveness of Serbian economy is very low. The main reason is competitive in the wrong transition concept and model of economic development after 2001, with an unacceptable economic and social solution. Serbia has failed to adequately follow the path of successful countries in transition, and to conduct unconditional support of the industrial sector and at the same time, its effective restructuring, which would provide adequate structure and export competitiveness. With the global economic crisis the industry has entered a most critical stage of development so far.

The transformation of Serbian economy and increase its competitiveness is a challenging goal. In order to ensure a high standard of living, it is necessary to ensure stable and efficient industrial development, which will be the result of sustainable competitiveness and high productivity. Without prejudice to the role and importance of industry in the future economic development, it is necessary to fundamentally change its development strategy. Bearing in mind the correlation of sustainable economic growth and export industries, especially small open economies in transition, the development and implementation of the strategy of export-oriented industries, should have a primary role. Experience fast-growing economies show that the dynamic growth of exports and improvement of key economic indicators achieved the fastest accelerating the development of export industries.

The efficiency of integration of Serbian industry in the global international flows requires the improvement of competitiveness and dynamic implementation of structural reforms. Because of the competitiveness of industry depends on the level of competitiveness of the economy as a whole, requires a strategy of reindustrialization, which will be based on knowledge, innovation and new technologies. It should result in higher volume and favorable structure of our exports, in the direction of increasing the share of products more stages of finalization and technological intensity.

Serbian industry should be oriented to the identification of potential and development of its competitive strengths and capabilities, operational requirements, factors, strategies, policies and incentives. In this regard it is necessary to define the relevant strategies and policies creation, maintenance and development of competitive advantages of industry and competitive factors as key conditions for the implementation of export-oriented strategy.

Key words: *competitiveness, competitiveness factors, industry, structural reforms, export-oriented strategy, industrial policy, global economic crisis, Serbian economic crisis.*

Скраћенице:

БДВ – Бруто додата вредност

БДП – Бруто домаћи производ

BCI – Индекс пословне конкурентности

BRIC – Бразил, Русија, Индија и Кина

ГДП_{pc} – Бруто домаћи производ *per capita*

ДП – Друштвени производ

ЕУ – Европска унија

EBRD – Европска банка за обнову и развој

EUR – Евро

GATT – Генерални споразум о царинама и трговини

GCI – Индекс глобалне конкурентности (*Global Competitiveness Index*)

ICT – Информационо–комуникационе технологије

IEF – Индекса економских слобода (*Index of Economic Freedom- IEF*)

IMD – Међународни институт за развој менаџмента

IMF – Међународни монетарни фонд

ITC – *International Trade Center*

IT – Информационе технологије

МСП – Мала и средња предузећа

МСПП – Мала и средња предузећа и предузетништво

НБС – Народна банка Србије

NGCI – Нови индекс глобалне конкурентности

OCDE – Организација за економску сарадњу и развој

ПДВ – Порез на додату вредност

РСД – Српски динар

R&D – Истраживање и развој

RCA – Индекс компаративних предности

САД – Сједињене америчке државе

СДИ – Стране директне инвестиције

СЕФ – Светски економски форум (WEF)

СМТК - Стандардна међународна трговинска класификација

СРЈ – Савезна Република Југославија

TQM – *Total Quality Management*

USD – Амерички долар

СЕФТА – Споразум о слободној трговини у Југоисточној Европи

WB – Светска банка

WTO – Светска трговинска организација

Списак слика, графикона и табела

Слике

Слика 1. Генетички ланац вредности

Слика 2. Фактори и детерминанте конкурентске предности нације – „Портеров дијамант (ромб) конкурентности“

Слика 3. „Пирамида изградње конкурентске предности“

Слика 4. Ефекти нових инвестиција

Слика 5. Интерактивни однос знања, интелектуалног капитала и одрживе конкурентске предности

Графици

График 1. Покривеност увоза у извозом, 2001-2009. година

График 2. Извоз Србије - економска намена производа, 2001-2009. година

График 3. Структура извоза Србије у ЕУ и структура укупног увоза ЕУ према факторској интензивности производа

График 4. Индекс кретања реалног и номиналног девизног курса

График 5. Продуктивност рада према БДП PPS - 2008. и 2009. година

График 6. Динамика продуктивности рада Србије (ЕУ-27=100)

График 7. Технолошка структура индустрије Србије

График 8. Педесет група индустријских производа са највећим учешћем у извозу Србије

График 9. БДП *per capita* Србије и транзиционих земаља у 2009. години

График 10. Структура индустријске производње, 2001-2009. године

График 11. Основни индикатори пословања приватизованих предузећа индустрије

График 12. Структура исплата за инвестиције у основна средства индустрије по изворима

График 13. Образовна структура становништва у 2008. години, %

График 14. Структура запослених према степену стручне спреме у 2008. години, %

График 15. Учешће трошкова истраживања и развоја, % БДП

Табеле

Табела 1. Фактори међународне конкурентности привреде

Табела 2. Индикатори (стубови) конкурентности који одређују GCI

Табела 3. Фазе раста и групе земаља у зависности од нивоа БДП *per capita*

Табела 4. Структура индикатора пословне конкурентности – VCI

Табела 5. Пондери подиндекса према фазама развијености

Табела 6. Индикатори конкурентности према IMD

Табела 7. Нови и глобални индекс конкурентности

Табела 8. NGCI – поређење земаља у окружењу – 2008. и 2009. години

Табела 9. Индекс глобалне конкурентности - Србија 2009 и 2010. година

Табела 10. Компоненте (подиндекси) NGCI-и у 2010. години

Табела 11. NGCI - 12 Стубова конкурентности земље окружења 2010. година

Табела 12. Показатељи (не)конкурентности Србије

Табела 13. Ранг према условима за пословање – 2009. и 2010. година

Табела 14. Транзициони индикатори за Србију

- Табела 15. EBRD транзициони индикатори у области тржишта и трговине
- Табела 16. Индекс економских слобода – 2009 и 2010. година - у %
- Табела 17. Коефицијент трговинске отворености (%)
- Табела 18. Спољно-трговинска размена и дефицит Србије, 2001-2009. године
- Табела 19. Извоз неких земаља у транзицији и Србије (милијарде USD)
- Табела 18. Спољно-трговинска размена и дефицит Србије, 2001-2009. године
- Табела 19. Извоз неких земаља у транзицији и Србије (милијарде USD)
- Табела 20. Извозни коефицијент
- Табела 21. Биланс текућих трансакција - % БДП-а, 2001-2009. година
- Табела 22. Компаративна анализа спољно-трговинског биланса Србије и одабраних земаља милијарде USD)
- Табела 23. Најзначајнији спољно-трговински партнери Србије, 2001-2009. година (у млрд. USD)
- Табела 24. Најзначајнија извозна тржишта Србије - %
- Табела 25. Коефицијент подударности извоза Србије и увоза ЕУ
- Табела 26. Извоз Србије у ЕУ и укупан увоз ЕУ према факторској интензивности производа, у %
- Табела 27. Неки технолошко интензивни производи који имају значајно учешће у структури укупног увоза ЕУ
- Табела 28. Структура извоза према секторима СМТК - (%)
- Табела 29. Реални и номинални девизни курс, 2001-2009. година (курса динара према еврџу)
- Табела 30. Кретање индекса потрошачких цена у Еврозони и Србији - %
- Табела 31. Продуктивност и јединичних трошкова рада у индустрији Србије – у %
- Табела 32. Технолошка структура индустрије Србије
- Табела 33. Извоз и увоз у прерађивачке индустрији Србије, 2001-2009. година, (милиони USD)
- Табела 34. Покривеност увоза извозом према секторима СМТК
- Табела 35. Модификовани Џини-Хиршманов коефицијент концентрације извоза индустрије Србије
- Табела 36. Вредности RCA нивоу укупне трговине – 2001-2009. година
- Табела 37. Откривене компаративне предности појединих производа индустрије
- Табела 38. Интраиндустријска трговина између Србије и ЕУ
- Табела 39. Производи који имају највећу вредност индекса интраиндустријске трговине
- Табела 40. Показатељи и подаци пословања индустријских предузећа
- Табела 41. Показатељи и подаци пословања индустријских предузећа
- Табела 42. Индустријска предузећа према величини
- Табела 43. Индикатори извозне конкурентности
- Табела 44. Употреба рачунара, Интернета и пословних система у предузећима, 2009. година
- Табела 45. Индекс индустријске производње у ценама из 1990. године
- Табела 46. Стопа раста ДП у привреди и индустрији Србије, 1995-2000. године
- Табела 47. Стопа раста БДП-а у привреди и индустрији Србије, 2001-2009. године
- Табела 48. Индекс индустријске производње у ценама из 1990. године
- Табела 49. Стопа раста индустрије у неким земљама транзиције и Србији, 2001-2009. године
- Табела 50. Стопа раста привреде, индустрије и услуга, 2001-2009. године
- Табела 51. Структура БДП-а Србије - %, 2001-2009. године
- Табела 50. Стопа раста привреде, индустрије и услуга, 2001-2009. године
- Табела 51. Структура БДП-а Србије - %

Табела 52. Учешће индустрије неких земаља у транзицији у БДП-у, 2001-2008. године, %

Табела 53. Буџетски суфицит/дефицит Србије 2001-2009. године, % БДП-а

Табела 54. Буџетски суфицит/дефицит неких транзиционих земаља, % у БДП-а

Табела 55. Спољни дуг Србије 2001-2008. године, USD

Табела 56. Спољни дуг неких транзиционих земаља у 2008. години

Табела 57. Просечне годишње стопе инфлације у Србије, 2001-2009. година

Табела 58. Просечне годишње стопе раста инфлације у неким земљама транзиције и Србији, 2001-2009. година - %

Табела 59. Резултати приватизације 2002-2010. године (у милиони EUR)

Табела 60. Транзициони индикатори приватизације великих и малих преузећа неких транзиционих земаља – 2009. година

Табела 61. Транзициони индикатори реструктурирања предузећа

Табела 62. Индекс структурних промена, у %

Табела 63. Број запослених у привреди и индустрији Србије, 2001-2009. година, у хиљадама

Табела 64. Стопе пада запослености у секторима индустрије, 2001-2009. година, у %

Табела 65. Структура запослених у Србији, 2001-2009. година, у %

Табела 66. Просечна запосленост по секторима, 2001-2009. година, у %

Табела 67. Стопа незапосленост у Србији, 2001-2009. година

Табела 68. Инвестиције у основна средства, у милиони РСД

Табела 69. Структура укупне остварених инвестиција у основна средства, %

Табела 70. Исплате и структура исплата инвестиција у основна средства индустрије по изворима финансирања, 2008. година

Табела 71. Техничка структура инвестиција у основна средства индустрије – 2007 и 2008. година

Табела 72. Инвестиције у основна средства, % у БДП-у, 2001-2009. година

Табела 73. Неефикасност прерађивачке индустрије, 2001-2008, година

Табела 75. Укупне СДИ у неким транзиционим змаљама, 2001-2008. година - млрд. USD

Табела 74. Страна директна улагања у Србију 2001-2009. године - (милијарде USD)

Табела 75. Укупне СДИ у неким транзиционим змаљама, 2001-2008. година - млрд. USD

Табела 76. СДИ у неким транзиционим змаљама

Табела 77. Укупне нето СДИ по земљама, 2001-2009. година – у хиљ. USD

Табела 78. Вредности и промене вредности водећих берзанских индекса, 2007-2010.

Табела 79. Неки показатељи развоја

Табела 80. SWOT анализа индустрије Србије

Табела 81. Интелектуални капитал

Табела 82. Општи модел формирања кластера

УВОД

Развој и глобализација светског тржишта свим земљама перманентно намеће све веће захтеве и питање сталних промена, посебно унапређења конкурентности. Повећање конкурентности основни је циљ стратегија развоја свих земаља. Конкурентна привреда омогућава експанзију извоза, висок привредни раст и развој, и социјално благостање исказано повећањем запослености и стандарда становништва.

Као комплексна економска категорија, конкурентност има микроекономску и макроекономску димензију. При анализи савремених светских трендова у теорији и пракси конкурентности није могуће анализу делити или изоловати само на једну димензију, јер она мора бити свеобухватна. Анализа се темељи на низу параметара који обухватају и синтетишу и микроекономске и макроекономске показатеље. Другим речима, теорија конкуренције и анализа конкурентности су феномени који у савременим условима подразумевају свеобухватну и интегралну економску анализу.

Без обзира да ли се ради о микро или макро концепту конкурентности, процес глобализације је наметнуо нове захтеве светског тржишта, по коме у жестокој конкурентској утакмици побеђују они који повећавају продуктивност и ефикасност. На микро плану ниво продуктивности утиче на стопе повраћаја на уложене инвестиције, као кључног покретача економског раста. На макро плану, ниво продуктивности одређује ниво одрживог раста и развоја, односно просперитета једне земље. Снажан импулс расту продуктивности и конкурентности на глобалном нивоу дају нове технологије и иновације. Знање, људски капитал и технолошке промене су основни извор раста и повећавања животног стандарда у развијеним земљама.

Ово утиче да за постизање потребног нивоа конкурентности у савременим условима није више релевантна компаративна предност, већ концепт међународне конкурентске предности. Она подразумева способност предузећа, индустрија и привреде да изграде сопствену конкурентну позицију у оквиру националног тржишта али по међународним критеријима и кључним фактора конкурентности који владају у појединим делатностима. У овом концепту најважнији и нови извори конкурентске предности се активно и перманентно стварају и траже. У том смислу се може говорити и о новим или измењеним приступима дефинисању успешних националних конкурентских стратегија које се нужно ослањају и наглашавају низ нових фактора.

Осим у погледу нивоа и фактора, земље се значајно разликују у погледу структуре конкурентности. Ниједна не може бити конкурентна у свим, па чак ни у већини сектора. Земље пажљиво бирају секторе или производе који ће бити

носиоци подизања нивоа укупне националне конкурентности. У неким земљама индустрија у целини представља кључни сектор који даје основни печат националној конкурентности. Чешћи је случај да поједине индустријске делатности или чак поједини производи представљају темељ националне конкурентности. Стратешка одредења стога полазе од уважавања сопствених конкурентских снага и способности, као и актуелно важећих глобалних критерија по појединим индустријама или бизнисима.

Ниво конкурентности српске привреде према свим критеријумима и показатељима већине релевантних институција и истраживања је изразито низак. Утицај на низак ниво конкурентности имали су бројни фактори (макроекономска (не)стабилност, инфраструктура, институције, неефикасност тржишта роба и рада, софистицираност пословања и развијеност пословне сфере, изразито неповољан пословни амбијент, приступ изворима финансирања, систем високог-образовања, одлив мозгова, иновације, корупција, политичка нестабилност, одсуство радне етике, неефикасна државна администрација).

Иако је из најниже фазе конкурентности прешла у групу земаља где се конкурентност заснива на повећању ефикасности производних процеса и повећања квалитета производа, због успореног процеса спровођења структурних и институционалних реформи, српска привреда се није сврстала у економије чији је раст заснован на производно технолошким иновацијама.

Суштински разлог неконкурентности су дубоке структурне неравнотеже у привреди. Посебан проблем представљају незавршене структурне реформе индустрије и активирање њених извозних и развојних потенцијала. Индустријска производња се суочава са озбиљним проблемима који остављају трага на конкурентност, извозну активност и позицију на међународном тржишту. Извозна структура се заснива на доминацији традиционалне индустријске производње, односно радно и ресурсно интезивним производима и производима ниске технолошке интезивности. Неадекватна извозна структура и висока увозна зависност утицали су на континуирани раст спољнотрговинског дефицита, али и погоршање осталих развојних индикатора. Последице глобалне економске кризе, додатно су указале на неадекватан избор модела привредног развоја, на неадекватне структурне промене у привреди, динамику спровођења структурних реформи у индустрији и ниску конкурентност.

Време је да се, уз сагледавање властитих специфичности, почне учити од оних који су успели отићи корак напред у развоју економије, а у нашем случају, очигледно је да су то напредније земље транзиције и брзорастуће економије. Србија се мора окренути већој домаћој штедњи и инвестицијама и развоју индустријског (реалног) сектора, који једино може на средњи и дуги рок обезбедити значајније повећање извоза, смањење незапослености и раст квалитета

живота. За разлику од Србије, извозну структуру ЕУ и напредних привреда у транзицији карактерише преструктурирање (реиндустријализација) ка перспективним високотехнолошким индустријским групама производа. Ове земље имају експлицитно формулисана извозно оријентисана стратегије одрживог развоја индустрије, и њима примерене савремене индустријске политике.

Важност развоја индустрије у наредном периоду, огледа се у чињеници да су динамичан привредни раст и макроекономска стабилност Србије неодрживи без стабилног индустријског раста и извоза. За то је неопходан развој савремене индустријске структуре, која ће омогућити интеграцију у светске и европске економске токове, уз најмање могуће трошкове и напоре. То ће бити могуће уколико се прихвати савремени концепт конкурентности и динамичног раста продуктивности индустрије и њеног структурног прилагођавања економским, технолошким и социјалним захтевима и потребама високо конкурентских тржишта, чиме би се обезбедио снажан раст извоза, раст БДП, повећање акумулације, прилив СДИ, раст запослености, и што је најважније, укупног животног стандарда грађана.

С обзиром да од конкурентности индустрије зависи ниво конкурентске способности привреде у целини, ова Дисертација посвећена је истраживању достигнутог нивоа, реалних могућности и начина интензивног повећања конкурентности, као нужног услова ефикасног развоја извозно оријентисане индустрије. Примарни задатак треба да буде анализа начина и мера стварања конкурентне и извозне индустрије. Односно, истраживања ће се бавити разматрањем кључних услова, фактора, политика и подстицаја за повећање конкурентности, ефикасности и динамичног развој српске индустрије. Анализа треба да укаже и на повезаност подизања конкурентности и интензивирања структурних промена индустрије, и повећања квалитета и обима извоза.

Предмет и циљ истраживања ове докторске дисертације, определили су и њену структуру. Поред увода и закључка, рад је подељен у пет делова.

Први део, докторске дисертације под насловом **„Конкурентност – нужна претпоставка просперитетног развоја привреде“** се бави општим теоријско-методолошким питањима конкурентности. У овом делу ће бити објашњени основни појмови, концепти и дефиниције везане за различите облике конкурентности, микро и макро ниво конкурентности, еволуција од класичних ка савременој теорији конкурентности, циљеви и фактори конкурентности и конкурентске предности, као и неке друге категорије. У оквиру овог дела, биће анализирани методологије, показатељи и индикатори којима се може мерити конкурентност, а који ће бити коришћени у истраживањима у оквиру другог дела.

Други део, докторске дисертације под насловом **„Анализа конкурентности привреде и индустрије Србије“** биће посвећен емпиријском

истраживању и оцени достигнутог нивоа конкурентности привреде и индустрије Србије, како би се указало на стање, конкурентске потенцијале и перспективе. Овај део истраживање треба да пружи аналитички оквир за предузимање конкретних мера у циљу унапређења националне конкурентности, како би се индустрија интегрисала у глобалне међународне токове. У истраживању се користе методологије и широко прихваћени индекси и индикатори конкурентности Светског економског форума, Светске банке, Европске банке за обнову и развој и Херитиџ Фондације. Поред истраживања и компаративне анализе спољнотрговинске размене, платног биланса, динамике, обима, тржишног учешћа, структуре, диверсификације и усмерености спољнотрговинске размене, биће обухваћена и анализа коефицијената спољно-трговинске активности и подударности извоза, структурне прилагођености извоза према факторској интензивности и економској намени, и анализа девизног курса и његовог утицаја на конкурентност и извоз привреде.

У овом делу, акценат ће бити стављен на истраживање утицаја и значаја конкурентности индустрије за конкурентност српске привреде. Анализираће се достигнути ниво конкурентности, ценовни и неценовни фактори, продуктивност, јединични трошкови рада и технолошка структура индустрије. Квантитативни аспект конкурентности индустрије биће сагледан и анализом њених спољнотрговинских перформанси и активности, покривености увоза извозом, концентрацијом (специјализацијом) извоза, компаративним трговинским предностима и интраиндустријском трговином. Истраживање ће обухватити и неке најважније аспекте и показатеље микроконкурентности индустрије Србије.

У трећем делу Дисертације, под насловом „**Структурне промене и стратегија развоја индустрије Србије**“ биће истражене и анализирани основне карактеристике развоја индустрије у периоду транзиције (посебно после 2001. године), а које се односе на динамику, физички обим, структуру производње, утицај индустрије на структуру бруто домаћег производа и бруто додате вредности привреде, као и утицај макроекономске (не)стабилности на развој индустрије. У овом делу, истраживање ће бити усмерено на структурне промене у индустрији, односно резултате приватизације и реструктурирања, запосленост, инвестиције, страна улагања у нашу индустрију. У посебној тачки трећег дела Дисертације, биће анализиран и утицај глобалне економске кризе на развој индустрије Србије и њену конкурентност.

У оквиру трећег дела, посебан део биће посвећен истраживању места индустрије у будућем привредном развоју, односно извозно оријентисаној стратегији развоја, SWOT анализи индустрије, будућим правцима и базним факторима (ре)индустријализације, и идентификацији извозно оријентисаних сектора, грана и производа.

Четврти део дисертације, под насловом **„Стратегије и политике у функцији унапређења конкурентске способности индустрије Србије“**, биће посвећен циљу повећања конкурентности као предуслова ефикасног развоја индустрије и привреде. Стратегије за повећање и одржавање конкурентности индустрије морају садржати јасне циљеве као оквир за вођење оперативне политике. Због тога ће у овом делу бити анализиран и истражен утицај економске политике, која мора имати вишеструко, али успешно дејство на развој конкурентности предности привреде и предузећа. Истраживање треба да укаже на суштину и значај новог модела индустријске политике, који мора бити у функцији подржавања изабраних праваца развоја индустрије, њеног ефикасног и одрживог раста и унапређења продуктивности и конкурентности. У таквом моделу биће истражени и дефинисани циљеви, приоритети, мере, инструменти и носиоци индустријске политике. У оквиру овога дела истражиће се и значај хармонизације нове индустријске политике Србије са индустријском политиком Европске уније у функцији јачања конкурентности, а у мери у којој се буде убрзавао процес нашег приступања и чланства у Унији. Трећи део посвећен је и разматрању утицаја спољнорговинске политике, политике регионалног интегрисања, политике образовања, политике у области истраживања и развоја технологија, као и стратегији и политици привлачења страних директних инвестиција, на конкурентност индустрије.

Пети део, под насловом **„Фактори повећања конкурентности и развоја индустрије Србије“**, бавиће се истраживањем начина, као и фактора унапређења и одржавања макроекономске, секторске и микроекономске димензије конкурентности, која ће бити у функцији обезбеђења ефикасног и дугорочно одрживог индустријског развоја. Односно, анализираће се следећи фактори, њихов значај и утицај на индустријску конкурентност: пословно окружење (институције и институционалне претпоставке, инфраструктура и макроекономска стабилност и политика), заштита конкуренције и антимонополска политика, знање и интелектуални капитал, иновације и технологије, тржиште рада и образовање, неценовни фактори конкурентности, животна средина и одрживи развој, развој малих и средњих предузећа и предузетништва, лидерство и менаџмент, кластери и процес кластеризације.

І ДЕО

***КОНКУРЕНТНОСТ - НУЖНА ПРЕТПОСТАВКА
ПРОСПЕРИТЕТНОГ РАЗВОЈА ПРИВРЕДЕ***

1. Концепт и дефинисање конкурентности

У савременој, глобализованој, све више отвореној и интегрисаној светској економији, конкурентност постаје један од примарних интереса и заузима средишње место у стратегијским размишљањима влада, привреда и предузећа. У првој деценији 21. века конкурентност је један од најчешће теоријски анализираних и практично истраживаних економских појмова и феномена. Повећано интересовање, могуће је делимично приписати чињеници, да се све земље боре да подигну ниво своје економске ефикасности у условима глобализације. Један од кључних фактора одрживог раста и развоја држава, односно повећања животног стандарда и запослености је интернационализација пословања и реализација пословних активности на међународном тржишту. Због тога је постао нужан развој и подизање нивоа међународне конкурентне способности националних економија, појединих привредних грана, предузећа или производа.

У економској науци не постоји јединство аутора како на најбољи начин дефинисати концепт конкурентности. Он је врло широк, и обухвата низ квалитативних и квантитативних карактеристика, због чега је његово појмовно одређење и дефиниција комплексан проблем. Различити облици конкуренције и конкурентности (природна и економска конкуренција, ценовна и неценовна конкуренција, конкурентност на микро и макро нивоу, национална и међународна конкурентност, конкурентност заснована на компаративним и конкурентским предностима) различито се дефинишу и имају различито специфично значење у појединим економијама. Различити појмови користе се и у теорији, али и приликом коришћења различитих методологија и оцене конкурентности: конкурентност земље, национална конкурентност, међународна конкурентност, светска конкурентност, глобална конкурентност, пословна конкурентност, развојна конкурентност, или способност раста. Разна имена одражавају разнолик садржај, факторе, као и различите циљеве конкурентности.

1.1. Концепт конкурентности

Сам концепт (појам) конкурентности, може бити употребљен, често са контрадикторним значењем, и у различитим пасусима једног истог чланка или извештаја, из бројних разлога¹. Овакво становиште, изражено је од стране „Америчког института за технологију“, и изазвало је подељеност међу експертима широм света. Оно око чега се воде дебате јесу различити нивои посматрања самог појма конкурентности, односно различитост циљева конкурентности посматраних нивоа. Због тога се и сама суштина појма конкурентности мења.

Наиме, појам конкурентности се користи и у контексту производа, предузећа, сектора привреде, циљних региона, националних и наднационалних

¹ *Massachusetts institute technology competitiveness*, <http://www.mit.edu/graduate/resumes>.

ентитета. Само на микроекономском нивоу може се рећи да је дефинисаност појма конкурентности усаглашена. На нивоу државе пак, долази до изражаја њена територијалност, у смислу да ли се посматра национална привреда као целина, регион те привреде или посебни сектори и гране. Користећи исти концепт или начине мерења конкурентности, и за ниво земље и за ниво предузећа, може створити извесне проблеме који ће удаљити суштину овог феномена од његовог правог значења².

Поједини економисти, попут Пола Кругмана (*Paul Krugman*), тврде да појам конкурентности губи смисао када се примени на националну привреду, с обзиром да она не може, попут неконкурентног економског субјекта пропасти. Они чак заступају екстремни став да појам конкурентности није применљив на нивоу земаље, већ само на нивоу предузећа³. Ипак, значајне разлике у привредним кретањима у појединим земљама, које су у сличној фази економског развоја, јасно упућују на постојање успешнијих и мање успешних земаља. Појам „конкурентности државе“ одражава разумевање економске стварности, односно, разумевање потребе и улоге државе у управљању процесом стицања и повећања конкурентности, како би се осигурала победа у условима глобалне тржишне конкуренције.

Веома често се у економској литератури, како домаћој тако и иностраној, не прави разлика између конкуренције и конкурентности, па се они користе као синоними. Лексичко значење појма „конкурентност“ потиче од латинске речи „*concurrentia*“ и означава „супарништво, такмичење, надметање, утакмицу“⁴. **Конкурентност** заправо представља укупан број актера на тржишту, односно надметање субјеката који имају одређени економски или неки други циљ. Ти субјекти најчешће су предузећа која на тржишту улазе у конкурентску борбу са другим предузећима. С друге стране, бити **конкурентан** подразумева способност да се такмичи, буде ефикасно, победи и увек тежи ка побеђивању у конкуренцији, како би се задржала освојена позиција.

1.2. Дефинисање конкурентности

Иако постоје различити начини дефинисања конкурентности, већина економиста слаже се у оцени да је 21. век период глобалне или међународне економске конкуренције држава, захваљујући, пре свега, процесу глобализације. У економској литератури, велики броја аутора, као и институција, на различите начине дефинишу националну конкурентност или конкурентност држава. Бројне дефиниције показују разноликост и ширину концепта конкурентности и одражавају његов развој.

² Siggel, E., (2007), *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, CESifo Institute, German, p. 2-5. <http://www.cesifo-group.de>.

³ Krugman, P. (1997), *Pop Internationalism*, The MIT Press, Cambridge, <http://books.google.com/books?id=Pop+Internationalism#v=onepage&q=&f=false>, p. 76.

⁴ Вујаклија, М., (1980), *Лексикон страних речи и израза*, Просвета, Београд, стр. 453.

Иако говоримо о конкурентности земље, односно националне привреде или неког другог њеног нивоа, несме се заборавити да је тежиште економске конкурентности на нивоу предузећа. Вредност се ствара на нивоу предузећа, а конкурентност земље је само огледало способности њених привредних субјеката да се успешно укључе међународне економске процесе. Због тога се раст националне конкурентности једне привреде заснива се на сталном расту конкурентности њених предузећа. На овај начин се појам националне (међународне) конкурентности веома приближио појму конкурентности фирме, иако постоји различитост циљева предузећа и националне привреде⁵.

У најширем смислу, међународна конкурентност националне економије се заснива на унапређењу макроекономских показатеља и животног стандарда при чему је у средишту продуктивност, док се у ужем смислу овај концепт дефинише као способност земље да извози своје производе на светско тржиште.

Национална конкурентност се дефинише као способност земље да оствари економски раст бржи од осталих земаља и да повећа благостање тако да се њена привредна структура мења и што ефикасније прилагођава кретању међународне размене и трговине⁶.

Једна од могућих дефиниција конкурентности земље полази од способности националне привреде, да најрационалније упусти расположиве ресурсе у складу са међународном специјализацијом и трговином, тако да то омогући пораст бруто домаћег производа (БДП) и животног стандарда, али, све то засновано на реалним економским основама, а не на позајмљеним средствима. Из ове дефиниције се види да је нагласак на сопственим средствима, имајући у виду да капацитет задуживања зависи од акумулативне способности земље. Веома слична овој је и дефиниција која инсистира на конкурентности привреде као њеној способности реализације циљева економске политике, посебно раста дохотка и запослености, али без настанка дефицита платног биланса⁷.

Рејс Велосо (*Reis Velloso*) дефинише међународну конкурентност као способност земље да одржи и повећа удео националне привреде на светском тржишту путем остварења међународних стандарда ефикасности, успешно искориштавања производних ресурса и високог квалитета производа⁸.

Према Ирфану Хакију (*Irfan Haque*) међународна конкурентност земље зависи од њене способности да своје производе извози, као и од ефикасног коришћења производних и природних ресурса и повећања продуктивности, што све укупно омогућава раст животног стандарда⁹.

⁵ Grauwe, D., P., (2010), *Dimensions of Competitiveness*, The MIT Press, <http://mitpress.mit.edu>.

⁶ Bienkowski, W., (2006), *How much are studies of competitiveness worth? Some critical theoretical reflections on the issue*, The Second Economic Forum On “New Europe“, Lancut, p. 2.

⁷ Марковић, И., (2005), *Цена као фактор конкурентности у новим условима пословања*, Економске теме, бр. 1, Ниш, срт. 89.

⁸ Velloso, J.P.R., (1991), *International Competitiveness and Creation of an Enabling Environment*, Interaction of Public and Private Sectors, World Bank, Washington. p. 29.

⁹ Haque, I., (1991), *International Competitiveness: Interaction of Public and Private Sectors*, Interaction of Public and Private Sectors, World Bank, Washington. p. 36.

Према дефиницији ОЕСД-а, конкурентност је мера способности земље да у слободним и равноправним тржишним условима произведе робе и услуге које пролазе тест међународног тржишта, уз истовремено задржавање и дугорочно повећање реалног дохотка становништва¹⁰.

Светски економски форум, односно неки од најпознатијих сарадника ове институције, попут Мајкла Портера (*Michael E. Porter*), дефинишу конкурентност јако широко, као низ институција, политика и фактора који одређују ниво продуктивности земље. Ниво продуктивности, с друге стране, опредељује одрживи ново просперитета који може остварати нека привреда. Што је нека привреда конкурентнија биће способнија да произведе виши ниво дохотка грађанима. Ниво продуктивности одређује стопу приноса, па како је стопа приноса кључна за раст привреде, конкурентнија је она привреда која остварује бржи раст на средњи и дуги рок¹¹.

На основу ових дефиниција, ниво међународне конкурентности националне привреде могао би се дефинисати као резултат активности већег броја институција, политика и фактора, који омогућују и подстичу размену роба и услуга и инвестициона улагања, уз формирање такве привредне структуре која може брзо и флексибилно да одговори захтевима тржишта, и који обезбеђују ефикасну запосленост ресурса и високу продуктивности фактора производње у складу са међународном специјализацијом, са циљем одрживог развоја, раста БДП-а *per capita* и животног стандарда.

2. Микро и макро аспект економске конкурентности

Појам конкурентности, некада се односио искључиво на предузећа и њихове производе и услуге. Са израженим растом интернационализације предузећа и глобализацијом светске привреде, остваривање одрживе стратешке конкурентности држава добија све више на значају. Међутим, данас је подела на микроекономске и макроекономске аспекте и њихову међусобну искључивост увелико превазиђена. У савременој теорији конкурентности, све је присутнији вишедимензионални феномен економске конкурентности, како конкретних предузећа (микро конкурентност), тако и појединих ужих или ширих сектора (мезо конкурентност), али и привреда у целини (макро конкурентност). У основи, креирање одрживе стратешке конкурентске предности настаје као агрегатни израз у процесу специфичног обједињавања напора и активности свих нивоа.

Микроекономска конкурентност се односи на конкурентност предузећа, као њихову релативну предност над другим предузећима. Стварање стратешких оквира конкурентске предности изузетно је битно на нивоу предузећа, мада су активности потребне за њихово стварање и одржавање у међународним условима

¹⁰ *Competitiveness in International Trade*, OECD, <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>.

¹¹ Porter, M. E., Sala-i-Martin, X., and Schwab, K., (2008), *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, WEF, Switzerland, p. 3.

изузетно комплексне. Значај ефикасног пословања посебно је изражен у индустријским гранама које су се увелико глобализовале.

Конкурентска предност представља реалну основу или рационалан начин на који конкретно предузеће може да се појави или надмеће на одабраном тржишту како би остварило неке своје посебно дефинисане циљеве. Конкурентност предузећа темељи се на релативним ценама и квалитету производа, у односу на понуду других произвођача¹². Конкурентност значи способност фирме да се такмичи, расте и буде профитабилна на тржишту. Успеси неког предузећа на тржишту, изражавају раст његове конкурентности у односу на друга предузећа¹³.

Остваривање конкурентских предности представља специфичан одговор предузећа на импулсе из окружња. Усаглашавајући посебне способности са критичним факторима успеха на циљном тржишту предузеће идентификује своје конкурентске предности. Оне подразумевају постојање или остваривање оног степена способности предузећа који се захтева на тржишту и који конкуренција не може тако лако достићи. Конкурентске предности фирме су израженије, што су јединственије, што значи да не могу бити тако лако и једноставно имитиране. У условима када савремена предузећа опслужују потрошаче у контексту снажног конкурентског окружења, које је све више глобализовано, за многа предузећа па и гране, присутна је потреба редефинисања категорије успешности¹⁴.

Кључни аспект међународних пословних трендова до скоро је била мултинационализација производне функције путем различитих форми међународних подуговорних веза и ангажовања локално расположивих ресурса. Покретачка снага се у суштини налазила у преносу конкурентске предности транснационалних и мултинационалних компанија која је омогућавала смањење трошкова, првенствено радне снаге, кроз лоцирање делова производног ланца на различитим локацијама, посебно у земаљама у развоју. У том смислу, међународна подела рада доприносила је снажном расту интраиндустријске размене као и развијању нових инвестиционих и технолошких веза различитих транснационалних компанија, односно економских релација између високо развијених земаља и земаља у развоју. То је био значајан фактор успешног афирмисања стратегије извозно оријентисане индустријализације, посебно у Југоисточној Азији¹⁵.

Савремена кретања су довела до крупних померања у схватању и остваривању конкурентских предности предузећа. У многим индустријама, пораст учешћа фиксних у укупним трошковима одражава повећани значај фиксних

¹² *Konkurentnost privrede Srbije 2006*, (2006), Jefferson institute, Belgrade, i Ministarstvo Finansija Republike Srbije, str. 25.

¹³ Reinert, S., E., (1994), *Competitiveness and its predecessors - A 500 – year cross-national perspective*, STEP Report R-03/1994, www.step.no, p. 3.

¹⁴ Јовић, М., (2003), *Иновациони аспекти стратешке конкурентности*, Маркетинг, бр. 2, Београд, стр. 70-71.

¹⁵ Јовић, М., (2002), *Међународна конкурентност савременог предузећа*, Економски анали, ванредни број 46, Економски факултет Београд, Београд, стр. 13-27.

трошкова услед технолошког напретка на рачун опадања, компоненте радне снаге као варијабилног трошка у укупним производним трошковима¹⁶.

У сушини конкурентска предност настаје из способности предузећа и природе окружења у коме оно делује. Они га условљавају да створи знатно више вредности за купца у односу на конкуренте, уз ниже трошкове њеног стварања, тј. профитабилност која је већа од просечне профитабилности у тој грани. Односно, конкурентска предност предузећа настаје у споју опипљивих и неопипљивих ресурса и организационих способности, разликујући предузеће од конкурентата.

У практичном пословању, конкурентска предност се данас све више базира истовремено и на ниским трошковима (рационализација производње и економија обима) и на диференцирању производа (улагања у истраживање и развој, технологије, иновативност, квалитет, маркетинг или стварање марке). Ове предности са низом активности предузећа, воде до три генеричке стратегије за постизање натпросечних резултата у неком сегменту индустрије: (1) трошковног лидерства, (2) диференцијације, и (3) фокусирања. Свака генеричка стратегија подразумева различите приступе остваривању одређене врсте конкурентске предности и стратегијског циља. Коју ће стратегију предузеће користити зависи од бројних фактора, а посебно од структуре гране у којој послује¹⁷.

Многе компаније данас успевају да буду супериорне, и када је у питању диференцијација производа на изабраном циљаном сегменту и када је у питању ниска цена. Примера ради, Проктор и Гембл (*Procter and Gamble*) није само добра маркетиншки оријентисана компанија, која обезбеђује јединственост производа, већ је и врло економична када је реч о структури производних трошкова¹⁸.

Компаније теже унапређењу своје продуктивности у настојању да остваре бржи развој, виши квалитет и профит. У тој жестокој утакмици један од најважнијих фактора повећања продуктивности и подизања конкурентности јесте људски капитал иза кога стоје врхунски лидери и квалитетни менаџерски тимови. У таквим условима бина је повезаност стратешког и оперативног менаџмента и специфичних алата који они користе¹⁹.

Такође, правила конкуренције фирми у било којој привреди, на домаћем или међународном тржишту, и без обзира да ли се ради о индустрији или услугама, уграђена су у пет фактора конкурентности: (1) улазак нових конкурентата на тржиште, (2) опасност од супституције, (3) преговарачка снага купца, (4) преговарачка снага добављача, и (5) ривалитет међу постојећим конкурентима. Наведених пет компетитивних снага формира дугорочне конкурентске потенцијале. Суштина конкуренције није у ривалитету, поготову не

¹⁶ Исто, стр. 13-27.

¹⁷ Портер, М., Е., (2007), *Конкурентска предност – остваривање и очување врхунских пословних резултата*, ASEE Books, Нови Сад, стр. 22-30.

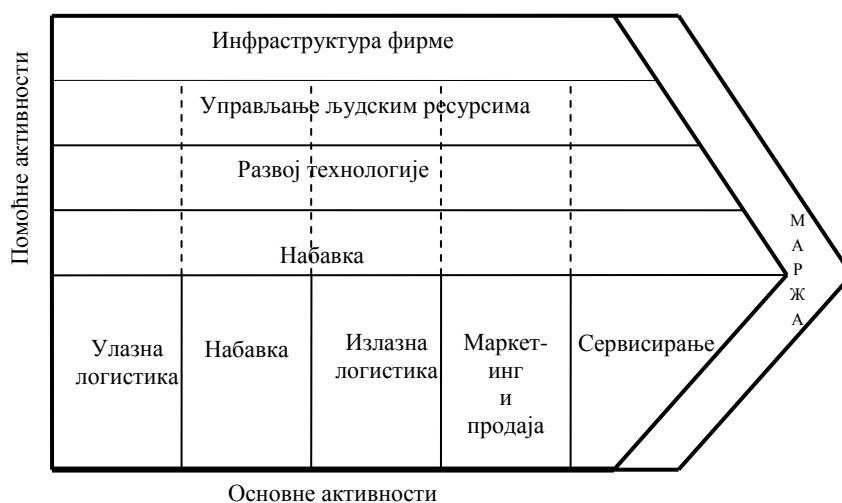
¹⁸ Коглер, Ф., (2003), *Како креирати, управљати и доминирати тржиштем*, Адигес, Нови Сад, стр. 73.

¹⁹ Kaplan, R. S. and D. P. Norton, (2008), *Mastering the Management System*, Harvard Business Review, p. 63-77.

у његовој исцрпљујућој улози, јер висок ривалитет фирми ограничава профитабилност индустрије. Класичан модел ривалства данас је замењен спајањима, преузимањима и аквизицијама, са новим облицима јачања конкурентности²⁰.

Полазна тачка у развоју стратегије унапређења конкурентности фирме јесте разумевање свих снага које обликују конкурентност. Савремени приступ стратегијама се директно везује за концепт одрживе конкурентске предности. Такве стратегије представљају комбинацију различитих активности чијим се уклапањем, усаглашавањем и међусобним допуњавањем ствара „Генерички ланац вредности“ и највећа економска вредност за тржиште (слика 1.)²¹.

Слика 1. Генерички ланац вредности



Извор: Портер, М., Е., (2007), *Конкурентска предност – остваривање и очување врхунских пословних резултата*, ASEE Books, Нови Сад, стр. 54.

Ланац вредности третира остварење конкурентске предности повезивањем различитих примарних или основних и активности за подршку. Већа оперативна ефикасност и координација свих активности предузећа креирају већу вредност. Та вредност се увећава уколико се повећава продуктивност свих пословних активности предузећа. Отуда одржива конкурентска предност фирме значи стварање највеће вредности за купце коју су они спрени да плате²².

Према свему претходно изнетом, способност да предузеће буде продуктивније у односу на конкуренте је једина одржива конкурентска предност. Поред тога, основни услов микроекономске конкурентности је атрактиван, стимулативан и подстицајан макроекономски и пословни амбијент, који је и услов обезбеђења националне конкурентности²³.

²⁰ Портер, М., Е., (2007), *Конкурентска предност – остваривање и очување врхунских пословних резултата*, ASEE Books, Нови Сад, стр. 23,24.

²¹ Исто, стр. 30.

²² Исто, стр. 30.

²³ Максимовић, Љ., (2010), *Микроекономски аспекти конкурентности*, Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије 2009. године, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, стр. 119.

Макроекономска конкурентност је шири појам, и као концепт није идентичан конкурентности на нивоу предузећа. Она се изграђује тако да земља растом извоза робе и услуга покрива увоз и истовремено досеже факторске дохотке, са којима може конкурисати дохоцима земаља са којима се одвија њена спољнотрговинска размена. Односно, макро конкурентност је мера способност одређене државе да у условима слободног и фер тржишта производи и дистрибуира робе и услуге у међународној трговини, у условима када су домаћа предузећа изложена непосредном утицају међународне конкуренције, и то чини на начин који доводи до сталног повећања животног стандарда. Према томе, конкурентности на нивоу земље темељи се на економском расту, развоју, расту продуктивности и трансформацији раста у раст стандарда становништва²⁴.

Иако конкуренција има различито значење за фирме и националну привреду, у суштини, микро и макро димензије конкурентности су међусобно условљене и зависе једна од друге. Конкурентност предузећа и националне економије представља пресек адекватне стратегије и високе продуктивности²⁵.

Глобална способност националне привреде да извози је одраз успеха њених фирми у целини, њиховог динамизма и способности да се такмиче, али и да су њихова понашања и успеси условљени комплексним сплетом структурних параметара који карактеришу националну средину у којој оне послују²⁶.

Такође, требало би уважавати и чињеницу да уколико је једна земља високо конкурентна, то аутоматски не значи да су сви производи, предузећа или сектори привреде те земље конкурентни. Конкурентност земље није прост збир конкурентности њених фирми²⁷. У једној привреди могу постојати веома конкурентни привредни субјекти, а да она не буде конкурентна, што се огледа у сиромаштву, односно ниском животном стандарду њених становника. Отуда се сматра да бити најефикаснији у „погрешним активностима“ води „негативном развоју“ и као пример се често наводи да је производња бејзбол лоптица најпродуктивнија на Хаитију. Мада су америчке фирме које производе бејзбол лоптице на Хаитију конкурентне, ова производња није учинила да и Хаити постане више конкурентан у макроекономском смислу, с обзиром на посматрана производња није допринела да порасте животно стандард у овој држави²⁸.

Поред тога, треба истаћи да иако су по својим основним улогама различити, јавни и приватни сектор су међусобно повезани у стварању продуктивне и конкурентне привреде. Колико год су добра фискална и монетарна политика, ефикасан правни систем и стабилне институције неопходни за успешну

²⁴ Porter, M., (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, november-december 1998., p. 127.

²⁵ Ђуричин Д., и Петраковић Д., (2003), *Нова конкурентска стратегија Србије*, Конкурентност и транзиција - зборник радова, Савез економиста СиЦГ, Београд, стр. 31.

²⁶ *Trade and Development Report 1987*, (1987), UNCTAD, Geneva, p. 39.

²⁷ Козомара, Ј., (1994), *Технолошка конкурентност*, Економски факултет, Београд, стр. 51-52.

²⁸ Reinert, S., E., (1994), *Competitiveness and its predecessors - A 500 – year cross-national perspective*, STEP Report R-03/1994. www.step.no, p. 3.

економију, они нису довољни²⁹. У крајњем случају, богатство настаје на микроекономском нивоу привреде, а утемељено је на квалитету пословног окружења и оперативним праксама и стратегијама на нивоу предузећа.

С развојем оцена конкурентности земаља омогућено је да се види разлика између конкурентности предузећа и конкурентности земље. Ипак, у анализи савремених светских трендова, конкурентности није могуће делити или изоловати на макро или микро. Она мора бити свеобухватна. Конкурентност једне земље је функција комбинација карактеристика предузећа, секторски специфичних и општих националних карактеристика сваке националне економије. Раст економске конкурентности намеће добро познавање свих карактеристика микро, мезо и макро фактора конкурентности.

3. Теорије конкурентности

Не постоји јединствена теорија која би објаснила конкурентност једне државе. Током времена концепт конкурентности доживео је значајне промене и еволуцију од традиционалне економске теорије, где се међународна конкурентност држава објашњава теоријама међународне размене које почивају на *слободној трговини и компаративним предностима*. За разлику од класичних теорија компаративних предности, *савремена или Портерова теорија конкурентских предности* почива на микро нивоу и претпоставци да је конкуренција динамична у простору и времену. Процес глобализације у великој мери је утицао на промену теорије компаративних предности и њено усмеравање у правцу конкурентности. Увођењем динамичких елемената она је прилагођена актуелним друштвено-економским приликама и условима.

3.1. Класичне теорије конкурентности

Развитак теорије конкурентности почиње са класичним економистима. Адам Смит (*Adam Smith*) је аутор прве целовите теорије међународне размене, тј. „Теорије апсолутних предности“. Апсолутне предности настају услед ефикасније производње и нижих трошкова, а могу бити природне (клима) и стечене (знање, вештине и сл.). Ова теорија критиковала је меркантилизам, полазећи од концепта слободне трговине, међународне поделе рада и специјализације³⁰.

Давид Рикардо (*David Ricardo*) је развио „Теорију компаративних предности“ наводећи да свака држава треба да се специјализује и извози она добра у чијој је производњи ефикаснија од других држава. Као основне одреднице компаративних предности идентификовао је расположивост фактора производње,

²⁹ Бошњак, М., (2005), *Конкурентност и развој као полуге европске перспективе Србије*, Економски анали 166, Економски факултет Београд, Београд, стр. 129-147.

³⁰ Lane, P., (1998), *World trade survey: Why trade is good for you*, The Economist, London, p. 2-3.

попут земље, природних извора, рада и капитала, са пресудним утицајем на ефикасност, трошкове и цене³¹.

Теорију компаративних трошкова је допунио Џ. С. Мил (*John Stuart Mill*) увођењем елемента тражње, објашњавајући да трошкови одређују цену на тржишту, а да однос размене зависи од тражње за извозним производим у међународној размени³².

Значајан допринос теорији компаративних предности дао је и Хекшер-Охлинов модел (*Eli Heckscher - Bertil Ohlin*), који је касније надоградио Пол Самуелсон (*Paul Samuelson*), а који почива на постојању разлика у расположивости производних фактора и способност нација у њиховој употреби, као извору компаративних предности. Неуједначена заступљеност фактора узрок је постојања релативних разлика у њиховим ценама, при чему је релативна цена обилнијег нижа од цене оскудног фактора. Дугорочно је присутна тенденција изједначавања цена фактора производње (Хекшер-Охлинов закон)³³.

Временом, кретања у међународној размени, се нису више могла објаснити класичним теоријама размене и компаративних предности. Даљи допринос развоју и унапређењу ових традиционалних теорија дали су и бројни други аутори.

М. Вебер (*Max Weber*) је разлике у економским резултатима појединих земаља додатно објаснио појединим социоекономским факторима попут система вредности и религије, односно, социокултурним капиталом. Ј. Шумпетер (*Joseph Schumpeter*) посебно је нагласио улогу предузетништва, иновација и технологије. П. Друкер (*Peter Drucker*) је развио концепт менаџмента као основног чиниоца конкурентности. Р. Солов (*Robert Solow*) је истакао улогу образовања и технолошких иновација за дугорочан економски раст³⁴.

Дакле, традиционе теорије објашњавају најједноставније случајеве, доминантно, полазећи од критеријума специјализације, структуре међународне трговине, разлика у расположивости сировина, енергије и капитала, образованости, квалификованости и квалитета људског потенцијала, делимично се бавећи питањима заступљености истраживања и развоја, иновативности, интензитета технолошког развоја и предузетништва.

Компаративне предности на бази ниских трошкова рада и природних ресурса некада су били легитимна стратегија, посебно код неразвијених земаља и земаља у развоју. Тако су сада високо индустријализоване азијске земље током 1960-их и 70-их година, имале значајне компаративне предности у широком спектру радно интензивних производа базираним на ниским трошковима рада. У савременим условима, уместо ниских производних трошкова, новостворене конкурентске предности ових земаља све више су резултат иновација и нових технологија.

³¹ P. Samuelson, W. Noordhaus, (2007), *Ekonomija*, Zagreb, MATE, 18. izdanje, Zagreb, p. 296.

³² Lane, P., (1998), *World trade survey: Why trade is good for you*, The Economist, London, p. 3.

³³ P. Samuelson, W. Noordhaus, (2007), *Ekonomija*, Zagreb, MATE, 18. izdanje, Zagreb, p. 293-296.

³⁴ Lane, P., (1998), *World trade survey: Why trade is good for you*, The Economist, London, p. 2-3.

Питање је да ли и колико у информатичкој ери (која се назива и дот ком (*dot com*) ера и обухвата период после 2000. године) компаративне предности могу да надоместе предности знања, иновација, врхунских технологија, доброг пословног амбијента и стратегијског приступа. Проблем је то што су природни ресурси и јефтина радна снага таква комбинација фактора код којих се лако појављују нови конкуренти и губи конкурентска предност.

Међутим, као брзорастућа економија и друга економска сила у свету, Кина поред конкурентских предности и данас обилато користи јефтину радну снагу и ниске производне трошкове. У прилог тому иде и велики раст домаћег тржишта, стратегије експанзије и агресивног наступа кинеских компанија на страним тржиштима, огромне стране инвестиције и велики број страних мултинационалних компанија које су у Кини основале више од 300 центара за истраживање и развој³⁵.

Истраживања и анализе указују на историјски потврђену чињеницу да су технолошке промене биле кључни извор индустријског раста и повећавања животног стандарда у високо развијеним земљама³⁶. Чињеница је и да су земље у развоју, па самим тим и земље у транзицији, на том плану значајно хендикепиране, што се посебно односи на њихов актуелан степен развоја иновативних и технолошких способности. То у великом степену сужава простор за постизање потребног нивоа конкурентности која се у новим условима не сме дефинисати кроз традиционални појам тзв. компаративних предности него се мора подвести под суштински појам међународне конкурентске предности.

Промењена логика светског тржишта условила је да најважније изворе конкурентске предности, не само на нивоу једне фирме, него и на нивоу једне земље, треба активно и перманентно тражити. Савремена глобализована економија и конкуренција, у ери врхунских технологија, превише је сложена да би се конкурентност могла објаснити само расположившћу природног богатства, трошковым радне снаге и капитала, каматним стопама, вредношћу валута или економијом обима. Фиксни фактори, геополитичке координате, а посебно природни ресурси не представљају доминантну окосницу развоја високо индустријализованих привреда у постиндустријском друштву. Наслеђене компаративне предности не могу бити дугорочан фактор успеха ако нису оплемењене створеним компаративним предностима.

Другачије речено, међународна конкурентност подразумева у савременим условима способност предузећа, сектора, и целе привреде, да изграде сопствену конкурентну позицију у оквиру националног тржишта, али по међународним критеријима, тј. критеријима кључних фактора конкурентске предности.

³⁵ *Transnationals Locate More R&D Centers in China*, International Cooperation Department, Development Research Center of the State Council, <http://www.drc.gov.cn/english/index.asp>.

³⁶ *Redefining Trade Promotion - The Need for a Strategic Response* (1999), WEDF, International trade centre, <http://www.intracen.org/wedf/ef1999/publication1999.htm>.

3.2. Савремена (Портерова) теорија конкурентских предности

Појам *конкурентских предности* у економску теорију увео је амерички економиста Мајкл Портер, један од родоначелника „*Теорије конкурентности*“. Савремена теорија конкурентности је релативно нови концепт настао током 1980-их година. Ова теорија претендује да објасни шта су то извори богатства, шта је оно што земље чини конкурентнијим и успешнијим од других (и супротно), и како повећавати конкурентност.

Савремена теорија конкурентности превазилази компаративну предност и обухвата сложени концепт конкуренције и конкурентности једне земље. У други план су стављени трошкови како би се објаснило зашто су предузећа из неких земаља боља од других и зашто остварују предност засновану на продуктивности, квалитету, диференцијацији производа, производним иновацијама, разликама у технологији, сегментацији тржишта, економији обима, извозу, страним директним инвестицијама, кластерима, малим и средњим предузећима, предузетништву, институцијама или инфраструктури. Нова теорија мора да пође од претпоставке да је конкуренција динамична и да се развија³⁷.

Портер полази од тога да, неки конкурентност виде као макроекономски феномен опредељен варијаблама као што су девизни курсеви, каматне стопе и буџетски дефицит. Ипак Јапан, Италија и Ј. Кореја доживели су брз пораст животног стандарда упркос буџетском дефициту, Немачка и Швајцарска упркос апрецијацији валуте, а Италија и Ј. Кореја упркос високим каматним стопама. Постоје мишљења да конкурентност зависи од расположивости јефтине радне снаге. Супротан доказ су Немачка, Швајцарска и Шведска које су просперирале без обзира на високе плате и несташицу радне снаге. Постоји и мишљење које конкурентност повезује са природним богатствима. Међутим, како онда објаснити успех Немачке, Јапана, Швајцарске, Италије и Ј. Кореје, земаља чији су природни ресурси ограничени. Поред овога, радо је истицан аргумент да конкурентност подстиче државна политика (подстицање развоја, заштита индустријских грана, подстицање извоза), што је такође недовољно потврђена теза³⁸.

Да би се разумела конкурентност треба почети од разумевања истинских извора просперитета. У савременим глобализованим условима, *продуктивност* се сматра главним извором конкурентности на националном нивоу. Продуктивност омогућава висок доходак, јаку националну валуту и висок принос на улагања, што све скупа опредељује висок животни стандард и високе плате³⁹.

Према Портеру, конкурентност, односно допринос конкурентности БДП-а, БДП-а *per capita*, запослености, извозу и дугорочном животном стандарду једне нације детерминисан је продуктивношћу њене економије, мерене вредношћу производа и услуга произведених по јединици радне снаге, капитала, или

³⁷ Портер, М., Е., (2007), *О Конкуренцији*, ФЕФА, Београд, стр. 167.

³⁸ Исто, стр. 162-163.

³⁹ Porter, M., Schwab, K., Sorrell M., and Claros, A. L., (2004), *The Global Competitiveness Report 2004-2005*, WEF, Switzerland, p. 21.

природних ресурса. Продуктивност зависи истовремено и од вредности националних производа и услуга, мерених ценама на слободном тржишту, и од ефикасности са којом се производе, али и од квалитета и карактеристика производа и услуга. Продуктивност, такође зависи и од способности економије да мобилише хумане ресурсе. Последице, конкурентност је резултат продуктивног коришћења свих ресурса којима располаже национална економија, а зависи од достигнутог нивоа продуктивности њених предузећа⁴⁰.

Многе земље могу да унапреде своје изворе просперитета ако успеју да унапреде продуктивност. Одржив раст продуктивности захтева да привреда стално сама себе унапређује. Стога је централни изазов економског развоја сваке земље да креира услове за брз и одржив раст продуктивности⁴¹?

Конкурентност се огледа и у способности предузећа да производе робу и услуге користећи ефикасније и продуктивније методе од оних које користе конкуренти. У модерној економији, продуктивност мање зависи од тога шта индивидуалне фирме производе, а много више од тога како производе. Микроекономске основе продуктивности највише зависе од развијености и оспособљености домаћих и присуства страних предузећа, квалитета пословног окружења и развијености кластера.⁴²

Ово значи, да продуктивност зависи и од тога како ради свако предузеће појединачно, какве људе и стратегије има, ко су му и какви су му конкуренти, да ли се повезује, до тога какви су општи услови пословања у једној земљи. Истицање значаја продуктивности у одређивању нивоа националне конкурентности указује на њене битне одреднице: ниво технологије, начин организације производње и знање⁴³.

Према Портеру, конкурентност нације зависи од способности њене привреде да се иновира и унапређује. У таквом контексту размишљања, величина тржишта или интеграција тржишта није пресудна уколико се неради о високо конкурентним тржиштима. Економија обима далеко је мање важан фактор од способности за иновирање, поготову ако се ради о малим земљама⁴⁴. Оне на тај начин постају способне да донекле конкуришу великим тржиштима или/и економијама са ниским трошковима радне снаге, попут Кине, Индије или Бразила.

Теорија конкурентске предности полази и од тога да национално благостање није наслеђено, већ створено стратешким изборима. Конкурентност се ствара и одржава у оквиру једног веома локализованог процеса. Конкурентском успеху доприносе разлике у националним вредностима, култури, привредним структурама, институцијама и историји⁴⁵.

⁴⁰ Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, N.York. p. 8.

⁴¹ Портер, М., Е., (2007), *О Конкурецији*, ФЕФА, Београд, стр. 164-165.

⁴² Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, N.York. p. 8.

⁴³ Максимовић, Љ., (2009), *Мogućност подстицања конкурентности националне привреде*, Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије, Економски факултет у Крагујевцу, Крагујевац, стр. 87.

⁴⁴ Портер, М., Е., (2007), *О Конкурецији*, ФЕФА, Београд, стр. 164-165.

⁴⁵ Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, N.York. p. 9.

Анализом преко 100 привредних грана оријентисаних на светску трговину, у десет најразвијенијих земаља, Портер је закључио да су неке земље конкурентније од других у одређеним секторима или гранама, односно да, ниједна од њих не може и неће бити конкурентна у свим, чак ни у већини сектора или грана. Приступ конкурентности проистиче из анализе сектора који су на међународном плану успешни. Стога је тешко упоређивати конкурентност између различитих националних привреда ако се она заснива на различитим сегментима⁴⁶.

У конкурентској борби за национални просперитет мање важно у којој се грани нека нација такмичи већ је далеко важније на који начин она конкурише. У једној привреди се мора знати шта функционише и зашто. Коначно, земље у одређеним секторима успевају зато што је њихово домаће окружење најнапредније, најдинамичније и најизазовније. Темељно разумевање ових питања основа је на коју се све надовезује⁴⁷.

Јасно је да се у савременим условима, према теорији конкурентске предности, земље разликују у погледу структуре конкурентности, где свака делатности има различит ниво конкурентности и могућности да се успешно укључи у глобалну утакмицу. Високо конкурентне националне економије више се не усредсређују на привреду у целини, већ на конкретне делатности, сегменте или производе. Најчешће, процес унапређења конкурентности заснива се на покушајима да се у односу на стране конкуренте, оствари конкурентска предност у оним сегментима привреде, у којима се ствара висока продуктивност и унапређује конкурентска предност. Поред тога, економска и технолошка глобализација присиљава земље да, уколико саме не располажу међународно конкурентним гранама, предузећима или производима и услугама, створе привредну и пословну климу која ће их привући.

4. Циљеви конкурентности

Конкурентност је једна од најкомплекснијих и најслојевитих категорија, иза које стоје многи циљеви економске, друштвене и политичке природе. Циљеви конкурентности су пожељна стања економског и друштвеног система.

Дефинисање циљева конкурентности уско корелира са нивом развијености, али и вредносним системом једног друштва. У зависности од тога каква су доминантна становишта по питању развојних циљева, односно, у зависности од тога шта се сматра важним у развоју неке привреде, могу се уочити сличности и разлике у рангирању циљева конкурентности. Ово важи не само између земаља код којих постоје одступања у нивоима економске развијености, већ и у оквиру оних код којих не постоје велике разлике у величини БДП-а *per capita*. Овакав

⁴⁶ Porter, M., (2008), *Regional Competitiveness in a Global Economy*, The Summit for American Prosperity, http://www.isc.hbs.edu/pdf/BrookingsSummitForAmericanProsperity_MichaelPorter.pdf.

⁴⁷ Портер, М., Е., (2007), *О Конкурецији*, ФЕФА, Београд, стр. 162.

став важи не само за уско специјализоване, већ и за високо агрегиране циљеве као што је, на пример функција благостања и животног стандарда⁴⁸.

Систем циљева конкурентности није довољно посматрати једино на основу уважавања економских критеријума и фактора. Као веома важна карактеристика, економски аспект кокурентности се тешко може одвојити од њеног институционалног, друштвеног и политичког контекста⁴⁹.

Треба уважити и чињеницу да су микро или макро конкурентност резултат међусобно повезаних, сложених и бројних фактора који делују синхроно и то на различитим нивоима⁵⁰. Док је за предузеће главни циљ опстанак и постизање успеха на домаћем и међународном тржишту, за земљу је то циљ побољшања услова живота њених грађана и уопште укупног благостања. Поред основних, и други циљеви могу бити постављени, али само уколико доприносе и помажу реализацију најважнијих циљева⁵¹.

Међутим, различити учесници на тржишту неће рангирати циљеве истим редоследом. Једна фирма, на пример, тежи да повећа тржишно учешће или вредност за купце, пре него да максимизира профит, што опет зависи од њене стратегије наступа на тржишту. У случају земље, ти други специфични циљеви могу се састојати у економском расту, стимулацији инвестиционе активности или привлачењу страних инвестиција, успостављању равнотеже трговинског биланса, развоју образовања, развоју истраживања и развоја или подстицању иновација⁵².

М. Портер истиче да је примарни економски циљ сваке земље да оствари дугорочни раст и постигне што виши квалитет живота и ниво животног стандарда својих грађана. Такође, циљ у развоју националне конкурентности је перманентно унапређење дугорочно одрживог раста продуктивности фирми⁵³.

Дакле, примарни циљ достизања и унапређења конкурентности у савременим условима је трајан и одржив економски раст исказан кроз раст БДП-а и БДП-а *per capita*, који осигурава повећање запослености и, у крајњој линији, подизање квалитета живота. Привредни раст је предуслов повећања животног стандарда, односно претпоставка раста економског благостања. У условима привредног раста избор циљева конкурентности је далеко једноставнији. Искључиво под претпоставком постојања динамичног, континуираног и одрживог привредног раста, могуће је у остварити велики број различитих циљева.

Поред тога што могу бити комплементарни, циљеви конкурентности могу бити међусобно конфликтни и противуречни. Као типични конфликтни циљеви могу се навести настојање да се постигне што динамичнија стопа привредног

⁴⁸ Ђорђевић, М., (2009), *Привредни развој*, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, стр. 27.

⁴⁹ Kotler, P., Jatusripitak, S., and Maesincee, S., (1999), *The marketing of the Nations, A Strategic Approach to Building national Wealth*, The Free Press, New York, p. 161-162.

⁵⁰ *World Competitiveness Yearbook 2003.*, (2003), IMD, Lausanne, Switzerland, p. 5-12.

⁵¹ Porter, M. (2008), *The Five Competitive Forces That Shape Strategy*, Harvard Business Review, *Harvard Business Review*, No. 1/2008, Boston, p. 78-93.

⁵² Марковић, И., (2003), *Цена као фактор конкурентности у новим условим пословања*, Економске теме, 2003/1, Економски факултет Ниш, Ниш, стр. 90.

⁵³ Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, N. York, p. 5.

раста, а да се истовремено обезбеди одрживи еколошки развој. У економској литератури се могу наћи и радови у којима се изражава озбиљна сумња на рачун циљева унапређења конкурентности и динамичног привредног раста истовремено. Критике су усмерене на погоршање животне средине, друштвено-економске проблеме попут сиромаштва, испољавање велике несигурности и зависности услед брзих технолошких промена, и на високи раст националне економије која није гарант „квалитета живота“ за целокупно становништво⁵⁴.

Поред примарног циља, може се рећи да постоји спектар циљева која се могу сматрати заједничким за већину привреда у свету⁵⁵:

- раст производње роба и услуга (квантитативно и квалитативно);
- раст продуктивности и повећање економске ефикасности;
- структурне промене у привреди и индустрији;
- повећање извоза и уравнотежење спољнотрговинског биланса;
- раст инвестиционе активности и привлачење директних инвестиција;
- развој иновација и технологија;
- раст запослености (смањење стопе незапослености);
- оснивање нових фирми, развој и јачање малих и средњих предузећа;
- развој лидерства и предузетничке културе;
- развој кластера;
- јачање тржишне конкуренције и боља регулација монопола;
- усавршавање система образовања, развој система доживотног учења и повећање улагања привреде и државе у образовање;
- побољшање образовне и квалификоване структуре становништва;
- развој и унапређење институција и инфраструктуре;
- политичка стабилност;
- дебиروقратизација друштва;
- одрживи развој животне средине;
- смањење сиромаштва, и
- повећање степена друштвене укључености и социјалне кохезије.

То су друштвено-економске величине које показују учинке темелних фактора конкурентности и које у међусобном деловању знатно одређују примарни или стратешки циљ и резултате конкурентности.

И наднационални нивои могу постављати циљеве раста конкурентности. Европска унија (ЕУ) је поставила задатак остварења високе конкурентности, односно, способности да својим грађанима обезбеди раст животног стандарда, са високим стопама запослености у дугом року, као носећем стубу одрживе развојне стратегије ЕУ. Због тога је ЕУ у Лисабону 2000. године поставила стратешки циљ да до 2010. године постане најконкурентнија и најдинамичнија привреда света, заснована на знању и способна да оствари одрживи економски раст, већу

⁵⁴ Siggel, E., (2007), *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, CESifo Institute, German, p. 12. <http://www.cesifo-group.de>.

⁵⁵ *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*, (2005), World Competitiveness Yearbook 2005., IMD, Lousanne, p. 608–619.

запосленост и социјалну кохезију⁵⁶. И „Нова стратегија за паметан, одржив и свеобухватан раст“ из 2010. године, којом је замењена Лисабонска стратегија, има за циљ подизања глобалне конкурентности ЕУ. На нивоу Уније је јасно одређено да конкурентност зависи од будућности индустрије, односно раста њене ефикасности и продуктивности. Због тога ЕУ има за циљ да спроведе структурне промене и премести индустријске активности у секторе који су у настанку, регрупише запошљавање и средства у нове секторе и на тај начин смањити ризик деиндустријализације. Такође, с циљем повећања конкурентности, ЕУ настоји да ојача активности у области истраживања и иновација, информационих и комуникационих технологија, предузетништва, образовања и обуке⁵⁷.

Смисао стратешког дефинисања циљева конкурентности је издвајање најважнијих, јасних, широко прихваћених и мерљивих циљева. Овакви циљеви морају задовољити одређене критеријуме и бити веродостојни, односно, реално, али амбициозно постављени, међусобно усклађени и временски одређени. То значи да су дефинисани консензусом свих релевантних субјеката и нивоа и могу бити лако комуницирани. На стратешким циљевима конкурентности се морају градити и усмеравати напори и они морају послужити као оквир за дефинисање конкретних мера и акција. Само такви циљеви могу постати оперативни⁵⁸.

Циљеви конкурентности не смеју бити дефинисани као вредност за себе. Сви они се дефинишу имајући у виду вредности индикатора у окружењу неке земље, групе земље или неког другог нивоа с којим се успоређује и којем се тежи погледу нивоа конкурентности. Такође, дефинисане циљеве конкурентности и њихову реализацију, треба третирати искључиво као позитивна и негативна одступања од равнотежних или максималних индикатора и мерила у тачно предвиђеном временском периоду. Кључна карактеристика циљева конкурентности је њихова изразита динамичност. Једном дефинисан циљ нема увек исти значај и тежину независно од стања у којем се анализирана привреда или неки њен део налази.

5. Фактори конкурентности и конкурентске предности

Велик је број, ценовних и неценовних, економских и неекономских, микро и макро, стандардних и неконвенционалних фактора (детерминанти, чиниоца или елемента) који утичу на одређивање конкурентности предузећа, националних економија и њиховог привредног развоја. Неспорно је да су све детерминанте и облици конкурентности мање или више значајни у одређеном периоду. Основни фактори конкурентности варирају у времену и простору, и могу бити груписани према различитим критеријумима.

⁵⁶ European Council, *Presidency Conclusions*, (2000), European Council, Lisbon, <http://ec.europa.eu>.

⁵⁷ *Europe 2020 - A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, (2010), <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf>.

⁵⁸ Марковић, И., (2003), *Цена као фактор конкурентности у новим условим пословања*, Економске теме, 2003/1, Економски факултет Ниш, Ниш, стр. 85-94.

5.1. Фактори конкурентности и њихова класификација

Уобичајено је да се фактори конкурентности деле на *ценовне и неценовне*. Релативни ниво директних трошкова појединих фактора производње и неки традиционални фактори ценовне конкурентности (расположиве и јефтине сировине, капитал, локација или обиље необучене радне снаге) све више губе на значају. У пракси је веома раширено схватање да, бити конкурентан на иностраном тржишту, значи бити јефтинији. Међутим, резултати једне опсежне студије која је истраживала мишљења извозника из Немачке, Француске и В. Британије, говори да је цена важна само за једноставне производе и да једино“ примитивци“ базирају своју дугорочну продајну политику на цени⁵⁹. Ценовна, односно тошкова димензија и фактори имају већу важност и на њима се више базира развој неразвијених и земаља у развоју (мада то није случај у Кини).

Уколико је однос промена трошкова и цена мали током времена, онда ће се трошкова конкурентност кретати паралелно са кретањем ценовне конкурентности. Имати ниже трошкове, односно бити трошковно конкурентан, директно утиче на макроекономске факторе исто као и промене девизног курса⁶⁰.

Кад не би било неценовних чинилаца, расправе везане за конкурентност биле би битно сужене. Једино што би као неконвенционално могло да се идентификује у кругу ценовних чинилаца конкурентности јесу специфичне препреке које могу да се испрече у погледу прилагођавања девизног курса⁶¹.

Девалвација националне валуте утиче на смањење јединичних трошкова рада и повећање ценовне конкурентности, али и супротно, уколико дође до ревалвације националне валуте. Да није неценовних чинилаца, ниво конкурентности могао би се сасвим једноставно одредити и трајно одржавати релативно малим променама девизног курса. Разлика ипак постоји, при чему се мора имати у виду и временска компонента, у смислу упоређивања апсолутних фактора трошкова и цена током времена. У кратком року, кретања цена, трошкова, плата и девизног курса значајно утиче на конкурентност без обзира на ниво продуктивности. У дугом року, конкурентност је у основи питање повећања продуктивности и ефикасности⁶².

У савременим условима пословања широко је распрострањено мишљење да су неценовни фактори конкурентности важнији и утицајем далекосежнији на пословање предузећа и конкурентност националне привреде.

⁵⁹ Ракита, Б., (2004), *Међународни маркетинг*, ЦИД, Београд, стр. 616.

⁶⁰ Марковић, И., (2003), *Цена као фактор конкурентности у новим условим пословања*, Економске теме, 2003/1, Економски факултет Ниш, Ниш, стр. 91.

⁶¹ Madžar, Lj., (2005), *Na razvojnoj raskrsnici*, Konkurentnost privrede Srbije 2005, Jefferson institute, Belgrade, i Economist, Beograd, str. 4.

⁶² Исто, стр. 6.

Неценовни фактори постоје и број им је толико велик да мало ко може да буде сигуран да их је баш исцрпно навео⁶³: ниво технологије са продуктивношћу рада, рокови испоруке, квалитет (са великим бројем димензија), трајност производа, дизајн, амбалажа, развијеност и широка доступност продајне мреже, постпродајно сервисирање, кредитирање купаца и услови плаћања, расположивост и развијеност осигурања, разруђеност и интензитет веза са међународним окружењем, структура тржишта (монополска или конкуретна), развијеност и квалитет инфраструктуре, економска, индустријска и спољнотрговинска политика, пословна репутација предузећа, мрежа пословних односа са спољним партнерима, кодирање производа и њихова међународна сертификација, заступљеност и ефикасност промоције и рекламе на разним тржиштима, перцепција производа и расположивост атрактивних робних марки, па чак и „задовољење ега“, као и бројни други.

Један број традиционалних економиста посматра **екстерне факторе конкурентности** и говори о капиталу, радној снази, земљи (клима, природни, рудни и енергетски ресурси) и технологији (наука, инжињеринг, предузетништво, управљање). При томе се капитал као фактор производње углавном посматра у реалном тј. физичком облику (фабрике, машине, путеви). Новији концепти разликују три облика капитала - физички (технологије, са једне, и капитал у физичком смислу, са друге стране), финансијски (новчана средства, кредитни капитал и сви облици хартија од вредности) и хумани (ниво формалног образовања, стечене радне вештине, компетенције и здравље људи)⁶⁴.

Савремени економисти, анализу конкурентности данас више ослањају на **интерним факторима конкурентности** тј. на квалитативним и структурним факторима конкурентности. Структурна конкурентност обухвата све оне факторе који не одређују директно цене⁶⁵.

Фактори који детерминишу структурну конкурентност обухватају: специјализацију у економији, континуална побољшања производног процеса, ефикасност индустријске организације, стање предузетништва, менаџерске вештине, оснивање и раст нових предузећа, стопу и начину употребе капиталних инвестиција, квалитет дистрибуционе мреже, ниво образовања и стручног усавршавања, активности иновација и истраживања и развоја, софистициране и високе технологије, правну и политичку стабилност, развој физичке, правне, техничко-технолошке и економске инфраструктуре, као и мноштво других фактора који у својој основи чине окружење у коме се одвија функционисање предузећа. Свака промена структурног карактера, утицаће и на конкурентност, с

⁶³ *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, (2003), Jefferson institute, Belgrade, i NBS, Beograd, str. 65.

⁶⁴ Радоњић, О., (2003), Технолошк развијеност као важан услов конкурентности на међународном тржишту, Социологија, 2003/2, Филозофски факултет Београд, Београд, стр. 181-183.

⁶⁵ *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, (2003), Jefferson institute, Belgrade, i NBS, Beograd, str. 150.

обзиром на интеракцијске односе. Притом значајна је повезаност фактора у јединствену целину која резултира у кохерентном развоју⁶⁶.

При сагледавању фактора конкурентности значајно је сагледати порекло њиховог формирања. Са аспекта порекла фактора, конкурентност почива на: (1) страни понуде – обим асортиман, цена, квалитет, трајност, прилагођавање производне и извозне структуре; (2) страни тражње – привредна кретања у свету, понашање и жеље страних купаца и укупна морфологија страних тржишта, и (3) фактори конкурентности у ужем смислу који доводе до спајања или одбијања понуде и тражње - национални стандарди, техничка регулатива и сертификација, спољнотрговинске политике земаља извозница и увозница⁶⁷.

О сложености и значају фактора конкурентности предузећа, а посебно међународне конкурентности, говоре резултати истраживања Међународног института за развој менаџмента⁶⁸ (табела 1.).

Табела 1. **Фактори међународне конкурентности привреде**

Економски услови	<ol style="list-style-type: none"> 1) конкуренција на тржишним принципима; 2) више конкуренције на домаћем тржишту омогућава да предузећа буду конкурентна на иностраном тржишту; 3) отвореност према иностранству повећава потенцијале земље; 4) СДИ увећавају ефикасност алокације привредних ресурса, и 5) конкурентност извоза је повезана са развојном стратегијом земље.
Ефикасност владе (државе)	<ol style="list-style-type: none"> 1) минимална интервенција одвојена од стварања конкурентских услова за пословање; 2) адекватни макроекономски и социјални услове и смањење ризика; 3) флексибилност економске политике у условима честих промена, и 4) адекватни образовни услови и развој заснован на знању.
Ефикасност привреде	<ol style="list-style-type: none"> 1) способност менаџмента да се прилагођава спољним околностима и увећава извоз; 2) расположивост финансија доприноси стварању нове вредности; 3) развијен финансијски сектор; 4) висок и одржаив животни стандарда претпоставља интеграцију у међународну привреду, и 5) образована и квалификована радна снага; 6) ставови запослених такође утичу на конкурентност привреде.
Инфраструктура	<ol style="list-style-type: none"> 1) развијена инфраструктура; 2) инфраструктура укључује ефикасне ИТ и заштиту околине; 3) ефикасна и иновативна употреба технологија; 4) инвестиције у фундаментална истраживања, иновације и ствараје нових знања, и 5) дугорочне инвестиције у истраживање и развој.

Извор: *Competitiveness factors and criteria*, <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm>.

Овај институт је све факторе који повећању конкурентност предузећа и глобалну конкурентност привреде сврстао у четири групе и двадесет подгрупа, полазећи од способност земље да створи и сачува пословно окружење у којем се предузећа могу такмичити.

⁶⁶ Козомара, Ј., (1994), *Технолошка конкурентност*, Економски факултет, Београд, стр. 51-52.

⁶⁷ Хамовић, В., Цвијановић, Д., и Михаиловић, Б., (2007), *Претпоставке и правци укључивања српских предузећа у светске трговинске токове*, Економске теме, 2007/2, Економски факултет Ниш, Ниш, стр. 381 – 389.

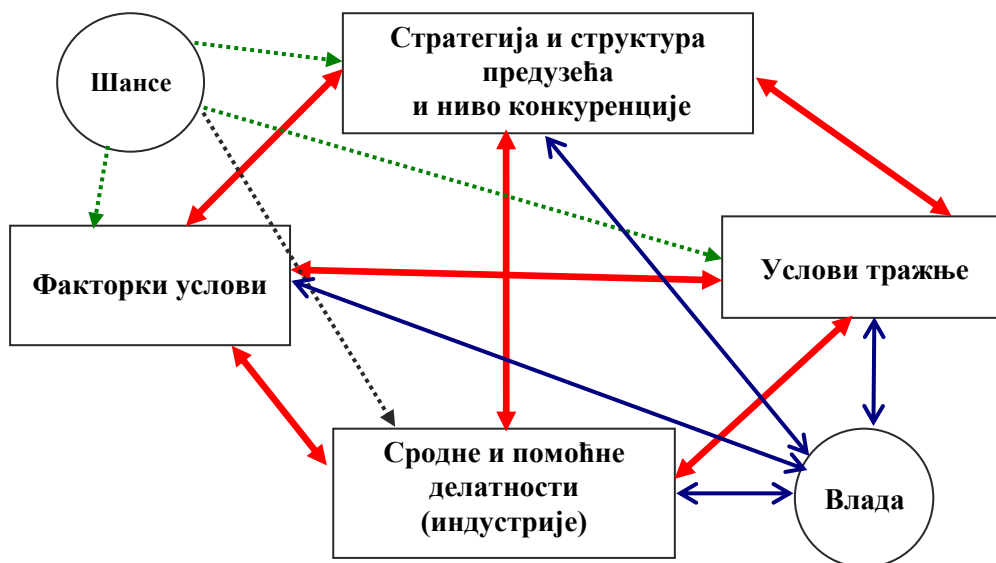
⁶⁸ *Competitiveness factors and criteria* <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm>

5.2. Фактори и детерминанте „Портеровог дијаманта конкурентности“

Још током 1980-их година прошлог века, Портер је истицао да су фактори, као што су ниски трошкови рада необразоване радне снаге и природни ресурси све мање важни у глобалној конкурентности, у односу на комплексне факторе (научна и техничка подршка радника или напредна инфраструктура)⁶⁹.

Према теорији конкурентске предности, кључ разумевања конкурентности јесте у разумевању продуктивности коришћењем нових софистицираних извора конкурентске предности, односно у разумевању фактора националне конкурентности и детерминанти (стопа раста) продуктивности. Комплексни фактори конкурентске предности могу се објаснити на темељу елемената системског модела познатог под називом „Портеров дијамант (модел или ромб) конкурентности“ (слика 2.), који свака земља може створити и ораганизовати за потребе својих привредних сектора, грана и предузећа, па се назива још и „Дијамант националне конкурентности“.

Слика 2. Фактори и детерминанте конкурентске предности нације – „Портеров дијамант (ромб) конкурентности“



Извор: Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, N. York, p. 127.

М. Портер је разрадио модел конкурентских предности на основу четири фактора, који су међусобно повезани. Национална конкурентност, специфична за сваку земљу, зависи од њених појединачних карактеристика, али и система узајамног деловања четири скупа фактора и две екстерне варијабле⁷⁰:

1. **Факторски услови** одређују положај земље у погледу фактора производње неопходних да се конкурише у одређеној делатности и представљају услове конкурентности земље. Фактори производње који карактеришу земљу, а имају утицај на конкурентност сектора, чине скуп хетерогених категорија инпута:

⁶⁹ Porter M. (1986), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, p. 38.

⁷⁰ Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, N. York, p. 71-86.

- *људски ресурси*, који су данас уз технологију основни ресурси, утичу на знање а тиме и на стварање технологије, при чему посебну важност има високообразована радна снага;
- *физички ресурси* обухватају природне услове (расположивост, квалитет, и приступачност земљишта, воде, минерала и енергије), локацију, географски положај, удаљеност од тржишта, идр;
- *ресурси знања*, од којих се технологија по важности налази одмах после људских ресурса, и мере се обимом научних, техничких и тржишних знања;
- *ресурси капитала* као изразито мобилан ресурс остварују се из БДП-а, склоности штедњи и структуре националног тржишта капитала, чије се повећање остварује се кроз инвестиције, и
- *инфраструктура* која укључује транспортни и комуникациони систем, пословне услуге и пословну инфраструктуру.

Сама расположивост факторских услова није довољна за конкурентност, већ је битан начин на који се они користе. Зависно од начина коришћења, могуће је остварити квалитетнију производњу или ниже трошкове експлоатације (нижу цену производа) и по тим основама унапређивати конкурентност.

2. **Услови тражње** обухватају врсту и ниво домаће тражње за производима или услугама одређене индустрије, потребе купаца, величину домаћег тржишта, раст и стопу тражње. Задовољити потребе домаћег купца посебно је важно за предузеће које изграђује своју конкурентску предност, јер се на тај начин припрема за будуће захтеве страних купаца. Уколико производи неке индустрије нису тражени на домаћем тржишту, вероватно неће бити и на иностраном. Величина домаћег тржишта посебно је важна због величине тражње. Велике земље су у предности, док су мале земље присиљене да извозе на страна тржишта, која су захтевнија од домаћег. Структура тражње и захтеви домаћих потрошача важни су за наступ на страним тржиштима, јер од тога зависи и квалитет производа.

3. **Сродне и помоћне делатности (индустрије)** се односи на делатности или гране (добављаче, кооперанте и комплементарну производњу) које стварају и побољшавају предности у другим делатностима или гранама. Настају путем оснивања и постојања скупа сродних пратећих индустрија (кластера). Ти пратећи сектори или гране морају бити високо конкурентни, јер се једино на тај начин обезбеђује сигурност водећим међународно конкурентним индустријама. Овим је напуштен концепт фабрике која на улазу има сировине и репроматеријале, а на излазу готов производ, јер унутар такве производне јединице не могу се на рентабилан начин обезбедити глобално конкурентни производи.

4. **Стратегија и структура предузећа и ниво конкуренције**, односе се на услове под којима су предузећа основана, организована и вођена, као и природу домаће конкуренције. Стратегија представља скуп активности којом се остварује одређена визија и позиционирање предузећа на тржишту. Јака конкуренција на домаћем тржишту значајна је посебно у припреми предузећа за наступ на међународном тржишту. Тешко је претпоставити да предузеће на међународном

тржишту може стећи конкурентске предности, а да није успело на домаћем тржишту. Предузећа се ретко спонтано мењају, већ их на то најчешће подстиче окружење и обично се сматра, да она предузећа која успевају да одрже раст продуктивности, су способна и да одрже корак у конкурентским предностима на међународном тржишту. Индустрије одређених земља постижу успех зато што је њихово домаће окружење динамичније и подстиче предузећа да временом унапређују и проширују своје предности путем технологија, иновација и промена.

Међусобно деловање наведене четири групе фактора одређује конкурентску предност. Везе међу факторима су интерактивне и са повратним спрегмама, а добра позиција једног фактора позитивно се одражава и на друге. Исто тако слабост у било којем фактору ограничава потенцијал свих осталих.

Две екстерне варијабле модела конкурентских предности су влада и прилике (шансе):

Улога владе (државе) је од изузетне важности за конкурентску способност земље. У теорији су мишљења подељена, између државе која се не меша у проблеме конкурентности, и државе која треба да управља свим сегментима тог процеса. У стварности, владе својим политикама и делатношћу врши утицај на сва четири фактора. Портеров предлог носиоцима економске политике је смањење индустријске и стратешке трговинске политике, а уместо њих отворање домаћег тржишта и стварање примамљивих услова за СДИ⁷¹.

Пракса показује да и поред тога што тржиште представља темељне услове стварања конкурентске предности економских субјеката на међународном тржишту, држава игра значајну улогу. То се показало у случајевима, где су економска политика и мере имале већи утицај на конкурентност земље него предузетничка и пословна пракса економских субјеката⁷².

Могло би се рећи да су да су успешни економски субјекти основан и нужан услов међународне конкурентности, али истовремено не и нужно довољан, уколико они нису подржани одговарајућим мерама државне економске и других политика (субвенције и пореске олакшице; покривање ризика извоза; подршка и помоћ у активностима истраживања и развоја, или информациона подршка).

Улога шанси једна је од спољашњих варијабли или фактора. Технички напредак доноси нове материјале, процесе и примене, стварају се могућности супститута и стицања конкурентске предности. Правовремена спознаја потенцијала и домета нових појава представља шансу нове конкурентске предности, како за предузеће, тако и за националну привреду⁷³.

Свака тачка на дијаманту и дијамант као систем, утичу на битне елементе постизања успеха у глобалној међународној конкуренцији. Једна земља ће

⁷¹ Исто, стр. 76-77.

⁷² Zou, S., Myers, M.B. (1999), *The R&D, Manufacturing and Marketing Competencies and the Firm's Global Competitive Position: An Empirical Study*, Journal of Global Marketing, 12/3, p. 19.

⁷³ Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, N. York, p. 100.

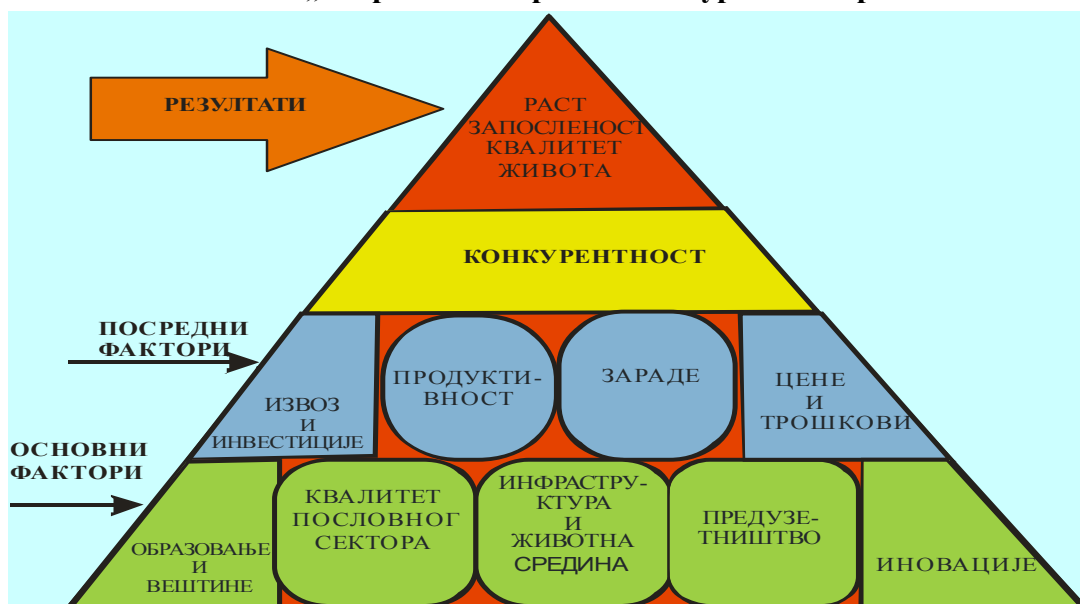
остварити конкурентску предност у оним индустријама у којима је национални дијамант најповољнији⁷⁴.

Сви елементи који чине дијамант националне конкурентности делују појединачно, али и узајамно и синергијски на укупну конкурентност. Суштина је у томе да, свака национална привреда, односно њена индустрија, треба да прати и уочава недостатке у националном дијаманту (услове производње, услове тражње, присуство и стање конкуренције), као и да изналази начине да конкретне недостатке, присутне у по јединим детерминантама превазилази, кроз развој предности присутних у оквиру осталих детерминанти конкурентности.⁷⁵

То значи да, уколико једна привреда, а у оквиру ње конкретно индустрија, жели да сагледа своје конкурентске могућности, мора да се концентрише на детерминанте које ту конкурентност условљавају. Односно, да се фокусира на факторе који могу да подстакну или да буду сметња креирању конкурентске предности.

Обично се као оквир за структурирање анализе свих релеванатних фактора и детерминанти, односно микро и макро показатеља конкурентност, користи „Пирамида изградње конкурентске предности“⁷⁶ (слика 3.).

Слика 3. „ Пирамида изградње конкурентске предности “



Hill, K., Hoffman, D., and Hoffman M., K., (2005), *Lessons from the Irish Miracle*, ASU School of Business, p. 6., <http://wpcarey.asu.edu/seidman/reports/ireland.pdf>.

У њој су заједно садржани сви фактори који чине „Портеров дијамант конкурентске предности“⁷⁷. Током 1990-их година, Ирски национални савет за конкурентност поставио је приступ економском развоју преко „Пирамиде

⁷⁴ Портер, М., Е., (2007), *Конкурентска предност – остваривање и очување врхунских пословних резултата*, ASEE Books, Нови Сад, стр. 171-172.

⁷⁵ Козомара, Ј., (1994), *Технолошка конкурентност*, Економски факултет, Београд, стр. 45.

⁷⁶ Hill, K., Hoffman, D., and Hoffman M., K., (2005), *Lessons from the Irish Miracle*, ASU School of Business, p. 6., <http://wpcarey.asu.edu/seidman/reports/ireland.pdf>.

⁷⁷ *Annual Competitiveness Report 2004*, (2004), National Competitiveness Council, Irish, p. 2-8

изградње конкурентске предности“. Овај савет је радио са Портером на дефинисању конкурентских стратегија за развој ирске привреде. Ирска је у овом периоду постала високо конкурентна привреда, посебно у односу на друге мале привреде⁷⁸.

„Пирамида изградње конкурентске предности“ показује да се резултати конкурентности одражавају у економском расту, који осигурава повећање запослености и, у крајњој линији, подизање квалитета живота. Истовремено, конкурентност упућује на то колики је потенцијал за остварење дугорочног економског раста и то путем учинака и потенцијала за раст на нижим нивоу пирамиде.

На нижем нивоу налазе се међупроизводи конкурентности или посредни фактори: извоз, инвестиције, продуктивност, зараде, и цене и трошкови. То су економске величине које показују учинке основних фактора конкурентности и које у међусобном деловању знатно одређују резултате конкурентности. Они су кључни показатељи одрживости економског раста и релативно су лако мерљиви, али нису основни фактори националне конкурентности.

Основне факторе конкурентности чине квалитет пословног сектора, привредна и технолошка инфраструктура, образовање и вештине, предузетништво и развој предузетништва, иновације и креативност и животна средина. Ове факторе је теже мерити, али они су основа за деловање развојних политика које ће резултирати повољним резултатима на вишим нивоима пирамиде.

6. Показатељи и методологије мерења конкурентности

Показатељи или индикатори у оквиру теоријског модела прецизно дефинишу вишедимензионални феномен каква је конкурентност. Конкурентност је агрегатни израз глобалних својстава микро и макро фактора специфичних за сваку националну економију. Велик је број економских и некономских детрминанти, које више или мање варирају у времену и простору, а које утечу на одређивање дугорочне конкурентности националних привреда или неких њених сегмената и нивоа. Дубље и шире разумевање новог концепта и парадигме конкурентности, који интегрише све више и више некономских аспеката, захтева интердисциплинарно посматрање и оцену конкурентности, и изван подручја економске теорије.

Показатељи се најчешће дају као квантитативна и квалитативна оцена појединих димензија конкурентности. Уколико следе исту методологију и оцењују се у правилним временским интервалима, обе врсте оцена могу бити основа за поређења између елемената посматрања у датом тренутку или за поређења у времену. Ова особина је посебно важна за адекватно праћење (мониторинг) и оцену успешности реализације стања и унапређења

⁷⁸ Hill, K., Hoffman, D., and Hoffman M., K., (2005), *Lessons from the Irish Miracle*, ASU School of Business, p. 6., <http://wpcarey.asu.edu/seidman/reports/ireland.pdf>.

конкурентских предности. С развојем оцена конкурентности омогућено је да се види разлика између конкурентности предузећа и конкурентности земље.

На микрорекономском нивоу углавном је усуглашена методологија мерења конкурентности, а она се односи на анализу одређених индикатора везаних уз поједине тржишне сегменте на којем је појединачно предузеће активно и на његову тржишну позицију. Најчешће се користе показатељи конкурентности предузећа који се односе на тржишно учешће у одређеноме тренутку и на промену тржишног учешћа. Од осталих показатеља значајни су: увећање профита, раст броја запослених, раст и ефикасност инвестиција, раст продуктивности, број иновација, употреба информационих технологија, раст вредности акција, кретање продаје на домаћем и на међународном тржишту и оцена способности предузећа да се дугорочно одржи и развија у условима растуће међународне конкуренције.

С друге стране, постоје различити ставови о мерењу националне конкурентности. Ниво конкурентности привреда земаља, може се сагледати са становишта различитих методологија и показатеља. Квантификација конкурентности је била релативно једноставна када сводила на способност производње са нижим трошковима. Тада је компаративна анализа трошкова коришћена као основ за сагледавање конкурентности.

Како је сама категорија међународне конкурентности комплексна и свеобухватна и сам процес мерења и анализе је веома сложен. Квантификовање све израженијег утицаја неценовних фактора међународне конкурентности, углавном квалитативне природе, представља једну од основних потешкоћа.

ОЕЦД полази од тога да није могуће измерити и исказати ниво међународне конкурентности у пракси на основу теоријски идеалног индикатора. Идеални индикатор међународне конкурентности би морао да задовољи три основна критеријума. Прво, треба да обухвати све секторе који су изложени међународној конкуренцији тј. да репрезентује све производе којима се тргује. Друго, сва тржишта на којима се обавља трговина би морала бити укључена. И треће, за израчунавање овог индикатора потребно је користити базе података које су потпуно међународно упоредиве⁷⁹. Ниједан од индикатора који се користе у пракси не испуњава наведена три критеријума, па се може рећи да било који индикатор међународне конкурентности представља у ствари грубу апроксимацију идеалног индикатора.

Портер сматра да се међународна конкурентност земаља (или нижих нивоа као што су сектори и гране) може оценити на бази два скупа индикатора⁸⁰:

1. постојања значајног и трајног извоза у велики број других земаља, и
2. значајног инвестирања у друге земље и тржишта заснована на способностима и ресурсима створенима у матичној економији.

Међународна размена и инвестициона улагања постају данас кључни фактори економског раста и развоја држава, при чему они могу и да унапреде и да

⁷⁹ *Economic Studies*, (1987), No. 9, OECD, Paris, p. 150.

⁸⁰ Портер, М., Е., (2007), *О Конкуренцији*, ФЕФА, Београд, стр. 160.

угрозе продуктивност. Међународна трговина и стране директне инвестиције потпомажу раст продуктивности тиме што земљи омогућавају да се специјализује у индустријским делатностима у којима су њена предузећа продуктивнија, а да производе, у којима су њена предузећа мање продуктивна, увози. Поред наведена два показатеља, веома често се користе и показатељ могућности стварања и повећања дохотка (раст БДП-а) и показатељ могућности прилагођавања привреде. Они са предходна два показатеља заједно чине одређену хијерархију⁸¹.

Могућност прилагођавања привреде се огледа у брзини којом привреда одговара на промену тржишних услова и уочава нове могућности и прилике. Прилагођавања није могуће обухватити једним макроекономским показатељем, већ већим бројем њих: инфраструктуром, образовањем, иновацијама, истраживањем и развојем, учешћем у светском извозу, учешћем страних произвођача на домаћем тржишту, стањем текућег или трговинског биланса, просечном вредношћу трошкова производње по јединици производа, извозним ценама и трошковима рада.

На темељу оваквих премиса, у савременим условима, засновани су методологије, модели и показатељи истраживања, који се користе за мерење, поређење и оцену конкурентности различитих земаља. Иако се методе које се примењују и резултати који се добијају разликују, ове студије представљају основу за свеобухватну анализу међународне конкурентности привреда. Циљ оцена конкурентности држава је оцењивање фактора и структуре раста и развоја земље у времену, и у односу на структуру других земаља.

На ранг листама глобалне конкурентности, које у одређеним правилним временским периодима, презентира већи број међународних институција, позиције земаља се мењају: Светски економски форум (*World Economic Forum - WEF*), Светска банка (*World Bank - WB*), Европска банка за обнову и развој (*European Bank for Reconstruction and Development - EBRD*), Међународни институт за развој менаџмента (*International Institute for Management Development - IMD*), Национални савет за конкурентност (*National Competitiveness Council*), Херитиџ Фондација (*The Heritage Foundation*). Показатељи ових институција у различитој мери обухватају квантитативне и квалитативне показатеље конкурентности.

Бројна истраживања регресионом и упоредном (кластер анализом) свих индикатора којима се користе поједине методологије, показују да најобухватнију процену конкурентности, стварну економску ситуацију, најбољи напредак по појединим подручјима и корелацију са оствареним нивоом економског развоја, посебно у транзиционим земљама и земљама у развоју, показује Индекс Светског економског форума, потом индекс Европске банке за обнову и развој, затим индикатори Међународног института за развој менаџмента, и на крају Индекс

⁸¹ Исто, стр. 165.

лакоће пословања Светске банка⁸². Методологије ових институција готово у целости обухватају факторе из „Пирамиде конкурентности“.

У неким од тих методологија у називу се јасно користи појам конкурентности, а у другим се користе помови економских слобода, напретка у транзицији или услови пословања. У начелу све ове институције баве се истраживањем нивоа конкурентности земаља на основу анализе економског система, међународних односа, улоге државе, институционалних оквира или регулације пословних активности. Суштина рангирања конкурентности националне привреде и њених перформанси у односу на друге земље јесте идентификовање потенцијалних институционалних и тржишних недостатака и слабости економске политике, које би могле да угрозе будући економски раст. Оно што је заједничко свим методологијама јесте то што се у одређивању позиције појединачне земље, осим “тврдих” статистичких показатеља (*hard data*), користе и анкете (*soft data*).

6.1. Индекси конкурентности Светског економског форума

Индекс глобалне конкурентности, Индекс пословне конкурентности и Нови индекс глобалне конкурентности, Светског економског форума (*World Economic Forum – WEF*), односно његов годишњи „Глобални извештај о конкурентности“, данас је прихваћен као високо софистицирана, поуздана и референтна методолошка инстанца за анализу конкурентности. Тридесет година Светски економски форум истражује и мери сложене феномене конкурентности и настоји да примени најновија теоријска достигнућа и практична сазнања.

Годинама је оцена Светског економског форума претежно била усмерена на основне аспекте националне или макроекономске конкурентности, уз присуство неких елемената микроекономске конкурентности. Веза са традиционалном теоријом економског раста и развоја се имплицитно подразумевала али није била ни очигледна ни експлицитно исказана. Најважнији пословни аспекти конкурентности били су потпуно одсутни. Због тога је Светски економски форум праћење глобалне конкурентности проширио на пословну економију, осавремењавајући методологију и доводећи је у везу са најновијим академским и емпиријским резултатима.

Прва промена се догодила 1998. године када је, две деценије од почетка оцењивања Јединственог индекса конкурентности, уведен Индекс пословне конкурентности. Поред две промене назива, од Текућег индекса конкурентности у Пословни индекс конкурентности, његова суштина се задржала у неизмењеном виду. Промене мрежа националне конкурентности су биле дубље и чешће. Општи индекс конкурентности је трансформисан у Индекс конкурентности раста 2000. године, а затим је побољшан 2001. године. И поред тога век овог индекса није био

⁸² Ловринчевић, Ж., Микулић, Д., и Рајх, Е., (2008), *Успоредба показатеља конкурентности - објективни статистички показатељи и субјективна перцепција конкурентности*, Економски институт, Загреб, стр. 604-606.

дугачак. Индекс конкурентности раста је 2004. године уступио место Индексу глобалне конкурентности, који је поново реформисан је 2007. године⁸³.

После консолидације, у склопу шесте промена из 2007. године, конкурентност се систематски прати преко 126 показатеља у дванаест области конкурентности, путем сталних годишњих анкета и прикупљањем расположивих статистичких података. У склопу „Глобалног извештаја о конкурентности“ из 2009. године, Индекс пословне конкурентности није званично објављен, већ само Индекс глобалне конкурентности. Светски економски форум је извршио интеграција два постојећа композитна индекса конкурентности⁸⁴. Анализа конкурентности у Годишњем извештају из 2009. године, покривала је 133 земље у свету, или преко 9/10 територије и око 95% светског БДП-а и спољне трговине. Сви индикатори Светског економског форума се оцењују на основу транспарентне методологије и конзистентних критеријума.

Индекс глобалне конкурентности (*Growth Competitiveness Index - GCI*) као свеобухватан индекс усмерен је на мерење националне конкурентности, узимајући истовремено у обзир и микро и макро аспекте. За разлику од потпуно развијеног теоријског и практичног оквира пословне конкурентности, у области оцене националне конкурентности такав теоријски, емпиријски и практични оквир није постојао. У конструисању свеобухватног индекса глобалне конкурентности, Светски економски форум је поред Портера из области пословне конкурентности, ангажовао и Ксавијера Салу (Xavier Sala-i-Martin), једног од водећих стручњака у области теорије и емпиријске анализе привредног раста.

Да би се врло комплексан и слојевит појам националне конкурентности лакше разумео, и да би се лакше уочили фактори које треба покретати како би се подизао ниво конкурентности, Портер идејни носиоц целокупне методологије мерења, смислио је „стубове (индексе) конкурентности“⁸⁵. Ови стубови су у великој мери повезани са „Дијамантом конкурентности“, на основу којих се мери, упоређује и оцењује стање конкурентности националне привреде, обично у поређењу са референтном групом земаља. Први Индекс глобалне конкурентности из 2005. године био је заснован на девет равноправних подиндекса⁸⁶. Он је формиран на основама индекса конкурентности раста, обухвативши већи број фактора који пресудно утичу на продуктивност и конкурентност националних привреда. На овај начин по први пут су теоријски и практично повезани

⁸³ Вујовић, Д., (2008), *Изазови интегрисања пословних и националних (глобалних) аспеката конкурентности*, Транзиција и после у региону некадашње Југославије, Милочерски економски форум 2008, Савез економиста Србије, Милочер, стр. 455.

⁸⁴ Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, D., M., Geiger, T., and Mia, I., (2009), *The Global Competitiveness index: Contributing to Long-Term Prosperity amid the Global Economic Crisis*, The Global Competitiveness Report 2009-2010, WEF Switzerland, p.12-13.

⁸⁵ Porter, M.E., Delgado, M., Ketlis, C., and Stern, S., (2008), *Moving to a new global competitiveness index*, The Global Competitiveness Report 2008-2009, WEF, Switzerland, p. 43-65.

⁸⁶ Вујовић, Д., (2008), *Изазови интегрисања пословних и националних (глобалних) аспеката конкурентности*, Транзиција и после у региону некадашње Југославије, Милочерски економски форум 2008, Савез економиста Србије, Милочер, стр. 455.

стратешки аспекти пословне конкурентности на нивоу појединачног предузећа са укупним окружењем на нивоу сектора и целе привреде.

Од 2007. године Индекс глобалне конкурентности има 12 подиндекса подељених у три блока (табела 2.). Он се рачуна агрегирањем великог броја индикатора, при чему анкетни индикатори имају удео око 2/3, а статистички индикатори око 1/3.

Табела 2. Индикатори (стубови) конкурентности који одређују GCI

Стубови	Фактори	Раст зависи од
1. Институције 2. Инфраструктура 3. Макроекономија 4. Здравство и основно образовање	Основни фактори	Количине фактора
5. Више образовање и усавршавање 6. Ефикасност тржишта роба 7. Ефикасност тржишта радне снаге 8. Развијеност финансијског тржишта 9. Технолошка спремност 10. Величина тржишта	Фактори ефикасности	Ефикасности
11. Софистицираност пословања 12. Иновације	Иновацијски фактори	Иновација

Извор: *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, (2009), WEF, Switzerland, p.4-8.

Основна сврха Индекса глобалне конкурентности јесте настојање да измери капацитет националне економије да постигне стабилан привредни раст током средњорочног периода. Овај индекс је наследио осам подиндекса од свог претходника. Сложени подиндекс ефикасности тржишта подељен је на четири подиндекса који оцењују тржиште роба, тржиште рада, финансијско тржиште и укупну величину тржишта. Променом броја подиндекса унутар блока ефикасности промењен је њихов релативни значај, посредним повећањем пондера који кумулативно добијају индекси који мере ефикасност тржишта.

Паралелно са ширењем и обogaћивањем садржаја мерења Индекса глобалне конкурентности, развијан је модел са три фазе раста и групе земаља у зависности од нивоа БДП-а *per capita* (табела 3.)⁸⁷:

Табела 3. Фазе раста и групе земаља у зависности од нивоа БДП *per capita*

Ниво развијености земаља		Основни фактори	Фактори ефикасности	Иновативни фактори	БДП <i>per capita</i> (USD)
Фаза 1	Факторски вођене економије	60%	35%	5%	до 2000
Транзиција из 1 у 2					2000-3000
Фаза 2	Ефикасно вођене економије	40%	50%	10%	3000-9000
Транзиција из 2 у 3					9000-17000
Фаза 3	Иновативно вођене економије	20%	50%	30%	преко 17000

Извор: *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, (2009), WEF, Switzerland, p. 8-11.

⁸⁷ *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, (2009), WEF, Switzerland, p. 8-11.

1. У првој фази (привреде вођене факторима развоја) БДП *per capita* износи до 2.000 долара, раст превасходно зависи од количине и квалитета основних фактора производње и базичних услова привређивања. Током прве фазе најважнију улогу и највећи пондер од 60% добијају индикатори из првог блока - основни захтеви.

2. У другој фази раста (привреде вођене ефикасношћу) БДП *per capita* је од 3.000 до 9.000 долара, тежиште се помера на факторе ефикасности односно подиндексе у другом блоку који мере ефикасност кључних тржишта, формирање људског капитала кроз више образовање и технолошку спремност. Пондер другог блока расте на 50% у овој фази раста.

3. У трећој фази развоја (привреде вођене иновативношћу) БДП *per capita* је преко 17.000 долара, квалитет пословања и иновације добијају на значају, па пондер овог блока расте на 30%.

На прелазу између прве и друге фазе, ниво БДП-а *per capita* је од 2.000 до 3.000 USD, а између друге и треће фазе од 9.000 до 17.000 USD. За земље које се налазе у прелазном режиму релативни значај појединих фактора није довољно стабилан.

Увођењем Индекса глобалне конкурентности 2007. године, значај основних фактора појачан је током прве фазе (са 50% на 60%), а смањен током иновационе фазе (са 30% на 20%). Исто тако, маргинално је смањен утицај фактора ефикасности током прве фазе (са 40% на 35%) а повећан са 40% на 50% током иновационе фазе раста. Коначно, маргинално је смањено дејство фактора иновације током прве фазе развоја.

Дакле, Индекс глобалне конкурентности полази од тога да је привредни развој динамичан процес који се одвија у фазама и кључни фактори зависе од фази у којој се земља налази. За неразвијене земље највећи пондер у коначном индексу (60%) имају основни фактори. За средње развијене земље највећи пондер имају фактори ефикасности (50%), док за најразвијеније земље, осим важности прва два фактора, трећи, иновацијски, има пондер (30%).

Индекс пословне конкурентности (*Business Competitiveness Index – BCI*) Светског економског форума, мери се од 1998. године, и полази од микроекономског приступа, а ослања се готово искључиво на анкетне податке. Чине га два подиндекса, први, квалитет пословног сектора и други, квалитет пословног окружења (табела 4.). Трећа димензија, степен развој кластера, која има велики значај у Портеровој теорији није била предмет непосредног мерења у склопу пословног индекса конкурентности Светског економског форума⁸⁸.

⁸⁸ Вујовић, Д., (2008), *Изазови интегрисања пословних и националних (глобалних) аспеката конкурентности*, Транзиција и после у региону некадашње Југославије, Милочерски економски форум 2008, Савез економиста Србије, Милочер, стр. 455.

Табела 4. Структура индикатора пословне конкурентности - VCI

Економија заснована на	Квалитет пословног окружења	Пословна пракса и стратегија
Факторима (минимални трошкови инпута)	<ul style="list-style-type: none"> - Администрација - Инфраструктура - Општи услови - Људски ресурси 	Низак доходак
		<ul style="list-style-type: none"> - Јефтине инпуте - Развој производних процеса - Вертикална интеграција - Професионални менаџмент
Инвестицијама (ефикасност)	<ul style="list-style-type: none"> - Наука – истраживање - Услови инпута - Људски ресурси - Услови тражње 	Средњи доходак
		<ul style="list-style-type: none"> - Регионална продаја - Међнародна дистрибуција - Брандинг - Издаци за истраживање и развој - Инострана технологија - Обука запослених
Иновацијама		Висок доходак
		<ul style="list-style-type: none"> - Способност иновирања - Дубина међународног тржишта - Награђивање - Спремност делегирања

Извор: *The Global Competitiveness Report 2007-2008, (2007), WEF, Switzerland, p. 11.*

Оба подиндекса протежу се кроз комплексни низ варијабли и то преко статистичке повезаности са БДП-а *per capita* према куповној моћи, а израчунавају се стандардном факторском анализом. Економија заснована на факторима производње, која тежи да минимизира трошкове, одговара факторском расту. Она која је заснована на инвестицијама тежи да подиже ефикасност, и одговара јој раст који зависи од ефикасности. Економија заснована на иновацијама тежи да производи добра која имају посебну уникатну вредност и адекватно високу цену, и њој одговара раст који пресудно зависи од иновација⁸⁹.

Индекси глобалне и пословне конкурентности улазе у ред најчешће коришћених и најсвеобухватнијих композитних индикатора националне и пословне конкурентности. Оба индекса следе исти суштински концепт фаза раста заснованог на мобилисању фактора производње, подизању ефикасности и иновацијама. Оба индекса посматрају сличне димензије на страни институционалних, макроекономских, микроекономских и физичких услова будућег раста и развоја.

Нови индекс глобалне конкурентности (*New Global Competitiveness Index – NGCI*) је интегрисан индекс, који замењује до сада присутна два индекса. Он је концентрисан на детерминанте нивоа продуктивности привреде као кључног носиоца националног просперитета, и отуда главни изазов унапређења конкурентности представља унапређење фактора раста продуктивности. У том склопу највећи фокус је стављен на улогу система образовања и знања, како академских знања тако и менаџерских вештина⁹⁰.

⁸⁹ *The Global Competitiveness Report 2002-2003, (2002), WEF, Switzerland, p. 36.*

⁹⁰ Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern, (2008), *Moving to a New Global Competitive Index, Global Competitiveness Report 2008-2009, WEF, Switzerland, p. 43-46.*

Нови индекс глобалне конкурентности обједињује анализу фактора који делују на дуги, средњи и кратак рок. Циљ интеграције је добијање композитног индикатора већег степена употребљивости и поузданости у вођењу економске политике, управљању економским и институционалним реформама, и опредељивању кључних аспеката инвестиционе климе и потенцијала за будући раст и инвестиције. Појединачним индикаторима се мере посебне димензије посматраног вишедимензионалног феномена конкурентности. Теоријски валидни и емпиријски потврђени модели GCI-и и VCI-и, описују њихову интеракцију и дају недвосмислена правила агрегације вишеструких димензија у целину. Суштински, овим потезом је постигнут нови квалитет, појачане су везе и јединствено, и остварено је истовремено разматрање макроекономских и микроекономских аспеката конкурентности⁹¹.

Као такав Нови индекс глобалне конкурентности ја водич за пословне лидере у доношењу инвестиционих одлука, али и средство за доносиоце политичких одлука и усмеравање економског развоја и раста конкурентности националне привреде.

1. **Макроекономски фактори** делују индиректно на продуктивност фирми и као такви су потребан али не и довољан услов за повећање продуктивности. У Новом индексу глобалне конкурентности налазе се две шире области макроекономске конкурентности између којих је успостављена равнотежа⁹²:

- 1) макроекономска политика (монетарна и фискална политика), и
- 2) друштвена инфраструктура и политичке институције (базични људски капацитети, политичке институције и правна држава).

2. **Микроекономски фактори** делују директно на продуктивност фирми. У тај процес су укључени сви нивои државе, компаније, академске институције и бројне пословне асоцијације и друге мешовите групе организоване у циљу лакшег пословања. Нови индекс глобалне конкурентности дефинише шире области микроекономске конкурентности⁹³:

- 1) осмишљеност пословања компанија (стратегије и оперативна пракса компанија и структура корпоративног управљања);
- 2) квалитет пословног окружења (образовани људски ресурси, ефикасна административна и физичка инфраструктура, добри добављачи, напредне истраживачке институције и интензиван конкурентски притисак), и
- 3) стање развоја кластера (географска агломерација предузећа, понуђача, провајдера услуга и осталих учесника) је концепцијски укључен, али се третира на различит начин од претходна два.

⁹¹ Вујовић, Д., (2008), *Изазови интегрисања пословних и националних (глобалних) аспеката конкурентности*, Транзиција и после у региону некадашње Југославије, Милочерски економски форум 2008, Савез економиста Србије, Милочер, стр. 449.

⁹² Porter, M.E., Delgado, M., Ketlis, C., and Stern., S., (2008), *Moving to a new global competitiveness index*, The Global Competitiveness Report 2008-2009, WEF, Switzerland, p. 54.

⁹³ Исто, стр. 43-65.

Нова класификација земаља базирана је на подиндексу друштвене инфраструктуре и политичких институција који обихвата три компоненте (основне људске капацитете, политичке институције и правну државу). На основу тога се одређује укупно стање економског развоја, што је битна разлика у односу на методологију у којој је коришћен БДП *per capita* за класификацију земаља. Измењени су и пондери у зависности од фазе развијености привреде (табела 5.)⁹⁴.

Табела 5. Пондери подиндекса према фазама развијености

Подиндекс	Стање развоја (%)			Линеарни модел (све земље)
	Ниско	Средње	Високо	
Микроекономски фактори конкурентности	0,21	0,35	0,48	0,31
Друштвена инфраструктура и политичке институције	0,49	0,42	0,36	0,41
Макроекономска политика	0,30	0,23	0,16	0,28
	1,00	1,00	1,00	1,00

Izvor: Porter, M.E., Delgado, M., Ketlis. C., and Stern., S., (2008), *Moving to a new global competitiveness index, The Global Competitiveness Report 2008-2009, WEF, Switzerland, p. 57.*

Тежина кључног фактора конкурентности систематски се мења у зависности од достигнуте фазе развоја. На нижим нивоима развоја, највећи значај имају друштвена инфраструктура и политичке институције (пондер 49%), онда макроекономска политика (пондер 30%), док најмањи утицај имају микроекономски фактори конкурентности (пондер 21%). На вишим нивоима развоја доминира микроекономска конкурентност (пондер 48%), затим друштвена инфраструктура и политичке институције (пондер 36%), а најмањи утицај има макроекономска политика (пондер 16%). По новој класификацији 24,8% земља су сврстане у високо развијене, 14,3% у средње и 60,9% у ниско развијене земље (тој групи припада и Србија).

Овако дефинисан Нови индекс глобалне конкурентности полази од тога да конкурентност не зависи од трошкова већ од продуктивности. Ниски трошкови рада у односу на конкурентност чине земљу више или мање атрактивном као инвестициону локацију. Ниске плате могу бити знак ниске конкурентности, уместо конкурентске предности. Високе плате, ако су оне оправдане високом продуктивношћу, значе да земља представља изузетну вредност као пословна локација⁹⁵.

Иако постоји врло висока корелација рангова земаља кључне разлике између Индекса глобалне конкурентности и Новог индекса глобалне конкурентности су⁹⁶:

1. У Новом индексу глобалне конкурентности већи пондер је дат макроекономској конкурентности. Макроекономски фактори, посебно институционална компонента, идентификовани су као значајан елеменат разлика у дугорочном просперитету.

⁹⁴ Porter, M.E., Delgado, M., Ketlis. C., and Stern., S., (2008), *Moving to a new global competitiveness index, The Global Competitiveness Report 2008-2009, WEF, Switzerland, p. 57-58.*

⁹⁵ Исто, str. 57-58.

⁹⁶ Исто, str. 58.

2. Величина тржишта сада је контролна величина, а не фактор конкурентности. Величина тржишта може имати утицај на продуктивност и водити ка приливу страних инвестиција изнад очекиваног нивоа, посебно када је тржиште јако велико, али сама величина неће бити пресудан елемент.

3. У Новом индексу глобалне конкурентности се користи унапређен сет индикатора у области макроекономске политике у поређењу са предходном методологијом у макроекономском делу. Најзначајнија промена је у томе, што стопа штедње није укључена у модел, јер у условима растуће глобализације финансијских тржишта све је мање реално да стопа домаће штедње одређује износ расположивог капитала.

4. У Новом индексу глобалне конкурентности микроекономске компоненте се заснивају на подацима, тако да мањи пондер имју факторски услови, а највећи пондер имају активности и стратегије предузећа (21%), али то не утиче битније на коначне рангове.

Нови индекс глобалне конкурентности боље показује однос између просперитета, наслеђа и конкурентности, и омогућава да се јасно уоче разлике ефеката проистеклих из екстерно датих услова од ефеката који проистичу из вођења макроекономске политике. На овај начин могуће је утврдити да ли макроекономска или микроекономска конкурентност треба да буду у првом плану, уз могућност утврђивање њихових јаких и слабих страна.

6.2. Индекс лакоће пословања

У „Извештају о пословању“ (*Doing Business*) индикатори Светске банке (World Bank – WB) и Међународне финансијске корпорације (International Finance Corporation – IFC) мере и анализирају услове пословања, тј. пословног окружења⁹⁷. Индекс лакоће пословања (*Ease of doing business*) земље рангира на основу анализе од 1 до 181. Индекс се одређује на основу једноставног просека рангова 10 индикатора изражених у проценту за сваку земљу.

Индикатори Индекса лакоће пословања су⁹⁸: (1) оснивање предузећа; (2) издавање дозвола (2) регулатива у области рада; (4) укњижавање имовине; (5) одобравање кредита; (6) заштита инвеститора; (7) плаћање пореза; (8) прекогранична трговина; (9) решавање спорова, и (10) затварање пословања.

Прво, индикатори прате степен регулације као што је број процедура за отварање фирми или за упис пословног власништва. Друго, они оцењују исход, као што је време или трошак да се присилним путем спроведе уговор, спроведе стечај, или реализује извоз. Треће, они мере распон законске заштите имовине, заштиту инвеститора од разних видова злоупотребе у складу с уговорним правом. Четврто, они мере флексибилност одредби закона о запошљавању. Пето, скуп индикатора мери и утицај пореског оптерећења на пословања.

⁹⁷ *Reforming through Difficult Times, Doing Business 2009*, www.doingbusiness.org

⁹⁸ *How to Reform, Doing Business in 2006*, <http://www.doingbusiness.org/Methodology>.

Методологија Индекса лакоће пословања погодна је због једноставности и лако је прилагодљива различитим економским потребама и наменама. Подаци се односе на постигнута решења у текућој, а која ће важити у наредној години. Њен недостатак је што не покривања нека важна питања, па је због тога рангирање неких земаља испада неочекивано (нпр. позиција Ирака испред Индије). Анкете о пословању често рангирају неке друге показатеље, нпр. корупцију у привреди, низак квалитет инфраструктуре и одсуство реда и закона, као важних ограничења.

6.3. Транзициони индикатори

Европска банка за обнову и развој (EBRD) у свом „Извештају о транзицији“ прати економски развој и напредак реформи у транзиционом земљама. Она објављује индекс напретка у либерализацији и транзицији, који омогућава компаративно сагледавање степена и квалитета предузетих реформи. Извештају о транзицији презентује институционални оквир који се односи на либерализацију и приватизацију, пословно окружење и конкуренцију, инфраструктуру, финансијски сектор и реформе социјалне заштите.

На основу институционалног оквира земаља у транзицији, од стране EBRD-а посебно су утврђени и прате се структурни индикатори. Структурни индикатори се односе на четири области: предузећа, тржиште и трговина, финансијски сектор и инфраструктура.

У оквиру њих има купно 9 индекса транзиције: (1) приватизација великих предузећа; (2) приватизација малих и средњих предузећа; (3) управљање и реструктурирање предузећа; (4) либерализација цена; (5) трговина и девизни систем; (6) политика тржишне конкуренције; (7) реформа банкарског система и либерализација каматних стопа; (8) тржишта хартија од вредности и небанкарске финансијске институције, и (9) инфраструктурне реформе⁹⁹.

У зависности од достигнутог нивоа структурних промена, транзициони индекси узимају вредност од 1 („нема напретка у транзицији“) до 4.33 („крај транзиције“) када се транзиционе земље изједначавају с напредним тржишним привредама.

Реформе које обележавају транзицију деле се у три фазе¹⁰⁰:

(1) реформе које омогућују деловање тржишта (приватизација малих и средњих предузећа и либерализација цена и курса);

(2) реформе које продубљују тржиште (приватизација великих предузећа и јачање финансијских институција);

(3) реформе које подржавају тржиште (фундаменталне реформе управљања предузећима, развој институција за заштиту и подстицање конкуренције и комерцијално пружање услуга инфраструктуре).

⁹⁹ *Transition Report 2008: Growth in Transition*, (2009), EBRD, United Kingdom, p. 2.

¹⁰⁰ Исто, стр. 4-5.

Посебно је значајно што је доказана позитивна веза између индикатора транзиције и економског раста. Пораст индикатора за 0.1 у текућој години, значи повећање економског раста за више од 1% у свакој идућој години. На раст утичу нарочито реформе које подржавају тржиште у трећој и најтежој фази транзиције.

6.4. Индекс економских слобода

Економска слобода је део слобода који се односи на материјалну аутономију појединца у односу на државу или остале институције. Појединац је економски слободан ако може у потпуности да контролише свој посао и власништво. Економска компонента људских слобода повезана је, и неопходни је услов, политичких слобода¹⁰¹.

Укупне економске слободе, дефинисане као вишеструка права и слободе, могу се квантификовати као индекс већег броја елемената. Елементи укључени у индекс пословања Светске банке чине окосницу за одређивање Индекса економских слобода (*Index of Economic Freedom*- IEF) Херитиџ Фондације (*Heritage Foundation*) која заједно обавља истраживања са Вол Стрит Џурналом (*Wall Street Journal*)¹⁰².

Индекс економских слобода је једноставан просек 10 индивидуалних слобода, од којих је свака неопходна за остварење личног и националног напретка¹⁰³:

- *Слобода пословања* значи способност брзог и једноставног оснивања, покретања и затварања предузећа.
- *Слобода трговине* мешавина је мера одсуства царинских и нецаринских баријера које утичу на извоз и увоз роба и услуга.
- *Фискалну слободу* одређује величина пореских давања држави.
- *Слобода од државе* укључује сва давања држави, укључујући потрошњу, као и предузећа у државном власништву.
- *Монетарна слобода* обједињује две слободе, које се односе на мере одржавања стабилности цена (80%) и механизме контроле цена (20%).
- *Слобода улагања* је процена слободног кретања капитала, посебно страног капитала.
- *Финансијска слобода* осигурава сигурност банкарског система и независност од државне контроле.
- *Слобода власничка права* мери ниво до које закони државе штите приватна права власништва и до које држава спроводи законе и уговоре.

¹⁰¹ Beach, W. W.a and Kane, T., (2007), *Methodology: Measuring the 10 Economic Freedom, 2007*, Index of Economic Freedom, p. 37-39.

¹⁰² *The Heritage Foundation*, <http://www.heritage.org/research/features/index/searchresults.cfm>.

¹⁰³ Isto.

- Слобода од корупције темељи се на квантитативним подацима који процењују перцепцију корупције у пословном окружењу, јавној администрацији и правосуђу.
- Слобода рада подразумева способност радника и послодаваца да међусобно делују без ограничавања од стране државе.

Свака од 10 слобода укључених у Индекс економских слобода има једнаки значај, а бодови пословних слобода за сваку земљу представљају интервал од 0 до 100%. Према оцени економских слобода земље се могу сврстати у 5 категорија: (1) репресивне (0-49.9%); (2) углавном неслободне (50-59.9%); умерено слободне (60-69.9%); углавном слободне (70-79.9%), и слободне (80-100%).

6.5. Индикатори извозне конкурентности

У економској литератури се може наћи већи број показатеља извозне конкурентности, односно квантитативних, квалитативних и структурних промена извоза. Полази се од тога да је квантитативно оцењивање међународне конкурентности могуће остварити праћењем кретања удела националне економије на међународном тржишту, учешћа извоза у светском извозу, извоза по становнику, текућег салда платног биланса, кретања девизног курса, продуктивности или цене рада. Индикатори који се најчешће користе као показатељи су:

1. Удео извоза домаће привреде у светском извозу ($Y_{ид}$), односно тржишно учешће, рачуна се тако да се вредност домаћег извоза стави у однос с вредношћу светског извоза (1):

$$Y_{ид} = \text{Извоз домаће земље} / \text{Светски извоз} \quad (1)$$

2. Коefицијент подударности (C_x) користи се за утврђивање структурне прилагођености извоза једне земље увозу друге земље. Узима вредности од 0 до 1. Вредност ближа 1 указује да све робне категорије имају релативно велики значај и за извоз једне и увоз друге земље, и супротно ако је вредност ближа нули (2)¹⁰⁴:

$$C_x = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}M_{ik}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n X_{ij}^2 \sum_{i=1}^n M_{ij}^2}} \quad (2)$$

При чему је, C_x – коefицијент подударности, X_{ij} – учешће производа i у укупном извозу земље j у земљу k , и M_{ik} – учешће производа i у укупном увозу земље k .

¹⁰⁴ Trade Competitiveness Map, Internacional Trade Centre, <http://www.intracen.org/marketanalysis/TradeCompetitivenessMap.aspx>.

3. *Интраиндустријска трговина* подразумева робну размену диференцираних производа у оквиру истих робних група, односно супститута производа. Статистички посматрано, интраиндустријска трговина је онај део извоза (увоза) који је поништен увозом (извозом) производа исте статистичке групе производа. Учешће интраиндустријске трговине у укупној размени је високо између земаља на приближно истом нивоу економске развијености.

Индекс који се најчешће примењује за квантификацију интраиндустријске трговине је *Стандардни Грубел-Лојдов (Grubel-Lloyd) индекс* (ИТgl) који узима вредност између 0 и 1¹⁰⁵. Што је ближи један указује на приближно исту структуру производње и извоза, односно већу комплементарност два тржишта и обрнуто (3):

$$ИТgl = \frac{\sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij}) \sum_{i=1}^n (|X_{ij} - M_{ij}|)}{\sum (X_{ij} + M_{ij})} \quad (3)$$

При чему је, ИТgl – *Стандардни Грубел-Лојдов индекс*, X_{ij} – *извоз производа i земље j* , и M_{ij} – *увоз производа i земље j* .

4. *Индекс компаративних предности (Revealed Comparative Advantage - RCA)* представља однос спољнотрговинског биланса и укупне спољнотрговинске размене, изражен у процентима. Позитивна вредност RCA указује на компаративне предности и суфицит у робној размени датог сектора, а рачуна се као (4)¹⁰⁶:

$$RCA = \frac{X_{ij} / X_{ik}}{X_{nj} / X_{nk}} \quad (4)$$

При чему је, X_{ij} – *извоз производа i земље j* , X_{nj} – *извоз свих производа земље j* , X_{ik} – *извоз производа i земље k* , и X_{nk} – *извоз свих производа земље k* .

5. *Покривеност увоза извозом* може се рачунати за укупан увоз, односно извоз и за појединачан производ, односно групу производа, грану и индустрију. Степен укупне покривености увоза извозом (Сп) израчунава се (5)¹⁰⁷:

$$C_n = \text{Вредност укупног извоза} / \text{Вредност укупног увоза} \quad (5)$$

Ако је степен укупне покривености увоза с извозом већи од 1, односно 100%, земља у размени са иностранством остварује позитиван салдо трговинског биланса, и обрнуто.

¹⁰⁵ Исто.

¹⁰⁶ *Конкурентност привреде Србије 2008.*, (2009), РЗР, Београд, стр. 22.

¹⁰⁷ Исто, стр. 23.

6. *Извозна специјализација* представља ширину извозног спектра, односно степен специјализираности. Ниво специјализације извоза (увоза) најбоље се илуструје *индексом специјализације (концентрације) извоза (увоза)*, односно, модификованим *Џини-Хиршманов (Gini-Hirschman) коефицијентом концентрације* S_j (6)¹⁰⁸:

$$S_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_{ij} / X_j)^2 - \sqrt{1/n}}}{1 - \sqrt{1/n}} \quad (6)$$

При чему је, S_j – *Модификовани Џини-Хиршманов коефицијент концентрације*, n – *број робних група*, X_{ij} – *вредност извоза (увоза) групе производа i из земље j* , и X_j – *вредност укупног извоза (увоза) земље j* .

Уколико постоји велика дисперзија извоза (увоза), то је коефицијент концентрације билижи 0, односно означава низак степен специјализације. Максимална вредност овог коефицијента је 1, у случају да се целокупан извоз (увоз) базира на једном производу. Превелика специјализација чини земљу осетљивијом на промене на светском тржишту. Ако је ипак извоз превише широк ради се о великом броју маргиналних производа и онда то показује извозну неконкурентност.

6.6. Индекс светске конкурентности

Међу институцијама са најсофистициранијим моделима за мерење конкурентности земаља истиче се Међународни институт за развој менаџмента (*International Institute for Management Development – IMD*). Он објављује „Годишњак светске конкурентности“ (*The World Competitiveness Yearbook*) у коме су обухваћена два приступа анализи конкурентности: (1) глобално рангирање путем систематске оцене конкурентности, и (2) показује профил конкурентности појединих земаља и начин на који се државе усавшавају и специјализују¹⁰⁹.

Годишњак рангира и анализира способност земље да створи и сачува окружење у којем се предузећа могу такмичити. То значи да се претпоставља да се богатство ствара примарно на нивоу предузећа и то подручје се назива конкурентност предузећа. С обзиром да предузећа делују у националном окружењу, које подстиче или омета њихову конкурентску способност, било домаћу или међународну, то се подручје назива светска конкурентност¹¹⁰.

Методологија Међународног института за развој менаџмента дели национално окружење на четири главна показатеља, а сваки од њих на 5 подиндикатора који означавају појединачне аспекте анализираног подручја (табела 6.).

¹⁰⁸ Исто, стр. 32.

¹⁰⁹ *World Competitiveness Yearbook 2003*, (2003), IMD, Lausanne, Switzerland, p. 5-12.

¹¹⁰ *Research methodolog*, http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research_methodology.cfm.

Табела 6. Индикатори конкурентности према IMD

Ефикасност привреде	Ефикасност државне управе	Пословна ефикасност	Инфраструктура
- домаћа економија - међународна трговина - међународна улагања - запосленост - цене	- јавне финансије - пореска политика - институционални оквир - пословни прописи - друштвени оквир	- продуктивност - тржиште рада, - финансије - вештине менаџмента - ставови и вредности	- основна - технолошка - научна - здравство и животна средина - образовање

Извор: Research methodology, http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research_methodology.cfm

Двадесет подиндикатора укључују више од 300 критеријума, иако сваки подиндикатор не мора нужно имати исти број критеријума. Подиндикатори независно од броја критеријума које садрже, имају једнаку вредност у укупном резултату, а то је 5%. Критеријум може бити прецизан податак, који може мерити конкурентност, као што је БДП, или процењени податак, који само процењује конкурентност, као што је расположивост компетентних менаџера. Егзактни критерији чине 2/3 свих рангова, док процењени подаци чине 1/3. Обједињавање показује ранг конкурентности и врши се агрегирањем резултата свих 20 подиндикатора.

Поред индикатора, Међународни институт за развој менаџмента наводи десет „златних правила конкурентности“, чијом применом се може повећати конкурентност предузећа и привреде¹¹¹:

1. створити стабилно и предвидиво правно окружење;
2. радити на флексибилној и еластичној привредној структури;
3. инвестирати у традиционалну и технолошку инфраструктуру;
4. подстицати приватну штедњу и домаће инвестиције;
5. развијати агресивност на светском тржишту, као и атрактивност за СДИ;
6. осигурати квалитет, брзину и транспарентност владе и администрације;
7. одржавати равнотежу између нивоа плата, продуктивности и пореза;
8. сачувати друштвену структуру тако да се смање разлике у платама и ојача „средња класа“;
9. значајно инвестирати у образовање, и
10. успоставити равнотежу националне и глобалне економије како би се осигурало одрживо стварање богатства, уз одржавање вредносног система друштва.

¹¹¹ World Competitiveness Yearbook 2003, (2003), IMD, Lausanne, Switzerland, p. 5-12.

II ДЕО
АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ И
ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ

1. Показатељи међународне конкурентности привреде Србије

Конкурентност као агрегатни израз глобалних својстава макроекономских, секторских и микроекономских специфичности и карактеристика сваке националне економије, условљава да се морају примењивати различите методологије мерења и показатељи конкурентности. У емпиријском истраживању, компаративној анализи и оцени могу се користити различити показатељи конкурентности привреде, индустрије и индустријских предузећа.

1.1. Национална конкурентност привреде - Светски економски форум

Глобални економски трендови у 2008, 2009, и 2010. години битно су измењени. Прво раст, а затима пад цена енергената, светска економско-финансијска криза и успоравање и пад привредне активности у свету, утицали су на промену нивоа међународне конкурентности држава и стварање нових изазова. У тим условима значај економских политика које подржавају конкурентност, без обзира на тип шокова којима су изложени, од пресудног је значаја у погледу обезбеђења здравих економских перформанси у будућности¹¹².

На упоредној листи конкурентности економија у „Извештају о глобалној конкурентности 2010-2011.“ из 2010. године обухваћено је 139 земаља. Србија заузима 96. позицију према Новом индексу глобалне конкурентности (NGCI), са БДП *per capita* од 5,809 USD¹¹³ (табела 7.).

Табела 7. Нови и глобални индекс конкурентности

Година	2010		2009		2008		2007		2006		2005		2004
	NGCI		NGCI		GCI		GCI		GCI		GCI		GCI
Земља	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.	Ранг
Швајцарска	1	5,63	1	5,6	2	5,61	2	5,62	4	5,54	8	5,46	8
САД	4	5,43	2	5,59	1	5,74	1	5,67	1	5,8	2	5,81	2
Данска	9	5,32	5	5,46	3	5,58	3	5,55	3	5,55	4	5,65	5
Чешка	36	4,57	31	4,67	33	4,62	33	4,58	31	4,67	38	4,42	40
Словенија	45	4,42	37	4,55	42	4,5	39	4,48	40	4,48	32	4,49	33
Црна Гора	49	4,36	62	4,16	65	4,11	82	3,91	87	3,69	85	3,38	89
Мађарска	52	4,33	58	4,22	62	4,22	47	4,35	38	4,49	39	4,38	39
Словачка	60	4,25	47	4,31	46	4,4	47	4,45	37	4,54	41	4,31	43
Румунија	67	4,16	64	4,11	68	4,1	74	3,97	73	3,98	67	3,67	63
Бугарска	71	4,13	76	4,02	76	4,03	79	3,93	74	3,98	58	3,98	59
Хрватска	77	4,04	72	4,03	61	4,22	57	4,2	56	4,16	62	3,74	61
Македонија	79	4,02	84	3,95	89	3,87	94	3,73	84	3,81	85	3,26	84
Албанија	88	3,94	96	3,72	108	3,55	109	3,48	98	3,56	100	3,07	-
Србија	96	3,84	93	3,77	85	3,9	91	3,78	87	3,69	85	3,38	89
Босна и Херцеговина	102	3,70	109	3,53	107	3,56	106	3,55	82	3,82	95	3,17	81

Извор: *The Global Competitiveness Report 2010,2009,2008, 2007, 2006, 2005, 2004.*

¹¹² Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, D., M., Geiger, T., and Mia, I., (2009), *The Global Competitiveness index: Contributing to Long-Term Prosperity amid the Global Economic Crisis*, The Global Competitiveness Report 2009-2010, WEF Switzerland, p. 39-41.

¹¹³ *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, (2009), WEF, Switzerland, p. 294-295.

Рангови и резултати конкурентности неких развијених земаља, водећих земаља у транзицији и земаља из непосредног окружења јасно указују на веома лошу позицију и ниску конкурентност привреде Србије на глобалном нивоу. У Европи, од ранжираних земаља, лошији положај имају само Босна и Херцеговина и Јерменија. Евидентно да процес унапређења конкурентности привреде није ишао задовољавајућим темпом и да Србија није поправила ранг од 2004. године, иако је незнатно поправљала оцену, која је у 2008. години износила 3,90. У 2010. години, у односу на предходну, остварен је пад ранга за 3. места, иако је поправљена оцена са 3,77 на 3,84.

Скоро све земље из окружења Србије, налазе се у другој фази развоја, осим Хрватске и Мађарске које су на прелазу ка економски најјачој групи земаља, у којој се већ налази Словенија, као водећа земља у региону, са БДП *per capita* од 24.417 USD. По нивоу БДП *per capita* Србија се налази на средини друге фазе. Гледајући укупни ранг, видимо да се Србија налази испод просека земаља из окружења, а да значајно заостаје за напреднијим земљама у транзицији (табела 8.).

Табела 8. NGCI – поређење земаља у окружењу – 2008. и 2009. години

Земља	2010		2009		2008		промена		БДП <i>per capita</i> (USD) 2010	БДП <i>per capita</i> (USD) 2009
	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.		
Словенија	45	4,42	37	4,55	42	4,5	-8	-0,13	24,417	27,148
Црна Гора	49	4,36	62	4,16	65	4,11	+13	+0,20	7,300	6,509
Мађарска	52	4,33	58	4,22	62	4,22	+6	+0,11	12,927	15,542
Румунија	67	4,16	64	4,11	68	4,1	-3	+0,05	7,542	9,291
Бугарска	71	4,13	76	4,02	76	4,03	+5	+0,11	6,223	6,856
Хрватска	77	4,04	72	4,03	61	4,22	-5	-0,01	14,234	15,628
Македонија	79	4,02	84	3,95	89	3,87	+5	+0,08	4,482	4,656
Албанија	88	3,94	96	3,72	108	3,55	+8	+0,22	3,825	4,073
Србија	96	3,84	93	3,77	85	3,9	-3	+0,07	5,809	6,781
БиХ	102	3,70	109	3,53	107	3,56	+7	+0,17	4,279	4,625

Извор: *The Global Competitiveness Report 2010, 2009 и 2008.*

Ранг и резултати Србије по подиндексима и стубовима Индекса глобалне конкурентности у 2009. и 2010. години јасно показују који су то фактори који су утицали на низак ниво међународне конкурентности наше привреде (табела 9.).

1. У сегменту базичних фактора (потреба) Србија је остварила нижу оцену 2010. године 3,80. (у 2008. години 4,15), што је довело и до пада ранга са 88 на 96 место. Осим инфраструктуре (ранг 93), ранг по стубовима као што су институције (ранг 120), и макроекономска стабилност (ранг 120) је гори, него што је општи ранг конкурентности. У стубу здравља и основног образовања је далеко најбољи ранг од свих 12 стубова, односно 50 место у свету.

2. Код компоненте ефикасности погоршан је ранг са 86 места у 2009. години на 93 место у 2010. години. У истом периоду је погоршана и оцена са 3,77 на 3,70. У овим стубовима ранг је бољи од просека за земљу, осим стуба

ефикасности тржиште роба (ранг 125) и стуба ефикасност тржишта радне снаге (ранг 102).

Табела 9. Индекс глобалне конкурентности - Србија 2009 и 2010. година

	2010		2009	
	Ранг од 139 земље	Резултат од 1 до 7	Ранг од 133 земље	Резултат од 1 до 7
NGCI	96	3,80	93	3,77
Подиндекс А: Основни фактори	93	4,1	97	3,9
1. стуб: Институције	120	3,2	110	3,2
2. стуб: Инфраструктура	93	3,4	107	2,8
3. стуб: Макроекономска стабилност	109	4,0	111	3,9
4. стуб: Здравство и основно образовање	50	6,0	46	5,7
Подиндекс Б: Фактори ефикасности	93	3,7	86	3,77
5. стуб: Више образовање и усавршавање	74	4,0	76	3,8
6. стуб: Ефикасност тржишта робе	125	3,6	112	3,7
7. стуб: Ефикасност тржишта радне снаге	102	4,1	85	4,2
8. стуб: Развијеност финансијског тржишта	94	3,8	92	3,9
9. стуб: Технолошка спремност	80	3,4	78	3,4
10. стуб: Величина тржишта	72	3,6	67	3,7
Подиндекс Ц: Иновативни фактори	107	3,0	94	3,21
11. стуб: Софистицираност пословања	125	3,2	102	3,4
12. стуб: Иновације	88	2,9	80	3

Извор: The Global Competitiveness Report 2008,2009, 2010.

3. У погледу иновативности у односу на предходну годину оцена је умањена са 3,0 на 3,21, уз пад ранга са 94 на 107 место. Динамички посматрано, трећу и најважнију групу чине само два стуба, и то пословна софистицираност, где је Србија лошија од општег ранга и заузима чак 125 место, и иновације где је на 88 месту од 139 рангиране земље у свету.

Посматрано у окружењу, Србија је на зачељу земаља које кроз раст ефикасности и иновативности теже повећању конкурентности (табела 10.).

Табела 10. Компоненте (подиндекси) NGCI-и у 2010. години

Земља	Основни услови		Фактори ефикасности		Иновативни фактори	
	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.	Ранг	Рез.
Словенија	34	5,18	46	4,33	35	4,08
Хрватска	50	4,78	76	3,97	85	3,22
Румунија	77	4,36	54	4,18	91	3,24
Бугарска	72	4,43	65	4,07	65	3,22
Црна Гора	45	4,90	64	4,08	56	3,67
Македонија	70	4,45	83	3,84	97	3,20
Албанија	75	4,38	89	3,77	107	3,09
Србија	93	4,15	93	3,75	107	3,04
Босна и Херцеговина	98	4,05	100	3,57	120	2,93

Извор: The Global Competitiveness Report 2010-2011, (2010), WEF, Switzerland, p. 15-22.

Индикатори конкурентности показују да Србија донекле има предности, од просека земаља из окружења које се налазе у другој развојној фази, једино у области здравства и основног образовања, док значајно заостаје у области ефикасности и софистицираности пословања. У осталим факторима вредности су приближно изједначене (табела 11.).

Табела 11. NGCI - 12 Стубова конкурентности земље окружења 2010. година

	Срб.	БиХ	Буг.	Ц. Гор.	Мак.	Алб.
NGCI	3,8	3,7	4,13	4,36	4,02	3,94
Подиндекс А: Основни фактори	4,1	4,05	4,43	4,90	4,45	4,38
1. стуб: Институције	3,2	3,13	3,29	4,46	3,75	3,96
2. стуб: Инфраструктура	3,4	3,16	3,57	3,85	3,45	3,46
3. стуб: Макроекономска стабилност	4,0	4,48	5,0	5,09	4,91	4,21
4. стуб: Здравство и основно образовање	6,0	5,43	5,85	6,19	5,67	5,87
Подиндекс Б: Фактори ефикасности	3,7	3,57	4,07	4,08	3,84	4,77
5. стуб: Високо образовање и обука	4,0	3,80	4,14	4,51	4,04	3,86
6. стуб: Ефикасност тржишта робе	3,6	3,56	4,00	4,39	4,24	4,19
7. стуб: Ефикасност тржишта радне снаге	4,1	4,17	4,51	4,69	4,38	4,46
8. стуб: Сложеност финансијског тржишта	3,8	3,47	3,95	4,68	3,97	3,74
9. стуб: Технолошка спремност	3,4	3,36	4,01	4,09	3,60	3,53
10. стуб: Величина тржишта	3,6	3,2	3,79	2,10	2,80	2,84
Подиндекс Ц: Иновативни фактори	3,0	2,93	3,22	3,67	3,20	3,84
11. стуб: Сложеност пословања	3,2	3,27	3,52	3,86	3,52	4,16
12. стуб: Иновације	2,9	2,59	2,91	3,48	2,88	2,65

Извор: *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, (2010), WEF, Switzerland, p. 15-22.

Детаљнија анализа NGCI-и према рангу укупно 111 показатеља (индикатора), распоређених у 12 стубова, омогућава утврђивање конкурентске предности (ранг од 0-50) и слабости (ранг преко 50) свих држава. Од 111 индикатора, Србија има 14 предности и 97 неостатака¹¹⁴ (табела 12.).

Табела 12. Показатељи (не)конкурентности Србије

Конкурентске предности	Стуб	Ранг	Најкритичније области	Стуб	Ранг
Телефонске везе	2	41	Заштита малих акционара	1	137
Утицај маларије на посао	4	1	Ефикасност корпоративних тела	1	134
Учесталост маларије	4	1	Квалитет путева	2	122
Учесталост туберкулозе	4	40	Стопа националне штедње	3	131
Пословни утицаја НИВА / AIDS-а	4	44	Обука кадрова	5	130
Превенција од НИВА	4	22	Степен тржишне доминације	6	138
Смртност одојчади	4	39	Ефикасност антимонолске политике	6	137
Високо образовање - стопа уписа	4	49	Сарадња послодаваца – запослених	6	135
Квалитет математичког и научног образовања	5	48	Одлив мозгова	6	136
Укупна пореска стопа	6	46	Стабилност банака	8	115
Време потребно за покретање бизниса	6	45	Апсорпција технологије на нивоу фирме	9	134
Трошкови отпуштања радника	7	47	Природа конкурентске предности	11	133
Индекс законских права	8	20	Спремност да делегирају овлашћења	11	127
Интернет проток	9	30	Потрошња компанија за R&D	12	108

Извор: *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, (2009), WEF, Switzerland, p. 294-295.

Компаративни напредак је у квалитету научног образовања у природним наукама, у опремељености телефонима и интернет протоку, укупној висини пореза и намета, времену потребном за покретање бизниса, ниским надницама и трошковима отпуштања радника. Остали показатељи налазе се испод светског просека и допринели су да Србија заузима претпоследње место међу бившим

¹¹⁴ *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, (2009), WEF, Switzerland, p. 294-295.

југословенским републикама и буде међу најнеконкурентнијим европским земљама. Најкритичније области су институције, макроекономска стабилност, величина тржишта, сложеност пословања и иновације, у оквиру којих нема ниједне конкурентске предности.

Анализом мишљења анкетираних и резултата анкете (*soft data*), која се спроводи међу предузећима и предузетницима у Србији, као најпроблематичнији, од 15 фактори који негативно утичу на конкурентност наводе се: корупција (16,0%), неадекватно образовање радне снаге (12,6) рестриктивни прописи радног законодавства (10,3%), приступ изворима финансирања (9,1%), и порески прописи (9,3%). Занимљиво је да из угла анкетираних, инфлација, пореске стопе, или недовољна понуда квалитетне инфраструктуре, представљају далеко мањи чинилац (не)конкурентности Србије него претходна четири фактора.

Питање које се на основу истраживања и анализе Индекса глобалне конкурентности може поставити је, да ли су објективни или субјективни фактори узрок да конкурентска позиција привреде Србије не може да се налази међу првих педесет земаља света? Да је могуће и радикално и релативно брзо поправити конкурентност најбоље показује пример Црне Горе. Она је у условима глобалне економске кризе, поправила ранг за 13 места и налази се на 49 месту у 2010. години, а 2004. године је била на 89 месту.

Велики број индикатора неконкурентности не указују на спремност економије да еволуира у напреднију фазу развоја. И поред спровођења одређених реформи, Србија је још увек далеко од жељене позиције и потенцијала. Анализе и оцене указују да је привредни систем недограђен и ригидан и да представља ограничење за конкурентски наступ предузећа на светском тржишту. Јасно је да недовољна и ниска конкурентност привреде представља један је од дубоких и структурно условљених проблема. Такође, не постоји стратегија или план за повећање конкурентности привреде или индустрије, па није ни чудо што се конкурентност умањује и погоршава. Србији треба још пуно напора и улагања да се нађе у следећој фази развоја конкурентности.

1.2. Глобални и регионални положај привреде - индикатори пословања Светске банке

На основу индикатора, односно Индекса лакоће пословања (*Ease of doing business* - EDB) Светске банке и Међународне финансијске корпорације, презентованих у Извештају „*Doing Business 2010*“, може се извршити анализа услова пословања у Србији¹¹⁵. Анализа показују незнатно побољшање пословног амбијента српске привреде и 88 позицију на глобалном нивоу у 2009. години, од 183 земље, у односу на 94 позицију на ранг листи од 181 земље 2009. године (табела 13.).

¹¹⁵ *Doing business - 2010 Serbia*, (2009), The World Bank Group, Washington, p. 2.

Табела 13. Ранг према условима за пословање – 2009. и 2010. година

Привреда	Услови пословања		Оснивање предузећа		Добијање дозвола за градњу		Запошљавање радника		Регистровање власништва	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Македонија	32	71	6	12	137	152	58	125	63	88
Словачка	42	36	66	48	56	53	81	83	11	7
Бугарска	44	45	50	81	119	117	53	60	56	59
Мађарска	47	41	39	27	88	89	77	84	61	57
Словенија	53	54	26	41	59	69	162	158	108	104
Румунија	55	47	42	26	91	88	113	143	92	114
Пољска	72	76	117	145	164	158	76	82	88	84
Чешка	74	75	113	86	76	86	25	59	62	65
Хрватска	103	106	101	117	91	163	113	146	92	109
Србија	88	94	73	106	174	171	94	91	105	97
Привреда	Добијање кредита		Заштита права инвеститора		Плаћање пореза		Решавање спорова		Гашење предузећа	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Македонија	43	43	20	88	26	27	64	70	115	129
Словачка	15	12	109	104	120	126	61	47	39	37
Бугарска	4	5	41	38	95	94	87	86	78	75
Мађарска	30	28	119	113	122	11	14	12	58	55
Словенија	87	84	20	18	84	78	60	79	40	38
Румунија	15	12	41	38	149	146	55	31	91	85
Пољска	15	28	41	38	151	142	75	68	85	82
Чешка	43	43	93	88	121	118	75	95	85	113
Хрватска	61	68	132	126	39	33	45	44	82	79
Србија	4	28	73	70	137	126	97	96	102	99

Извор: *Doing business 2010, (2009), The World Bank Group.*

Србија у погледу анализираних услова пословања заостаје и има лошију позицију у односу на земље Вишеградске групе: Словачка (рангирана на 42 месту), Мађарска (47), Чешка (74) и Пољска (72). Од земаља региона, најбољу позицију према ЕДВ има Македонија, која је остварила и највећи помак услова пословања од 71. позиције у 2009. години, на 32. позицију у 2010. години. Србија има бољу позицију од Хрватске (106) и Босна и Херцеговина (119), а лошију од Мађарске (47), Румуније (55), Словеније (53), Црне Горе и Албаније (82)¹¹⁶. У групи земаља Источне Европе и централне Азије Србија се према рангу услова пословања налази на 19. месту од 27 земаља.

Сингапур је већ четврту годину узастопно на челу глобалне листе о условима за пословне активности, испред Новог Зеланда, Хонгконга, САД, Велике Британије, Данске, Ирске, Канаде, Аустралије и Норвешке.

Лидер у остваривању реформи у Европи је Македонија (скок са 71 на 32 позицију), са побољшањем у 7 области. Србија је у 2005. години била лидер у спровођењу реформи. У 2007. године није остварен ни један помак код 10 основних индикатора, док је у 2008. години побољшање забележено једино у

¹¹⁶ *Doing business 2010 – Eastern Europe & Central Asia (ECA), (2009), The World Bank Group, Washington, p. 2-40.*

области укњижавања имовине¹¹⁷. У 2009. години побољшање је забележено у области оснивања предузећа и одобравању кредита.

Вредности основних индикатора пословања указују да у 2009. години дошло до извесног побољшања пословног амбијента. Ипак, компаративна анализа ранга према ЕДВ посматраних земаља показује да се структурне реформе не спроводе темељно, и да нису тако снажне да апсорбују негативне последице транзиционог процеса и глобалне економске кризе.

Постојећи, доста неповољан ранг Србије у погледу услова пословања условљен је бројним факторима, међу којима доминирају следећи¹¹⁸:

- Оснивање предузећа и развој пословања је још увек скопчано са дуготрајним и компликованим процедурама. За оснивање предузећа потребно 7 различитих процедура и у просеку 13 дана. При томе, ранг Србије, када је у питању оснивање предузећа и развој пословања виши је него у претходном периоду, захваљујући смањењу процедура за 4 и потребних дана за 10. Главни узрочник оваквог стања, када је у питању оснивање предузећа (посебно малих и средњих предузећа) и развој пословања је више декларативно залагање и споро спровођење „гиљотине закона и прописа”.
- У добијању различитих врста дозвола за градњу, прикључака за струју или телефон, одобрења од инспекција или других органа да би покренуло пословање, предузећа се сусрећу са 20 процедура, за чије испуњавање утроше у просеку 279 дана. У том погледу Србија значајно заостаје за просеком посматраних земаља.
- За запошљавање новог радника предузеће потроши 20% зараде, а за престанак радног односа запосленог 25 недељних плата.
- Регистровање власништва захтева 6 процедура и у просеку траје 111 дана, у чему Србија исто значајно заостаје за просеком посматраних земаља.
- Када је у питању добијање кредита, Србија има одличан положај и у погледу овога показатеља има највиши ранг међу свим индикаторима који су анализирани и на првом месту је према условима за добијање кредита у региону. Напредак је резултат примене Закона о заштити личних података који омогућава да они који узимају кредит могу да добију информације од Кредитног бироа.
- У погледу заштите инвеститора Србија заузима 73 место и том погледу је боље рангирана и од многих земаља (Чешке, Мађарске, Пољаске, Хрватске).
- Србија спада у групу земаља са сложеним системом плаћања пореза и такси. Број годишњих плаћања је 66 пута (у Шведској 2 пута), односно за припрему, обрачун и плаћање пореза и других обавезних давања предузећа потроше чак 279 сати, а укупан систем није довољно транспарентан.

¹¹⁷ *Конкурентност привреде Србије 2008.*, (2009), РЗР, Београд, стр. 14.

¹¹⁸ *Doing business 2010*, (2009), The World Bank Group, Washington, p. 132.

- Ранг прекограничне трговине је 69 позиција и погоршан је у односу на предходну годину за две позиције. За увоз је неопходно 12 дана, 6 докумената и 1,4 хиљаде USD, а за извоз 14 дана, 6 докумената и 1,56 хиљада USD.
- Ефикасност правног система није на задовољавајућем нивоу. Да би се наплатила спорна потраживања по основу уговора потребно је 635 дана и 36 процедура, а стопа наплате потраживања од несолвентних предузећа износи у просеку свега 23%.
- Процес ликвидације и гашења предузећа траје предуго и превише кошта, и један је од најкомпликованијих од посматраних земаља. Само Македонија има комплексније процедуре за ликвидацију и гашење предузећа.

Компаративна анализа динамике и темпа побољшања пословних индикатора са изабраним земљама, указује на успоравање привредних реформи у Србији са свим негативним последицама на укупну конкурентност привреде. Постојећи привредни и тржишни амбијент није претерано повољан и конкурентан у односу на друге земље Централне, Источне Европе и окружења. Истовремено, индикатори лакоће пословања веома су индикативни показатељи и у погледу привлачења страних инвестиција.

Ипак, анализа на основу индикатора Светске банке је првенствено усмерена на законске одредбе које се примењују на пословне активности у некој привреди. Она не узима у обзир све елементе пословног окружења, попут података о стању корупције, образовног нивоа радне снаге, финансијској позицији, технолошкој структури или макроекономској ситуацији.

1.3. Положај привреде - Транзициони индикатори EBRD-a

Извештају о транзицији Европске банке за обнову и развој (EBRD) посебно прати економски развој и напредак реформи у европским транзиционим земљама, што омогућава компаративно сагледавање степена и квалитета предузетих реформи. Анализирајући динамику спровођења транзиционих промена, уочава се да је Србија значајно напредовала у спровођењу неопходних транзиционих реформи. Неке су спровођене добро, а код неких је остварен веома скроман резултат¹¹⁹.

Кад се посматра транзициони период од 2001. године, Србија је остварила напредак према свим годишњим индикаторима EBRD у области спровођења транзиционих промена, заснованих углавном на принципима утврђеним „Вашингтонским консензусом“, тако да је средња вредност годишњих EBRD индикатора, као непондерисана аритметичка средина свих 9 индикатора, повећана са 1,52 у 2001. години, на 2,89 у 2009. години (табела 14.).

¹¹⁹ Савић, Љ., (2010), *Реиндустријализација као основа новог модела развоја*, Економско-социјална структура Србије – Учинак прве деценије транзиције, НДЕ, АЕН и Економски факултет, Београд, стр. 194-195.

Табела 14. Транзициони индикатори за Србију

	Приватизација великих предузећа	Приватизација малих предузећа	Реструктурирање предузећа	Либерализација цена	Либерализација трговине и девизног курса
2001	1,00	3,00	1,00	4,00	2,67
2002	2,00	3,00	2,00	4,00	3,00
2003	2,33	3,00	2,00	4,00	3,00
2004	2,33	3,33	2,00	4,00	3,00
2005	2,67	3,33	2,33	4,00	3,33
2006	2,67	3,67	2,33	4,00	3,33
2007	2,67	3,67	2,33	4,00	3,33
2008	2,67	3,67	2,33	4,00	3,67
2009	2,67	3,67	2,33	4,00	4,00
	Политика конкуренције	Реформа банака и либерализација каматних стопа	Тржиште капитала и небанкарске финансијске институције	Реформа укупне инфраструктуре	Просечна оцена
2001	1,00	1,00	1,00	2,00	1,52
2002	1,00	2,33	1,67	2,00	2,33
2003	1,00	2,33	2,00	2,00	2,41
2004	1,00	2,33	2,00	2,00	2,44
2005	1,00	2,67	2,00	2,00	2,59
2006	1,67	2,67	2,00	2,00	2,70
2007	2,00	2,67	2,00	2,00	2,74
2008	2,00	3,00	2,00	2,33	2,85
2009	2,00	3,00	2,00	2,33	2,89

Извор: EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

Након видног напретка до 2002. године, амбициозне и веома корените реформе у Србији су због познатих догађаја из марта 2003. године, озбиљно успорене. Тешкоће су и без ових трагичних догађаја биле неизбежне, јер се изградња тржишне привреде, пре или касније, неминовно суочава са повременим рецесијама и кризама¹²⁰.

Компаративном анализом података Извештаја о транзицији из 2008. и 2009. године, Србија се може оценити као земља која је имала најмањи напредак, од свих европских земаља, у односу на предходну годину. Просечна оцена прогреса у транзицији је побољшана на 2,89 на скали од 1 до 4,33, и Србија заузима 24 место од 29 земаља у транзицији. Посматрано по појединим кључним областима од значаја за процес транзиције остварени резултати су врло различити¹²¹.

У привреди је у одређеној мери спроведен процес приватизације и реструктурирања. Србија је забележила напредак код приватизације малих предузећа (3,67), приватизације великих предузећа (2,67), и процеса реструктурирања (2,33). Пошто је максимална вредност транзиционих индикатора 4,33 (често се обележава и са 4+), очигледно да приватизација, а посебно реструктурирање предузећа, нису довршени и нису текли равномерно. Приватизација и реструктурирање предузећа су успорени од 2002. године, а од 2005. године нема напретка. Може се оценити да оствареним напретком у

¹²⁰ Церовић, Б. (2009), *Србија у транзицији и кризи*, Транзиција у Србији и глобална економска криза, НДЕ, АЕН и Економски факултет, Београд, стр. 11.

¹²¹ EBRD, *Transition Report 2008: Growth in Transition*, (2009), EBRD, United Kingdom, p. 4.

привреди нису достигнути стандарди и пословање типични за развијене европске земље.

На основу институционалног оквира земаља у транзицији, могу се анализирати структурни индикатори за област трговине и конкурентности тржишта, у којима се директно испољава ниво конкурентности једне националне привреде. Најбољи резултати остварени су у области либерализације цена, трговине и девизног курса (табела 15.).

Табела 15. **EBRD транзициони индикатори у области тржишта и трговине**

	Либерализација цена						Трговина и девизни систем						Политика конкурентности					
	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2001	2005	2006	2007	2008	2009
Србија	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	2,7	3,3	3,3	3,3	3,7	4,0	1,0	1,0	1,7	2,0	2,0	2,0
Албанија	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	1,7	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
БиХ	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	3,0	3,7	3,7	3,7	4,0	4,0	1,0	1,0	1,7	2,0	2,0	2,0
Бугарска	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	2,3	2,7	2,7	2,7	3,0	3,0
Хрватска	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	2,3	2,3	2,3	2,7	2,7	3,0
Македонија	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3
Мађарска	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	3,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
Ц.Гора	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	3,7	3,7	3,7	4,0	4,0	4,0	1,0	1,0	1,0	1,7	1,7	2,0
Румунија	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	2,3	2,3	2,7	2,7	2,7	2,7
Словенија	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7

Извор: EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

Индекс либерализације цена је већ у 2001. години достигао вредност 4,0, што је подразумевало свеобухватну либерализацију цена. У сарадњи са Међународним монетарним фондом и Светском банком укинута је већина квантитативних ограничења, уведена је нова царинска тарифа, смањене су извозне квоте, углавном су укинуте нецаринске мере и делимично је извршена хармонизација царинског система Србије са ЕУ. У овој области све релевантне земље су извршиле значајне реформе и достигле високе вредности овог индекса.

Индекс трговине и девизног система од 2001. године, бележи стално повећање вредности, кроз постепено смањење увозно-извозних ограничења и конвертибилности текућих трансакција. У 2008. вредност индекса је (3,8), а у 2009. години (4,0), што подразумева уклањање свих квантитативних и административних ограничења на извоз и увоз (осим у пољопривреди), углавном јединствене царине на непољопривредне робе и услуге и потпуну конвертибилност девизног курса и текућих трансакција. Од највеће оцене овог индекса Србију дели чланство у Светској трговинској организацији.

Најлошији резултати остварени су у области политике конкуренције, развоја институција, односно развоја тржишта капитала и небанкарских финансијских институција. На основу компаративне анализе и оцене индикатора у овим областима, могло би се констатовати да се Србија налази међу земљама које су оствариле најмањи напредак у процесу транзиције. Од Србије су успешније све

земље Вишеградске групе, земље Балтика, Источног Балкана, а од земаља у региону западног Балкана Хрватска, Албанија и Македонија¹²².

Индекс политике конкуренције је све до 2006. године имао вредност 1, што значи да није постојала законска регулатива и пратеће институције у области политике конкуренције. Ефекти приватизације нису (и неће бити) повољни уколико се, паралелно, не обезбеђује конкурентна тржишна структура и уколико се не формира одговарајући систем институција. Наиме, приватна својина, сама по себи, не обезбеђује високу ефикасност ако тржиште није конкурентно, односно мора се обезбедити симултаност оба процеса. Уосталом, као један од циљева приватизације у транзицији од почетка је истицан и повећани ниво конкурентности. Осим тога, приватизација не може бити ни ефикасна, а ни транспарентна уколико се одвија у несређеном институционалном окружењу¹²³.

Након усвајања Закона о заштити конкуренције из 2005. године и оснивања Комисије за конкурентност, вредност индекса је побољшана. Оцена од 2,0 у 2009. години, указује да је у Србији нужно даље побољшање законодавства и институција у области конкурентности, и поред усвајања новог Закона о заштити конкуренције 2009. године. Најдаље у достизању стандарда и резултата напредних европских економија отишле су Бугарска и Хрватска (индекс 3,00).

Појединачне вредности индикатора EBRD-а показују да структурне реформе финансијског сектора имају ниску оцену, односно да је развој финансијских институција неефикасан и спор. Србија је са закашњењем почела да успоставиља квалитетан законодавни оквир за функционисање тржишта капитала, тако да реформа тржишта капитала и небанкарских финансијских институција има оцену 2,0. Финансијски систем од 2008. године је драстично погоршан због финансијске кризе у свету. У билансној суми финансијског сектора доминирају банке, док је скроман удео небанкарских финансијских институција. Такође, оцена за реформу банкарског сектора и либерализацију каматних стопа је 3,0. И поред значајног напретка у реформи банкарског система, још увек су веома високе каматне стопе, које су знатно веће него у осталим земљама окружења, што пресудно утиче на конкурентску позицију, извоз и привредни раст.

У инфраструктурном сектору Србија није постигла потребан напредак у свим сегментима привредне инфраструктуре и зато има оцену реформи 2,3. Узрок је спор процес реформи ових делатности, неефикасност закона који регулишу поједине сегменте привредне инфраструктуре, као и не спровођење стратегије развоја инфраструктурних делатности.

¹²² EBRD, (2009), <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

¹²³ Церовић, Б. (2009), *Србија у транзицији и кризи*, Транзиција у Србији и глобална економска криза, НДЕ, АЕН и Економски факултет, Београд, стр. 14.

Пема индикаторима EBRD-а може се оценити да су најуспешније биле реформе једнократног карактера, приватизација и либерализација, а слаби резултати су остварени у оквиру дугорочних структурних реформи везаних за изградњу конкурентске структуре тржишта и институционалног уређења тржишне привреде. Ефикасност предузетих реформи би била знатно виша да су редослед спровођења реформи и њихова усаглашеност биле боље укомпоноване¹²⁴.

У првих неколико година текуће деценије, темпо реформи институција био добар. Са нарастањем проблема почео се изграђивати систем у коме држава (влада) има кључну улогу. Да се то односило на стварање подстицајног пословног амбијента, са унапред предвиђеним и извесним правилима игре, ефекти транзиције би били много бољи, а одговарајући транзициони индикатори знатно виши¹²⁵.

И поред постигнутог напретка у спровођењу транзиционих реформи, многи од жељених и очекиваних циљева нису остварени. Нажалост, многа од иницијалних очекивања да ће транзиционе реформе, а посебно приватизација и реструктурирање предузећа, омогућити радикално унапређење кључних перформанси привреде, остала су у великој мери изневерена. При томе, у 2008. и 2009. години, глобална економска криза погодила је снажно све транзиционе земље, нарочито оне са високим буџетским дефицитом и високим спољним дугом. Рецесија у свету је условила пад извоза и смањење прилива страног капитала, што се у великој мери одразило на пословање и конкурентност привреде Србије.

Битно је да се у условима светске кризе и оријентације на решавање текућих проблема, не изгуби реформски корак, јер је пуна тржишна трансформација привреде (развој институција, делотворна конкуренција, реструктурирање и модернизација предузећа) битна за постизање конкурентности, и квалитетног и дугорочно одрживог раста и развоја.

1.4. Индекс економских слобода - Херитиџ Фондација

Према Индексу економских слобода (*Index of Economic Freedom* - IEF) за 2010. годину, у извештају Херитиџ Фондације (*The Heritage Foundation*) Србија је 104. у свету од 183 земље (за Србију постоје релевантни подаци од 2009. године)¹²⁶. За економске слободе Србија је добила 56,9 поена, или 0,3 поена више него у 2009. години, при чему се 100 поена сматра апсолутном слободом (табела 16.).

¹²⁴ Исто, стр. 18.

¹²⁵ Савић, Љ., (2010), *Реиндустријализација као основа новог модела развоја*, Економско-социјална структура Србије – Учинак прве деценије транзиције, НДЕ, АЕН и Економски факултет, Београд, стр. 194-195.

¹²⁶ *The Heritage Foundation*, <http://www.heritage.org/>.

Табела 16. Индекс економских слобода – 2009 и 2010. година - у %

Привреда	Укупно		Слобода пословања		Слобода трговине		Фискална слобода		Слобода од државе		Монетарна слобода	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Македонија	65,7	66,8	65,2	77,4	83,3	85,8	89,3	70,6	65,9	19,2	79,0	73,8
Словачка	69,7	69,4	72,6	73,4	87,5	85,8	84,0	84,1	64,5	57,4	78,2	78,7
Бугарска	62,3	64,6	77,8	73,5	87,4	85,8	86,3	86,2	48,3	58,7	69,5	72,8
Мађарска	66,1	66,8	76,8	77,4	87,5	85,8	68,6	70,6	25,9	19,2	74,1	73,8
Словенија	64,7	62,9	83,3	84,4	87,5	85,8	64,0	62,9	46,1	38,4	76,0	78,6
Румунија	64,2	63,2	72,5	74,9	87,5	85,8	85,8	87,0	59,8	70,0	73,3	75,0
Пољска	63,2	60,3	62,2	53,7	87,5	85,8	74,9	69,0	46,8	42,2	78,1	80,8
Чешка	69,8	69,4	65,5	65,1	87,5	85,8	80,1	80,2	45,6	43,0	75,6	79,7
Хрватска	59,2	55,1	61,5	59,9	87,8	87,6	70,3	68,7	47,1	31,7	75,8	79,0
Србија	56,9	56,6	58,9	56,0	75,2	78,0	83,2	85,9	41,4	46,3	64,5	65,8

Привреда	Укупно		Слобода улагања		Финансијска слобода		Права власништва		Слобода од корупције		Слобода рада	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Македонија	65,7	66,8	60,0	80,0	60,0	70,0	35,0	70,0	36,0	53,0	83,1	68,4
Словачка	69,7	69,4	70,0	70,0	70,0	70,0	55,0	50,0	50,0	49,0	65,1	75,4
Бугарска	62,3	64,6	50,0	60,0	60,0	60,0	30,0	30,0	36,0	41,0	78,1	78,4
Мађарска	66,1	66,8	75,0	80,0	70,0	70,0	65,0	70,0	51,0	53,0	67,6	68,4
Словенија	64,7	62,9	70,0	60,0	50,0	50,0	60,0	60,0	67,0	66,0	43,5	42,8
Румунија	64,2	63,2	75,0	60,0	50,0	50,0	40,0	35,0	38,0	37,0	60,4	57,1
Пољска	63,2	60,3	60,0	60,0	60,0	60,0	55,0	50,0	46,0	42,0	61,5	59,8
Чешка	69,8	69,4	70,0	70,0	80,0	80,0	65,0	70,0	52,0	52,0	76,4	67,8
Хрватска	59,2	55,1	65,0	50,0	60,0	60,0	40,0	30,0	44,0	41,0	40,8	43,4
Србија	56,9	56,6	50,0	40,0	50,0	50,0	40,0	40,0	34,0	34,0	72,2	70,0

Извор: <http://www.heritage.org/index/Explore.aspx?view=by-region-country-year>

Број поена показује да се Србија налази испод светског просека, док је на регионалној листи 38 од 43 европске земље. Од свих посматраних земаља, Србија и Хрватска имају најлошију позицију према IEF-а и спадају у економски неслободне земље. Остале земље се налазе у групи умерено слободних земаља, и оне из године у годину поправљају оцене и позиције.

Према IEF-а за 2010. годину, у свету је економски најслободнији Хонгконг, који има 89,7 поена, а следе Сингапур, Аустралија, Нови Зеланд. У окружењу Србије, осим Босне и Херцеговине која је 110 на листи земаља рангираних према економској слободи, све земље су боље позиционирани. Тако је Албанија на 53 месту, Македонија на 56, Словенија на 61, Црна Гора на 68 и Хрватска је на 92 месту¹²⁷.

Елементи укључени у IEF-а показују да је у 2010. години у односу на 2009. годину, Србија поправила ниво слобода пословања, улагања и рада у односу на светски просек. Истовремено економске компоненте које се односе на трговину, фискалне слободе, државну потрошњу и монетарне слободе су у паду и испод просека. У стагнацији су права власништва, финансијске слободе и корупција.

¹²⁷ The Heritage Foundation, <http://www.heritage.org/index/Ranking.aspx>.

И поред унапређења укупне слободе пословања, ограничења постоје у високим трошковима и регулаторном окружењу, које се однос на процедуре за покретање бизниса и добијање пословних дозвола. Спровођење прописа у овој области је недоследно и нетранспарентно. Такође, и поред смањења у односу на предходну годину, слобода трговине и фискална слобода су изнад светског просека. Царине су посебно више него у већини европских земаља, док су пореске стопе за предузећа ниже и конкурентније. Побољшано је и инвестиционо окружење, али су неефикасна политика конкуренције и регулаторна неизвесност, препреке већем унапређењу инвестиционих слобода. Између осталих компоненти, тржиште рада је изнад светског просека и релативно је флексибилно.

Укупни расходи владе (потрошња и трансферна плаћања), су према овим показатељима чак 44,2% БДП, што указује на јако малу слободу и велику зависност од државе. Делимично, као и у свим посматраним земаљама, ово је последица повећаних давања државе услед глобалне економске кризе, спречавања рецесије и поспешивања економског раста. Критеријуми монетарне слободе јасно показују да је инфлација јако висока у Србији¹²⁸.

Реструктурирање и приватизација су помогли да се оживи банкарски сектор и донекле сектор осигурања. Широки дијапазон кредитних инструмената је на располагању, али је ниво финансијског посредовања релативно низак. Тржиште капитала неразвијено и мало.

Најавећи проблеме су спора и лоша приватизација (великих јавних предузећа), бирократија, висока корупција и судски систем који је подложен политичком утицају и притиску. Такође, са глобалном економском кризом и нарастањем унутрашњих социо-економских проблема, држава има (преузима) кључну улогу, што утиче на ниво економских слобода, предвидивост и извесност.

Из наведеног се може констатовати да је индекс економских слобода много више од података добијених емпириским проучавањем. Он суштински представља институционално окружење за развој конкурентности. Земље са већом економском слободом имају више нивое конкурентности, стопе економског раста и много су просперитетније од земаља са нижим економским слободама.

2. Анализа спољне трговине и конкурентских предности привреде Србије

У периоду од 2001. године убрзано је расла спољнотрговинска активност и размена Србије, а са њом је растао спољно-трговински дефицит који представља највећу опасност за одржавање макроекономске стабилности. И поред тога, трговинска отвореност најнижа је у региону и указује на релативно низак ниво спољне трговине, посебно извоза. Ниску конкурентност извоза одсликава

¹²⁸ *The Heritage Foundation*, <http://www.heritage.org/index/Ranking.aspx>.

неповољна структура са доминацијом производа нижих фаза прераде, производа који су радно и ресурсно интензивни, са веома мало производа базираних на високој технологији и људском капиталу. Извоз заснован на овим производима је неадекватна основа за достизање боље и респективније конкурентске позиције на међународном тржишту. Услед тога, њена дугорочна конкурентност не може се обезбедити са постојећом привредном структуром, која детерминише и структуру робног извоза.

2.1. Компаративна анализа динамике спољно-трговинске размене и платног биланса Србије и неких транзиционих земаља

Нормализација економских односа Србије са иностранством од 2001. године била је праћена растом спољно-трговинске размене, што показује *Коефицијент трговинске отворености*. Он представља однос између укупног извоза и увоза (размене) и БДП-а једне државе. Повећање трговинске отворености, наручито раст извоза, значајно подстиче привредни раст, посебно за тржишта величине Србије. Када је коефицијент трговинске отворености већи од 50%, сматра се да је привреда земље веома зависна од међународне трговине. Иако је дошло до раста размене, према овом показатељу, Србија је једна од најслабије позиционираних земаља у окружењу, али и европских земаља, што указује на релативно низак и недовољан ниво спољне трговине, посебно извоза (табела 17.).

	2005	2006	2007	2008	2009	2005-09*
ЕУ-27	74,0	79,2	80,0	82,3	74,5	78,0
Бугарска	136,6	147,9	148,9	143,9	116,5	138,8
Мађарска	133,8	154,8	159,0	163,3	166,7	155,5
Румунија	76,3	77,6	73,1	74,4	62,7	72,8
Словенија	124,9	133,8	141,6	138,4	123,3	132,4
Хрватска	102,7	104,6	96,4	92,2	87,1	96,6
Македонија	108,3	114,9	129,5	131,2	110,1	118,8
Србија	46,6	51,6	56,0	58,1	46,6	51,8
Свет	46,3	49,7	52,7	51,7	50,1	50,1

Извор: Eurostat и Републички завод за статистику, Београд.

*Просек у периоду 2005–2009. година.

И поред тога што је укупан извоз порастао у 2009. години у односу на 2001. годину за 4,5 пута, он је и даље јако скроман у односу на стартну основу из 2001. године (1,7 милијарди USD). Увоз је у истом периоду повећан за 4,9 пута. У овом периоду, извоз је просечно учествовао са 18,1%, а увоз са невероватних 42,5% у БДП-у. Истовремено, извоз је растао просечно годишње 21,9%, а увоз 21,8% исказано у америчким доларима (USD) (табела 18.).

Табела 18. Спољно-трговинска размена и дефицит Србије, 2001-2009. године

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	09/01*
БДП – милијарде USD	11,4	15,1	19,5	23,6	25,2	29,2	39,4	48,8	41,8	366,7
Извоз милијарде USD	1,7	2,1	2,8	3,5	4,5	6,4	8,8	11,0	8,3	488,2
Увоз милијарде USD	4,7	5,6	7,5	10,8	10,6	13,2	18,6	23,0	16,0	340,4
Салдо робне размене - милијарде USD	-3,0	-3,5	-4,7	-7,3	-6,1	-6,8	-9,8	-12,0	-7,7	265,6
Удео извоза у БДП - %	14,9	13,9	14,4	14,8	17,9	21,9	22,3	22,5	19,9	18,1
Удео увоза у БДП - %	41,2	37,1	38,5	45,8	42,1	45,2	47,2	47,1	38,3	42,5
Удео спољно-трговинског дефицита у БДП- %	26,3	23,2	24,1	30,9	24,2	23,3	24,9	24,6	18,4	24,4
Стопа раста извоза	6,3	23,5	33,3	25,0	28,6	42,2	37,5	25,0	-24,5	21,9
Стопа раста увоза	42,4	19,1	33,9	44,0	-1,9	24,5	40,9	23,7	-30,4	21,8
Покривеност увоза извозом - %	36,2	37,5	37,3	32,4	42,4	48,5	47,3	47,8	51,8	42,4

Извор: Републички завод за статистику, Београд.

* Релативно повећање/смањење у 2009. у односу на 2001. годину и просечне стопе раста у периоду 2001–2009. година.

Компаративна анализа извоза Србије и напреднијих транзиционих земаља после 2001. године, такође наводи на закључак да је наш извоз скроман и поред повећа од 4,5 пута. Извоз посматраних земаља је неупоредиво већи у апсолутним износима и он је повећан неколико пута у посматраном периоду (табела 19.).

Табела 19. Извоз неких земаља у транзицији и Србије (милијарде USD)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
Словенија	9,3	10,4	12,9	16,0	18,1	21,3	27,0	32,1	23,1	18,9
Пољска	41,6	46,7	61,0	81,8	96,3	117,2	145,3	184,4	131,7	100,7
Словачка	12,6	14,3	21,8	27,6	32,1	41,4	57,4	79,9	45,5	37,0
Чешка	33,3	38,3	48,5	67,0	78,3	91,5	105,6	122,3	100,7	76,2
Мађарска	31,0	34,6	43,3	56,7	63,0	73,3	93,4	105,8	83,5	65,0
Србија	1,7	2,1	2,8	3,5	4,5	6,4	8,8	11,0	8,3	5,5

Извор: Eurostat и EBRD, Transition Report 2008: Growth in Transition, (2009), EBRD, U. Kingdom.

*Просек у периоду 2001-2009. година.

Оцена о скромности извоза је идентична уколико се посматра извоз по становнику. Србија има низак ниво извоза по становнику (2008. године 1,570 USD) и значајно заостаје за напредним земљама транзиције. Заостајање Србије најбоље илуструје чињеница, да за достизање висине извоза по становнику Словеније (14.630 USD) из 2008. године потребно је око 11,5 година, а Словачке (12.950 USD) око 10,5 година, уз претпоставку да извоз расте по стопи од 21,9%, по којој је просечно растао, а да при томе словеначки и словачки извоз стагнира.

До истог закључка, о ниском нивоу извоза, може се доћи уколико се анализирају *Извозни коефицијенти* земаља из непосредног окружења Србије, које имају веће учешће извоза у БДП-у. Извозни коефицијент је веома низак и налази се испод је светског просека, и дупло је мањи од просека ЕУ (табела 20.). Земље сличне величине размењују са светом између 50% и 80% БДП-а. Недовољно ефикасне структурне реформе нису довеле до очекиваног раста извоза и достизање најмање трећине удела извоза у БДП-у. Повећање извоза у суштини има највећи утицај на привредни раст. Интензивирање извоза подстиче специјализацију производа и ефикасније коришћење свих ресурса.

Табела 20.

Извозни коефицијент

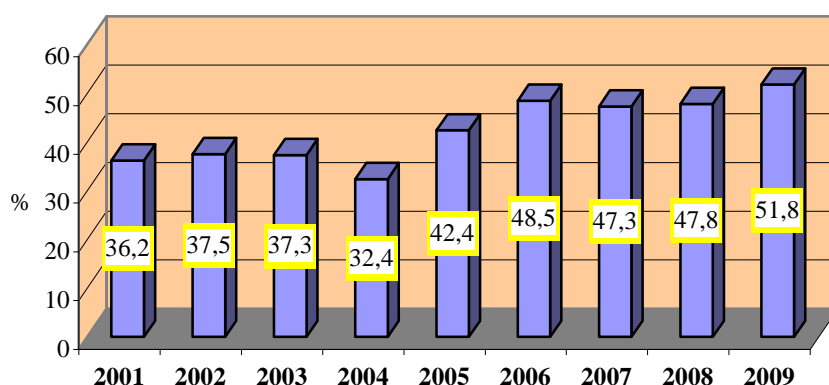
	2005	2006	2007	2008	2009	2005-09*
ЕУ-27	37,4	39,8	40,3	41,3	37,3	39,2
Бугарска	60,2	64,5	63,4	60,5	49,5	59,6
Мађарска	66,0	77,1	80,3	82,1	84,5	78,0
Румунија	33,1	32,3	29,5	30,9	27,3	30,6
Словенија	62,2	66,6	70,2	67,7	60,8	65,5
Хрватска	47,1	47,9	44,2	41,9	40,3	44,3
Македонија	45,5	48,1	54,9	52,6	43,9	49,0
Србија	17,9	21,9	22,3	22,5	19,9	20,9
Свет	22,7	24,7	26,1	25,6	24,8	24,8

Извор: Eurostat и Републички завод за статистику, Београд.

*Просек у периоду 2005-2009. година.

У посматраном периоду, незадовољавајуће низак ниво покривености увоза извозом резултат је знатно обимнијег раста увоза од извоза. Највиши степен покривености увоза извозом остварен је у 2009. години (55,5%) и представља последицу смањења увоза, а не динамичнијег пораста извоза (график 1.).

График 1. Покривености увоза у извозом, 2001-2009. година



Србија се у овом периоду суочава са врло високим спољно-трговинским дефицитом, који је у 2009. години увећан за 2,6 пута у односу на 2001. годину исказано у USD. Знатно већи обим увоза од извоза утицао је на тенденцијски раст спољно-трговинског дефицита који је био потенцијални фактор екстерне неравнотеже. Просечно он је износио око 24,4% БДП-а у свакој посматраној години. У 2009. години услед већег пада увоза од извоза, негативни салдо спољне трговине је најнижи (18,4%) у целом посматраном периоду. Потенцијални негативни ефекти на екстерну стабилност ублажавани су различитим облицима прилива девиза (донацијама, СДИ, приватизационим приходима, дознакама и спољним задуживања) из иностранства.

До системског раста дефицита дошло је као последица обимног увоза услед либерализације трговинског режима. Либерализација је спроведена снижавањем царинских стопа, тако да су просечне пондерисане царинске стопе у периоду 2001-2009. година, у просеку износиле око 5,5%. Ово је око два пута ниже него у другим земљама које су чак и развијеније од Србије, што свакако није

повољно¹²⁹. Такође, извршена је хармонизација царинских стопа (Србије и Црне Горе), укинуте су извозне субвенције и квоте, укинути су увозни контингенти и административна ограничења и процедуре, уједначени су услови пословања и омогућено је пословање страних превозника са нижим транспортним трошковима и провизијама, повећана је транспарентност и предвидивост трговинске политике. Брза либерализација увоза истовремено није била комбинована са ефективним мерама за повећање конкурентности и унапређење извоза. Треба имати у виду да је на повећање увоза утицао и брз раст финалне тражње и потрошње, услед раста куповне моћи, али и апресијације реалног курса динара, и девизних прилива по разним основама.

У транзиционим привредама дефицит текућег рачуна је неминован у процесу достизања развијених привреда, што се може закључити и на основу компаративне анализе текућег рачуна Србије и посматраних земаља (табела 21.).

Табела 21. **Биланс текућих трансакција - % БДП-а, 2001-2009. година**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Македонија	-6,5	-9,5	-4,1	-8,4	-2,6	-0,9	-3,1	-13,1	-7,0
Црна Гора	-15,1	-12,0	-6,8	-7,2	-8,5	-24,7	-41,6	-32,6	-15,0
Хрватска	-3,7	-8,5	-7,4	-5,3	-6,3	-7,9	-8,6	-9,2	-5,5
Албанија	-5,0	-7,2	-5,6	-4,4	-9,0	-6,5	-10,5	-14,7	-18,6
Босна и Херцеговина	-14,7	-21,0	-19,4	-16,3	-18,0	-8,4	-12,7	-14,9	-7,8
Румунија	-5,5	-3,3	-5,8	-8,4	-8,6	-10,4	-14,5	-11,6	-4,4
Бугарска	-5,6	-2,4	-5,5	-6,6	-12,4	-17,8	-21,5	-25,2	-8,6
Словенија	0,2	1,0	-0,8	-2,7	-2,0	-2,8	-4,9	-6,2	-0,6
Мађарска	-6,0	-7,0	8,0	-8,4	-7,5	-7,5	-6,4	-8,4	-
Србија	-7,6	-8,2	-7,2	-11,9	-8,9	-13,3	-15,6	-17,1	-5,7

Извору: Eurostat и EBRD.

Висок спољно-трговински дефицит карактеристичан је за транзициони процес. Он се јавља као последица структурних промена, значајног прилива капитала и конвергенције ка развијеним земљама ЕУ (табела 22.).

Табела 22. **Компаративна анализа спољно-трговинског биланса Србије и одабраних земаља (милијарде USD)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2008/04*
Македонија	-1,2	-1,1	-1,3	-1,8	-1,6	1,3
Хрватска	-8,5	-9,7	-11,1	-13,4	-16,6	2,0
Босна и Херцеговина	-3,3	-4,6	-4,1	-5,5	-7,1	2,2
Румунија	-9,1	-12,7	-18,7	-29,6	-33,4	3,7
Бугарска	-4,5	-6,4	-8,1	-11,5	-11,9	2,6
Словенија	-1,6	-1,0	-2,0	-2,9	-4,0	2,5
Пољска	-5,6	-2,7	-7,0	-17,0	-23,2	4,1
Словачка	-1,5	-2,3	-2,5	-0,8	1,0	-0,7
Чешка	-1,0	1,6	1,7	-1,1	-1,1	1,1
Мађарска	-4,7	-3,6	-2,9	-0,06	1,6	-0,3
Србија	-7,3	-6,1	-6,8	-9,8	-12,0	1,6

Извори: Eurostat, EBRD и Статистика спољне трговине, РЗС.

* Релативно повећање/смањење у 2008. у односу на 2004. годину.

Растући дефицит у платном билансу Србије систематски је повећавао свој удео у БДП-у од 2001. године, постајући дугорочна карактеристика привредног

¹²⁹ Trade Competitiveness Map, Trade Performance HS, ИТС, www.intracen.org.

развоја. Са становишта одрживости екстерне равнотеже и обезбеђивања ликвидности, у наредном периоду неопходно је смањивање дефицита. То би требало да буде постигнуто убрзаним растом привредне, посебно индустријске активности и извоза.

Очигледно, да је спор и потпуно неадекватан раст извоза у последњој деценији, последица је примењеног модела развоја Србије. Са форсирањем развоја сектора услуга, које су традиционално и претежно оријентисане на домаће тржиште, потпуно је запостављен развој реалног сектора¹³⁰.

Напредније земље у транзицији, су на успешан начин консолидовале реални сектор и наставиле спровођење структурних реформи започетих средином 90-их година 20. века. Оне су у посматраном периоду повећавале извоз и смањивале трговински дефицит. Од значаја за смањење спољно-трговинске неравнотеже био је и прилив страних инвестиција и пресељење индустријских капацитета развијених земаља, чиме је омогућено повећање продуктивности и извоза. Дошло је до смањења учешћа радно-интензивних грана (прехранбена и текстилна индустрија, производња производа од дрвета), а раст учешћа грана заснованих на коришћењу савремене технологије, знања и економије обима (аутомобилска индустрија, електроиндустрија и индустрија прецизних уређаја, производња канцеларијске опреме). На овај начин, ове гране су појачале извозну понуду и смањиле увозну тражњу, и тиме побољшале платнобилансне позиције напредних земаља у транзицији.

2.2. Квантитативне и квалитативне перформансе спољно-трговинске размене

Једна од карактеристика *извоза*, после 2001. године, јесте његова висока усмереност према тржиштима европских земаља, на које се извози преко 95% производа и споро освајање нових извозних тржишта. Највећи део извоза после 2001. године пласирано је на тржиште ЕУ-27 око 55% (од чега преко 2/3 у ЕУ-15), и у земље чланице СЕФТА споразума око 33% (табела 23.)¹³¹.

Овако висока усмереност, посебно према чланицама ЕУ-15, отвара могућности извоза на тржишта која имају висок ниво БДП *per capita* и високу куповну моћ, односно захтевају производе вишег нивоа квалитета, што позитивно може утицати на структурне промене и модернизацију наше привреде. С друге стране, ниска тржишна диверсификација повећава зависност једне привреде од малог броја извозних тржишта, и што је такође веома важно, повећава осетљивост домаће привреде на шокове споља. Ово потврђују ефекти глобалне економске кризе који су се одразили на извоз Србије. Пад извоза је последица великог смањења тражње за производима које наша привреда извози на тржиште ЕУ, а

¹³⁰ Савић, Љ., (2010), *Реиндустријализација као основа новог модела развоја*, Економско-социјална структура Србије – Учинак прве деценије транзиције, НДЕ, АЕН и Економски факултет, Београд, стр. 198.

¹³¹ *Статистика спољне трговине, РЗС*, <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

који имају велико учешће у структури извоза. Реч је углавном о примарним и радно и ресурсно интензивним производима, са којима је Србија успела да се интегрише на тржиште ЕУ, а који истовремено представљају основни извор структурне неприлагођености српског извоза потребама ЕУ.

Табела 23. **Најзначајнији спољно-трговински партнери Србије 2001-2009. година (у млрд. USD)**

	Укупно		ЕУ-27		ЕУ-15		Цен. и ист. Европа		Руска Федерација		Остале земље	
	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз
2001	1,7	4,7	1,0	2,4	0,8	1,6	0,5	0,3	0,1	0,7	0,1	0,7
2002	2,1	5,6	1,3	3,3	0,9	2,3	0,6	0,3	0,1	0,9	0,1	1,0
2003	2,8	7,5	1,4	4,3	1,1	3,2	0,8	0,4	0,1	1,2	0,2	1,4
2004	3,5	10,8	1,8	6,2	1,3	4,4	1,4	0,7	0,2	1,8	0,2	2,0
2005	4,5	10,6	2,6	5,6	1,8	3,8	1,6	0,9	0,3	2,1	0,3	1,8
2006	6,4	13,2	3,6	7,1	2,6	4,6	1,9	1,0	0,4	2,5	0,3	2,3
2007	8,8	18,6	4,9	10,2	3,3	6,8	2,8	1,5	0,6	3,1	0,4	3,6
2008	11,0	23,0	5,9	12,1	3,9	8,2	3,6	1,8	0,8	4,2	0,5	4,6
2009	8,3	16,0	4,5	8,5	2,9	6,1	2,6	1,2	0,3	1,9	0,8	3,8

Извор: Статистика спољне трговине, РЗС, Београд, <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

Немачка и Италија су највећа извозна тржишта за српске производе од развијених земаља. Али, услед структурне неприлагођености извоза потребама развијених земаља, долази до смањења извоза у ове земље, и његовог преумеравања у земље СЕФТА споразума. Најзначајнија извозна тржишта СЕФТА споразума су Босна и Херцеговина, Македонија и Црна Гора. Са њима је остварен суфицит у размени, и то као резултат извоза углавном пољопривредних производа. Извоз из Србије у Црну Гору посебно се евидентира од 2006. године, тако да и услед тога долази до релативног повећања извоза у земље СЕФТА споразума. Руска Федерација учествује са око 5% извоза из Србије (табела 24.).

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Укупно	83,3	80,7	73,8	73,7	72,1	70,6
Аустрија	2,7	2,7	2,9	3,4	4,2	2,5
Босна и Херцеговина	17,8	16,6	11,7	11,8	12,2	12,2
Бугарска	1,7	2,1	2,4	2,5	2,3	2,4
Црна Гора	-	-	-	10,5	11,7	10,0
Хрватска	4,2	4,4	3,9	3,8	4,0	3,3
Француска	3,8	3,6	3,7	3,3	3,1	3,0
Немачка	10,1	9,7	9,9	10,6	10,4	10,4
Грчка	3,4	2,7	2,4	2,1	1,9	1,6
Мађарска	3,4	2,9	2,8	2,8	3,0	3,1
Италија	12,7	14,5	14,4	12,4	10,3	9,4
Македонија	7,3	5,8	4,7	5,0	4,5	5,2
Холандија	1,4	1,7	1,6	1,7	1,6	1,6
Румунија	3,5	2,9	2,8	3,0	3,7	5,8
Русија	4,3	5,0	4,8	5,1	5,0	4,7
Словенија	4,4	4,2	3,9	4,6	4,5	4,1
В. Британија	2,3	1,9	1,8	1,7	1,4	1,3

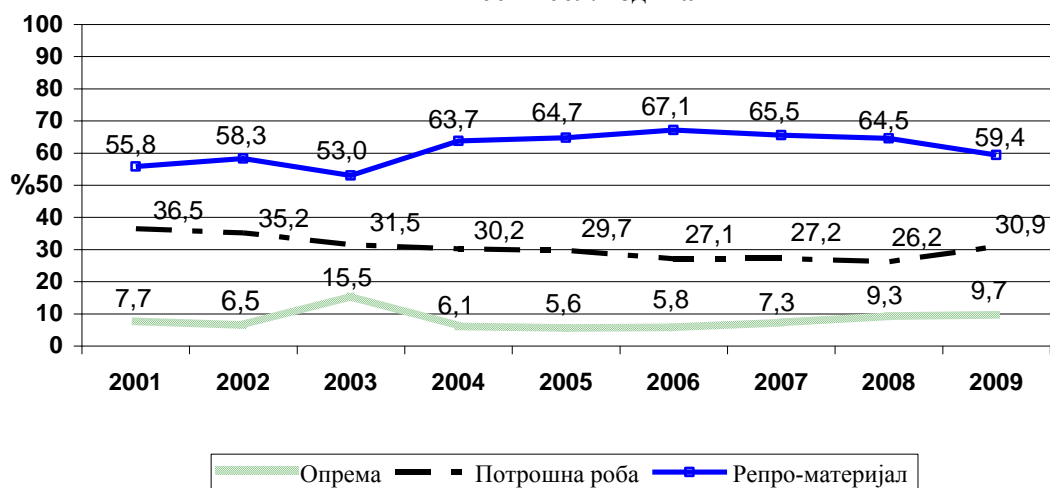
Извор: Извоз и увоз по географским зонама и одабраним земљама, РЗС.

На страни **увоза**, главни спољно-трговински партнери Србије у периоду после 2001. године су чланице ЕУ-27 око 53,0%, (Немачка око 12% и Италија око

10,0%), Руска Федерација око 15%, и Кина са око 7,5% укупног увоза. Појединачно, највећи дефицит јавља се у трговини са Руском Федерацијом због увоза енергената. Такође, велики увоз и дефицит у претходним годинама јавља се и са Кином. У 2008. и 2009. години, увоз је достигао 1,7 и 1,2 млрд. USD респективно, колики је и дефицит услед занемарљивог извоза (10 милиона USD)¹³².

Структурна прилагођеност извоза привреде Србије **према економској намени**, већ у дужем периоду је неповољна и значајно одступа од структуре извоза коју имају развијене земље ЕУ. Од 2001. године у структури извоза по економској намени производа, највише су заступљени производи за репродукцију просечно око 61%, следи потрошна роба око 29% и опрема око 10% (график 2.).

График 2. Извоз Србије - економска намена производа, 2001-2009. година



Извор: Републички завод за статистику, Београд.

Коефицијент подударности извоза показује да структура извоза привреде Србије у ЕУ није прилагођена потребама ЕУ. Вредност коефицијента је ниска, и од 2001. године није забележен значајан помак, већ и пад. Извоз нису пратиле битније промене и унапређење структуре извоза, посматрано према факторској интензивности производа (табела 25.).

Табела 25. Коефицијент подударности извоза Србије и увоза ЕУ

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
0,51	0,50	0,51	0,48	0,46	0,48	0,47	0,48

Извор: Eurostat и Статистика спољне трговине, РЗС, Београд.

Ако се упореди структура извоза Србије са структуром увоза ЕУ према факторској интензивности робе, јасно се уочава заостајање, разлике и неприлагођеност наше привредне структуре и извоза, посматрано у односу на увоз ЕУ. У српском извозу, доминирају производи ниског нивоа додате вредности и степена финализације (табела 26.).

¹³² Статистика спољне трговине, РЗС, <http://webzrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

Табела 26. Извоз Србије у ЕУ и укупан увоз ЕУ према факторској интензивности производа, у %

		Извоз Србија				Увоз ЕУ			
		2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
А	Примарни производи	32,5	33,1	30,4	28,8	16,7	17,2	16,9	18,2
Б	Ресурсно интенз. произ.	19,2	20,7	20,0	19,5	6,9	7,2	7,6	7,4
Ц	Радно интензивни произ.	11,6	11,1	11,3	11,1	7,1	6,9	6,8	6,5
Д	Технолошко интенз. произ.	23,7	23,0	25,7	27,6	57,9	57,2	55,9	54,7
Е	Производи интензивни људским капиталом	12,8	12,1	12,6	12,8	9,8	9,6	9,7	9,6
	Остали поризводи	0,2	0,0	0,0	0,2	1,6	1,9	3,1	3,6
	Укупно	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Извор: Eurostat и Статистика спољне трговине, РЗС, Београд.

Јасно се види да структура извоза Србије није прилагођена потребама ЕУ. Ово практично значи да, групе производа које чине највећи део извоза Србије, мање учествују у увозу ЕУ. Највећи део од око 60% ових производа спадају у примарне и производе који су интензивни радом и природним ресурсима, што указује на неспособност српске привреде да се путем ниског нивоа технолошке интензивности производа интегрише у тржиште ЕУ (график 3.).

График 3. Структура извоза Србије у ЕУ и структура укупног увоза ЕУ



Извор: Табела 26.

Узроке овоме свакако треба тражити у потреби српске привреде да скоро по сваку цену повећа извоз (у производима код којих постоје конкурентске предности), што је повећавало удео примарних и ресурсно интензивних производа нижих фаза финализације у извозној структури. Ови производи у увозној структури земаља чланица ЕУ су знатно мање заступљени.

Производи који су са преко 55% заступљени у увозу ЕУ, и који припадају групи технолошки интензивних производа, чине просечно свега око 25% српског извоза у ЕУ (табела 27.).

Табела 27. Технолошко интензивни производи који имају значајно учешће у структури укупног увоза ЕУ, у %

	Групе производа	Хиј - учешће производа у укупном извозу Србије			Мик - учешће производа у укупном увозу ЕУ		
		2006	2007	2008	2006	2007	2008
Д	Погонске машине и уређаји	4,1	5,4	5,8	12,5	12,5	12,0
Д	Органски хемијски производи	3,2	4,3	4,1	2,9	3,0	2,7
Д	Електричне машине, апарати и уређаји	3,1	4,3	6,7	10,3	9,9	9,3
Д	Пластика и производи од пластике	4,4	4,0	3,8	3,5	3,5	3,4
Д	Фармацеутски производи	0,4	0,2	0,5	3,6	3,7	3,8
Д	Возила, осим шинских	0,9	1,0	1,2	9,8	10,3	9,2
Д	Остали технолошко интензивни произ.	6,9	6,6	5,5	15,3	14,4	15,6
	Укупно	23,0	25,7	27,6	57,9	57,2	55,9

Извор: Eurostat, Статистика спољне трговине, РЗС, Београд.

Секторска структура према Стандардној међународној трговинској класификацији (СМТК, ревизија 3), такође указује на неповољну структуру и ниску конкурентност извоза, где доминирају производи ниже фазе прераде, углавном сировине и полупроизводи (табела 28.). Реч је, пре свега, о сектору б. (гвожђе и челик, обојени метали, производи од метала и производи од целулозе), нултом сектору хране (житарице, поврће и воће) и разним готовим производима (одећа и обућа). Од 2007. године уочава се веће учешће 7. сектора (електричне машине, апарати и уређаји, и друмска возила).

Табела 28. Структура извоза према секторима СМТК - (%)

СМТК ревизија 3.	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001/09*
0 Храна	15,7	23,0	18,1	18,2	17,3	16,6	15,4	13,5	18,1	17,3
1 Пиће и дуван	0,7	0,8	1,1	1,6	1,2	1,8	2,0	2,3	3,0	1,6
2 Сирове нејестиве материје	5,2	5,1	5,0	5,5	4,4	4,3	4,6	4,2	3,5	4,6
3 Минерална горива и мазива	2,9	3,7	2,2	2,6	3,7	3,5	2,6	3,4	4,7	3,3
4 Животи. и биљ. уља и масти	1,0	0,9	0,6	1,8	0,9	0,5	1,1	1,3	1,5	1,1
5 Хемијски производи	7,7	8,1	9,0	10,9	11,0	10,1	10,4	10,2	7,9	9,5
6 Прерађени производи	29,3	26,5	25,1	33,6	35,6	37,6	35,0	32,8	26,1	31,3
7 Махине. апар. и транс. уре.	14,0	12,1	20,7	10,7	9,9	11,1	14,3	17,3	17,8	14,2
8 Разни готови производи	20,8	17,5	16,6	14,4	15,7	14,4	14,5	14,0	15,9	16,0
9 Производи и трансакције	2,6	2,3	1,6	0,7	0,3	0,2	0,1	0,9	1,5	1,1
Укупно	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Извор: Статистика спољне трговине, РЗС, Београд.

*Просек у периоду 2001-2009. година

Може се оценити, да до квалитативног побољшања и реструктурирања извоза није дошло од 2001. године, без обзира на раст извоза. Ради се екстензивном расту извоза, који дугорочно посматрано није одржив. Низак степен подударности између извоза Србије и увоза ЕУ показује да се повећање нашег извоза заснива на производима ниже фазе прераде и производима за којима постоји мања потреба увоза на нивоу ЕУ. У структури извоза и даље доминирају производи који не захтевају употребу напредних технологија и ангажовање знања.

Такође, поређење структуре извоза Србије у ЕУ са структуром извоза земаља окружења, указује на велико подударање, што значи да српски производи имају велику конкуренцију, и да производи ових земаља могу лако истиснути и заменити наше производе у будућем периоду.

Структура извоза Србије је и индикатор кризе у којој се налази привреда, услед чега је све теже задовољити захтеве тржишта ЕУ, тако да се извоз све више усмерава ка земљама СЕФТА споразума, где се могу пласирати наши недовољно конкурентни производи. Дугорочна конкурентност и повећање извоза не може се заснивати на већини сектора и група производа у којима је Србија данас конкурентна.

Према томе, посебну пажњу треба посветити оним секторима за којима постоји раст тражње, односно који имају значајно учешће у структури увоза ЕУ. Структурне промене реалног сектора привреде је крајње пожељно прилагодити структури робног увоза и потребама високо конкурентних тржишта ЕУ, обзиром да се највећи део српског извоза реализује на том тржишту. Потребна је промена извозне структуре у правцу раста учешћа производа веће финализације и технолошке интезивности, као што су то чиниле напредније земље у транзицији.

Ако се посматра робна структура српског увоза у периоду 2001-2009. година, треба имати у виду да је само донекле дошло до повољних промена, по појединим секторима и појединим одсецима (специјалне индустријске машине, електричне машине и уређаји и телекомуникациони апарати). Доминантно учешће и даље имају производа за репродукцију (око 59%) и роба широке потрошње (око 24%), док најмање учешће имају машине и опреме (око 17%)¹³³. Ове промене не могу се окарактерисати у искључиво позитивном контексту, посебно не за привреду која има потребе за увозом капиталних средстава и нових технологија. Настојање домаће привреде да се у што већој мери реструктурира, захтева у наредном периоду, много дубља померања у увозној структури ка софистицираној опреми и савременим машинама и технологијама.

3. Реални ефективни девизни курс и конкурентност

Политика девизног курса је део укупне макроекономске политике државе и значајан је инструмент укупне извозне активности и конкурентности. Реални девизни курс је једно од мерила међународне конкурентности земље.

Реални девизни курс је номинални девизни курс помножен индиксом цена у Србији и подељен индиксом цена државе у којој се извози. Реални курс према евр у рачуна се, по дефиницији, корекцијом номиналног курса за разлику у нивоу цена у Србији и еврозони. На тај начин промена девизног курса је у директној пропорцији са растом цена, односно инфлације. Он успоставља везу између нивоа цена у земљи и иностранству, тако што се преко њега иностране цене прерачунавају у националну валуту и домаће цене исказују у девизама. На тај

¹³³ Статистика спољне трговине, РЗС, <http://webzrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

начин је могуће поређење цена и идентификација производа чија је цена у земљи нижа па се могу извозити као конкурентнији, односно производа који су у иностранству јефтинији па би их требало увозити. На дужи рок разлике у ценама доводе до усмеравања фактора производње у оне секторе у којима је национална привреда ефикаснија, а други сектори се препуштају продуктивнијим и ефикаснијим иностраним произвођачима.

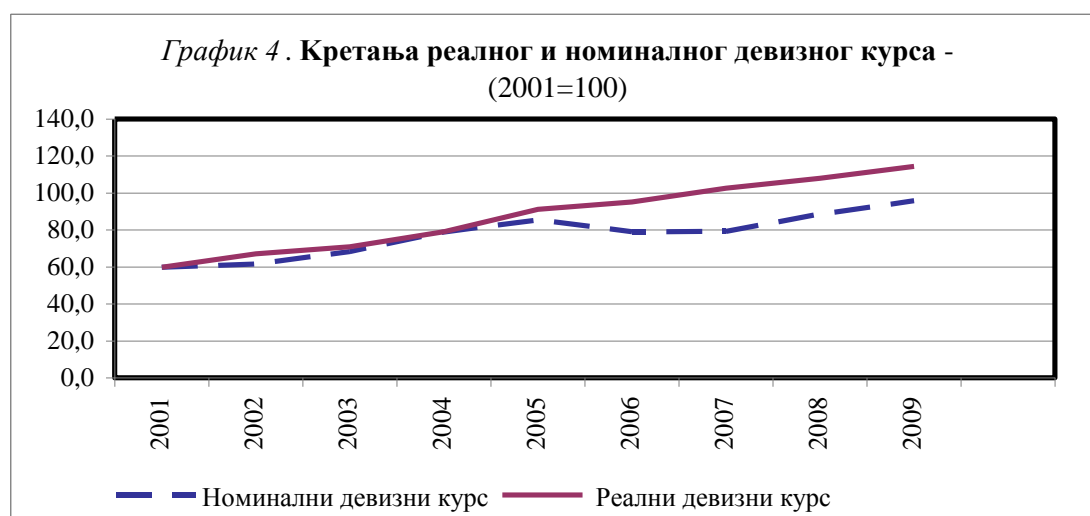
У периоду од 2001 до 2009. године, номинални девизни курс динара према еврју је порастао за 60,6%. Због инфлације која је у Србији већа него у Земљама евро зоне (али и другим европским земљама), реални курс динара према еврју је апресирао (осим у 2004. години), што није погодно извозу, јер се за исту количину извезене робе добијало мање динара. Најмањи негативни ефекти инфлације били су изражени у спољно-трговинској размени са земљама које су такође биле суочене са инфлацијом (табела 29.).

Табела 29. Реални и номинални девизни курс, 2001-2009. година
(курса динара према еврју)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индекси кретања цена – (2001=100)									
Индекси цене – Србија	100	114,8	123,8	140,7	166,0	177,0	195,0	211,9	225,8
Индекси цене – ЕУ	100	102,2	104,3	106,4	108,7	111,0	113,4	117,1	117,8
Кретања реалног и номиналног девизног курса динара према еврју									
Номинални девизни курс	59,7	61,5	68,3	78,9	85,5	79,0	79,2	88,6	95,9
Реални девизни курс	59,7	67,1	70,9	78,9	91,2	95,2	102,7	108,0	114,4

Извор: Кретање девизних курсева, (2010), НБС, Београд, Eurostat, eurostat.ec.europa.eu и РЗС, webzrzs.stat.gov.rs/axd/index.php.

Апресијација динара, односно прецењен динар имао је негативан утицај на ценовну конкурентност извоза, зато што није био испраћен адекватним интезитетом повећања продуктивности. Задуживање у иностранству и прилив страних инвестиција такође су утицали на јачање динара, што је додатно смањивало конкурентност извоза (график 4.).



Извор: Табела 29.

У 2008. години, услед преливања глобалне кризе, застоја у капиталним приливима и кредитне рестрикције, великог трговинског дефицита, али пре свега структурних проблема привреде, дошло је до депресијације реалног девизног курса, али само на кратко. У 2009. години и поред номиналне депресијације динара услед инфлације која је међу највишима у Европи, поново је остварена апресијација реалног курса и прецењеност динара према еврџ, што је утицало на остварене извозне резултате¹³⁴.

С обзиром на то да је од 2009. године званично мерило инфлације *Индекс потрошачких цена*, кретање реалног девизног курса може се добити и коришћењем тог индекса (табела 30.). Коришћење индекса потрошачких цена има додатну предност у томе што је тај индекс директно упоредив са индексом који мери кретање цена у еврозони¹³⁵.

Табела 30. Кретање индекса потрошачких цена у Еврозони и Србији - %

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индекс потрошачких цена - Еврозона	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	3,3	0,3
Индекс потрошачких цена - Србија	-	-	-	5,4	6,5	11,7	8,4

Извор: Eurostat, eurostat.ec.europa.eu и ПЗС, webz.s.stat.gov.rs/axd/index.php.

И реални курс израчунат коришћењем нивоа потрошачких цена показује јачање динара у односу на евро. Разлог је у чињеници да су размењива добра у посматраном периоду више поскупела од неразмењивих добара, те је разлика у промени цена размењивих добара у Србији неупоредиво већа него еврозони, као што је и укупна разлика у промени цена.

Апресијација динара је истовремено допринела даљем повећању увоза, стварању растућег и огромног спољно-трговинског дефицита, али и додатном губитку конкурентности у извозном сектору. Недовољан раст домаћег извоза може се тумачити и тиме што је продаја на домаћем тржишту била атрактивнија. У овом периоду многи економисти, вођени аргументом да српски извозници испаштају због „јаког“ динара, залагали су се за слабљење динара у односу на евро. Основни аргумент овакве тезе јесте, да слабији динар чини извозну робу јефитинијом страном купцу, а увозну робу скупљом домаћем купцу. С друге стране, „увозничком лобију“ у потпуности је одговарао прецењен динар. Ово потврђује и висина оствареног дефицита текућег рачуна, али и енормни профити који су стицани посебно у трговини, па зато и нису за чуђење огромне инвестиције у трговину, а не у индустрију.

Може се оценити да одржавање девизног курса динара на високом нивоу у односу на евро није било утемељено на конкурентској снази српске привреде, није било у функцији политике подржавања њене конкурентности и извоза, и за последицу има формирање неадекватне привредне структуре. Поред тога, Кина и већина земаља у Европи и у окружењу, су у овом периоду снажно подстицале извоз, спроводећи политику „тихе“ девалвације националних валута, поправљајући ценовну конкурентност својих привреда и индустрија.

¹³⁴ *Квартални монитор*, (2009), бр. 16, Фонд за развој економске науке, Београд, стр. 36-37.

¹³⁵ Исто, стр. 35.

4. Конкурентност индустрије Србије

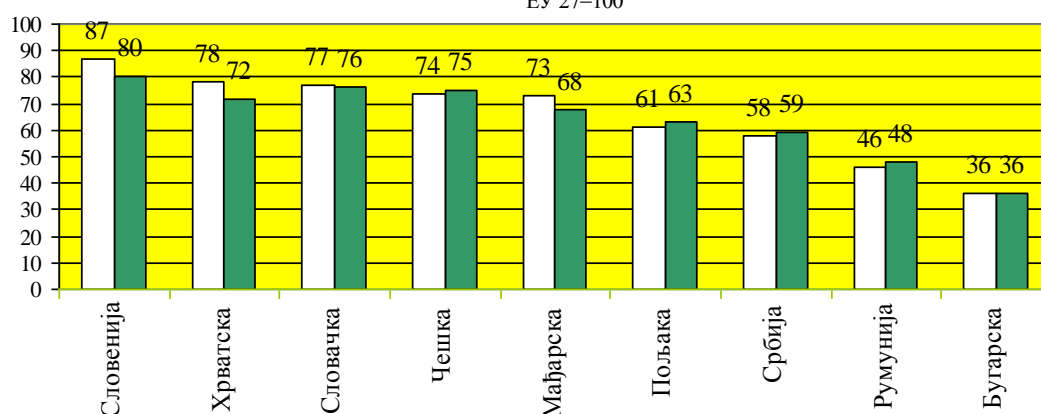
Достигнути ниво конкурентности, ценовни и неценовни фактори конкурентности, јединични трошкови рада и подуктивност, и технолошка структура индустрије, јасно указују да индустрија није постигла задовољавајућу ниво конкурентност. О њеној ниској конкурентности сведочи огроман спољно-трговински дефицит и чињеница да се две трећине извозног асортимана односи на ресурсно и ниско технолошки интензивне производе, које карактерише низак ниво специјализације. Степен покривености увоза извозом има негативне тенденције, што је још један показатељ неконкурентности индустрије. Компаративне предности остварене су првенствено код примарних производа и производа нижих фаза прераде. Стратегија извоза заснована на производима из ових група и сектора не представља основ за дугорочни раст извоза и за индустријски раст и развој, због чињенице да се компаративне предности код ових производа лако губе.

Недовољна економска и технолошка конкурентност, представља озбиљан структурни проблем условљен малом способношћу индустрије да снижава трошкове и да побољшава перформансе производа и услуга. Индустрија нема задовољавајућу способност снижавања трошкова, ради достизања ценовне конкурентности, а још мање способност повећања технолошког нивоа производње, ради сужавања технолошког јаза у односу на индустрије других земаља и достизања технолошке конкурентности.

4.1. Продуктивност и јединични трошкови рада у индустрији

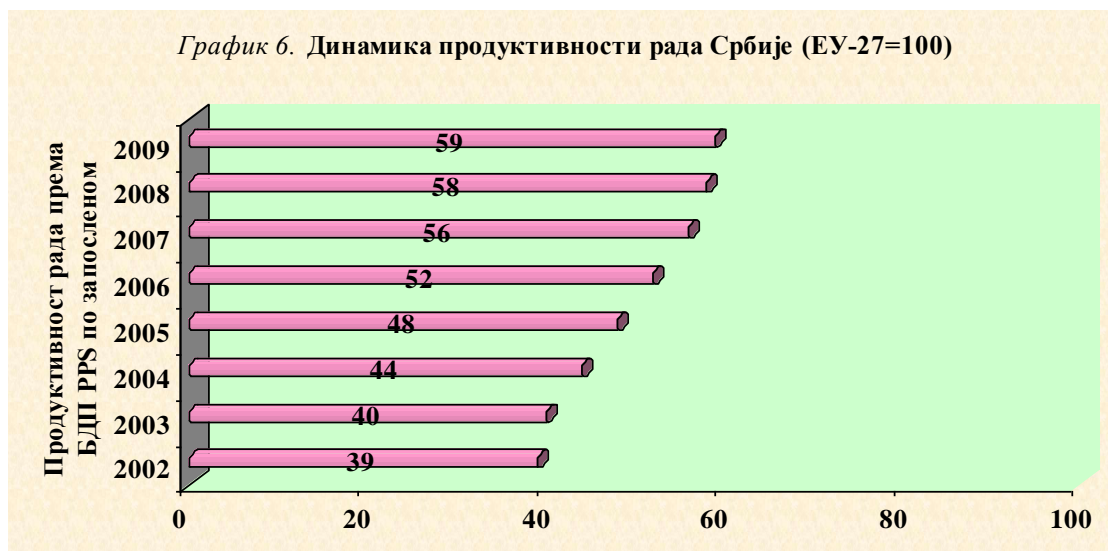
Продуктивност рада обухвата економске параметре који опредељују материјални стандард становништва, односно раст *per capita* дохотка. Продуктивност рада на нивоу привреде у Србији према паритетима куповне моћи (*PPS-Purchasing Power Standard*) мања је у 2008. и 2009. години за око 40 одсто од просека ЕУ-27 и од свих земаља Вишеградске групе, Словеније, и Хрватске, а виша је од Бугарске и Румуније (график 5.).

График 5. Продуктивност рада према БДП PPS - 2008. и 2009. година
ЕУ 27=100



Извор: Eurostat и Извештај о развоју Србије 2009., (2010), РЗР, Београд, стр. 112.

Од 2002. године дошло је до благог раста продуктивности у односу на ЕУ-27. Према подацима у 2009. у односу на 2002. годину, продуктивност привреде Србије према паритетима куповне моћи повећана је за 50% (график 6.).



Извор: Извештај о развоју Србије 2009., (2010), РЗР, Београд, стр. 112.

При томе се не сме занемарити чињеница веома ниске стартне позиције у погледу продуктивности рада. Ниска продуктивност у случају Србије резултира ниским платама запослених, вишим ценама, ниским профитима, или што је чешће случај, комбинацијом ових економских показатеља истовремено.

Продуктивност у индустрији је један од основних показатеља развоја и ефикасности привреде. Повећање продуктивности је од кључног значаја за раст и развој индустријске производње, конкурентности и повећање извоза. У периоду 2003-2009. година, индустрија бележи раст продуктивности рада, по просечној годишњој стопи око 8,2%. У 2009. години продуктивност рада у индустрији остварила је пад од 2,2%, што је резултат пада производње од -12,1%, иако је смањена запослености за 10,1%. Истовремено, продуктивност рада прерађивачке индустрије смањена је за 14,2%, док је пад њене производње био 15,8%, а запослености 12,1%¹³⁶. Истовремено, међугодишње стопе раста продуктивности у прерађивачкој индустрији су испод међугодишњих стопа раста продуктивности у индустрији (табела 31.).

Табела 31. Продуктивност и јединичних трошкова рада у индустрији Србије – у %

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Стопе раста у индустрији	-2,7	7,1	0,8	4,7	3,7	1,1	-12,1
Запосленост у индустрији	-12,8	-4,8	-7,6	-8,3	-8,1	-5,5	-10,1
Продуктивност у индустрији	3,9	12,5	9,0	14,2	12,9	7,0	-2,2
Продуктивност у прерађивачкој индустрији	-	16,2	9,6	9,6	11,7	4,1	-14,2
Јединични трошкови рада у индустрији	3,9	-6,7	0,9	-1,9	-4,2	-2,0	-5,1

Извор: Индустрија Србије 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, РЗС, Србије, Београд, и Основни економски индикатори, http://www.razvoj.gov.rs/SED_indikatori.htm, РЗР.

¹³⁶ Индустрија Републике Србије, 2009., (2010), РЗС Србије, Београд, стр. 11.

У посматраном периоду стопе раста продуктивности вишестуко су веће од стопа раста производње. Овака раст продуктивности првенствено је последица константног и високог смањења броја запослених у индустрији, а знатно мањим делом раста физичког обима производње.

Раст продуктивности у посматраном периоду, посебно је изражен у областима вађења неметала и камена, вађења и брикетирање угља, производњи основних метала, производњи целулозе, папира и прерада папира, производњи кокса и деривата нафте, производњи хемикалија и хемијских производа, производи од гуме и пластике, производњи металних производа, производњи машина и уређаја, осим електричних, производњи канцеларијских и рачунских машина, производњи моторних возила и саобраћајних средстава. Индустријске области које су имале пад продуктивности су производња текстилних предива и тканина, производња одевних предмета и крзна, производња коже, предмета од коже и обуће, производи од дрвета и намештаја, производња радио, ТВ и комуникационе опреме и производња прецизних и оптичких инструмената¹³⁷.

Међународна конкурентност индустрије се често исказује и преко **јединичних трошкова рада**. Они настају у производном процесу, обухватају највећу трошковну компоненту и показују колико укупни трошкови рада (или бруто плате) учествују у оствареној бруто додатој вредности или БДП-у. Иако нису идеална мера конкурентности, индустрије са нижим јединичним трошковима рада могу се сматрати конкурентнијим, и у могућности су да повећавају извоз. До пада јединичних трошкова рада долази када се смањује учешће трошкова рада у односу на додату вредност или када долази до раста производње, што је у основи пожељан тренд, односно услед пада запослености, што је непожељно.

Јединични трошкови рада, уз повремене осцилације, бележе међугодишњи пад што позитивно утиче на конкурентност српске индустрије (табела 26.). Они се смањују што указује да се тржиште рада прилагођава на смањену активност индустрије смањивањем реалних зарада и отпуштањима запослених. Такође, подаци о променама јединичних трошкова рада у индустрији и њихово враћање на ниво од пре неколико година указују да је, захваљујући депресијацији динара и флексибилности тржишта рада, враћен део конкурентности изгубљен реалном апресијацијом у периоду пре избијања глобалне економске кризе¹³⁸.

Пад јединичних трошкова рада у посматраном периоду остварен је у областима вађења руда метала, проиводњи од гуме и пластике, производњи металних производа, производња машина и уређаја, производњи канцеларијских и рачунских машина, производњи електричних машина и апарата, производњи саобраћајних средстава, и производњи и дистрибуцији електричне енергије, гаса и воде. Са друге стране, висок раст јединичних трошкова рада имала је производња текстилних предива и тканина, производња одевних предмета и крзна,

¹³⁷ Исто, стр. 19.

¹³⁸ *Квартални монитор економских трендова и политика у Србији*, (2010), Фонд за развој економске науке, Београд, стр. 12-13.

производња производа од дрвета, производња намештаја, производња радио, ТВ и комуникационе опреме и производња прецизних и оптичких инструмената¹³⁹.

Јединични трошкова рада не могу се посматрати као идеална мера конкурентности, јер се односе само на трошак радне снаге, која је обилан фактор, и не узимају у обзир цене осталих инпута, које су у случају наше индустрије од пресудног утицаја на конкурентност. Поред тога, они се односе на ценовну конкурентност, без узимања у обзир неценовних фактора. И поред свих ограничења, јединични трошкова рада су користан индикатор којим можемо пратити конкурентност привреде на краћи и средњи рок.

Ипак, основни проблеми и ограничења са којима се сусреће индустрија Србије, јесте да је смањење јединични трошкови рада и знатан део раста продуктивности рада, резултат дугорочно неодрживог смањења броја запослених. Посебан разлог за забринутост огледају се у застарелој опреми, превазиђеним технолошким решењима, недовољним улагањима у науку и истраживање и развој, недовољним запошњавање високо стручног кадра и на ниском расту производње. Технолошки јаз и постојећа производна структура, у којој доминирају сектори ниске технолошке интензивности производње, не могу у дугом року битније утицати на смањење јединичних трошкова рада и динамичнији раст продуктивности рада.

4.2. Технолошка структура индустрије

Технолошка интензивност је критична детерминанта раста продуктивности и међународне конкурентности савремених индустрија. Према технолошкој интензивности (односно технолошкој софистицираности производа, висини трошкова истраживања и развоја, броју научних и технолошких радника у индустрији), и њеном утицају на раст продуктивности и учешћу у стварању бруто додате вредности, у економској теорији, разликују се подела индустријске производње на високо технолошку, срење-високо технолошку, срење-ниско технолошку и ниско технолошку¹⁴⁰.

Класификација индустрије заснована на висини технолошке интензивности производње има следећу структуру¹⁴¹:

1. Индустрије високе технологије (*High-technology*): производња ваздухоплова и летилица; производња фармацеутских производа; производња канцелариских и рачунских машина; производња радио, ТВ и комуникационе опреме, и производња медицинских, прецизних и оптичких инструмената. Ове индустријске области имају највећи допринос расту продуктивности и стварању бруто додате вредности.

2. Индустрије средње-виоке технологије (*Medium-high-technology*): производња електричних машина и апарата; производња моторних возила и

¹³⁹ *Индустрија Србије 2008.*, (2008), РЗР, Београд, стр. 33.

¹⁴⁰ *Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*, (2009), OECD, Paris. p. 32.

¹⁴¹ *Classification of manufacturing industries based on technology*, (2005), OECD, Paris. p. 181-184.

приколица; производња осталих саобраћајних средстава; производња хемикалија и хемијских производа, и производња машина и опреме.

3. Индустрије средње-ниске технологије (*Medium-low-technology*): производња и оправка бродова и чамаца; производња производа од гуме и пластике; производња кокса, деривата нафте и нуклеарног горива; производња неметалних минерала и основних метала, и производња метала, металних конструкција и металних производа.

4. Индустрије ниске технологије (*Low technology*): производња прехранбених производа и пића; производња дуванских производа; производња текстилних предива и тканина; производња одевних предмета и крзна, коже, предмета од коже и обуће; производња производа од дрвета; производња целулозе и папира; штампање и издаваштво; производња намештаја, и рециклажа. Ове индустријске делатности и области имају намањи допринос расту продуктивности и стварању бруто додате вредности.

Технолошка структура српске индустрије, посебно прерађивачке, јако је неповољна. Тренд промена у структури технолошке интензивности у периоду 2000-2008. година је незадовољавајући. Високе технологије недовољним темпом повећавају своје учешће, док ниске технологије, и поред благих осцилација, у посматраном периоду још увек имају доминантно учешће у укупној структури прерађивачке индустрије (табела 32.).

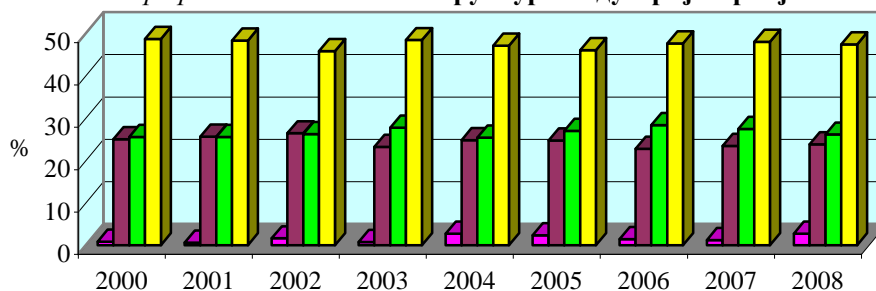
Табела 32. Технолошка структура индустрије Србије

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Високе технологије	0,8	0,6	1,6	0,7	2,7	2,3	1,4	1,2	2,7
Средње-виоке-технологије	25,0	25,6	26,4	23,2	24,8	24,7	22,7	23,4	23,8
Средње-ниске-технологије	25,5	25,5	26,2	27,7	25,4	27,0	28,3	27,4	26,1
Ниске технологије	48,7	48,3	45,8	48,4	47,1	46,0	47,6	48,0	47,4

Извор: Индустрија Србије 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, РЗС Србије, Београд.

Посматрано, по технолошким групама у структури индустрије у посматраном периоду од 2001. до 2008. године, највеће учешће имају групе производа ниске технолошке интензивности и средње-ниске технолошке интензивности, а најмање средње-виоке технолошке и високе технолошке интензивности (график 7.).

График 7. Технолошка структура индустрије Србије



■ Високе технологије ■ Средње-виоке-технологије ■ Средње-ниске-технологије ■ Ниске технологије

Развој индустрије у периоду после 2001. године, на подручју техничко-технолошког развоја, није почивао и уважио опште прихваћене глобалне трендове и опште критеријуме техничко-технолошке интензивности, улоге знања и високо-стручног кадра, веће и свеобухватније сарадње са научно-истраживачким институцијама, као и еколошки прихватљивих стандарда развоја. Формирање нове индустријске структуре и њено укључивање у савремене тржишне токове неопходно је реализовати кроз развој високих технологија у области производње појединих група производа у наредном периоду.

4.3. Спољно-трговинска перформансе и активност индустрије

Раст извоза у периоду 2001-2009. године био је услов и основа за даљи развој индустрије. Међутим, стање и салдо спољно-трговинске размене индустрије указује на незавидан положај и растући дефицит (табела 33.).

Табела 33. Извоз и увоз у прерађивачке индустрији Србије, 2001-2009. година (милиони USD)

Области и сектори – производни принцип	Извоз	Увоз	Салдо
Привреда - укупно	49.152	110.584	-61.432
Индустрија-укупно	46.889	104.674	-57.785
Вађење руда и камена	278	16.006	-15.728
Вађење угља	57	301	-244
Вађење сирове нафте и гаса	49	13.762	-13.713
Вађење руда метала	114	1.563	-1.449
Вађење осталих руда и камена	58	381	-323
Прерађивачка индустрија	45.984	87.763	-41.779
Прехрамбени производи и пиће	7.730	4.442	3.288
Дувански производи	170	815	-645
Текстилна предива и тканине	1.556	3.416	-1.860
Одевни предмети и крзна	1.890	1.571	319
Кожа и предмети од коже.обућа	1.334	1.910	-576
Прерада и произ. од дрвета и плуте	1.010	1.697	-687
Целулоза.папир и прерада папира	1.040	3.266	-2.226
Издавање.штампање и репродукција	413	689	-276
Кокс и деривати нафте	914	4.837	-3.923
Хемикалије и хемијски производи	4.615	15.124	-10.509
Производи од гуме и пластике	3.470	3.103	367
Производи од осталих минерала	1.034	1.968	-934
Основни метали	9.392	8.450	942
Метални производи.осим машина	1.386	2.844	-1.458
Остале машине и уређаји	3.223	11.410	-8.187
Канцеларијске и рачунске машине	189	2.213	-2.024
Друге елект. машине и апарати	1.855	2.806	-951
Радио.ТВ и комуникациона опрема	486	3.722	-3.236
Прецизни и оптички инструменти	356	2.485	-2.129
Моторна возила и приколице	1.074	8.210	-7.136
Остала саобраћајна средства	1.049	985	64
Намештај и слични производи	1.068	1.670	-602
Рециклажа	731	130	601
Производња електричне. енергије. гаса и воде	627	904	-277
Електрична енергија.гас и топла вода	621	902	-281
Пречишћавање и дистрибуција воде	6	3	3

Извор: Статистика спољне трговине, РЗС, <http://webzrs.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

Укупан извоз индустрије у периоду 2001-2009 године износио је 46,8 млрд. USD или око 95% укупног извоза, док је извоз прерађивачке индустрије био 45,9 млрд. USD или око 94% укупног српског извоза. Укупан увоз индустрије у посматраном периоду износио је 104,6 млрд. USD или 95% укупног увоза привреде, док је увоз прерађиваче индустрије износио 87,7 млрд. USD или 80,5% укупног српског увоза. Укупан дефицит целокупне индустрије у периоду 2001-2009. износио је 57,7 млрд. USD или 94,9% укупног дефицита, а дефицит прерађивачке индустрије USD 41,5 млрд. USD или 68,2% укупног дефицита.

Укупан извоз индустрије порастао је у 2009. години у односу на 2001. годину за 444,3%, а увоз 289,3%, док је дефицит индустрије забележио раст од 185,2%. Укупан извоз прерађивачке индустрије порастао је у 2009. години у односу на 2001. годину за 436%, а увоз 289,7%, док је дефицит прерађивачке индустрије забележио раст од 154,7%¹⁴².

У структури извоза индустрије највеће учешће имале су области оновних метала (19,1%), прехранбених производа и пића (15,7%), хемикалија и хемијских производа (9,4%), производа од гуме и пластике (7,1%), и машина и уређаја (6,6%). У структури увоза индустрије најзаступљеније су области хемикалија и хемијских производа (13,7%), сирове нафте и гаса (12,4%), машина и уређаја (10,3%), основних метала (7,6%), моторних возила и приколица (7,4%), кокса и деривата нафте (4,4%), прехранбених производа и пића (4,0%). У структури дефицита индустрије највеће учешће имале су области производње сирове нафте и гаса (22,3%), производње хемикалија и хемијских производа (17,1%), машина и уређаја (13,3%), моторних возила и приколица (11,6%), кокса и деривата нафте (6,4%), и радио, ТВ и комуникационе опреме (5,3%).

Индустрија је суфицит остварила у областима производње прехранбених производа и пића (3,2 милијарди USD), основних метала (942 милиона USD), одевних предмета и крзна (319 милиона USD), производа од гуме и пластике (367 милиона USD), осталих саобраћајних средстава (64 милиона USD), као и у рециклажи (601 милиона USD).

Негативан извозни резултат остварио је некада извозно орјентисан текстилни сектор. Треба рећи да су значајна либерализација и снижавање царина после 2001. године имали, пре свега, утицај на извоз текстилног сектора. Споразум о текстилу са ЕУ о преференцијалном статусу потписан 2005. године, пружио је могућност повратка наше текстилне индустрије на тржиште ЕУ. Нажалост ефекат овог споразума није задовољавајући, а производња текстилног сектора бележи стални раст дефицита у спољно-трговинској размени.

На основу анализе извоза и остварних резултата у спољно-трговинској размени може се оценити да је целокупна индустрија остварила предност код примарних и производа нижих фаза прераде. Дакле, иако се конкурентност привреде заснива на факторима ефикасности, актуелну извозну структуру

¹⁴² *Спољнотрговински робни промет*, (2010), РЗС, Београд, <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

индустрије карактерише, технолошко заостајање, доминантна заступљеност традиционалне индустријске производње са стандардизованим производима нижег степена обраде и квалитета (у којима су остварене компаративне предности), јако мала засупљеност производа високе финализације, јако широк и дисперзиван извозни асортиман у којем не постоји препознатљив или водећи извозни производ(и).

Упркос високим стопама раста у периоду 2001-2009. година, извоз индустрије није на нивоу који може обезбедити одрживост кретања у спољном сектору и одржив раст индустрије. Очигледно је да са учешћем од преко 90% у укупном извозу, озбиљнијег опоравка привреде Србије неће бити док се не опорави, консолидује и реструктурира индустрија. Неопходно је предузети низ мера како бе се могао обезбедити динамичнији раст извоза. Кључни изазов у будућем периоду биће да се упоредо са променом структуре извоза, повећа степен финализације производа и подигне извозни потенцијал индустрије.

4.4. Покривеност увоза извозом по секторима СМТК и извозна оријентисаност индустрије

Секторска анализа на основу *покривености увоза извозом* у индустрији према СМТК класификацији показује побољшање конкурентности у појединим секторима од 2001. године. Ако се посматрају сви сектори, у 2009. години у односу на 2001. годину, дошло је до благог раста покривености увоза извозом, односно, овако мерене конкурентности. У 2009. години услед глобалне економске кризе и већег смањења увоза, степен покривености увоза извозом је порастао код већине сектора (табела 34.).

Табела 34. Покривеност увоза извозом према секторима СМТК

СМТК рев. 3		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
0	Храна	81,6	118,1	105,5	117,0	149,3	163,8	160,9	134,1	157,9
1	Пиће и дуван	13,5	16,3	24,2	43,5	58,9	71,3	110,7	138,9	131,0
2	Сирове нејестиве материје	50,9	58,5	62,7	61,2	45,3	44,3	60,2	51,0	59,0
3	Минерална горива и мазива	6,0	8,5	5,6	5,8	8,9	8,7	7,2	8,0	14,5
4	Животи. и биљна уља и масти	200,0	118,8	106,3	411,1	252,4	77,5	227,9	244,4	248,5
5	Хемијски производи	20,3	21,4	24,7	30,4	36,9	34,8	35,1	35,0	25,6
6	Прерађени производи	76,5	59,4	55,8	57,2	74,1	88,2	76,2	77,9	71,9
7	Машине, апарати и транс. уре.	27,0	17,3	25,8	12,2	18,0	21,1	23,7	30,4	35,8
8	Разни готови производи	111,5	71,4	64,0	53,4	86,7	84,2	76,3	76,4	88,5
9	Производи и трансакције	15,2	14,4	11,1	34,7	37,5	78,6	733,3	898,8	739,8

Извор: Статистика спољне трговине, РЗС, <http://webz.s.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

У секторима 5. и 7. степен покривености увоза извозом је низак, а виши у секторима 6. и 8. Највећи недостатак је низак ниво степена покривености најсофистициранијег 7. сектора, што је последица употебе застареле технологије и опреме, као и одсуства нових техничко-технолошких решења.

Оно што би индустрију учинило конкурентном на дужи рок и обезбедило одржив привредни раст јесте повећање степена покривености у секторима 5. и 6, а посебно у 7. и 8. чији су производи углавном класификовани у технолошки

интензивне и интензивне високо-квалификованим радом. За тако нешто неопходне су озбиљне структурне промене. Уколико до тога не дође, конкурентнска позиција српске индустрије у будућем периоду пре ће се погоршати него побољшати.

Анализа извозне орјентисаности индустрије на нивоу 262 групе производа СМТК класификације, показује да у периоду 2001-2009. године, извоз 50 група производа са највећим процентуалним уделом у укупном извозу, испољава високо заједничко учешће од преко 70%. При томе, 50% учешћа односи се на првих десет група производа у свим посматраним годинама (графика 8.).

График 8. Педесет група индустријских производа са највећим учешћем у извозу Србије



Извор: Статистички годишњак Србије 2008, (2008), РЗС, Београд, стр. 284 – 294, и Статистика спољне трговине, РЗС, <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

Од 50 група производа са највећим учешћем у извозу, током овог периода, највише су биле заступљене групе производа из 6. сектора производи сврстани по материјалу, нултог сектора храна и живе животиње и 8. сектора разни готови производи, и од 2008. године, и 7. сектоа машине, апарати и транспортни уређаји.

Првих десет група које су најзаступљеније на страни извоза су: гвожђе и челик (13,0%), обојени метали (6,4%), одећа (5,1%), производи од метала (4,3%), разни готови производи (4,0%), електричне машине, апарати и уређаји (3,9%), производи од каучука (2,8%), погонске машине и друмска возила (2,3%), индустријске машине за општу употребу (2,3%)¹⁴³.

И на основу овакве анализа извозне орјентисаности индустрије, може се закључити да индустрију Србије одликује ресурсно и ниско технолошки интензиван извозни асортиман. У извозној структури се налазе традиционалне групе производа, које карактерише низак ниво специјализације.

4.5. Концентрација (специјализација) индустријског извоза

Коефицијент концентрације или специјализације извоза (или увоза) може додатно указати на структурне карактеристике спољно-трговинске размене српске индустрије. Да би добили одговор на питање у којој мери је српска извозна понуда специјализована, односно да ли је извоз компаративно посматрано високо специјализован, може се користити модификовани Џини-Хиршманов (*Gini-*

¹⁴³ Извоз и увоз по секторима и одсецима СМТК, РЗС, <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>.

Hirschman) коефицијент концентрације робног извоза. Максимална вредност овог индекса је 1 ако је цео извоз из једног сектора или робне групе. Велика дисперзија извоза даје ниску вредност овог коефицијента¹⁴⁴.

Након либерализације спољне трговине дошло је до раста индустријског извоза, али и до ширине у структури и недовољне специјализације у извозу, што најбоље илуструје индекс специјализације извоза, исказан модификованим Цини-Хиршманови коефицијентом (табела 35.).

Табела 35. **Модификовани Цини-Хиршманов коефицијент концентрације извоза индустрије Србије**

	Индустрија укупно	50 група производа према СМТК класификација
2001	0,080	0,077
2002	0,078	0,077
2003	0,097	0,095
2004	0,096	0,086
2005	0,101	0,100
2006	0,102	0,100
2007	0,087	0,085
2008	0,086	0,084

Извор: Статистика спољне трговине, РЗС, <http://webzss.stat.gov.rs/axd/arhiva1.php?ind=1>.

Краткорочно посматрано, после 2002. године, долази до позитивног раста модификованог Цини-Хиршмановог коефицијента концентрације робног извоза, са највишим вредностима у 2005. и 2006. години. То указује да се извоз лагано концентрише на одређене индустријске производе и робне групе. Негативно је то да су у главном у питању радно и ресурсно интензивне групе производа. Овладало се производњом појединих група производа, њиховим пласманом, али у недовољној мери да би се могло говорити о значајно вишем степену специјализације. На дужи рок, ове групе производа не могу да обезбеде високе вредности коефицијента концентрације. За његов раст потребно је брзо оживљавање извоза у секторима који интензивно користе технологију и знање. У 2007. и 2008. години долази до пада коефицијента концентрације извоза, што значи да поново дошло до сваштарења у индустријском извозу.

Разлика између вредности коефицијента специјализације извоза 50 група производа са највећим учешћем у извозу и коефицијента специјализације извоза у индустрији, одређена је степеном заступљености ових група производа у укупном извозу. Ових 50 група производа имају високо учешће у извозу индустрије, тако да је у посматраном периоду мала разлика између коефицијената специјализације.

Коефицијенат концентрације извоза индустрије има и даље ниске вредности што указује на одсуство специјализације у извозу. Она за малу земљу као што је Србија, значи овладавање производњом и пласманом одређене групе производа и растуће учешће на страним тржиштима. Основни проблеми и ограничења произлазе из одсуства специјализације извоза унутар индустрије и

¹⁴⁴ *Индустрија Србије 2008.*, (2009), РЗР, Београд, стр. 43.

неквалитетно диверсификоване извозне производње. Ни једна група производа, или производ, не издвајају се на страни извоза својим производним потенцијалом, извозним капацитетима и специфичностима по којима би били препознатљиви на међународном тржишту. На тај начин цела привреда и индустрија спадају у групу мање препознатљивих у међународним оквирима.

Свакако да је квалитативна промена структуре српског увоза и повећање учешћа технолошки интензивних производа у његовој структури, довела до већег степена специјализације увоза. То свакако погодује реструктурирању индустрије и повећању њене конкурентности, јер ће се предузете инвестиције и увоз нових технологија, пренети и на извозну структуру, али је нереално очекивати да се то деси у кратком временском интервалу.

4.6. Компаративне трговинске предности индустрије

За анализу структурних промена извоза потребно је издвојити секторе или групе производа у којима домаћа индустрија остварује компаративне предности, и сагледати где долази до њиховог повећања, а где до смањења. Откривене компаративне предности представљају однос салда спољно-трговинске размене и укупно остварене спољно-трговинске размене и исказују се *Индексом откривене компаративне предности (RCA – Revealed Comparative Advantage)*. Позитивна вредност RCA указује на компаративне предности датог сектора или групе производа, односно на остварен суфицит у робној размени са иностранством.

Негативне вредности RCA индекса, у посматраном периоду, јасно показују да српска индустрија нема откривене компаративне предности. На нивоу укупне трговинске размене у периоду 2001-2004. године RCA показује опадање конкурентности извоза. Ситуација се незнатно поправља од 2005. године, RCA је и даље негативан, али је почео да расте (табела 36.).

Табела 36. Вредности RCA нивоу укупне трговине – 2001-2009. година

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-42,5	-45,9	-45,9	-50,1	-40,0	-34,4	-35,5	-35,2	-30,3

Извор: Статистика спољне трговине, ПЗС, <http://webzrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva1.php?ind=1>.

Исти закључак се може донети, ако се изврши анализа RCA индекса на основу података који се односе на групе производа према СМТК класификацији. Број група производа са позитивним RCA се у периоду 2001-2004. године смањивао, а од 2005. године се повећава и данас је то око 70 група производа. Од 50 група производа са највећим учешћем у извозу такође се смањује број група производа са позитивним RCA до 2004. године, да би од 2005. години тај број нешто порастао, и данас износи око 30 група производа. Позитиван RCA имају група производа хране и сировина¹⁴⁵.

Посматрано према факторској интезивности, од укупно 97 производа, индустрија је у извозу на тржиште ЕУ остварила компаративне предности само

¹⁴⁵ Статистика спољне трговине, ПЗС, <http://webzrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva1.php?ind=1>.

код 34 производа, а реч је углавном о примарним и радно интензивним производима. Домаћа индустрија још увек није у могућности да конкурише технолошко интензивним производима које ЕУ увози из других земаља. Анализа квалитативне промене RCA производа показује да је само 15 производа остварује побољшање својих RCA вредности из године у годину (табела 37.).

Табела 37. Откривене компаративне предности појединих производа индустрије

	Производи – факторска интензивност	RCA	RCA	RCA	2008/07
		2006	2007	2008	
А	Шећер и производи од шећера	10,2	6,2	8,2	1,3
А	Прерађевине од воћа и поврћа	5,2	4,9	4,6	0,9
А	Руде, шљака и пепео	5,3	7,7	6,0	0,8
А	Дрво и производи од дрвета, дрвени угаљ	2,5	2,5	3,7	1,8
Б	Калај и производи од калаја	1,5	1,6	1,2	0,7
Б	Гвожђе и челик	5,4	5,0	5,5	1,1
Б	Керамички производи	1,5	2,5	2,8	1,6
Б	Олово и предмети од олова	4,3	6,7	5,0	0,8
Б	Калај и произ, од калаја	1,5	1,6	1,2	0,7
Ц	Одевни предмети	5,0	5,6	5,6	1,1
Ц	Остали текстилни производи и сл,	1,1	1,6	1,7	1,1
Ц	Намештај, расвета, монтажне зграде	1,0	1,1	1,1	1,0
Ц	Бродови, чамци и др, пловне конструкције	1,0	1,2	1,1	0,9
Д	Оружје, муниција и пратећа опрема	1,6	1,5	1,6	1,6
Д	Органски хемијски производи	1,0	1,4	1,4	1,0
Д	Експлозиви, пиротехника и шибице	3,2	1,2	4,1	3,5
Д	Фертилизатори	0,1	0,9	2,5	2,9
Е	Гуме и производи од гуме	2,0	1,7	2,0	1,2
Е	Производи од материјала за плетарију	2,0	1,2	1,3	1,1
Е	Производи од гвожђа и челика	0,9	0,9	1,1	1,2
Е	Сапуни, козметички препарати, восак	15,4	13,6	12,2	2,7
Е	Шинска возила	2,4	2,8	6,9	2,5

Извор: ИТС, Конкурентност и структурне промене 2009., (2009), РЗР, Београд, стр. 37, и Статистика спољне трговине, РЗС, <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva1.php?ind=1>.

Дефицит у робној размени код већине производа којима се може побољшати конкурентност српске индустрије, јесте индикатор да ни убрзани раст привреде остварен до 2009. године није одржив у будућем периоду без значајних структурних промена у индустрији које ће побољшати и структуру робног извоза.

Компаративне предности остварене су првенствено код примарних производа и производа нижих фаза прераде. Извоз заснован на производима из ових група и сектора не представља основ за дугорочни раст извоза и привредни раст и развој, пре свега због чињенице да се компаративне предности код ових производа лако губе. Цене примарних производа имају дугорочну тенденцију опадања, рудна и природна богатства Србије су ограничена, радно-интензивни сектори су под притиском конкуренције земаља са јефтином радном снагом, а генерално, климатски фактори су све неповољнији и постају све теже предвидиви.

4.7. Интраиндустријска трговина

Интраиндустријска трговина је симултана трговина производима који, како због факторских инпута, тако и због сличности у потрошњи, представљају блиске супституте¹⁴⁶. Она представља размену истих или веома сличних производа класификовани унутар исте индустрије између две или више земаља у оба смера. Код одређивања степена интраиндустријске трговине значајно је и разграничити колико је она вертикална, а колико је хоризонтална, зато што различити фактори утичу на њихов интензитет. Вертикална интраиндустријска трговина подразумева трговину производима који су квалитативно различити, а хоризонтална је трговина квалитативно сличним производима.

Интраиндустријска трговина одређује онај део извоза (увоза) који је поништен увозом (извозом) исте групе производа. Државе ће трговати истим индустријским производима ако је сличност у тражњи већа или када је производна основа и економски развој приближно исти. Што је већа сличност на страни тражње и понуде, то је интраиндустријска трговина интензивнија.

Стандардни Грубел-Лојдов индекс (*Herb Grubel and Peter Lloyd*) који се користи за квантификацију интраиндустријске трговине. Његовом употребом је омогућено да се утврди интраиндустријска трговина на вишем нивоу агрегирања, као што је ниво индустрије једне земље, а не само између прекограничних филијала матичних мултинационалних компанија. Грубел-Лојдов индекс (ИТgl) узима вредност између 0 и 1. Када је извоз једнак увозу Грубел-Лојдов индекс једнак је 1, ако земља само извози, а не увози и обрнуто, индекс је 0. Када извоз представља око 50% увоза и обрнуто, Грубел-Лојдов индекс је око 0,66. Његов највећи недостатак јесте статичност јер се заснива на подацима о трговинским вредностима за једну годину. Што је ближи 1, указује на приближно исту структуру производње и извоза индустрије, односно већу комплементарност два тржишта, и обрнуто ако је ближи 0. Земље са вишим Грубел-Лојдовим индексом имају већу производну диференцијацију и виши раст продуктивности услед економије обима. Будући да је интраиндустријска трговина, размена производа истих индустрија, значи да земље имају приближно исту производну и/или потрошну базу¹⁴⁷.

Пошто је ЕУ најзначајни спољно-трговински партнер индустрије Србије, могу се израчунати вредности Грубел-Лојдовог индекса интраиндустријске трговине између Србије и ЕУ. Добијене вредности су ниске и ближе нули, што показује да је трговина између истих производних група у робној размени Србије

¹⁴⁶ Fidrmuc, J. (2000.), *Restructuring European Union Trade with Central and Eastern European Countries*, Atlantic Economic Journal 28, USA, p. 83.

¹⁴⁷ Lederman D, Maloney W, (2003), *Trade Structure and Growth*, The World Bank Policy, Research Working Paper 3025, The World Bank Group, Washington, p. 56.

и ЕУ релативно ниска и неповољна, иако је после 2001. године дошло до известног раста (табела 38.).

Табела 38. **Интраиндустријска трговина између Србије и ЕУ**

Грубел-Лојдов индекс (ПТgl) интраиндустријске трговине	2000	2004	2005	2006	2007	2008
	0,26	35,0	0,37	0,40	0,41	0,42

Извор: ИТС и Статистика спољне трговине, РЗС, Београд.

Грубел-Лојдов индекс је у просеку два пута мањи од истог показатеља за размену напреднијих транзиционих земаља са ЕУ (креће од 60% до 80%), што говори о позитивним променама њихове индустријске структуре¹⁴⁸. То значи да не постоји задовољавајући ниво структурне подударности индустријског извоза Србије у ЕУ и увоза из ње. Доминантно се ради о вертикалној интраиндустријској трговини сличних производа различитог квалитета. Другим речима, постоји велики технолошки јаз и ниска комплементарност између ове две привреде, односно њихових индустрија, тако да је конкурентска позиција српске индустрије на тржишту ЕУ нестабилна и тешко одржива у наредном периоду.

Углавном се интраиндустријска трговина своди на размену производа који припадају различитим робним групама. Мањи број индустријских производа је комплементаран и задовољава стандарде ЕУ. Међу десет производа са највећом вредности Грубел-Лојдовога индекса, само је један за чију производњу је неопходан високо квалификовани рад (табела 39.).

Табела 39. **Производи који имају највећу вредност индекса интраиндустријске трговине**

ФИ	Групе производа	2006	2007	2008
А	Минерална горива, уља, дестилати и сл,	0,41	0,93	0,92
Ц	Намештај, расвета, монтажне зграде	0,88	0,93	0,90
Б	Керамички производи	0,83	0,91	0,90
А	Вештачка сировинска влакна	0,97	0,96	0,97
А	Прерађена животињска и биљна уља, масти	0,91	0,98	0,92
Б	Кожа, производи од коже, крзна	0,50	0,94	0,88
А	Биљне сирове материје	0,83	0,91	0,95
Б	Цинк и производи од цинка	0,79	0,97	0,90
Б	Производи од основних метала, легуре	0,92	1,00	1,00
Е	Шинска возила	0,63	0,71	0,91

Извор: ИТС и Статистика спољне трговине, РЗС, Београд.

Низак ниво интраиндустријске трговине неповољан је са аспекта извозне конкурентности индустрије, производне специјализације и стимулације индустријског раста. Резултати анализе показују да се путем интраиндустријске трговине Србије са земљама ЕУ још увијек остварује мањи део укупних трговинских токова српске индустрије, и то производима ниже технолошке

¹⁴⁸ Николић, Г., Цветковић, С., и Јевтић, Ж., (2010), *Ефекат економске отворености на привредни раст - случај СФРЈ и импликације за Србију данас*, Индустрја 3/2010, Економски институте, Београд. стр. 107-120.

интензивности, што пружа веома скромне могућности за интеграцију домаћих и страних произвођача (мултинационалних компанија). Ово посебно захтева њено реструктурирање и заокрет одређенога њеног дела у правцу веће специјализације, у оквиру одређених група производа са већом додатом вредношћу, као би дошло до повећања Грубел-Лојдовога индекса. Значајни пораст учешћа интраиндустријске трговине у укупној трговини значио би одрживи индустријски развоја и смањење технолошког јаза у односу на развијеније земље.

Из економске теорије произлази да је за домаћу индустрију повољније да њен модел трговинске размене буде усмерен према интраиндустријској трговини са ЕУ, као интеграцији којој Србија жели да се прикључи. Ипак, према вредностима Грубел-Лојдовога индекса неопходно је развијати интраиндустријску трговину и са земљама СЕФТА споразума, и са великим и брзорастућим тржиштима, које имају сличну производну и потрошну базу.

5. Микроконкурентност индустрије Србије

Конкурентност на микро нивоу односи се на конкурентност предузећа, и највише зависи од пословних поступака и стратегија појединачног предузећа. Ниво конкурентности предузећа индустрије може се сагледати из анализе већег броја показатеља и индикатора, почев од њиховог броја и раста, запослености, трошковне и извозне конкурентности. Такође, у савременим условима јако битан показатељ конкурентности предузећа јесте и употреба информационо-комуникационих технологија (*ICT - Information and Communication Technology*).

Анализа **основних индикатора пословне статистике** може указати на микро конкурентност индустријских предузећа, у односу на друга предузећа у привреди, али и према величини предузећа у индустрији. Да би се израчунали неки економски индикатори пословања, неопходно је указати на основне статистичке показатеље и резултате остварене од стране индустријских предузећа. Показатељи се односе на основне податке о броју предузећа и запослених, промету, додатој вредности и трошковима запослених.

У периоду 2005-2009. године дошло је до раста броја индустријских предузећа, промета који она остварују, њихове додате вредности и трошкова запослених, док је број запослених у тим предузећима смањен је за око 25%. Истовремено, сви ови показатељи, уколико се посматра релативно учешћа индустријских у односу на предузећа привреде, имају тенденцију смањивања. Ова тенденција резултат је пре свега примењеног модела развоја привреде, у коме су предузећа услужног сектора добила приоритет и примат у развоју, али исто тако и примењеног концепта приватизације, незавршеног и неефикасног процеса

реструктурирања великих индустријских предузећа, па тек последица глобалне економске кризе (табела 40.).

Табела 40. Показатељи и подаци пословања индустријских предузећа

	2005	2006	2007	2008	2009	2009/05*
Број предузећа						
Укупно - привреда	71.705	76.002	76.879	81.567	89.115	1,2
Вађење руда и камена	211	214	263	286	302	1,4
Прерађивачка индустрија	15.559	16.482	17.917	18.453	18.562	1,2
Про. елек. енер., гаса и воде	268	270	299	325	375	1,4
Укупно - индустрија	16.038	16.966	18.479	19.064	19.239	1,2
Учешће индустрије у привреди %	22,4	22,3	24,0	23,4	21,6	22,7
Број запослених						
Укупно - привреда	2.068.964	2.025.627	2.002.344	1.999.476	1.889.085	0,91
Вађење руда и камена	30.552	28.664	23.498	23.317	22.287	0,73
Прерађивачка индустрија	459.950	420.957	391.897	370.354	339.428	0,74
Про. елек. енер., гаса и воде	45.554	43.676	45.000	45.786	45.817	1,01
Укупно - индустрија	536.056	493.297	460.395	439.457	407.532	0,76
Учешће индустрије у привреди %	25,9	24,4	23,0	22,0	21,6	23,4
Промет (милиони РСД)						
Укупно - привреда	3.347.579	4.208.032	5.079.482	6.048.479	5.534.366	1,7
Вађење руда и камена	280.697	298.051	296.844	357.103	172.123	0,6
Прерађивачка индустрија	963.995	1.188.470	1.383.345	1.597.781	1.440.741	1,5
Про. елек. енер., гаса и воде	170.219	271.266	309.208	366.839	392.494	2,3
Укупно - индустрија	1.414.911	1.757.787	1.989.397	2.321.723	2.005.358	1,4
Учешће индустрије у привреди %	42,3	41,8	39,2	38,4	36,2	39,6
Додата вредност (милиони РСД)						
Укупно - привреда	723.890	874.775	1.062.559	1.224.816	1.233.902	1,7
Вађење руда и камена	46.222	48.268	54.566	55.296	62.655	1,4
Прерађивачка индустрија	230.459	275.474	320.460	362.698	346.701	1,5
Про. елек. енер., гаса и воде	56665	71742	78086	87650	105767	1,9
Укупно - индустрија	333.346	395.484	453.112	505.644	515.123	1,5
Учешће индустрије у привреди %	46,0	45,2	42,6	41,3	41,7	43,4
Трошкови запослених (милиони РСД)						
Укупно - привреда	485.309	539.232	566.223	651.154	636.177	1,3
Вађење руда и камена	16.570	18.411	18.881	21.591	15.610	0,9
Прерађивачка индустрија	177.604	197.338	217.968	239.229	228.703	1,3
Про. елек. енер., гаса и воде	29.868	33.187	38.444	41.978	40.139	1,3
Укупно - индустрија	224.042	248.936	275.293	302.798	284.452	1,3
Учешће индустрије у привреди %	46,2	46,2	48,6	46,5	44,7	46,4

Извор: Структурне пословне статистике, Републички завод за статистику, Београд.

* Релативно повећање/смањење у 2009, у односу на 2005. годину, и просечне стопе раста у периоду 2005-2009. година.

На основу анализе показатеља и података могу се израчунати економски индикатори пословања предузећа за период 2005-2009. године. Ови индикатори се користе у мерењу продуктивности (пре свега радне снаге) и ефикасности пословања предузећа (табела 41.):

1. Број запослених по предузећу, као индикатор величине, мери просечну величину индустријских предузећа. Овај индикатор показује да је просечна величина индустријских предузећа, мерена бројем запослених, била већа у односу на привреду на почетку посматраног периода. На крају периода дошло је до изједначавања просечне величин предузећа, захваљујући смањењу броја радника у индустријским предузећима и поред раста броја предузећа.

Табела 41. Показатељи и подаци пословања индустријских предузећа

	2005	2006	2007	2008	2009	2009/05*
Број запослених по предузећу						
Укупно - привреда	28,9	26,7	26,0	24,5	21,2	0,73
Вађење руда и камена	144,8	133,9	89,3	81,5	73,8	0,51
Прерађивачка индустрија	29,6	25,5	21,9	20,1	18,3	0,62
Про. елек, енер., гаса и воде	170,0	161,8	150,5	140,9	122,2	0,72
Укупно - индустрија	33,4	29,1	24,9	23,1	21,2	0,63
Промет по запосленом (хиљаде РСД)						
Укупно - привреда	1.618	2.077	2.537	3.025	2.930	1,8
Вађење руда и камена	9.188	10.398	12.633	15.315	7.723	0,8
Прерађивачка индустрија	2.096	2.823	3.530	4.314	4.245	2,0
Про. елек, енер., гаса и воде	3.737	6.211	6.871	8.012	8.567	2,3
Укупно - индустрија	2.640	3.563	4.321	5.283	4.921	1,9
Додата вредност по запосленом (хиљаде РСД)						
Укупно - привреда	350	432	531	613	653	1,9
Вађење руда и камена	1.513	1.684	2.322	2.372	2.811	1,9
Прерађивачка индустрија	501	654	818	979	1.021	2,0
Про. елек, енер., гаса и воде	1.244	1.643	1.735	1.914	2.309	1,9
Укупно - индустрија	622	802	984	1.151	1.264	2,0
Просечни трошкови запослених (хиљаде РСД)						
Укупно - привреда	235	266	283	326	337	289
Вађење руда и камена	542	642	804	926	700	723
Прерађивачка индустрија	386	469	556	646	674	546
Про. елек, енер., гаса и воде	656	760	854	917	876	813
Укупно - индустрија	418	505	598	689	698	582
Учешће трошкова запослених у додатој вредности, у %						
Укупно - привреда	67,0	61,6	53,3	53,2	51,6	57,3
Вађење руда и камена	35,8	38,1	34,6	39,0	24,9	34,5
Прерађивачка индустрија	77,1	71,6	68,0	66,0	66,0	69,7
Про. елек, енер., гаса и воде	52,7	46,3	49,2	47,9	38,0	46,8
Укупно - индустрија	67,2	62,9	60,8	59,9	55,2	61,2

Извор: Структурне пословне статистике, Републички завод за статистику, Београд.

* Релативно повећање/смањење у 2009, у односу на 2005. годину, и просечне стопе раста у периоду 2005-2009. година.

2. Промет по запосленом изражава продајну способност предузећа. Овај индикатор био је већи код индустријских предузећа у односу на просек привреде, захваљујући сектору производње електричне енергије, гаса и воде.

3. Према методологији која се примењује у земљама ЕУ, основни индикатор за мерење продуктивности рада предузећа јесте додата вредност по запосленом¹⁴⁹. Вредност овог индикатора у индустријским предузећима већа што указује на њихову већу конкурентност у односу на друга предузећа у привреди.

4. Трошкови по запосленом приказују просечне трошкове запослених у предузећима. Иако не представљају идеалну меру (обухватају само трошкове радне снаге) могу послужити за оцену нивоа конкурентности предузећа. Трошкови по запосленом после 2005. године два пута су већи у индустријским предузећима у односу на привреду, пре свега, захваљујући високим трошковима великих предузећа у секторима производње електричне енергије и вађења руда. Раст трошкова по запосленом није добар, посебно када долази до константног смањења броја запослених, а да се при томе укупни трошкови не смањују.

¹⁴⁹ Основни резултати пословања предузећа и предузетника у 2007., (2008), РЗС, Београд, стр. 31.

5. Учешће трошкова запослених у оствареној додатој вредности показује који део додате вредности је потребан за надокнаду трошкова запослених, односно који део представља пословни вишак или губитак предузећа. Индустријска предузећа код нас, посебно из прерађивачке индустрије, имају веће учешће трошкова запослених у додатој вредности, у односу на друга предузећа у привреди.

До оцене нивоа конкурентности индустријскијх предузећа према њиховој величини, може се доћи уколико се посматра њихова структура и резултати које она остварују. Уочава се да од укупног броја (више од 19000) индустријских предузећа, преко 90% су микро и мала предузећа, која бележе апсолутан и релативан раст броја од 2005. године, за разлику од средњих и великих предузећа чији број се смањује. Највећи број запослених налази се у великим (54,4%) и средњим предузећима (27,9%). Истовремено, иако је дошло до пораста броја микро, малих и средњих предузећа, највећи део промета и додате вредности дистрибуиран је преко великих индустријских предузећа. Од 2005. године, у свим предузећима уочава се пад додате вредности по запосленом. Посматрано у индустрији, највећи ниво продуктивности рада, а тиме и конкурентности, мерено бруто додатом вредности по запосленом имају велика предузећа (табела 42.). Ипак, раст продуктивности великих предузећа, резултат је највећим делом смањења броја запослених, а не техничко-технолошког унапређења производње, посебно у подсекторима и одсецима који стварају већу бруто додату вредност.

Табела 42. **Индустријска предузећа према величини**

2005. година	Укупно	Микро	Мала	Средња	Велика
		0 до 9 запослених	10 до 49 запослених	50 до 249 запослених	250 и више запослених
Број предузећа	16.038	11.975	2.499	1.154	410
	100,0%	74,7%	15,6%	7,2%	2,6%
Број запослених	536.056	25.610	55.011	131.526	323.909
	100,0%	4,8%	10,3%	24,5%	60,4%
Остварени промет – мил. РСД	1.414.911	94.145	165.363	236.003	919.401
	100,0%	6,7%	11,7%	16,7%	65,0%
Бруто додата вредност – мил. РСД	333.346	14.215	33.044	64.194	221.893
	100,0%	4,3%	9,9%	19,3%	66,6%
Бруто додата вредност по запосленом - хиљаде РСД		640	889	936	1.501
2009. година	Укупно	Микро	Мала	Средња	Велика
		0 до 9 запослених	10 до 49 запослених	50 до 249 запослених	250 и више запослених
Број предузећа	19.239	14.775	3.046	1.139	279
	100,0%	76,8%	15,8%	5,9%	1,5%
Број запослених	434.645	30.509	63.344	121.472	216.974
	100,0%	7,0%	14,6%	27,9%	50,4%
Остварени промет – мил. РСД	2.005.358	137.917	249.903	482.693	1.134.845
	100,0%	6,9%	12,5%	24,1%	56,6%
Бруто додата вредност – мил. РСД	515.123	19.538	56.293	113.655	325.637
	100,0%	3,8%	10,9%	22,1%	63,2%
Бруто додата вредност по запосленом - хиљаде РСД		555	601	488	685

Извор: Предузећа у Републици Србији, према величини, РЗС, Београд.

Индикатори извозне конкурентности показују да у спољно-трговинској размени, у периоду 2005-2009. године, доминирају велика предузећа. Сектор МСП-а има низак ниво интернационализације и учествује са око 12% у укупном извозу индустријских предузећа. Иста оцена важи и када се посматра просечан извоз по запосленом. Са овог аспекта најконкурентнији део индустрије (и привреде) јесу велика индустријска предузећа (табела 43).

Табела 43. **Индикатори извозне конкурентности**

		2005	2006	2007	2008	2009	2009/05*
Учешће предузећа према величини у укупном извозу, %	МСП	10,1	13,1	12,7	12,5	12,1	12,1
	Велика	89,9	86,9	87,3	87,5	87,9	87,9
Извоз по запосленом – хиљаде USD	МСП	1.999	2.811	4.432	5.364	4.439	3.809
	Велика	11.657	25.366	30.463	37.547	32.004	27.407

Извор: Предузећа у Републици Србији према величини и Статистика спољне трговине, РЗС, Београд.

*Просек у периоду 2005-2009. година.

Масовна примена, стално иновирање и увођење савремених и софистицираних ИСТ-а један је од основних фактора конкурентног пословања савременог предузећа. Због тога је **употреба ИСТ-а** такође релевантан показатељ микроекономске конкурентности.

Што се тиче Србије употреба ИСТ-а је заступљенија у пословању великих предузећа него у сектору МСП-а. У односу на четири земље из окружења, предузећа у Србији заостају за онима у Словенији у коришћењу ИСТ-а, а боља су од Румуније и Бугарске, док су од Мађарских предузећа боља у коришћењу рачунара и Интернета (табела 44.).

Табела 44. **Употреба рачунара, Интернета и пословних система у предузећима, 2009. година**

	Предузећа која користе рачунар %		Интернет		% предузећа која користе широкопојасни (broadband) Интернет		е- пословање	
	МСП	Велика	МСП	Велика	МСП	Велика	МСП	Велика
ЕУ - 27	96	98	94	97	78	78	84	83
Бугарска	91	89	97	92	48	48	63	75
Мађарска	90	90	88	96	66	66	81	82
Румунија	80	81	73	83	29	29	71	70
Словенија	98	99	96	99	85	85	95	97
Србија	92	98	93	92	57	58	71	77

Извор: Information society statistics, Eurostat, <http://epp.eurostat.ec>.

Опремљеност и употреба рачунара у пословању предузећа указује на заостајање за просеком ЕУ-27. Према врстама ИСТ-а, уређаја и система које предузећа из Србије користе у пословању, најзаступљенија је употреба рачунара. У коришћењу Интернета, као и типовима везе које се користе за приступ Интернету, предузећа (посебно МСП), значајно заостају за просеком ЕУ. Свега 58% предузећа користи најквалитетнији широкопојасни приступ Интернету. Низак ниво развоја у односу на земље ЕУ и недовољна примена квалитетнијих

видова приступа Интернету, негативно се одражава на могућност предузећа да га користе у пословању. Јако низак ниво је његовог коришћења у пословне сврхе, односно е-пословање, е-плаћање, праћење тржишта, и коришћење електронског сервиса јавне управе.

На основу анализе индустријских предузећа, уочљиво је да она представљају значајан сегмент националне економије, који захтева спровођење брзих структурних реформи, посебно у функцији оживљавања укупног раста и отварања нових радних места. Дугорочан и стабилан раст предузећа може се обезбедити повећањем продуктивности, која ће утицати на раст производње, продаје, и смањење трошкова пословања, али не путем даљег смањења броја запослених, већ пре свега технолошком модернизацијом постојећих и изградњом нових предузећа. Технолошка интензивност и квалитет морају постати критична детерминанта раста продуктивности и извозне конкурентност индустријских предузећа.

III ДЕО

СТРУКТУРНЕ ПРОМЕНЕ И СТРАТЕГИЈА РАЗВОЈА

ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ

1. Карактеристике и проблеми индустријског развоја Србије у периоду од 1990. до 2009. године

После завршетка Другог светског рата, модел убрзане индустријализације, као основне индустријске стратегије, утицао је да у укупном привредном расту Србије најзначајнији допринос да индустрија, остварујући завидне резултате и високе просечне годишње стопе раста друштвеног производа (ДП). У периоду 1953-1990. године, у индустрији стопе раста ДП-а су износиле 7,8%, а у привреди 6,7%, чиме је ДП индустрије увећан за 16,5 пута, а привреде 5,5 пута¹⁵⁰. Крајем 1980-их година Србија је постала средње развијена индустријска земља са вредношћу ДП *per capita* од скоро 3000 USD, захваљујући пре свега индустријском развоју.

Општа друштвена и економска криза у Србији, у периоду 1990-2000. године, манифестовала се у свим привредним областима, а највише се испољила у индустрији. Етапа од 1990. године, преставља време дефинитивног краха југословенског модела индустријализације и изразите кризе развоја индустрије, са посебном фазом после 2000. године, коју одликују друштвене и економске реформе и настављање кризе у индустрији.

У другој фази транзиције, Србија је спроводила модел привредног развоја, који је потпуно запоставио и деградирао развој индустрије. Он се заснивао на развоју сектора услуга, расту увоза, приливу страног капитала и задуживању у иностранству. Такав концепт развоја створио је велике структурне и макроекономске неравнотеже (пад стопа раста БДП-а, раст незапослености, висок спољно-трговински дефицит и спољни дуг), и није обезбедио стабилан, квалитетан и одржив развој привреде.

1.1. Карактеристике индустријског развоја у првој фази транзиције до 2000. године

У периоду од 1990. до краја 2000. године Србија није направила неопходне и суштинске економске и политичке промене и реформе. Догађаји током 1990-их довели су до општег слома привредног и индустријског развоја тадашње СР Југославије и Србије. Проблеми развоја индустрије узроковани су распадом земље и дезинтеграцијом тржишта бивше СФРЈ, ратним сукобима, санкцијама Уједињених нација и изопштавањем из свих међународних институција и процеса.

У периоду 1990-1992. година, остварен је драстичан пад укупне привредне активности и погоршање свих релевантних макроекономских показатеља, а врхунац је достигнут 1993. године. Индустрија је у овом периоду имала велики пад физичког обима производње, тако да је ДП индустрије у 2003. години смањен на око 41% од нивоа из 1990. године (табела 45.).

¹⁵⁰ Статистици годишњак Југославије 1992, (1992), СЗС, Београд, стр. 86-94.

Табела 45. Индекс индустријске производње у ценама из 1990. године

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
100	82,0	65,6	41,3	42,2	43,8	46,0	50,6	52,7	39,0	43,3

Извор: Индекси индустријске производње у Републици Србији, РЗС, Београд.

Степен коришћења капацитета у појединим секторима и областима индустрије био је око 30%, а извоз скоро да је обустављен. Велики број радника остао је без посла или је постао „технолошки“ вишак, тако да је незапослености достигла критичне размере. Велики пад животног стандарда и опште сиромаштво утицали су да се део становништва издржавао пословим у области сиве економије. Грађани су се суочили са пљачком девизне штедње преко пирамидалних банака. Спољно-трговинска размена била је скромна и одвијала се углавном илегално, преко суседних земаља као привилегија малог броја појединаца.

Привреда Србије се 1993. године суочила са хиперинфлацијом од 316 милиона процената и сличним нивом депресијације динара. Покушај решавања дубоке економске кризе и заустављање изразито негативне тенденције, учињен је почетком 1994. године, доношењем програма „Реконструкције монетарног система и стратегије економског опоравка Југославије“, који је у кратком року углавном остварио основне циљеве (излазак из стагнације и хиперинфлације).

До интензивнијег опоравка индустријске активности долази 1995, 1996, и 1997. године, када су стопе раста индустријске производње износиле 7,6% и 9,6% респективно на годишњем нивоу (табела 46.).

Табела 46. Стопа раста ДП у привреди и индустрији Србије, 1995-2000. године

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Привреда	5,7	4,6	7,4	2,3	-22,8	5,2
Индустрија	3,8	7,6	9,6	3,6	-23,1	11,1

Извор: СГС 2001, (2001), СЗС, Београд, стр.138.

Ово је резултат делимично укидања санкција 1995. године, иако је још увек постојао „спољни“ зид санкција, због неподобности политичког режима. Утицај на индустријски раст имала је и највећа приватизација током 1990-их година, односно продаја 49% „Телекома“ 1997. године, у износу од око 750 милиона USD. До пада индустријске производње, на 3,6%, долази 1998. године, али је њена стопа била изнад стопе раста укупне привреде, као последица погоршања положаја СРЈ на светској политичкој сцени.

Бомбардовање привредних објеката, од стране НАТО земаља 1999. године, довело је до драстичног пада обима производње. Узрок је био разарање инфраструктурних објеката и индустријских предузећа, која су и пре бомбардовања радили са смањеним степеном искоришћености капацитета. Као последица обнове, већих инвестиционих улагања и покретања капацитета у 2000. години, стопа раста индустрије била је двоструко већа од целе привреде и износила је 11,1%. Ниво индустријске производње и поред раста у периоду 1994-1998. године у 2000. години износио је 43,3% у односу на 1990. годину.

Током 1990-их година недостајала су инвестициона и обртна средства. Од 1990. до 1999. године у привреду Србије је инвестирано свега 43,2% амортизације, а у индустрију 29,1%, и у индустријску опрему тек 14%. Реална вредност, а тиме и оперативна способност индустријске опреме сведена је на 12-15% оне из 1990. године¹⁵¹. Индустријски капацитети су израубовани, технологије застареле, формирала се конзервативна структура неприлагођена захтевима савременог тржишта, што је имало утицај на развој индустрије током прве деценије 21. века.

Релативна тежина и утицај сваког од бројних фактора који су довели до оваквог стања у индустрији Србије током 1990-их није иста. Један од значајних је свакако везан за потпуно одуство стратегије развоја индустрије и на њој засноване и дефинисане индустријске политике.

За период 1990-2000. године, односно прву фазу транзиције, може се оценити да су **основне карактеристике индустријског развоја:**

- неадекватно преиспитивање и редефинисање циљева и праваца развија индустрије, услед крупних политичких, економских и социјалних промена, насталих распадом СФРЈ и започетим процесом транзиције;
- одсуство стратегије развоја индустрије и индустријске политике;
- структурна неусклађеност индустрије и неефикасност структурних реформи;
- низак ниво инвестиција;
- технолошко заостајање индустријских капацитета;
- низак ниво продуктивности и високи трошкови производње;
- неефикасно пословање, губици, неликвидност, и недостатак обртних средстава;
- велики вишкови радне снаге, и
- концентрација социјалне функције на нивоу предузећа.

Схватања да индустрија Србије има потенцијале и неискоришћене капацитете које само треба покренути обезбеђивањем сталног и обртног капитала, била су погрешна. Српска индустрија је у последњој декади 20. века била у стању перманентног економског назадовања и технолошког заостајања, а привредни ресурси су због дугогодишњег процеса дезинвестирања девастирани.

1.2. Индустријски развој у другој фази транзиције од 2001. године

Од 2001. године, политичким променама, великим очекивањима и обећањима, почиње и интензивира се реалан процес транзиције привреде и индустрије ка отвореној тржишној економији. Започете су реформе чији је основни циљ био стварање модерне тржишне привреде, укључивање и интеграција у европске и светске економске токове.

¹⁵¹ *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, (2003 Jefferson institute, Belgrade, i NBS, Beograd, str. 20.

И поред чињенице и искуства да је индустрија била кључни фактор брзог привредног развоја Србије у дужем периоду, у овој фази транзиције, примењен је потпуно погрешан концепт и стратегија развоја привреде. Уместо структурних промена и раста конкурентности индустрије, развој привреде је кренуо у супротном правцу. Ово је највише последица новог модела привредног развоја, транзиционог концепта реформи, и прихватања и механичке примене принципа Вашингтонског консензуса, којима је практично уништен развој индустрије.

Вашингтонски консензус утемељен је на моделу неолибералног капитализма, и наметнут је као концепт реформи и правила вођења економске политике земљама Латинске Америке. Касније, он је наметнут и земљама у транзицији, сем Словеније чија је економска политика била усаглашена са правилима, али и прилагођена стању и условима у привреди. Консензус прописује 10 принципа које би земље требало да примењују при вођењу економске политике¹⁵²: буџетска дисциплина; усмеравање јавне потрошње у области које дају високу стопу економског повраћаја; смањење пореских стопа и проширење основе за опорезивање; либерализација формирања каматних стопа; политика компетитивних девизних курсева; либерализација трговинских токова; либерализација страних директних улагања; приватизација; дерегулација тржишта и заштита приватне својине.

Приликом прихватања неолибералних правила вођења економске политике занемарено је стање и положај наше индустрије, који су последица познатих друштвено-економских догађаја током последње деценије 20. века. Код нас је оваква економска политика створила више проблема у индустрији, него што их је решила. Поред тога, годинама изолована и заштићена индустрија, суочила се са слободном конкуренцијом и свим ефектима глобализације светске економије.

1.2.1. Стопе раста индустрије и привреде

Стопе раста индустрије у периоду 2001-2009. године карактерисала је изразита нестабилност и високе осцилације. Просечна стопа раста индустрије износила је 0,5%, и кретала се знатно испод стопе раста привреде која је просечно расла 4,5% и која је у том погледу остварила солидне резултате (табела 47.).

Табела 47. Стопа раста БДП-а у привреди и индустрији Србије, 2001-2009. године

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
Привреда	5,6	3,9	2,4	8,3	5,6	5,2	6,9	5,5	-3,0	4,5
Индустрија - укупно	0,1	1,8	-3	7,1	0,8	4,7	3,7	1,1	-12,1	0,5
Вађење руда и камена	-12,8	1,6	0,8	-0,7	2,1	3,5	-0,6	3,6	-4,3	-0,8
Прерађивачка инд.	0,7	2,7	-4,6	9,6	-0,7	5,4	4,3	0,8	-15,8	0,3
Елек. енер. гас и вода	1,2	-1,7	2,3	-0,1	6,6	2,2	2,8	1,8	0,6	1,7

Извор: БДП Републике Србије и Статистика индустрије и енергетике, РЗС, Београд.

*Просечне стопе раста 2001-2009. година.

¹⁵² Williamson, J., (2006), *After the Washington Consensus - Latin American Growth and Sustainable Development*, Institute for International Economics, Washington, p. 1-10.

Највећи раст индустрије у посматраном периоду забележен је у 2004. години од 7,1%, а највећи пад у 2009. години од чак 12,1%. Прерађивачка индустрија и проиводња електричне енергије, гаса и воде, у овом периоду, имале су просечну стопу раста од око 0,3% и 1,7% респективно, док је вађење руда и камена имало просечну стопу пада од око 0,3%. Овакво кретање просечних стопа раста, укупно и по секторима, утицало је да ниво индустријске производње у 2009. години износио 44,6% оног из 1990. године (табела 48.).

Табела 48. Индекс индустријске производње у ценама из 1990. године

1990	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
100	43,3	44,1	42,8	45,8	46,2	48,4	50,2	50,7	44,6

Извор: Индекси индустријске производње у Републици Србији, РЗС, Београд.

Упоредна анализа показује да у истом временском периоду од 2001. до 2009. године, просечне стопе раста српске индустрије у великој мери заостају за водећим земљама у транзицији, али и земљама у окружењу. Ове земље имају веће и динамичније стопе раста и од просека свих 27 чланица ЕУ (табела 49.).

Табела 49. Стопа раста индустрије у неким земљама транзиције и Србији, 2001-2009. године

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
ЕУ-27	0,1	-0,5	0,4	2,4	1,3	4,2	3,6	-1,8	-13,8	-0,5
Словенија	3,6	2,2	1,0	3,7	4,6	6,3	7,4	1,6	-17,6	1,4
Словачка	3,6	7,4	15,3	3,6	1,0	15,7	16,9	3,1	-13,7	5,9
Пољска	1,4	1,5	8,6	11,8	4,4	12,2	9,5	2,0	-3,6	5,3
Мађарска	4,0	3,2	6,6	6,9	7,3	10,6	8,0	-1,0	-17,4	3,1
Чешка	7,6	4,0	1,6	9,7	4,3	8,7	10,6	-2,4	-13,1	3,4
Румунија	3,8	-0,4	-0,7	1,9	-2,7	9,8	10,1	2,6	-5,9	2,0
Бугарска	2,0	4,9	12,9	12,6	7,2	6,2	9,5	0,4	-18,2	4,1
Хрватска	6,4	4,9	3,3	2,5	5,0	4,3	5,0	0,7	-8,9	2,6
Србија	0,1	1,7	-3,0	7,1	0,8	4,7	3,7	1,1	-12,1	0,5

Извор: Industry production percentage change, Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

*Просечне стопе раста 2001-2009. година.

Раст индустријског сектора у земљама централне и источне Европе показује висок степен међународне конкурентности њихових индустрија. У 2008. и 2009. години, услед деловање глобалне економске кризе, ове земаље имају пад индустријске производње. У периоду 2001-2009. година водеће земље у транзицији имају много динамичније стопе раста индустрије у односу на Србију. Просечне стопе раста индустрије Словачке биле су 5,9%, Пољске 5,3% и Чешке 3,4%. Од земаља у окружењу, све земље су имале више просечне стопе раста индустрије, посебно Бугарска (4,1%) и Мађарска (3,1%).

Модел привредног развоја Србије, у периоду 2001-2009. године, заснивао се на расту сектора услуга, увозу и на страном капиталу. Најзаслужнији за раст БДП-а привреде био је сектор услуга, са просечном стопом раста 6,9%. Најбржи раст остварили су сектор саобраћаја и телекомуникација 16,9%, сектор трговине 11,5%, и сектор осигурања и финансијског посредовања 9,1% (табела 50.).

Табела 50. Стопа раста привреде, индустрије и услуга, 2001-2009. године

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
Привреда	5,6	3,9	2,4	8,3	5,6	5,2	6,9	5,5	-3	4,5
Индустрија	0,1	1,8	-3	7,1	0,8	4,7	3,7	1,1	-12,1	0,5
Услуге	3,5	5,5	2	8,2	10,6	6,8	12,1	8,9	4,1	6,9
Саобраћај	16,7	2,4	9,5	15,6	23	23,4	29,3	20,1	12,5	16,9
Трговина	9,8	14,9	11,6	17	22	10,3	19,9	6,8	-8,7	11,5
Финансиско посредовање	-7,2	11,6	9	9,8	11,9	12,2	15,6	13,5	5,1	9,1

Извор: Бруто домаћи производ у Републици Србији, у сталним ценама 2002. године, РЗС, Београд.
*Просечне стопе раста 2001-2009. година.

Импулс расту услуга дао је огроман увоз, на кога је у периоду 2001–2009. године потрошено скоро 110 милијарди долара. Дакле, развој српске економије пресудно је зависио од величине увоза, кога су опредељивала расположива страна средства плаћања, односно могућност даљег задуживања земље. Такође, значајан допринос расту БДП-а дао је и порез на додату вредност (ПДВ), који је у скоро свим годинама бележио више стопе раста од стопе раста БДП-а. На почетку зачараног круга се налази висок увоз, који обезбеђује натпросечан раст услуга, на које се зарачунава и наплаћује ПДВ, што све заједно обезбеђује високе стопе раста БДП-а. Круг је затворен тиме, што се пласман увозних производа и везаних услуга обезбеђује вештачким повећањем иначе ниске куповне моћи домаћег незапосленог и слабо плаћеног становништва¹⁵³.

Кључни услов функционисања актуелног модела развоја је несметан и довољан прилив страног капитала. Иако подаци нису сасвим поуздани и прецизни, може се закључити да је у периоду 2001–2009. година у Србију, по основу спољнег дуга, дознака, СДИ, донација, и дела приватизационих прихода, ушло 76 милијарди долара. Ако овоме додамо и приходе остварене извозом, од 49 милијарди долара, долази се до од скоро 125 милијарди долара, што даје одговор на питање како је овај модел функционисао¹⁵⁴.

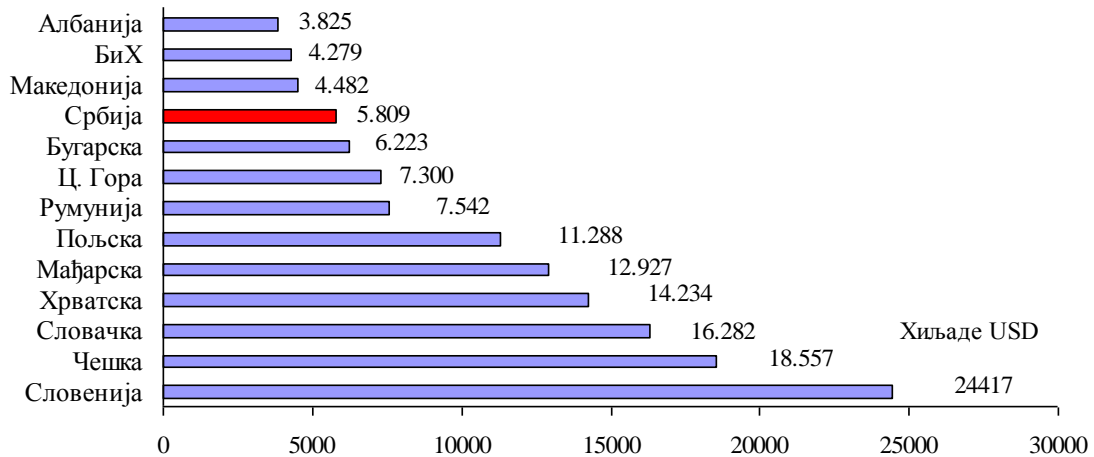
У недовољној мери раст БДП-а се засновао на домаћој штедњи и инвестицијама, унапређењу конкурентности, продуктивности и иновативности, расту извоза, као најбитинијим факторима на страни понуде. Овакав модел развоја у Србији изазвао је најмање два веома крупна проблема. Прво, довео је до слома реалног сектора, и друго, није дугорочно одржив, јер пресудно зависи од прилива страних средстава плаћања и задуживања. Ово се најбоље осетило са појавом глобалне економске кризе, када је неминовно дошло до смањења прилива страног капитала, могућности задуживања, увоза, и домаће тражње, кроз смањење јавне и личне потрошње и смањење кредита, као и успоравање извоза због смањења увозне тражње у ЕУ и свету.

¹⁵³ Савић, Ј., (2010), *Реиндустријализација као основа новог модела развоја*, Економско-социјална структура Србије – Учинак прве деценије транзиције, НДЕ, АЕН и Економски факултет, Београд, стр. 189.

¹⁵⁴ Исто, стр. 189-190.

И поред солидног раста БДП-а (2009. године достигао је 73% БДП-а из 1990. године), Србија заостаје у БДП *per capita* за транзиционим земљама. Иако је БДП *per capita* од 1.530 USD 2001. повећан на 5.809 USD 2009. године, Србија је четири пута мање развијена од Словеније, која се од свих транзиционих земаља највише приближила развијеним земљама ЕУ (график 9.).

График 9. БДП *per capita* Србије и транзиционих земаља - 2009. година



Извор: *The Global Competitiveness Report 2010-2011, (2009), WEF, Switzerland.*

Разлог овако спорог темпа раста БДП-а и БДП *per capita* је и јако мали допринос индустрије привредном расту. У напреднијим транзиционим земљама главни фактор који утиче на раст БДП-а је динамичан раст индустријског сектора, односно индустријске производње, посебно у периоду 2000-2008. године. У овим земљама је након транзиционе кризе током последње деценије 20. века, дошло до опоравка индустрије. Захваљујући тржишним реформама, приливу СДИ, значајном пресељењу индустријских капацитета из развијених земаља ЕУ и структурним променама производње и извоза, већина земаља централне и источне Европе значајно је повећала своје извозне перформансе, што се одразило и на повећање индустријске производње.

1.2.2. Структура бруто домаћег производа и индустријске производње

Кретање производње у индустрији у периоду 2001-2009. године, довело је до драстичног смањења учешћа индустрије у структури БДП-а Србије. Учесће индустрије у БДП-у 2009. године је 15,9%, а 1990. године је износило 44,4%, што указује на величину пада и тежину проблема у којима се налази индустрија. Структура привреде, односно структура сектора и њихово учешће у стварању бруто додате вредности, измењена је значајним смањењем учешћа индустрије у корист услуга. Оне су диктирале темпо и висину стварања БДП-а, захваљујући примењеном концепту привредног развоја, који је битно другачији у односу на напредније земље транзиције и неке од земаља окружења (табела 51.).

Табела 51. Структура БДП-а Србије - %

Сектори	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Пољопривреда, лов, шум. вод. и рибарство	13,7	13,3	12,2	13,3	12	14,4	9,8	10,1	10,6
Индустрија	21,6	21,2	9,9	19,6	18,7	18,7	17,2	17,3	15,9
Грађевинарство	3,3	3	3,3	3,1	3	3,1	3,2	3,2	2,7
Трговина на велико и мало	6,3	7,2	7,9	8	9,8	10,3	11,6	11,7	11
Саобраћај, складиш. и везе	7	7,2	7,8	8,2	9,6	11,8	13,2	14,1	15,6
Послови са некретнинама	13,7	14,1	14,1	13,2	12,9	12,8	12,3	12,3	12,9
Остале услуге	22,6	21,3	28,6	18,2	16,9	12,7	16,1	15,0	15,4
Бруто додата вредност	88,2	87,3	83,8	83,6	82,9	83,8	83,4	83,7	84,1
Порези - субвенције на произ.	11,8	12,7	16,2	16,4	17,1	16,2	16,6	16,3	15,9

Извор: Бруто домаћи производ у Републици Србији, у сталним ценама 2002. године, РЗС, Београд.

У земљама транзиције, индустрија има велику улогу у развоју, тако да се њено учешће задржало на високом нивоу у БДП-у. У посматраном периоду, просечно учешће индустрије код напреднијих транзиционих земаља, и неких земаља у окружењу, осим Хрватске (18,3%), креће се у распону од 25,5 до 38,8% БДП-а. Највеће просечно учешће индустрије у стварању БДП-а има Чешка, и оно је у 2005. години износило чак је 40,4% БДП-а (табела 52.).

Табела 52. Учешће индустрије неких земаља у транзицији у БДП-у, 2001-2008. године, %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2001-09*
Словенија	30,1	29,6	25,3	24,7	24,0	23,8	23,4	22,8	25,5
Словачка	25,2	23,5	25,9	27,1	26,4	28,2	27,9	27,0	26,4
Пољска	27,0	26,5	29,2	30,8	30,7	31,3	26,3	25,4	28,4
Мађарска	26,9	26,2	25,6	25,8	25,9	26,0	25,5	25,1	25,9
Чешка	37,5	37,5	38,2	40,2	40,4	36,2	38,7	38,7	38,4
Румунија	28,2	28,4	25,0	24,7	24,6	24,3	24,4	22,9	25,3
Бугарска	25,2	25,6	20,6	26,0	26,1	24,1	24,1	-	24,5
Хрватска	20,4	19,4	18,0	18,2	17,9	17,7	17,6	17,5	18,3
Србија	21,6	21,2	9,9	19,6	18,7	18,7	17,2	17,3	18,0

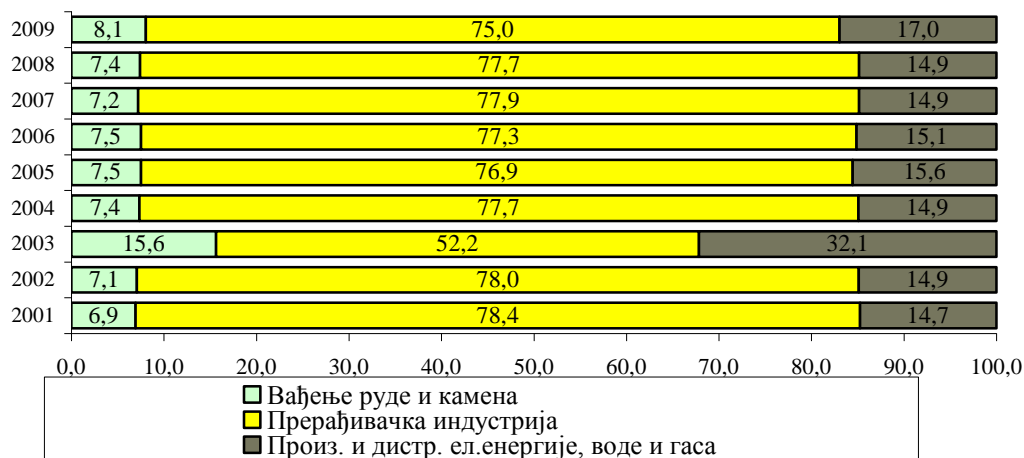
Извор: Eurostat и EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

* Просечно учешће

Наведени показатељи смањења учешћа индустрије и раст сектора услуга, указују на процес деиндустријализације. Ипак, не може се рећи да је опадање српске индустрије у генерисању БДП-а последица процеса деиндустријализације карактеристичног за најразвијеније земље, као и земље у транзицији. Нажалост, запостављање, деградација и девастација српске индустрије, кључни узрок имају у моделу привредног развоја и структурним неравнотежама, насталим као последица примене неадекватног концепта транзиционих, привредних и структурних реформи спроведених од 2001. године.

Структура индустријске производње у Србији, показује да је прерађивачка индустрија најзначајнији сектор индустрије, са просечним учешћем у структури од 74,6% од 2001. године. Ипак, у периоду 2001-2009. године, у структури укупне индустрије смањује се учешће прерађивачке индустрије, а расте учешће остала два сектора (график 10.).

График 10. Структура индустријске производње, 2001-2009. године, у %



Извор: Бруто домаћи производ у Републици Србији, у сталним ценама 2002. године, РЗС, Београд.

У периоду 2001-2009. години највеће просечно учешће у структури прерађивачке индустрије имају области прехранбене индустрије (29,4%) и хемијске индустрије (13,3%). Поред ове две области, значајније учешће у структури имају и области производње основних метала (8,7%), машина и уређаја (4,6%), и производа од гуме и пластике (4,6%)¹⁵⁵.

1.3. Утицај макроекономске (не)стабилности на развој индустрије

У периоду 2001-2009. године у Србији је донекле успостављена макроекономска стабилност, уз велике макроекономске изазове економског развоја. Основни циљеви економске политике били су истовремено остваривање макроекономске стабилности и високих стопа привредног раста. Релативно висока стопа привредног раста постигнута је уз буџетски дефицит (не у свим годинама), висок ниво спољног дуга и висок, али опадајући ниво инфлације.

Поред спољно-трговинског дефицита, једна од кључних макроекономских неравнотежа и ризика је **буџетски дефицит**. Дебаланс постоји и поред тога што је Србија од 2001. године унапредила фискални систем и створила правни и институционални основ за вођење чврсте фискалне политике. Фискална неравнотежа је резултат експанзије јавне потрошње, нетрансформисаног и гломазаног државног сектора, посебно државне управе и апарата.

Након стабилизовања јавних финансија и остваривања суфицита у 2004. и 2005. години, долази до погоршања фискалне позиције и раста дефицита од 2006 до 2009. године. Због економске кризе и успоравања привредне активности, у 2009. години знатно су се смањили јавни приходи и расходи, што се одразило и на раст буџетског дефицита (табела 53.).

¹⁵⁵ *Индустрија Србије 2008.*, (2009), Републички завод за развој, Београд., и *Статистички годишњак Србије*, 2009, (2009), Републички завод за статистику, Београд.

Табела 53. Буџетски суфицит/дефицит Србије 2001-2009. године, % БДП-а

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-0,5	-2,5	-2,6	0,6	0,9	-1,6	-1,9	-2,5	-4,5

Извор: <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

Све земље Вишеградске групе, осим Мађарске, као и земље у окружењу у периоду од 2001-2007. године, имају тенденцију смањења буџетског дефицита. У 2008. и 2009. години, глобална економска криза, условила је повећање фискалног дефицита код свих земаља, и то првенствено као последица пада јавних прихода, односно пада БДП-а, и раста расхода услед интервенционизама и потребе да се спречи даљи пад БДП-а. И поред тога што су смањивале учешће буџетског дефицита у БДП-у, Србија је остварила повољнији фискални резултат, од свих посматраних земаља у периоду 2001-2009. година, осим Бугарске (табела 54.).

Табела 54. Буџетски суфицит/дефицит неких транзиционих земаља, % у БДП-а

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
ЕУ-27	-	-2,5	-3,1	-2,9	-2,4	-1,4	-0,9	-2,3	-6,9	-2,8
Словенија	-4,1	-2,5	-2,7	-2,2	-1,4	-1,2	0,5	-0,9	-5,5	-2,2
Словачка	-6,5	-8,2	-2,7	-2,3	-2,8	-3,5	-1,9	-2,2	-5,5	-4,0
Пољска	-5,1	-5,0	-6,3	-5,7	-4,3	-3,8	-2,0	-3,9	-6,5	-4,7
Мађарска	-3,5	-8,9	-7,2	-6,4	-7,8	-9,3	-5,0	-3,4	-3,9	-6,2
Чешка	-5,8	-6,8	-6,6	-3,0	-3,6	-2,7	-1,0	-1,5	-4,0	-3,9
Румунија	-3,3	-2,0	-1,5	-1,2	-1,2	-2,2	-2,6	-4,9	-4,7	-2,6
Бугарска	1,9	-0,8	-0,3	1,6	1,9	3,0	0,1	3,0	-2,9	0,8
Хрватска	-6,8	-4,1	-4,5	-4,3	-4,0	-2,4	-1,6	-1,4	-4,0	-3,7
Србија	-0,5	-2,5	-2,6	0,6	0,9	-1,6	-1,9	-2,2	-4,5	-1,6

Извор: EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

*Просечан ниво буџетског дефицита у БДП-у, 2001-2009. година

Спољни дуг је значајан индикатор екстерне ликвидности економије. Укупан спољни дуг Србије у 2009. години износи је 32,7 млрд. USD, или 78,2% БДП-а. Он је увећан за 2,9 пута у односу на 2001. годину или 26,3 млрд. USD (уколико се узме у обзир и отпис повериоца Париског и Лондонског клуба од 4,7 млрд. USD). Спољни дуг расте по просечној годишњој стопи од 15,0% у периоду 2001-2009. године (табела 55.).

Табела 55. Спољни дуг Србије 2001-2009. године, USD

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009/01
Спољни дуг – милијарде	11,1	11,3	13,6	14,1	15,5	19,6	26,2	30,7	32,7	2,9 ¹⁾
Стопа раста	-	0,9	21,4	3,7	9,9	26,5	33,7	17,2	6,5	15,0 ²⁾
Спољни дуг – јавни, у %	81,0	78,4	76,9	65,5	59,0	43,1	34,4	30,6	31,6	55,6 ³⁾
Спољни дуг – приватни, у %	19,0	21,6	23,1	34,5	41,0	56,9	65,6	69,4	68,4	44,4 ³⁾
Спољни дуг, % БДП-а	97,4	74,2	69,7	59,7	61,5	67,1	66,5	62,9	78,2	70,8 ³⁾
Спољни дуг/извоза - у %	653	533	486	403	344	306	298	279	394	411 ³⁾
Спољни дуг - <i>per capita</i>	1.479	1.493	1.818	1.889	2.083	2.645	3.549	4.177	4.467	302 ²⁾

Извор: Стање спољног дуга, укупно, по врсти дужника и по инокредиторима, НБС.

1) Релативно повећање/смањење у 2009. у односу на 2001. годину.

2) Просечне стопе раста у периоду 2001–2009. година.

3) Просек периода.

На динамичан раст обавеза према иностранству поред државе, у значајној мери, утицала су предузећа и компаније које су користећи преференцијалне услове директног задуживања на страним тржиштима путем *cross border* кредита.

У 2001. години, у структури спољног дуга јавни сектор учествовао је са 81%, приватни са 19%. Временом се однос битно изменио у корист приватног сектора. У 2009. години у структури спољног дуга јавни сектор учествовао је са 31,6%, приватни са 68,4%.

Ниво задужености земље и поред отписа великог дела спољног дуга према повериоцима Париског и Лондонског клуба неприхватљиво је повећан од 2001. године, за укупно 26,3 млрд. USD. У 2001. години спољни дуг Србије, исказан у доларима, достигао је 97,4% БДП-а и за 6,5 пута је био већи од извоза. На почетку овог периода Србија је била високо задужена земља. У 2009. години спољни дуг као проценат БДП-а износи 78,2%, а укупан дуг је за 3,9 пута надмашивао је извоз. Према критеријумима Светске банке земља је високо задужена ако спољни дуг надмашује 80% БДП-а, и ако је за 2,2 пута већи од извоза, што указује да се српска економија само у мањој мери смањила задуженост. У овом периоду, спољни дуг *per capita* је повећан са 1.479 USD у 2001. години на скоро 4.467 USD у 2009. години, односно три пута.

Треба бити јако обазрив, пошто је извоз јако скроман, покривеност увоза извозом је просечно око 42%, спољно-трговински дефицит је висок, а спољна задуженост брзо расте и може довести до дужничке кризе и тешкоћа у сервисирању спољног дуга. Поред тога, у валутној структури дуга око 63% се односи на евро, а око 27% на долар. Ситуација са дугом постала је много тежа, када је дошло до смањења донација, приватизационих прихода и поскупљења задуживања у иностранству услед глобалне економске кризе.

У поређењу са транзиционим земљама, висина укупног спољног дуга и спољног дуга *per capita* је само на први поглед боља (табела 56.).

Табела 56. Спољни дуг неких транзиционих земаља у 2008. години

	Висина спољног дуга млрд. USD	Спољни дуг - <i>per capita</i> хиљаде USD	% спољног дуг у БДП-у	Однос спољног дуга и извоза %
Словенија	55,1	27.550	105	156
Словачка	52,5	9.730	53	67
Пољска	243,6	6.400	57	113
Мађарска	176,8	17.505	114	140
Румунија	96,4	4.445	56	190
Бугарска	51,6	6.790	103	168
Хрватска	55,5	12.615	83	197
Србија	32,7	4.467	78	279

Извор: EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

Према критеријуму учешћа спољног дуга у БДП-у Србија је у бољој позицији од Мађарске, Бугарске, Словеније и Хрватске. Осим Словачке, све земље имају већи дуг од годишње вредности извоза, али испод критеријумима Светске банке, и далеко нижи у поређењу са Србијом. Оно што отежава нашу позицију јесте јако велики заостатак у величини БДП-а укупно и БДП_{прс}, а посебно низак ниво извоза и његов раст, као основни извор за сервисирање спољног дуга, у односу на посматране земље.

Са становишта стабилности, неодржив је садашњи ниво и тенденција раста задужености државе и приватног сектора. Ово је посебно неоправдано када се у обзир узме чињеница да је добар део задуживања у иностранству коришћен за покриће буџетског дефицита, потрошњу и улагање у услуге, а не за продуктивне инвестиције у индустрији и извоз. Наставак тренда раста задуживања повећао би унутрашњу и спољну неравнотежу, истискивање инвестиција у индустрији, раст инфлације, дефицита текућег рачуна платног биланса и раст јавног дуга. Спољни дуг се убрзано мора сводити на прихватљиву меру, пре свега повећањем извоза индустријски роба и услуга.

Што се тиче **ценовне стабилности**, као кључног индикатора макроекономске стабилности и стања привреде у периоду 2001-2009. година, она је донекле успостављена у Србији. Позитиван резултат је остварен драстичним обарањем укупне и базне инфлације. Укупна инфлација, мерена ценама на мало, смањена је са 40,7% у 2001. на 6,8% у 2009. години. Ипак, у овом периоду нису остварене у свим годинама једноцифрене стопе инфлације, већ су оне углавном двоцифрене. Базну инфлацију, која се обрачунава на основу промена цена производа и услуга чије се цене формирају према условима тржишта, карактерише смањење са 20,6% у 2001. на 8,6% у 2009. години (табела 57.).

Табела 57. Просечне годишње стопе инфлације у Србије, 2001-2009. година

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цене на мало	40,7	14,8	7,8	13,7	17,7	6,6	10,1	6,8	10,1
Базна инфлација	20,5	4,4	6,1	11,0	14,5	5,9	5,4	10,1	8,6
Потрошачке цене	-	-	-	-	-	5,4	6,5	11,7	8,4
Цене индус. производа	29,1	6,1	4,6	12,0	15,4	7,3	9,8	5,9	5,6

Извор: Индекси цена произвођача индустријских производа и Индекси просечних цена, Републички завод за статистику.

Индекс потрошачких цена од 2009. године представља званичну меру инфлације у Србији. Он целовитије одсликава кретање цена и обезбеђује међународну упоредивост података о инфлацији, будући да га скоро све земље користе као званичну меру инфлације. Према овој методологији, инфлација у 2008. је износила 11,7%, а у 2009. години 8,4%.

У периоду 2001-2009. године цене произвођача индустријских производа повећане су око 2,5 пута, односно по просечној годишњој стопи од 10%. Просечна међугодишња стопа раста произвођачких цена у индустрији смањена је са 29,1% у 2001. на 5,6% у 2009. години. Посматрано по областима, највећи раст остварен у области производње електричне, енергије, гаса и воде (повећане су 6,8 пута), вађењу угља (5,2 пута), а најнижи у сектору прерађивачке индустрије¹⁵⁶.

Компаративна анализа у периоду 2001-2009. године показују да је инфлација у Србији, мерена просечним годишњим растом цена на мало знатно изнад нивоа просечне инфлације у напреднијим транзиционим земљама и ЕУ. Виши ниво цена имао је значајне последице на извоз у ове земље (табела 58.).

¹⁵⁶ *Индустрија Србије 2008.*, (2009), Републички завод за развој, Београд, стр. 26.

Табела 58. **Просечне годишње стопе раста инфлације у неким земљама транзиције и Србији, 2001-2009. година - %**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ЕУ-27	2,2	2,1	2,0	2,0	2,2	2,2	2,3	3,7	1,0
Словенија	8,4	7,5	5,6	3,6	2,5	2,5	3,6	5,7	0,9
Словачка	7,3	3,0	8,5	7,5	2,5	4,5	2,8	4,6	0,9
Пољска	5,5	1,9	0,8	3,5	2,2	1,2	2,5	4,2	4,0
Мађарска	9,2	5,3	4,7	6,8	3,6	3,9	8,0	6,0	4,0
Чешка	4,7	1,8	0,2	2,8	1,9	2,6	3,0	6,3	0,6
Румунија	34,5	22,5	15,3	11,9	9,1	6,6	4,9	7,9	5,6
Бугарска	7,4	5,8	2,3	6,1	6,0	7,4	7,6	12,0	2,5
Хрватска	3,8	1,7	1,8	2,0	3,3	3,2	2,9	6,1	2,2
Србија	91,8	19,5	11,7	10,1	16,5	5,4	6,5	11,7	8,4

Извор: Eurostat, UNECE Statistical Division Database.

У претходном периоду инфлација у Србији је генерисана растом цена енергената на светском тржишту, повећањем административно контролисаних цена, цена хране и пољопривредних производа, те симултаним растом домаће тражње, експанзијом јавне потрошње и зарада, као и експанзијом банкарских кредита. Значајан утицај на остварени раст цена имало је и кретање курса динара. Од 2006. године Народна банка Србије спроводи монетарну политику кроз режим циљане инфлације, преко каматне стопе на репо операције као основног инструмента, стопу обавезне резерве и интервенције на девизном тржишту.

Инфлаторни притисци су јаки и не треба рачунати на веће смањење инфлације, док не дође до преливања нижих трошкова инпута роба и услуга на потрошачке цене. Инфлација се не лечи само чврстом монетарном политиком, већ се истовремено морају отклањати и узроци на страни понуде који је генеришу, а пре свега структурни проблеми. Макроекономске (не)равнотеже и ризици су несумњиви у периоду после 2001. године, и из године у годину они су утицали како на структурне промене у индустрији, њен раст и развој, тако и на извозну конкурентност српске индустрије на међународном тржишту.

2. Приватизација и структурне промене у индустрији

Један од главних елемената реформи у земљама у транзицији подразумева стварање нове привредне структуре кроз процес приватизације, реструктурирања и модернизације привреде. Приватизација је, у процесу транзиције ка тржишној привреди, издвојена као најзначајнији корак у овом процесу. Она је одабрана као метод којим се друштвена и државна својина у предузећима претвара у приватну. За успостављање адекватне привредне структуре, највећи значај имају структурне промене индустрије, као и њена технолошка модернизација.

2.1. Приватизација у индустрији

Једна од погодности заостајања Србије у процесу транзиције била је могућност да се сагледају искуства и поуке које се могу извући из процеса дотадашње приватизације и приватизације транзиционих земаља. Процес

својинске трансформације у Србији, од 1990. до 2000. године, прошао кроз четири дисконтинуалне фаза, изазване променама економских и политичких услова и амбијента, што је омогућило бројне институционалне и ванинституционалне приватизације предузећа.

Прву фазу (1990-1993.) карактерише еуфоричан и обухватан почетак процеса приватизације, и она је почела је доношењем Закона о друштвеном капиталу 1990. године. Од 1991. године приватизација је прешла у надлежност република. У другој фази, током 1994. године, претходни процес практично је поништен, због инфлаторне добити остварене дејством хиперинфлације у 1993. години. Применом Закона о обавезној ревалоризацији неотплаћеног дела друштвеног капитала процес приватизације је враћен на почетак. У трећој фази (1995-1997.), процес власничке трансформације готово је заустављен. Закон о својинској трансформацији је донет 1997. године. Четврта фаза обухвата период од 1998. до 2001. године, када је заустављено спровођење Закона о својинској трансформацији због бомбардовања и обнове оштећених и уништених капацитета 1999. године, али и политичких промена 2000. године¹⁵⁷.

Нова фаза започиње доношењем Закона о приватизацији 2001. године и више Уредби о изменама тог закона. После недоследне примене два модела радничког акционарства изабран је трећи, модел продаје 70% капитала предузећа путем аукције, тендера и тржишта капитала, са Агенцијом за приватизацију и Акцијским фондом као носећим институцијама.

У периоду 2002-2010. година, укупно је приватизовано 2.268 предузећа, са око 325.000 запослених (табела 59.). Од приватизације је остварено 2,6 милијарде EUR прихода, обезбеђено 1,3 милијарде EUR за инвестиције, и 276 милиона EUR за социјални програм. У овом периоду укупно је приватизовано 716 предузећа из сектора индустрије и рударства, од чега 651 на аукцијама и 65 на тендерима.

Табела 59. Резултати приватизације 2002-2010. године (у милиони EUR)

	Продато	Број запослених	Приход од продаје	Инвестиције	Социјални програм
Тендери	104	78.330	1,444	1,124	276
Раскиди уговора	24				
Аукција	1.610	132.652	922	207	0
Раскиди говора	495				
Тржиште капитала	554	114.070	523	6	0
Раскид уговора	159				
Укупно	2.268	325.052	2,591	1,337	276

Извор: Агенција за приватизацију Републике Србије, <http://www.priv.rs/cms/view.php?id=101>

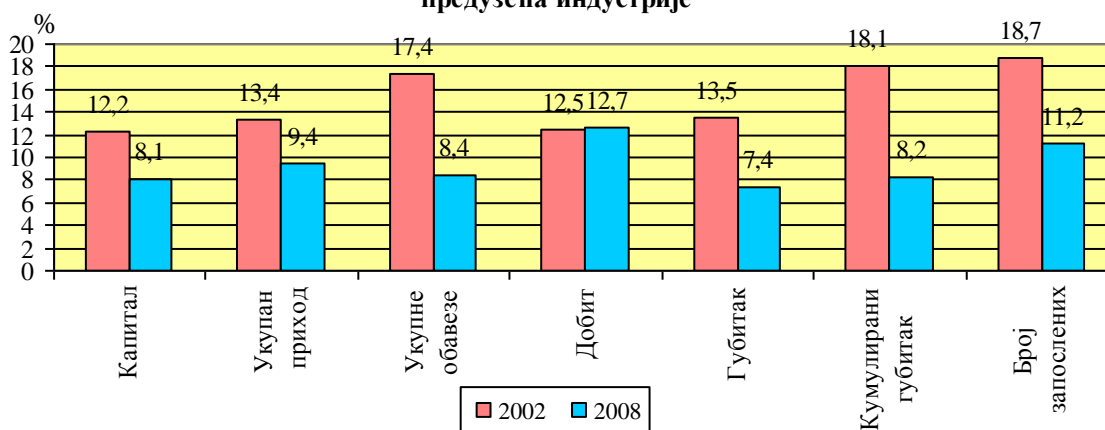
На аукцијама је продато 1.610 предузећа са око 132.600 запослених. Укупан приход од продаје предузећа је 922 милион EUR, а обавезне инвестиције износе 276 милиона EUR. На тендеру је продато 104 предузећа са око 78.330 запослених. Приход од продаје ових предузећа износи око 1,4 млрд. EUR, а

¹⁵⁷ Илић М., Савић Ј., Цветановић С., и Арсовски З., (2003), *Индустријски менаџмент*, Економски факултет универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, стр. 41-43.

обавезне инвестиције око 1,1 млрд. EUR. На тржишту капитала продате су државне акције 554 предузећа из портфеља Акцијског фонда или Републичког фонда за пензијско и инвалидско осигурање.

Предузећа приватизована у области индустрије запошљавају 11,2% укупно запослених, располажу са 14,5% капитала, остварују 19,4% укупног прихода, 8,4% обавеза, 12,7% добити и 7,4% губитака привреде у 2008. години. Основни позитивни ефекти су смањење учешћа приватизованих предузећа у укупним обавезама, губитку и кумулираном губитку и повећано учешће у добити у односу на 2002. годину¹⁵⁸ (график 14.).

График 11. Основни индикатори пословања приватизованих предузећа индустрије



Извор: Републички завод за развој, <http://www.razvoj.gov.rs/SED/2009/9/a02.htm>.

Укупан приход приватизованих предузећа је смањен и указује на извесно смањење пословне активност у односу на 2002. годину. Смањење капитала приватизованих предузећа указује да су још увек оптерећена високом задуженошћу и кумулираним губицима, односно развојним проблемима и незавршеним процесом постприватизационог реструктурирања.

Сврха приватизације предузећа требала је да буде повећање ефективност и продуктивност индустрије, њено реструктурирање, повећање производње, запослености и извоза приватних предузећа. Већина показатеља не потврђује остварење ових циљева. Србија у поређењу са напреднијим транзиционим земљама, није приступила озбиљном реструктурирању индустријских предузећа, како би се обезбедио динамичнији и дугорочно одржив раст индустријске производње. Оваквим кретањима у индустрији свакако је највише допринела чињеница да и поред неких позитивних резултата и успеха у приватизацији, овај процес је највећи део индустријских предузећа ставио у тежак положај, лошим моделом и лоше спроведеном приватизацијом.

У почетку процеса приватизације понуђен је јако велики број технолошки заосталих предузећа, са вишком запослених, и која су била неликвидна и без обртног капитала. Углавном су приватизована успешнија предузећа. Прво су продате фабрике дувана, цементаре, пиваре, производња челика и лимова,

¹⁵⁸ Републички завод за развој, <http://www.razvoj.gov.rs/SED/2009/9/a02.htm>.

фабрике безалкохолних пића и хране, углавном страним купцима, и то по правилу углавном по продајној цени нижој од књиговодствене вредности.

Поред тог, средства од приватизације нису адекватно усмеравана у инвестиције, кредитирање развојних и извозних пројеката индустрије и реструктурирање и ревитализацију носилаца индустријског развоја у претходном периоду. Између осталог, врло лако је прелажено преко приватизација предузећа од националне важности и интереса, или приватизација које у себи носе развојне ефекте како на купљено предузеће, тако и на целу индустрију. Иако у јавности продаја „Сартида“ слови за контроверзну, његова продаја „USS Stilu“ утицала је да оно постане једно од највећих извозних (али и увозних) предузећа.

Међу приватизованим предузећима има и оних који су и раније била успешна, настављајући са новим власницима да још боље послују, али и таквих које су нови власници довели до пропасти. У прилог овом иде и велико незадовољство радника у неким од приватизованих предузећа, и проценат до сада раскинутих уговора о приватизацији предузећа. Од 2007. до 2010. године, укупно је поништено 30,7% уговора о приватизацији предузећа која су продата на аукцијама, 23% тендерима, и 28,7% на тржишту капитала¹⁵⁹.

Чињеница је и да није избегнута ванинституционална приватизација и пласирања домаћег капитала сумњивог порекла, обезбеђено веће учешће малих домаћих власника капитала и инвестиционих фондова. Посматрано са овог временског аспекта, може се оценити да процес приватизације није био социјално праведан и економски ефикасан, што ће се у највећој мери осетити у будућности. У наредном периоду требало би урадити ревизију свих приватизација како би се утврдило да ли су извршене у складу са законском процедуром.

Највећи део предузећа је приватизован, али далеко од тога да је процес приватизације завршен. Српску индустрију чине неконкурентном и предузећа која су остала да се приватизују. Следи приватизација јавних (и комуналних) предузећа, која имају велики значај за функционисање индустрије. У предходном периоду споро се одвијало или је још увек у почетној фази реструктурирање највећих јавних предузећа, односно инфраструктурних грана, као што су енергетика, телекомуникације и саобраћај.

Као део Споразума са Русијом о сарадњи у области гасне и нафтне привреде продат је нафтни конгломерат „Нафтна индустрија Србије“. Реструктурирање осталих државних предузећа „ЈАТ Airways“, „Телеком“, „ПТТ Србија“, „Железнице Србије“, „Електропривреда Србије“, мора се спровести у краткорочним и средњорочним периоду, а њихову делимичну или потпуну приватизацију треба спровести након пажљивог доношења појединачних стратегија. Ова предузећа имају значајне проблеме у пословњу, јер су техничко-технолошки заостала, имају вишкове запослених и ради се о претежно монополским предузећима.

¹⁵⁹ *Продата, непродата предузећа и раскид уговора*, (2010), Агенција за приватизацију Републике Србије, http://www.priv.rs/cms/view.php?id=101&action=chack&startfrom=0&submit=Pretra%C5%BEiva%C4%8D&metod_id=&prodato=&limit=20&ascdesc=ASC&sortby=delatnost

Нови приступ и стратегија приватизације ових предузећа, треба да обезбеди већу ефикасност у спровођењу процеса суштинског реструктурирања пре њихове приватизације. То захтева: (1) решавање проблема вишка запослених; (2) обезбеђење неопходних инфраструктурних улагања и повећање нивоа технолошке опремљености и модернизације; (3) економско-финансијску консолидацију, реорганизацију и корпоратизацију; (4) обезбеђење професионалног и стручног менаџмента; (5) тржишно формирање цена њихових производа и услуга, и (6) дефинисање појединачних стратегија приватизације.

После реструктурирања, један од модела који се може применити у приватизацији стратешких јавних предузећа је: 1) већинско власништво државе (51%); 2) продаја дела капитала партнеру (19%) чији приход био искључиво усмерен у инвестиције, и 3) бесплатне поделе акције грађанима (19%) и заосленим и пензионерима јавних предузећа (19%)¹⁶⁰.

Завршетак приватизације предузећа са друштвеним и државним капиталом предуслов је за окончање транзиције привреде Србије, унапређење привредног амбијента и успостављања одрживог и стабилног привредног раста индустрије. Компаративну анализу степена завршености приватизационог процеса омогућавају EBRD транзициони индикатори (табела 60.).

Табела 60. Транзициони индикатори приватизације великих и малих предузећа неких транзиционих земаља – 2009. година

	Приватизација великих предузећа			Приватизација малих предузећа		
	2001	2008	2009	2001	2008	2009
Словенија	3,00	3,00	3,00	4,33	4,33	4,33
Словачка	4,00	4,00	4,00	4,33	4,33	4,33
Пољска	3,33	3,33	3,33	4,33	4,33	4,33
Мађарска	4,00	4,00	4,00	4,33	4,33	4,33
Чешка	4,00	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
Румунија	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
Бугарска	3,67	4,00	4,00	3,67	4,00	4,00
Хрватска	3,00	3,33	3,33	4,33	4,33	4,33
Србија	1,00	2,67	2,67	3,00	3,67	3,67

Извор: EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

И поред позитивних тенденција у односу на 2001. годину, Србија још увек заостаје за транзиционим земљама. Индекс приватизације малих предузећа (3,67) је испод просека посматраних земаља, изузев Румуније. У области приватизације великих предузећа Србија заостаје односу на све земље (индекс 2,7).

Процес приватизације и проблеми приватизације предузећа у највећој мери су повезани са оствареном конкурентношћу. Односно, један од најзначајних фактора који је утицао на постојеће стање и (не)конкурентност индустрије, јесте приватизација, начин на који је спроведена и ефекте које је произвела.

¹⁶⁰ Савић Љ., (2008), *Транзиција српске привреде: криза развоја индустрије*, ЦИД, Београд, стр. 168.

2.2. Структурне промене и реструктурирање индустрије

У периоду од 2001. године, реструктурирањем је било обухваћено око 80 индустријских комплекса са традицијом дужом од пет деценија, а који су представљали основу просперитета многих региона и градова. Некадашњи гиганти, после година посртања, своју развојну шансу имају једино кроз глобализацију пословања или партнерски однос са неким од светских инвеститора који ће моћи да им обезбеди трајну производну орјентацију, гарантовати убрзан постприватизациони развој и побољшање позиција на тржишту. Рационалнија реалокација ресурса, повећање инвестиција и побољшање перформанси пословања и тржишне позиције, изражено је код предузећа купљених од стране инвеститора („АТБ Север Суботица“, „Ливница Кикинда“, „Трајал Крушевац“, „Први мај Пирот“, „Гоша ФОМ“, и „Смедеревска Железара“).

Од некадашњег предузећа „Застава возила Крагујевац“ уговором о стратешкој сарадњи и заједничким улагањем Србије (33%) и италијанске компаније „FIAT“ (67%), основано је заједничко предузеће „Фијат аутомобили Србија“ у 2009. години. На овај начин започет је процес реструктурирања и приватизације, некадашњег покретача развоја централне Србије. Ипак, даљи процес реструктурирања овог предузећа у великој мери је успорен, услед последица глобалне економске кризе која је погодила светску ауто индустрију.

Кандидати за стратешко партнерство у наредном период треба да буду и неки други индустријски гиганти, носиоци развоја у предходном периоду, попут „РТБ Бор“. Јако успешан начин опоравка електронске индустрије и неких предузећа и у њој могла би да буде стратегије развоја кластера и технолошких паркова.

И на основу EBRD индикатора може се оценити, да се Србија према реструктурирању предузећа налази на зачељу земаља у транзицији (табела 61.).

Табела 61. Транзициони индикатори реструктурирања предузећа

	2001	2008	2009
Словенија	3,00	3,00	3,00
Словачка	4,00	4,00	4,00
Пољска	3,33	3,33	3,33
Мађарска	4,33	4,33	4,33
Чешка	3,33	3,33	-
Румунија	3,33	3,67	3,67
Бугарска	2,33	2,67	2,67
Хрватска	2,67	3,00	3,00
Србија	1,00	2,67	2,67

Извор: EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

Поред заостајања у процесу приватизације, Србија посебно заостаје за већином земаља у реструктурирању предузећа. Од 2005. године успорен је процес структурних промена индустрије јер није дошло до значајнијег побољшања пословног амбијента, нису спровођене темељне реформе, које би апсорбовале или ублажиле негативне последице транзиционог процеса, а наручито је испољено преливање негативних последица глобалне економске кризе.

Основни структурни проблеми привреде Србије и даље су незавршене и споре структурне промене у области индустрије, односно дугогодишње и нефикасно реструктурирања појединих предузећа („ЕИ Ниш“, „Зорка Шабац“, „ХИП Азотара Панчево“, „ИМР Београд“, „ИМТ Београд“, „21. Мај Београд“, „Прва петолетка Трстеник“, „Крушик Ваљево“, „Слобода Чачак“, „14 Октобар Крушевац“). Ово утиче на доминантност традиционалне индустријске производње, низак ниво техничко-технолошке опремљености, ниску производну специјализацију и непрепознатљивост извозних производа на светском тржишту, односно дисперзиван и структурно неповољан извозни асортиман, а смим тиме и низак степен конкурентности индустрије.

Структурне реформе у Србији одвијале су се бржим интензитетом у периоду 2001-2004. године, док је после 2005. године дошло до успоравања структурних промена. Ову тезу потврђује и **Индекс структурних промена**, који мери брзину промене структуре БДВ-и између два периода и базиран је на збиру разлике учешћа у првој и последњој години у свим секторима (табела 62.).

Табела 62. **Индекс структурних промена, у %**

	2001-2008	2001-2004	2004-2008
Србија	9,60	6,79	3,60

Извор: Конкурентност и Структурне промене 2009, (2009), РЗР, Београд, стр. 25.

Почетни позитивни резултати у спровођењу структурних реформи, остварени су кроз растући утицај приватног и сектора МСПП-а, повећање СДИ и реструктурирање, посебно у приватизованом делу индустрије. Ипак, значајан утицај на привредну активност и ефикасност пословања, још увек имају велики индустријски системи, јер 270 великих предузећа или 0,3% укупног броја привредних субјеката, ствара 20% укупног промета, преко 26% БДВ-и и профита, и запошљавају 21% укупно запослених¹⁶¹.

Разлог зашто је дошло до успоравања структурних промена, мерено променом структуре БДВ-и лежи, пре свега, у самом концепту транзиције, односно моделу развоја. Он је омогућио драстичан пад учешћа индустрије у стварању БДВ-и и раст сектора услуга у који је далеко уносније било инвестирати. Динамика технолошког реструктурирања и промена није омогућила успостављање нове структуре засноване, пре свега, на индустријама високе технологије и знања који би омогућили и већу конкурентност на страним тржиштима. Она је онемогућила и стварање нових радних места, а посебно флукуацију радне снаге ка технолошки интензивнијим гранама. Истовремено броја запослених у пољопривреди задржао се на високом нивоу.

Такође, у овом периоду, дешавале су се честе промене извршне власти, што је практично значило заустављање свих предходно започетих реформи и кретање из почетка. Свака нова промена занемаривала је јако битну чињеницу, да за успостављање адекватне привредне структуре у транзиционим земљама, највећи значај имају структурне промене индустрије.

¹⁶¹ Предузећа у Републици Србији, према величини, 2009., (2010), РЗС, Београд.

До сада остварени резултати у процесу реструктурирања индустрије, структура постојеће понуде, проблеми, као и расположивост ресурса, тешко могу утицати на раст индустријске конкурентности и одговарајући наступ на страним тржиштима. Из тих разлога, индустријски раст и повећање конкурентности, суштински су повезани са променама у структури производње ка производима и гранама са високом продуктивношћу. Искуства показују да се укључивање индустрија у савремене светске токове најефикасније реализује кроз развој високих технологија, иновативности и знања. Динамичне промене технолошке структурне индустрије, подразумевају континуираног раста инвестиција и побољшање њихове ефикасности. Тиме би било омогућено отклањање узрока неадекватне структуре, која није погодна за развој у наредном периоду.

Кључни сегменти за спровођење структурних реформи су: (1) завршетак приватизационог процеса (у неким случајевима стечај и ликвидација предузећа); (2) инвестиције и иновације (3) реструктурирање и приватизација великих индустријских система и јавних предузећа из инфраструктурних делатности, и (4) подстицање развоја МСПП сектора.

3. Запосленост у индустрији

Вишегодишња тенденција опадања броја запослених у укупној привреди присутна је и у индустрији. Ипак, просечне стопе промене запослености показују да је пад у индустрији (6,6%) много већи него у привреди (1,3%). Драстичан пад запослености у индустрији узрокован је лошом приватизацијом и реструктурирањем, као и глобалном економском кризом. Укупан број запослених у привреди у периоду 2001-2009. година мањи је за око 212.000, док је у индустрији број запослених је мањи за око 296.000 лица, односно око 58% (табела 63.).

Табела 63. Број запослених у привреди и индустрији Србије, 2001-2009. година, у хиљадама

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
Привреда	2.101	2.066	2.041	2.050	2.068	2.025	2.002	1.999	1.888	212
% промена	/	-4,3	-3,9	-2,0	-2,1	-4,8	-2,6	-0,3	-2,2	-1,3
Индустрија	704	648	605	562	536	493	460	439	407	296
% промена	/	-8,0	-6,6	-7,1	-4,7	-8,0	-6,7	-4,5	-7,3	-6,6

Извор: Запосленост и зараде, Републички завод за статистику Србије.

* Апсолутно смањење и просечне стопе пада, 2001-2009. година.

Тенденција опадања броја запослених присутна је у сва три сектора индустријске производње у периоду 2001-2009. година (табела 64.). Највеће просечно годишње смањење запослености имала је прерађивачка индустрија (7,2%), а најмање производња и дистрибуција електричне енергије, воде и гаса (0,7%). У истом периоду прерађивачка индустрија учествује са просечно 90% у укупном броју запослених индустрије.

Табела 64. Стопе пада запослености у секторима индустрије, 2001-2009. година, у %

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
Вађење руда и камена	-7,2	-3,3	-2,3	-4,9	-6,2	-18,0	-0,8	-4,4	-5,9
Прерађивачка индустрија	-8,5	-7,3	-7,9	-4,9	-8,5	-6,9	-5,5	-8,4	-7,2
Произ. ел. енергије, гаса и воде	-2,6	-1,0	-1,1	-2,0	-4,1	3,0	1,7	0,1	-0,7

Извор: Запосленост и зараде, Републички завод за статистику Србије.

* Просечне стопе пада, 2001-2009. година.

У периоду 2001-2009. године релативно учешће индустријских радника има тренд смањења у укупном броју запослених са 33,5% на 21,6%. Структура запослених битно је измењена у корист сектора услуга који је у овом периоду повећао учешће са 46,9% на 54,5%. Међутим, истовремено са падом запослености у индустријском и растом услужног сектора, удео запослених у пољопривреди је повећан са 19,6% у 2001. години на 23,9% у 2009. години (табела 65.).

Табела 65. Структура запослених у Србији, 2001-2009. година, у %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
Пољопривреда	19,6	20,9	20,6	23,9	23,2	20,4	20,7	25,0	23,9	22,0
Индустрија	33,5	31,4	29,6	27,4	25,9	24,4	23,0	22,0	21,6	26,5
Услуге	46,9	47,7	49,8	48,7	50,8	55,2	56,3	53,0	54,5	51,5

Извор: Запосленост и зараде, Републички завод за статистику Србије.

* Просечно учешће, 2001-2009. година.

Може се оценити да је велики број радника у индустрији остао без посла, али да је изостало интензивније стварање већег број нових радних места у привреди. Посебно изостало интензивније стварање радних места у приватном сектору, како би се неутралисало смањење запослености као последице пост-приватизационих проблема, неуспешних приватизација и реструктурирања великих индустријских система. Она су отворана углавном у услужним делатностима, али у недовољном броју, тако да је дошло до повећања броја радника који су запослење морали да потраже пољопривредном сектору, што потврђује високо просечно учешће овог сектора у запослености (22,0%).

Упоредна анализа показује да је, у периоду 2001-2009. година, релативно учешће запослених сва три сектора Србије, доста неповољније у односу на земље у транзицији. Пољоприврени сектор Србије (22%), изнад је нивоа земља у транзицији, осим Румуније (31,7%). Индустријски сектор Србије (26,5%) испод је нивоа посматраних земаља према релативном учешћу у укупној запослености, осим Румуније (26,0) и Хрватске (24,8%). Такође, осим Румуније (42,3%), Србија (51,5%) има ниже учешће запослених у сектору услуга (табела 66.).

Табела 66. Просечна запосленост по секторима, 2001-2009. година, у %

	Пољопривреда	Индустрија	Услуге
Словенија	10,9	30,6	58,5
Словачка	8,0	31,5	60,5
Пољска	18,4	25,3	56,3
Мађарска	7,1	27,6	65,3
Чешка	6,9	33,0	60,1
Румунија	31,7	26,0	42,3
Бугарска	13,8	27,6	58,6
Хрватска	15,6	24,8	59,6
Србија	22,0	26,5	51,5

Извор: Eurostat, и Запосленост и зараде, Републички завод за статистику Србије.

Смањења учешћа српске индустрије у укупном броју запослених и раст сектора услуга, не може се приписати процесу деиндустријализације карактеристичном за најразвијене земље. Такође, и смањење броја запослених у индустрији је последица модела привредног развоја, који је довео до слома реалног сектора и тешке и дубоке кризе у индустрији.

Кретање броја запослених у индустрији, свакако је у највећој мери утицало на укупну незапосленост у привреди. Стопа незапослености, односно стопа анкетне незапослености, као базични индикатор у групи индикатора тржишта рада и као један од главних показатеља стања привреде, показује да Србија има висок ниво незапослености (табела 67).

Табела 67. Стопа незапосленост у Србији, 2001-2009. година

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
12,2	13,9	14,6	18,5	20,8	20,9	18,1	14,0	16,6

Извор: Анкета о радној снази, Републички завод за статистику Србије.

Кретање стопе незапослености од 2001. до 2009. године, показује да је незапосленост један од најтежих проблема са којим се суочава Србија. Њено смањење у одређеним годинама пре је резултат измене и усаглашавања са релевантим међународним методологијама обрачуна незапослености, него јачања српске привреде. Стање је још горе ако се у обзир узме структура незапослених, што потврђује стопа незапослених младих (42,5%), и стопа дугорочне незапосленост (65,5%), које су двоструко веће од просека ЕУ-27¹⁶².

4. Инвестиције у индустрији

Инвестиције су основ раста и развоја индустрије, наручито инвестиције из домаћих извора, односно акумулације капитала. Повећање инвестиција у основна средства и опрему, технолошке промене, раст продуктивности и привредну инфраструктуру, је од суштинског значаја за покретање структурних промена, повећање конкурентности и раст извоза индустрије.

Савремени процеси глобализације присиљавају земље да, уколико саме не располажу међународно конкурентним индустријама, створе привредну климу која ће их привући путем страних улагања. Такође, оне земље које немају довољно инвестиција из сопствених извора, стварају повољне услове за инвестирање и привлачење страних инвеститора из других земаља. Привлачење СДИ је једна од главних полуга структурних промена, осавремењавања опреме, продукционих односа и раста конкурентности.

¹⁶² Анкета о радној снази 2009, (2009), Републички завод за статистику Србије, и Unemployment rate, Eurosta EU.

4.1. Инвестиције у основна средства индустрије

У 2008. години у односу на 2000. годину остварен је реалан раст обима инвестиција од око 78%. На основу кретања у 2009. години, очекује се реални пад инвестиција износити око 20%¹⁶³.

Укупне инвестиције у основна средства у 2008. години повећане су 2,2 пута у односу на 2004. годину. Раст у основна средства индустрије већи је у истом периоду за 2,3 пута. Највећи раст инвестиција од индустријских сектора имао је сектор производње и дистрибуције електричне енергије, воде и гаса (табела. 68).

Табела 68. **Инвестиције у основна средства, у милиони РСД**

	2004	2005	2006	2007	2008	2004-08*
Укупне инвестиције	280.456	278.295	380.673	537.141	625.875	2,2
Индустрија - укупно	84.445	92.785	115.558	158.690	196.649	2,3
Вађење руда и камена	2.996	3.150	1.119	2.067	3.038	1,0
Прерађивачка индустрија	61.368	67.125	81.885	117.435	138.255	2,3
Произ. ел. енергије, гаса и воде	20.081	22.510	32.554	39.188	55.356	2,8

Извор: Инвестиције у основна средства Републике Србије, 2005-2008. (2009), РЗС, Београд.

* Повећање 2004-2008. година.

Посматрано по секторској структури, у периоду 2004-2008. година, са највише укупних инвестиција у основна средства заступљена је прерађивачка индустрија (22,3%), затим следе трговина на велико и мало (17,1%), и саобраћај, складиштење и везе (13,6%) (табела 69.).

Табела 69. **Структура укупне остварених инвестиција у основна средства, %**

	2004	2005	2006	2007	2008	2004-08*
Укупне инвестиције	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Пољопривреда, лов и шумарство	3,1	2,9	4,2	2,8	3,8	3,4
Вађење руда и камена	1,1	1,1	0,3	0,4	0,5	0,7
Прерађивачка индустрија	21,9	24,1	21,5	21,9	22,1	22,3
Производња ел. енергије, гаса и воде	7,2	8,1	8,6	7,3	8,8	8,0
Грађевинарство	4,6	4,8	8,6	8,7	8,7	7,1
Трговина на велико и мало, оправка	20,3	17,9	15,7	18,4	13,0	17,1
Саобраћај, складиштење и везе	16,3	14,1	12,9	12,9	11,8	13,6
Послови с некретнинама, изнајмљивање	3,9	7,0	8,2	9,4	13,6	8,4
Остале делатности	21,6	20,0	20,0	18,3	17,7	19,5

Извор: Инвестиције у основна средства Републике Србије, 2005-2008., (2009), РЗС.

* Просечно учешће, 2004-2008. година.

У периоду 2004-2008. година, у структури укупно остварених инвестиција у основна средства индустрије, доминирају инвестиције усмерене у прерађивачку индустрију са 72%. Затим следи производња електричне енергије, гаса и воде са 25,8%, и на крају вађење руда и камена са свега 2,2% укупних средстава¹⁶⁴.

У исплатама за инвестиције у основна средства, по изворима финансирања, у 2008. години, највећи део је потицао из сопствених средстава 78,7%, док су финансијска средства чинила 14,6% укупно исплаћених инвестиција. Учешће удружених средстава 5,3% и осталих извора 1,4% је скромно (табела 70.).

¹⁶³ Извештај о развоју Србије 2008., године, (2009), Републички завод за развој, Београд, стр. 146.

¹⁶⁴ Инвестиције у основна средства Републике Србије, 2005-2008. (2009), РЗС, Београд.

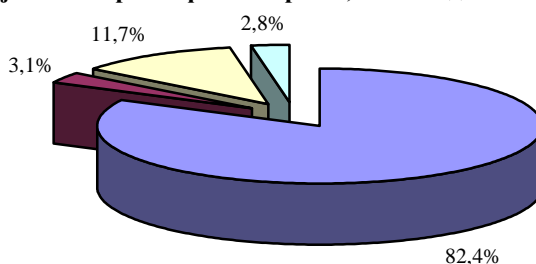
Табела 70. Исплате и структура исплата инвестиција у основна средства индустрије по изворима финансирања, 2008. година

	Укупно	Сопствена средства	Удружена средства	Финансијска средства	Остало
милиони РСД					
Вађење руда и камена	2.878	2.625	-	253	-
Прерађивачка индустрија	117.843	97.616	2.877	16.893	455
Производња ел. енергије, гаса и воде	47.177	38.183	2.305	2.516	4.170
Индустрија	167.900	138.425	5.183	19.664	4.626
- %					
Вађење руда и камена	100,0	91,2	-	8,8	-
Прерађивачка индустрија	100,0	82,8	2,4	14,4	0,4
Производња ел. енергије, гаса и воде	100,0	80,9	4,9	5,4	8,8
Индустрија	100,0	82,4	3,1	11,7	2,8

Извор: Инвестиције у основна средства Републике Србије, 2005-2008., (2009), РЗС.

Највећи део инвестиција у прерађивачкој индустрији у 2008. години, потицао је из сопствених средстава 82,4%, док су финансијска средства чинила 11,7% укупно исплаћених инвестиција. Учешће удружених средстава од 3,1% и осталих извора од 2,8% је релативно скромно (график 12.).

График 12. Структура исплата за инвестиције у основна средства индустрије по изворима финансирања, 2008. година - %



■ Сопствена средства ■ Удружена средства ■ Финансијска средства ■ Остало

Извор: Инвестиције у основна средства Републике Србије, 2005-2008., (2009), РЗС.

У усмерености инвестиција у основна средства индустрије у 2008. години, посматрано по техничкој структури, доминира опрема са релативним учешћем од 61,3%, затим следе грађевински објекти са 34,3%, док су остале инвестиције 5,4%. Највећа намена инвестиција прерађивачке индустрије по техничкој структури, била је у опрему 32,1%, грађевинске објекте и радове 42% и остало 4,5% (табела 71.).

Табела 71. Техничка структура инвестиција у основна средства индустрије – 2007 и 2008. година

	Грађевински радови		Опрема		Остало	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Вађење руда и камена	18,1	18,4	74,2	72,3	7,7	7,3
Прерађивачка индустрија	32,1	30,6	63,4	63,3	4,5	6,1
Производња ел. енергије, гаса и воде	42,0	31,3	54,2	65,1	3,8	3,6
Индустрија	34,3	30,6	61,3	63,9	5,4	5,5

Извор: Инвестиције у основна средства Републике Србије, 2005-2008., (2009), РЗС.

Учешће инвестиција у БДП-у у 2009. години износи 18,4%, и повећано је у односу на 2001. годину, када износило свега 10,7%. Овај износ је доста низак ако се има у виду чињеница огромног технолошког заостајања и дезинвестирања током 1990-их година. Просечно учешће инвестиција у основна средства у БДП-у у Србији је на ниском нивоу у посматраном периоду, у поређењу са ЕУ-27, транзиционим и земаљама у окружењу (табела 72.).

Табела 72. **Инвестиције у основна средства, % у БДП-у, 2001-2009. година**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-09*
ЕУ-27	20,2	19,6	19,4	19,6	20,0	20,7	27,3	21,1	19,2	20,8
Словенија	24,7	23,1	24,0	24,9	25,3	26,3	27,5	28,9	21,9	25,2
Словачка	28,6	27,4	24,8	24,0	26,5	26,5	26,1	24,9	22,5	25,7
Пољска	20,7	18,7	18,2	18,1	18,2	19,7	21,7	22,1	20,6	19,8
Мађарска	23,0	23,0	22,0	22,5	23,5	21,6	21,0	20,9	21,0	22,1
Чешка	28,0	27,5	26,7	25,8	24,9	24,6	24,3	23,9	23,1	25,4
Румунија	20,7	21,3	21,5	21,8	23,7	25,6	30,4	31,9	30,7	25,3
Бугарска	18,2	18,2	19,3	20,5	24,2	25,9	29,8	33,4	27,2	24,1
Хрватска	21,1	22,9	26,8	27,3	28,1	29,8	27,8	27,6	22,5	26,0
Србија	10,7	12,4	16,7	19,2	19,0	20,8	23,4	23,2	18,4	18,2

Извор: Eurostat, Извештај о развоју Србије 2009 Републички завод за развој Србије, Београд, стр. 116, и РЗС.

*Просечно учешће, 2001-2009. година.

Поред ниског учешћа инвестиција у БДП-у, са аспекта структурних промена, посебно су забрињавајући резултати ефикасности инвестиционих улагања у привреди, и посебно у прерађивачкој индустрији. Маргинални капитални коефицијент указује на ниску ефикасност прерађивачке индустрије (табела 73.).

Табела 73. **Неефикасност прерађивачке индустрије, 2001-2008, година**

	Привреда	Прерађивачка индустрија	Однос
Маргинални капитални коефицијент	2,7	18,1	1:6,7
Коефицијент ефикасности, у %	36,8	5,5	1:6,7

Извор: Републички завод за развој Србије, Београд.

Ефикасност инвестиција у прерађивачкој индустрији је 6,7 пута неповољнија од ефикасности инвестиционих улагања у остали део привреде. Односно, динар инвестиција у привреду даје 0,360 динара прираста БДП-а, а динар инвестиција у прерађивачку индустрију даје 0,055 динара прираста БДП-а. Неефикасности инвестиција је још један показатељ тешког стања у индустрији.

Генерално, ниво инвестиција је хронично низак у односу на развојне потребе и поред раста у периоду 2001-2008. године за 75%. Раст укупног нивоа инвестиција у фиксни капитал и раст ефикасности треба да буде један од најважнијих механизма опоравка и реструктурирања индустрије, односно њеног одрживог раста, технолошке модернизације, повећања продуктивности и извозне конкурентности. За остваривање оваквих задатака потребне су инвестиције од 25 до 30% БДП-а.

4.2. Прилив страних инвестиција у привреду и индустрију Србије

Укупан прилив СДИ у привреду Србије у периоду 2001-2009. године био је јако скроман. И поред тога, он је повољно утицао на остварене стопе раста српске привреде после 2001. године. Укупан прилив у овом периоду износио је 15,9 милијарди USD, а просечан 1,76 милијарди USD. Највећи прилив је остварен у 2006. години, захваљујући продаји дела Мобтела (1,9 милијарди USD). Већи део СДИ се односио на куповину дела домаћих предузећа и куповину и оснивање банака у процесу приватизације (табела 74.).

Табела 74. Страна директна улагања у Србију 2001-2009. године - (милиони USD)

Година	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001-2009
Привреда	162	475	365	966	1,550	4,264	2,532	2,717	1,864	15,867
Индустрија	-	-	-	301	251	999	537	610	1,291	3,990

Извор: Страна директна улагања по гранама делатности, НБС, Београд.

Прилив СДИ у индустријски сектор Србије у периоду 2001-2009. година, износио је свега око 4 милијарде USD или око 25% укупних СДИ. У земљама Централне и Источне Европе он је износио од 42 до 45%¹⁶⁵. У 2009. години прилив СДИ у индустрију је износио 1,3 милијарди USD или око 70% укупних СДИ, што је знатно изнад просека посматраног периода (665 милиона USD).

У поређењу са напредним транзиционим земљама и неким земљама у окружењу, прилив СДИ по годинама и укупан прилив у периоду 2001-2008. године знатно заостаје (табела 75.).

Табела 75. Укупне СДИ у неким транзиционим змљама, 2001-2008. година (милиони USD)

	2001	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2001-08
Словенија	226	508	-174	281	-67	-215	-273	519	1,804
Словачка	1,520	4,130	1,913	3,052	2,279	4,178	2,881	3,156	23,108
Пољска	5,804	3,901	4,284	11,761	6,951	10,727	17,987	11,747	73,162
Мађарска	3,573	2,722	479	3,405	5,586	3,640	2,197	4,685	26,286
Чешка	5,474	8,282	1,814	3,941	11,630	4,043	8,955	8,972	53,110
Румунија	1,154	1,080	2,156	6,368	6,587	10,957	9,629	13,519	51,450
Бугарска	803	876	2,070	2,879	4,005	7,583	11,433	8,472	38,121
Хрватска	1,398	552	1,927	732	1,551	3,194	4,736	4,576	18,666
Србија	162	475	365	966	1,550	4,264	2,532	2,717	14,031

Извор: EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

Колико су СДИ у Србији скромне показује чињеница да су у 2007. и 2008. години највећи прилив СДИ у окружењу имале Румунија и Бугарска. У 2007. години прилив СДИ у Румунију износио је 9,6 милијарди USD, док је у Бугарској износио 11,4 милијарди USD. У 2008. години нето прилив СДИ у Румунији био је чак 13,5 милијарди USD, а у Бугарској 8,4 милијарди USD.

¹⁶⁵ Мићић, В., (2009), *Значај страних директних инвестиција за превазилажење кризе у индустрији Србије*, „Економско финансијски односи са иностранством - нужност нове стратегије“, Научно друштво економиста Србије и Академија економских наука, Београд, стр. 275-286.

У поређењу са посматраним земљама у транзицији, прилив СДИ просечно годишње и *per capita* у Србију знатно заостаје. Просечан годишњи прилив СДИ у периоду 2001-2008. година у Србији је износио 1,7 млрд. USD. Јединио је виши у односу на Словенију која је имала просечан годишњи прилив од 225 милиона USD, што је искључиво последица словеначког модела развоја, у коме СДИ немају запажено место. У исто време у Пољску је просечно годишње пристизало (9,1), у Чешку (6,6), у Румунију (6,4), у Бугарску (4,8), у Мађарску (3,2), у Словачку (2,9), и у Хрватску (2,3) милијарди USD (табела 76.).

Табела 76. СДИ у неким транзиционим змљама

	2001 - 2008	Просек	Per capita
	млрд. USD	млрд. USD	хиљаде USD
Словенија	1,8	0,2	0.900
Словачка	23,1	2,9	4.260
Пољска	73,2	9,1	1.920
Мађарска	26,3	3,2	2.600
Чешка	53,1	6,6	5.100
Румунија	51,4	6,4	2.370
Бугарска	38,1	4,8	5.090
Хрватска	18,6	2,3	4.230
Србија	14,0	1,7	1.385

Извор: EBRD, <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

Слично је било и са просечним приливом СДИ *per capita* који је већи само од Словеније. У назначеном периоду, прилив СДИ *per capita* у Србији је био нижи од свих посматраних земаља. Дрastiчно је нижи у односу на Чешку (3,7 пута), Бугарску (3,7 пута), Хрватску (3 пута), Словачку (3 пута) и Мађарску (1,9 пута).

Најзначајнији страни инвеститори у Србији у периоду 2001-2009. година су: Аустрија (2,9), Грчка (1,7), Норвешка и Немачка (1,5), Холандија (1,3), Италија (0,99) млијарди USD. Наравно, ове податке треба узети са резервом, пошто прилив страних инвестиција (посебно приликом куповине предузећа у процесу приватизације) може бити из једне земље, а да инвеститоер потиче из друге земље (табела 77.).

Табела. 77. Укупне нето СДИ по земљама, 2001-2009. година – у хиљ. USD

Земља	Укупно	Земља	Укупно
Аустрија	2.955.697	Швајцарска	390.491
Грчка	1.753.339	Мађарска	376.903
Норвешка	1.555.959	В. Британија	369.356
Немачка	1.533.580	Хрватска	323.887
Холандија	1.306.216	Ц. Гора	296.134
Италија	993.216	САД	133.066
Словенија	704.008	Бугарска	136.116
Р. Федерација	589.493	Словачка	103.243
Француска	513.178	Белгија	67.456
Луксембург	453.755	Летонија	53.659

Извор: НБС, http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/fdi_netu.xls.

Секторски посматрано, највећи део пролива СДИ из ових земаља био је углавном усмерен у сектор услуга (банкарство, осигурање, телекомуникације,

некретнине и трговину на мало), због веће профитабилности, а јако мало у сектор индустрије. Највећи део износа инвестираног у индустрију отишао је путем приватизационе куповине фабрика цемента, дувана и пива, и предузећа прехрамбене индустрије. Износи преко 100 милиона евра нових (greenfield), brownfield инвестиција и заједничких улагања су ретки и скоро да су у потпуности изостали у индустрији.

Осим што заостаје у односу на најразвијеније земље у транзицији, прилив СДИ није ни близу нивоа који обезбеђује динамичан развој српске индустрије. Србија није искористила релативно повољно међународно економско окружење у периоду пре глобалне кризе да привуче већи износ СДИ, како би у довољној мери подстакла технолошки напредак и раст продуктивности, односно конкурентност индустријских грана које су усмерене на извоз.

Може се оценити да СДИ у претходном периоду нису схваћене као део развојне стратегије индустрије. Структурне промене, приватизација и пословни амбијент, морали су имати кључну улогу у већем привлачењу СДИ, у циљу технолошке модернизације и пораста извоза. И поред сталних реформи и поправљања амбијента за прилив СДИ, страни инвеститори су били веома опрезни и ретко су улагали у индустрију, углавном због високог ризика.

У наредном периоду треба очекивати пад прилива СДИ по основу великих приватизација, али и због последица глобалне економске кризе, због које инвеститори постају конзервативнији и избегавају сваки ризик. Ово ће условити да се мора уложити више труда и напора у привлачењу страних инвеститора, али исто тако у значајнијој мери се мора посветити пажња расту инвестиција из домаће акумулације.

5. Светска економска криза и индустрија Србије

Светска економска криза, најдубља после депресије 1929-1933. године, започела је сломом тржишта хипотекарних кредита у САД-а 2007. године, а тај слом је у 2008. години прерастао у финансијску кризу. Због великих губитака на финансијским тржиштима, опште неизвесности, високог ризика, панике и повлачења финансијских средстава, криза се која је настала у финансијској сфери, прелила се на реалан сектор већине земаља, убрзавајући и мултипликујући негативне ефекте, и прерастајући у дубоку глобалну рецесију у 2009. години. Рецесија је најозбиљније погодила индустрије најразвијених земаља света, земаља дужника, земаља извозница сировина и енергената, као и земаља у транзицији. Рецесија је означила промене у вођењу економске политике, предузимање контра-цикличних мера и повећање државне интервенције у привреди.

Са преливањем глобалне кризе, српска индустрија је ушла у критичну фазу развоја. Економски резултати који су остварени у индустрији до избијање кризе

јасно показују да се у погрешном моделу привредног развоја и економској политици, крију фундаментални узроци стања (колапса) индустрије. Наша домаћа и глобална криза су се спојиле, појачале и показале јасније суштину проблема.

5.1. Узроци глобалне економске кризе

Глобална економска криза започела је на хипотекарном тржишту САД-а, као последица лоше процене кредитних могућности. Куповина некретнина одвијала се тако што су хипотекарни кредити узимани од депозитно-кредитних институција на примарном хипотекарном тржишту. Систем куповине некретнина добро је функционисао све до увођења новог секундарног хипотекарног тржишта, на коме је вршена секјуритизација и емисија деривата, опција и других изведених (синтетичких) инструмената. Хипотекарне хартије од вредности које су у основи имале лоше кредите добијале су висок рејтинг. Услед високих профита, али и уверења у снагу америчких финансијских институција и привреде, емитоване инструменте куповали су спекуланти и велики институционални инвеститори широм света, који су затим на томе емитовале своје деривате, што је довело до пирамидалне расподеле ризика на глобалном нивоу.

Проблем је настао средином 2007. године, кад је дошло до потешкоћа наплате хипотекарних кредита од скоро 10 милиона људи. Понуда истог броја некретнина условила је да њихова тржишна вредност постане вишеструко мања од реалне вредности. Институције које су одобравале овакве ризичне пласмане и емитовале деривате, ушле су у проблем са лошом активом, ликвидношћу и растом пословног и финансијског ризика¹⁶⁶. Ово је условило да од средине 2007. године, цена финансијских инструмената биле су у драстичном паду у САД-а, а криза се путем берзанских тржишта и банкарског система истовремено прелила широм света. Сви у ланцу су почели да губе приходе и цео систем се урушио. Поред америчких банкротирале су банке других земаља, а Исланд је услед размера кризе био приморан да изврши национализацију целокупног банкарског сектора.

Крајем јула 2008. године, евро је достигао историску вредност од 1,60 у односу на долар. У септембру 2008. године долази до убрзаног колапса на берзама који је започео банкротством америчких банака (*Liman Bradersa i Wachowia*), и пуцања пренадуваног финансијског балона. Овај тренутак је означио прерастање глобалне финансијске у глобалну економску кризу. Колапс на светским берзама утицао је да водећи светски индекси изгубе чак до 55% своје вредности (табела 78.). Тенденцију кретања берзанских индекса пратиле су и цене сировина и енергената, што потврђује водећи светски *CRB Index* сировина¹⁶⁷.

¹⁶⁶ Veselinović, P., and Mičić, V., (2009), *Effects of global economic and financial crisis on Serbia's industry*, 7th international Scientific Conference, „Dealing with the Global Economic Crisis by Companies and Economies”, Megatrend University, Belegrade, p. 378-379.

¹⁶⁷ Thomson Reuters/Jefferies *CRB Index*, <http://www.bloomberg.com/markets/commodities/cfutures.html>

Табела 78. Вредности и промене вредности водећих берзанских индекса, 2007-2010.

Вредност индекса						
Година	<i>Nasdaq</i>	<i>S&P 500</i>	<i>Dow Jones</i>	<i>Fts euro first 100</i>	<i>Nikkei 225</i>	<i>Shanghai Se Composite</i>
30.06.2007.	2.603	1.503	13.409	6.607	18.138	3.821
31.12.2007.	2.652	1.468	13.264	6.465	15.307	5.262
12.09.2008.	2.261	1.252	11.422	5.416	12.214	2.080
31.12.2008.	1.557	903	8.776	4.432	8.859	1.281
31.12.2009.	2.269	1.115	10.428	5.412	10.546	3.277
31.08.2010.	2.118	1.047	9.985	4.908	8.911	2.652
Процентуалне промене вредности индекса у посматраном периоду						
Промена 30.06. 2007. 12.09.2008.	-13,1	-16,7	-14,8	-18,0	-32,7	-45,6
2008.	-41,3	-38,5	-33,8	-31,4	-42,1	-75,7
2009.	45,7	23,5	18,8	22,1	19,0	55,8
2010.	-6,7	-6,1	-4,2	-9,3	-15,5	-19,1

Извор: Finance, <http://finance.yahoo.com/q?s=%5EN225>

Криза је произвела дубоке и болне последице по светску, а посебно по економије земаља које нису имале директно учешће у њеном креирању. Како је приметио нобеловац Џозеф Стиглиц (*Josef Stiglitz*), финансијски менаџери су убацили цео свет у глобални казино, коцкали се са туђим новцем, а цех на овај или онај начин, плаћа цела планета¹⁶⁸. Односно, спекулативне операције су у почетку обезбедиле раст и профит. Зарада и задовољство су постојали код институционалних инвеститора широм света. Међутим, раст је био надувани „балон“, пошто је емитована вредност на финансијским тржиштима далеко превазилазила створену вредност у реалном сектору. Пуцањем тог „балона“, довело је до суочавања са кризом, преиспитивање принципа неолиберализма, глобализације, постојеће форме капитализма и потрошачког друштва.

Непуних двадесетак година после самоурушавања социјалистичког друштвено-економског система, ова криза довела је до отвореног постављања питања ваљаности и трајности постојеће неолибералне форме капитализма. Она је уништила фундаменталну поставку неолибералне економије на којој је базиран привредни раст. У свету се све више истиче нужности корекције теорије, а посебно праксе, позивајући на преиспитивање неолибералне политике поверења у моћ тржишта да само себе регулише. У појединим земљама као да је почела ренесанса државног интервенционизма, протекционизма, па и кензијанске теорије. Све су оштрије критике неолибералног модела капитализма и захтеви за реформама глобалног финансијског система, како би се деструктивне тенденције свеле на ниво који би искључио реалну опасност од његовог самоурушавања.

Може се оценити да економска криза глобалних размера, која је прво захватила финансијски систем САД-а, а затим се проширила на светску привреду, није настала случајно и да није коњукурна криза. Проблем је комплекснији и дубљи, зато што се ради системски узрокованој кризи, као последици

¹⁶⁸ Економија, <http://www.mtsmondo.com/ekonomija/text-skola.php?vest=124110>.

структурних слабости и макроекономских неравнотежа у глобалној економији. Она је драматично разголитила све проблеме актуелног тржишног модела раста.

5.2. Последице глобалне економске кризе по светску привреду

Криза која је настала у финансијској сфери, и поред предузетих драстичних мера за њено обуздавање, прелила се и испољила ефекате на реалан сектор привреде. Механизам кризе утицао је на пад производње и успоравање пословног циклуса предузећа, смањење извоза, раст незапослености, и на крају значајно смањење агрегатне тражње и успоравање привредног раста.

Према подацима IMF-а привредна активност на глобалном нивоу у 2008. години је порасла 3%, а у 2009. години свет је у целини забележио негативну стопу раста БДП-а од 0,8%. У развијеним земљама БДП је пао за 3,2%. Најжешћи пад је имао Јапан (-5,3%), затим ЕУ (-4,0%), и САД-е од (-2,5%). У оквиру ЕУ, све земље су 2008. години имале успоравање раста БДП-а, а рецесија је наступила у 2009. години, када су развијене економије Немачке, Велике Британија и Италије имале пад БДП-а од -4,8 %¹⁶⁹. Осим Пољске, која је имала раст од 1,7%, криза је озбиљно погодила нове чланице ЕУ, посебно балтичке земље, Летонију (-18%), Литванију (-14,8%), Естонију (-14,1%)¹⁷⁰.

Економска криза је посебно жестоко погодила Русију, у којој је БДП у 2009. смањен за чак 9% у односу на 2008. годину. Насупрот овим, раст БДП-а у Африци у целини, и неким брзорастућим економијама Азије је, и поред извесног успоравања, задржао врло високу стопу раста. То се односи на Кину (8,7%) и Индију (5,6%), чији раст је веома импресиван, нарочито у времену кризе¹⁷¹.

Смањење светског БДП-а је значајним делом било и последица смањења светске трговине и извоза. Раст робне трговине успорен је значајно у 2008. години (2%), у поређењу са у 2007. годином (6%). Економска криза је утицала да светска трговина буде смањена за око 12%, при чему је извоз у развијеним земљама смањен за 12,1%, а у брзорастућим и економијама у развоју 11,7%¹⁷². Овакв колапс није неочекиван, услед чињенице да када глобална производња у паду, трговинска размена има тенденцију већег пада, што се и догодило у 2009. години.

Према подацима UNCTAD-а, исто кретање имале су и СДИ. Оне су пале за око 1700 милијарди USD у 2008. години и за око 1000 милијарди USD (38,7%) у 2009. години на глобалном нивоу. Након тешког пада у 2008. години, СДИ у су развијеним земљама имале драматичан пад за додатних 41,2% у 2009. години. Међу развијеним земљама, више од 50% пад СДИ су имале Британија, Шведска, Шпанија, САД и Јапан. Код земаља у развоју и транзицији, које су забележиле

¹⁶⁹ IMF, (2010), *World Economic Outlook, January 26, 2010.*

¹⁷⁰ Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

¹⁷¹ Savić, Lj., (2010), *The impact of the economic crisis on the countries in transition - Members of the EU*, Teme 2/2010, Univerzitet u Nišu, Niš, str. 525-539.

¹⁷² IMF, (2010), *World Economic Outlook, January 26, 2010.*

раст СДИ у 2008. години, њихов пад у 2009. години је износио 35% и 39%, респективно, после 6 година непрекидног раста¹⁷³.

Може се оценити да је светска криза поред тешких финансијских губитака, пада глобалног БДП-а, трговине и СДИ, произвела низ разорних економских и социјалних последица, што потврђују неки економски показатељи (табела 79.):

Табела 79. Неки показатељи развоја

	Индустријска производња (%)		Незапосленост (%)		Спољни дуг – милијарде УСД		Буџетски дефицит (%)	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
ЕУ-27	-1,8	-13,8	7,0	8,9	-	-	-2,3	-6,8
Евро зона	-1,8	-14,8	7,5	9,4	-	-	-2,0	-6,3
В. Британија	-3,1	-10,2	5,6	7,6	9.400	9.153	-4,9	-11,5
Немачка	0,04	-16,3	7,3	7,5	5.518	5.131	0,0	-3,3
Француска	-2,8	-12,2	7,8	9,5	4.935	5.234	-3,3	-7,5
Италија	-3,5	-18,3	6,7	7,8	2.328	2.594	-2,7	-5,3
Шпанија	-7,3	-15,8	11,3	18,0	3.317	2.538	-4,1	-11,2
Јапан	-3,2	-21,7	4,0	5,1	2.131	2.127	-2,7	-7,4
САД	2,3	-9,7	5,8	9,3	13.454	13.768	-2,7	-8,5
Пољска	2,0	-3,6	7,1	8,2	243.4	279.5	-3,7	-7,1
Чешка	-2,4	-13,1	4,4	6,7	80.4	86.5	-2,7	-5,9
Словачка	3,1	-13,7	9,5	12,0	52.5	65.8	-2,3	-6,8
Мађарска	-1,0	-17,4	7,8	10,0	215.2	225.5	-3,8	-4,0
Словенија	1,6	-17,6	4,4	5,9	54.6	57.7	-1,7	-5,5
Летонија	-3,8	-15,7	5,8	13,7	32.4	41.9	-4,1	-9,0
Литванија	5,4	-14,5	7,5	17,1	42.2	33.0	-3,3	-8,9
Естонија	-4,8	-25,9	5,5	13,8	26.8	25.0	-2,7	-1,7
Румунија	2,6	-5,9	5,8	6,9	102.1	106.6	-5,4	-8,3
Бугарска	0,4	-18,2	5,6	6,8	51.4	55.2	-1,8	-3,9
Русија	0,9	-10,8	7,8	8,2	402.4	471.6	-5,6	-
Кина	11,5	9,5	4,2	4,3	4.9	-	-	-
Индија	4,5	6,6	7,2	7,3	230.6	251.0	-1,6	-
Бразил	3,2	-7,4	6,8	6,8	270.1	277.5	1,7	3,1

Извор: Izvor: Eurostat, IMF i The World Bank.

1. Смањење индустријске производње започето 2008. године, настављено је стрмоглавим падом у 2009. години. У драстичном паду нашле су се индустрије развијених земаља, што је утицало да се њен ниво нађе испод нивоа из 2000. године. Индустријска производња у САД пала је 9,7%, ЕУ 13,8%, В. Британији 10,2%, Француској 12,2%, Немачкој 16,6%, Италији 18,3%, и Јапану 21,7%. Индустријске силе у успону Кина и Индија су донекле допринеле стабилизацији индустријске производње у 2008 и 2009. години.

Глобалном економском кризом посебно су погођене индустрије десет земаља у транзицији чланица ЕУ. Највећи пад у 2009. години забележиле су индустрије Балтичких земаља, Естоније (-25,9%), Летоније (-15,7%) и Литваније (-14,5%), али и Бугарске (-18,2%), Словеније (-17,6%), Мађарске (-17,4%), Чешке (-13,1%), Словачке (-13,7%), Руминије (-5,9%) и Пољске (-3,6%). Главни разлог овако високог пад налази се у великом паду извоза и смањења тражње за производима из ових земаља у развијеним земљама и земљама ЕУ.

¹⁷³ Global and Regional FDI Trends in 2009, (2010), UNCTAD, <http://www.unctad.org>.

2. Економска криза узроковала је смањење трошкова пословања предузећа, посебно трошкова радне снаге, што је утицало на оштар раст незапослености у свету. Криза је довела до губитка око 20 милиона радних места од њеног почетка, чиме се незапосленост повећала на 6,6% или 212 милиона на светском нивоу (2/3 у развијеним земљама)¹⁷⁴. Дубина и последице кризе најбоље се виде из података да 17% становништва ЕУ у 2010. години живи испод границе сиромаштва¹⁷⁵.

3. Проблем спољних дугова и иностраног финансирања повећан је код већине земаља. Светске финансијске институције повећале су кредитирање, са евидентним последицама испољеним на повећање спољног дуга. Проблем Грчког спољног дуга у износу од 552,8 милијарди USD, претио је да се прелије у Шпанију, Португал, Ирску и Италију, али је спречен са 110 милијарди EUR-а новог задуживања¹⁷⁶.

4. Стимулативни пакети мера, који су имали улогу у покретању светског опоравка, ослањали су се на експанзивну монетарну и фискалну политику, што је условило пораст буџетског дефицита посебно у развијеним земљама 8,7%, односно у В. Британији 11,5%, САД-а 8,5% Јапану -7,4%, а у ЕУ 6,8% БДП-а.

Све процене о будућим кретањима треба узети са резервом. Узроци кризе у свету су познати, последице су дубоке, дугорочне и нису довољно сагледиве, па је и њено трајање неизвесно и непредвидиво. Све релевантне светске институције прогнозирају постепен и дуготрајан опоравак од последица економске кризе. Неки економисти предвиђају и други талас економске кризе, што донекле потврђује кретање водећих берзанских индекса. Овако уверење се заснива на чињеници да је оживљавање, пре свега развијених земаља, резултат упумпавања огромних количина новца. Оно што је сигурно јесте да ће се ефекти кризе осећати дуго након што пад БДП-а буде завршен.

5.3. Мере за излазак из кризе

Због глобалне опасности, развијене земаље и високо индустријализоване земље групације 20 (Г-20) схватиле су да превазилажење економске кризе захтева заједничко ангажовање. На Самиту Г-20 у Лондону 2009. године најпре је констатовано да је криза глобална и да због тога захтева и глобална решења, као и да најразвијеније земаље имају одговорност за укупан развој свих¹⁷⁷. На овом и самитима групације Г-20, у Пицбургу 2009. године и Торонту 2010. години, договоране су мере у циљу ефикасног излазака глобалне економије из рецесије и опоравка у наредним годинама. Лидери Г-20 су постигли сагласност да се ресурси IMF-а повећају, а да заједнички програм чине средства од 1.100 милијарди USD за

¹⁷⁴ *World of Work Report 2009 - The Global Jobs Crisis and Beyond*, (2010), International Labour Organization, Switzerland, str. 4-29.

¹⁷⁵ *EU-27 downward employment trend flattening out Latest Labour Market Trends*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

¹⁷⁶ *External debt by country*, (2010), Global Finance, <http://www.gfmag.com/>

¹⁷⁷ *London Summit – Leaders’ Statement*, http://www.g20.org/documents/g20_communique_020409.pdf

кредитирање раста у светској економији. Заједно са мерама које су предузете на националним нивоима, ово представља глобални план за опоравак светске привеле какав до сада никада није био предузет¹⁷⁸.

У циљу да повећају привредни раст и запосленост, земље Г-20 су планирале огромно, координирану и одрживу фискалну експанзију. Каматне стопе су драстично смањене у већини земаља и централне банке су одлучиле да воде експанзивну монетарну политику. Такође, земље Г-20 су нагласиле важност уздржавања од нових протекционистичких баријера и коришћење расположивих инструмената подстицања извоза у склад са правилим WTO-e¹⁷⁹.

Земље Г-20 су се сложиле да је економска криза настала због одсуства ефикасне финансијске регулације и контроле. Пажња је посвећена реформи међународних финансијских институција, као кључног фактора у решавању текуће и спречавању будућих криза. IMF је добио мисију да врши надзор економија и финансијског сектора свих земаља, и да са Одбором за финансијску стабилност, обезбеди рано упозорење на економске и финансијске ризике¹⁸⁰.

И поред предузимања заједничких мера, најразвијеније државе света остале су подељене око питања како најбоље подстаћи економски раст. Узрок је различита брзина изласка поједних држава из кризе. САД-е решење виде у већој државној помоћи, док европске земље и Јапан теже смањењу потрошње и подизању пореза, како земље не би дошле у ситуацију да не могу да отплаћује дугове, попут Грчке. Компромисо решење је пронађено у смањењу буџетског дефицита (за 50%) у односу на садашњи ниво и стабилизују јавног дуга према БДП-у до 2016. године. Предузете су и мере којима је повећана контрола ризичног капитал и повећан је обавезни капитал банака¹⁸¹.

Заједно са мерама предузетим на глобалном нивоу, од почетка кризе, све земље су врло енергично предузимале мере и на националним нивоима. Као носиоци неолиберализма САД и ЕУ (али и Јапан Кина, Русија, земље у транзицији и развоју) биле су приморане да предузму мере и користе инструменте директне државне интервенције у борби против тешке економске кризе и рецесије.

У тражењу начина како да спречи ширење и последице кризе на финансијском тржишту, америчка влада и FED-и су огромним финансијским пакетима настојала да помогне финансијски систем земље, позајмљујући средстава и откупљујући дугове банаке. Само током 2008. године депозитно-кредитне институције добиле су од FED-и помоћ у укупном износу од скоро 3.300 милијарди USD, док је у 2009. години ова помоћ износила око 700 милијарди USD¹⁸². Између осталог, FED-и је почео да гарантују за дугове и депозите банака.

¹⁷⁸ Savić, Lj., (2010), *The impact of the economic crisis on the countries in transition - Members of the EU*, Teme 2/2010, Univerzitet u Nišu, Niš, str. 525-539.

¹⁷⁹ Isto, 525-539.

¹⁸⁰ *The G-20 Pittsburgh Summit 2009, Bread for the World, Washington, www.bread.org.*

¹⁸¹ *The G-20 Toronto Summit Declaration 2010, http://www.g20.org/Documents/g20_declaration_en.pdf*

¹⁸² *Economic Research Federal Reserve Bank, <http://research.stlouisfed.org/>.*

У САД-а су покренуте и свеобухватне реформе пореског система како би се смањило огроман буџетски дефицит и постакао раст привреде. Пол Кругман сматра да су реформе пре требало да иду у правцу смањивања пореза и пореских олакшица за мала предузећа, што је много исплативије, него у правцу давања новца, посебно онима који су велики и богати, и који су одговорни за кризу¹⁸³.

Посебно је предузет читав низ различитих и енергичних мера у индустријском сектору, како би се избегло продубљавање кризе услед значајног смањења агрегатне тражње, и спречавања покретања нове спирале која само може продубити и продужити кризу и отежати економски опоравак. Процена је била да би штете непредузимања мера могле бити много веће од трошкова интервенционизма. Кризом су погођене све индустријске делатности, а посебно аутомобилска индустрија. САД-е су први пут од времена Велике депресије, давале кредите и за корпоративне активности у ауто индустрији.

Кретања у овој индустрији је најбољи индикатор кретања индустрија и економије појединих земаља. У Немачкој сваки седми становник зависи од стања аутомобилске индустрије. Наиме преко пет милиона Немаца директно као запослени или као добављачи, кооперанти или партнери, зависе од ауто индустрије. У В. Британији директно је запослено 850.000 људи. У САД број запослених у ауто индустрији је преко милион, док је у сектору МСП-а и добављача, индиректно запослено још милион људи. Укупно у свету око 5% радника је запослено у ауто индустрији, а у земљама у којима постоји, она чини око 10% индустријске производње. Такође, ауто индустрија на глобалном нивоу ствара око 5% светског БДП-а, а годишње инвестиције су око 100 милијарди USD.

Последице смањења производње аутомобила на број запослених, извоз, на компаније, посебно МСП-а, која директно зависе од производње аутомобилске индустрије, су очигледне. У већини земаља, која има ову индустрију економски развој је успорен. То је разлог због којег су државе погођене кризом убризгале милијарде долара у ауто индустрију, путем директне финансијске помоћи, стимулсањем домаће тражње субвенцијама куповине нових аутомобила, или давањем гаранција за кредите и проналажењем стратешких партнера.

Због јаких веза са привредом САД-а и поседовања лоше активе амерички банак, европске земље су биле приморане да интервенишу. Како би се повећала ликвидност и солвентност финансијских институција у 2008. години ЕУ је за ту сврху издвојила 1.700 милијарди евра. Европска централна банка и националне централне банке широм Европе снизиле су референтне каматне стопе. Поред тога, уведене су државне гаранције за међубанкарске позајмице и приватну штедњу.

У десет земаља у транзицији ЕУ из Центалне и Источне европе енергично су предузете мере одмах након појаве кризе, усмерене на побољшање ликвидности финансијског сектора и опоравак реалног сектора. Већина ових земаља се фокусира на рационализацији јавних финансија, повећање ПДВ-а,

¹⁸³ *Future of the Federal Estate Tax - Now and Late*, *New York Times*, <http://www.nytimes.com>

смањење пензија и плата, јавног дуга и буџетског дефицита, као и узимање кредита од IMF-а и Светске Банке.

У светлу изазова и последица глобалне економске кризе, финансијских проблема држава чланица, ЕУ је 2010. године донела историски „пакета спаса“ (*Rescue package*) од 750 милијарди евра за земље у невољама. Она је овај пакет мера усмерила на¹⁸⁴: 1. формирање Фонда за помоћ земљама које су у кризи; 2. креирање евро-обвезница од стране чланица еврозоне (440 милијарди EUR); 3. куповину тих обвезница од старне Европске централне банке како би се обезбедила ликвидност финансијског тржишта; 4. обезбеђивање додатних 250 милијарди EUR од IMF-а, и 5. одлучније смањење јавне потрошње.

Најуспешнији пример у борби против жестоке економске кризе су Кина и Немачка. Кина је успела да избегне рецесију, постане извозни лидер и друга економска сила у свету. Она већ дуже време бележи динамичне стопе економског раста, захваљујући расту индустријске конкурентности, агресивној извозној стратегији, великом унутрашњем тржишту, расту потрошње, на чије је јачање деловао раст запослености и дохотка. Ниске наднице, либералније еколошке норме и радно законодавство су изазвали велики уплив СДИ из развијених земља света у радно-интензивне и високо технолошке гране кинеске индустрије¹⁸⁵.

У борби против кризе, Кина је пре свега сачувала сопствени економски и монетарни суверенитет, и благовремено је предузела стимулативни програм мера. Кинеска централна банка већ дужи низ година држи потцењену националну валуту јуан и тиме стимулише извоз. Пословне банке су значајно појачале кредитирање предузећа и становништва, и покренут програм инвестирања у инфраструктуру. Посебно је примењен широк социјални програма са трансферним плаћањима и давањима којима се креира домаћа тражња и одржава раст производње и запослености. Пензије су повећане за вишеструко већи проценат од инфлације¹⁸⁶. Може се рећи да Кина свој модел дугорочног и динамичног привредног развоја базира на здравим основама, пратећи светске трендове, учећи и копирајући друге и улагајући у развој индустрије, али и других делатности и сектора.

Немачка је у 2010. године превазишла најтежу економску кризу после другог светског рата. Опоравак је резултат пре свега снажне индустрије, страховитог раста њеног извоза, али и инвестиција и повећање потрошње. Као и у Кини, индустрија је поново мотор привредног раста Немачке, која није следила пример неких високо индустријализованих земаља, које су се занемаривале производњу и концентрисале се на пружање услуга. Посебну помоћ путем субвенција Немачка држава је пружила аутомобилској индустрији.

Може се оценити да је рецесија привреда најразвијених земаља полако доводи до промена економске моћи и њеног померање ка земљама BRIC-а (*Brazil,*

¹⁸⁴ *Glimmers of a plan for saving the euro*, The economist, <http://www.economist.com>.

¹⁸⁵ *Chinability*, <http://www.chinability.com/GDP.htm>.

¹⁸⁶ Lardy, N.R., (2009), *China's Role in the Origin and Response to the Global Recession*, Peterson Institute for International Economics, <http://www.uscc.gov>.

Russia, India, China). Такође, економије које немају снажне индустрије и неадекватно их подржавају, више су погођене и имају већи пад БДП-а. Испољени ефекти и негативне последице глобалне економске кризе јасно су показали да у дугом року нема озбиљнијег економског развоја без развијене и снажне националне индустрије, која је подржана адекватном индустријском политиком.

5.4. Ефекти глобалне економске кризе на српску индустрију

У другој половини 2008. и током 2009. и 2010. године, глобална економска криза довела је до низа утицаја у финансијском и реалном сектору привреде Србије. Међу стручњацима и политичарима била су и остала подељена и супротстављена мишљења поводом наиласка и ефеката кризе. Власти су најпре негирале постојање кризе, а онда су оптимистички указивали да ће нас криза, из разних разлога заобићи или нас неће свом снагом погодити, па чак и да представља развојну шансу Србије. С друге стране многи су реално указивали на опасности кризе и могућност да она докрајчи нејаку српску привреду.

Први удари кризе осетили су се на берзи као најосетљивијем делу финансијског тржишта. Утицај се најочигледније испољио у великом паду индекса најквалитетнијих акција „БЕЛЕХ лине“ за 69% и „БЕЛЕХ 15“ за 76%¹⁸⁷. Под утицајем збивања на светским финансијским тржиштима евидентно је дошло до значајнијег повлачења страних инвеститора и смањена портфолио инвестиција. Преливање кризе у Србију довело је до одлива девиза и капитала, изостанка очекиваног нивоа СДИ. Један од индикатора који је указивао на озбиљније размере кризе је повлачење девизне штедње, отежано задуживање у иностранству и раст каматних стопа. Оне нису пратиле тренд смањивања референтних каматних стопа (еурибора). Захваљујући рестриктивној монетарној политици у претходном периоду банкарски сектор био је релативно стабилан.

Економска криза је највише погодила грађевинарство, индустрију и трговину на мало у Србији. Слабљење привредне активности у свету и смањење физичког обима светске трговине, пад извозне тражње и њено преусмеравање на националне оквире, утицало је на смањење производње, запослености и извоза. Посебно је био драстичан и изражен пад тражње и цена за индустријским производима, који чине већи део српске извозне понуде. Због финансијске кризе, смањен је обим и порасла цена иностраног капитала, што је довело до смањења укупне домаће тражње. Услед смањења тражње, смањена је и индустријска производња, односно предузећа су била принуђена да отпуштају раднике, како би смањили укупне трошкове, односно лакше преживели тешку економску кризу.

Погоршани услови пословања, смањење прихода и пораст расхода значајно су умањили могућности уредног сервисирања доспелих финансијских и других обавеза привреде. Задуженост је повећана за 2,3 пута у 2009. години. Проблем

¹⁸⁷ *Макроекономске анализе и трендови* (2009), Коњунктурни Барометар, бр. 172, Економски институт, Београд, стр. 3.

финансијске недисциплине у измиривању обавеза довео је до тога да је преко 66.500 привредних субјеката у 2009. години било неликвидно.

Може се оценити да су стање светске привреде и неповољно међународно окружење у 2009. години изазвали крупне негативне последице по српску привреду¹⁸⁸:

- пад БДП-а од 3%, грађевинарства (-17,1%), затим индустријске производње (-12,1%), посебно прерађивачке индустрије (-15,8%), и трговине (-8,7%);
- извоз роба у 2009. години је био мањи је за 19,7%, увоз за 28%, а дефицит текућег рачуна платног биланса смањен је са 17,6% у 2008. години на 5,7% БДП-а у 2009. години;
- смањење прилива страних директних инвестиција на 1,9 милијарди долара;
- стопа анкетне незапослености повећана је са 14,0% (2008) на 16,6% (2009), а у 2010. години је прешла ниво од 20%, док је број запослених смањен за око 60.000;
- спољни дуг Србије крајем 2009. године износио је 22,8 милијарди евра (32,2 милијарде долара), што значи да је учешће спољног дуга у БДП-у износило 75%, док је у 2010. години укупан дуг достигао скоро 80%, што представља границу високе задужености земље;
- буџетски дефицит износио је 4,1% БДП-а; и
- инфлација је смањена са 8,6% у 2008. години на 6,6% у 2009. години.

Држава је мерама економске политике у 2008. и 2009. години настојала да спречи дубље поремећаје у финансијском и реалном сектору, ублажи рецесију и одржи неопходну макроекономску стабилност. Како би спречила значајнију депресијацију и веће осцилације динара, НБС-е је интервенисала на међубанкарском тржишту, са око 2 милијарде USD у 2008. и 2009. години¹⁸⁹.

Крајем 2008. године донет је програм мера за ублажавање ефеката економске кризе, које су делом биле рестриктивне (смањење потрошње), а делом подстицајне (да би се избегла рецесија). У 2009. године држава је како би успоставила економску стабилност и подстакла привредну активност тежиште мера ставила на јефтину државну администрацију (смањење броја запослених у државној администрацији, замрзнуте пензије и плате које се исплаћују из буџета), капитална улагања у инфраструктуру, субвенционисане кредите за привреду, потрошачке кредите за куповину домаћих производа, кредите за ликвидност и инвестиције, новчану помоћ социјално угроженим, активне мере запошљавања (подршка запошљавању 10.000 младих приправника).

Међутим, може се оправдано поставити питање ефикасности ових мера у погледу раста индустријске производње. Мере се у суштини краткорочне, односе на јефтину новац привреди и повећање јавне потрошње, како би се обезбедило превладавање текућих проблема ликвидности и проблема пословања. Такође,

¹⁸⁸ *Republički zavod za statistiku Srbije*, (2010), <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/index.php>.

¹⁸⁹ *Стање девизних резерви и кретања на међубанкарском девизном тржишту*, НБС, Београд.

одржавање стабилног и прецењеног динара довело до даљег пада извоза и привредне активности.

Прво се заклањајући и све проблеме третирајући као последицу глобалне кризе, државни органи олако дају изјаве да је у Србији у првој половини 2010. године изашла из економске рецесије, да индустријска производња има позитивне и завидне стопе раста. Такав оптимизам нема утемељење због индикатора из 2009. године који су забрињавајући (пад од 12,1% и 44,6% достигнутог нивоа производње из 1990. године).

Може се оценити, уз уважавање свих ефеката и последица глобалне кризе која је у значајној мери утицала на рецесију у српској индустрији, да показатељи о њеном стању после 2001. године, подржавају тезу да се она већ дуже време (перманентно) налази у веома дубокој кризи. Корени кризе у нашој индустрији имају мало везе са коренима светске кризе. Основни узрок те кризе је модел привредног развоја и структурне неравнотеже, односно концепт привредних и транзиционих реформи спроведен од 2001. године. Глобална криза довела је до тога да неки дуготрајни проблеми постану израженији и уочљиви. Србија није искористила релативно повољно међународно економско окружење у периоду пре глобалне кризе да побољша своје институционалне, развојене и опште привредне перформансе и да изврши неопходне структурне реформе у индустрији, које би јој помогле да спремније дочека кризу и смањи њен утицај.

Стога се мере за ублажавање и превазилажење кризе у индустрији морају бити суштински другачије од краткорочних покушаја и мера решавања проблема и отклањања последица глобалне кризе. За предузимање ефективних мера у решавању проблема у индустрији, неопходно је пре свега суштинско разумевање њихових узрока, као основног пута њиховог решавања. Са развојног аспекта индустрије, најважније су мере јачања њене конкурентности и стварање нове индустријске структуре. Ипак, индустријски опоравак неће зависити само од нас. Као мала земља, Србија зависи од извоза, а тиме и од брзине опоравка економија и индустрија других земаља.

6. Место и улога индустрије у будућем привредном развоју

Приликом отпочињања друге фазе транзиционог процеса 2001. године, а посебно дефинисања стратегије привредног развоја Србије, занемарено је место и улога коју је у прошлости индустрија имала у привредном развоју, као и њено стање и положај који су последица друштвених и економских догађаја током последње деценије 20. века. При томе, занемарене су и битне чињенице процеса економског развоја и законитости индустријализације, које се могу уочити на примеру високо индустријализованих и развијених земаља света, али и начин и пут актуелног развоја напреднијих европских транзиционих земаља.

Процес развоја спроведен путем индустријализације је етапан процес, где се резултати развоја кумулирају и преносе из етапе у етапу. Иако поједине етапе немају строго прецизан општи ток развоја, не трају подједнако дуго, нити су строго одељене, оне се не могу прескакати. У свом развоју свака их земља мора проћи, у краћем или дужем временском периоду¹⁹⁰.

У средишњој етапи примат у привредном развоју преузимају секундарне делатности, посебно индустрија која се налази у експанзији и има доминантно место у стварању БДП-а, запослености, потрошњи и извозу. У трећој или вишој етапи привредног развоја, односно у фази зрелости индустрије, релативно учешће индустрије у БДП-у и укупној запослености се смањује, уз истовремени апсолутни раст индустријске производње. Појава релативног опадања учешћа индустрије у структури привреде високо индустријализованих земаља означен је као процес деиндустријализације. Ради се о процесу законитих промена привредне структуре у корист терцијарних делатности у вишим фазама индустријализације, под дејством савременог научног и техничког прогреса¹⁹¹.

Управо, под доминантним дејством савременог научног, техничког и технолошког прогреса, и померања процеса индустријализације према новој, врхунској и кључној технологији (микроелектроника, роботика, биотехнологија, генетски инжењеринг), условио је у најразвијенијим земљама, појаву потпуно новог економског феномена - процеса реиндустријализације. Она се обично објашњава као продор нових производних грана у којима се оличава трећа технолошка револуција, појава потпуно нових технологија, нових материјала, нових производа произведених на нов начин израде.

Битна чињеница јесте да упоредо са процесом деиндустријализације високо развијене земље, редефинишу улогу индустрије у укупном привредном развоју. Након Лисабонског самита, из 2000. године, ЕУ је индустрији наменила кључну улогу у поправљању конкурентске позиције у односу на САД и Јапан. Анализа могућих узрока слабљења њихове конкурентске позиције показала је, да је ЕУ направила суштинску грешку у протеклом периоду, када као резултат „терцијализације“, пажња креатора политике није била одржање јаке индустрије, већ се базирала на широко прихваћеном, али погрешном схватању да се модерне економије све више заснивају на сектору услуга и да индустрија не игра више најзначајнију улогу у информатичким и услужним (сервисним) друштвима¹⁹².

С обзиром да се српска индустрија крајем 1980-их називала око деликатне треће фазе балансираног индустријског развоја, пред њом је био озбиљан задатак повећања укључености у међународну поделу рада, отклањање структурних

¹⁹⁰ Илић М., (2001), *Економика индустрије – Први део*, Економски факултет универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, стр. 168-170.

¹⁹¹ Исто, 168-170.

¹⁹² *Industrial Policy in an Enlarged Europe*, (2002), The Economic and Social Committee and The Committee of The Regions, Brussel, стр.2.

неусклађености, повећање продуктивности и конкурентности, јачање улоге технике и технологије, као других квалитативних фактора развоја. Српска индустрија овај задатак у претходне две декаде није решила.

Такође, српска индустрија и привреда налази у веома дубокој кризи дужи временски период, а претходна стратегија индустријализације је доживела крах. На основу постигнутих резултата у нашој индустрији, као и резултата и искустава у индустријама напреднијих транзиционих и неких других земаља у свету (Кина, Индија, Бразил, Ирска), потпуно је јасно да се развој привреде и индустрије не може одвијати на моделу индустријализације примењене у претходном периоду.

Уместо темељитог процеса реструктурирања и обнове индустрије, развој привреде Србије после 2001. године кренуо у супротном правцу. Сектор услуга је добио доминантно место, што је непримерено етапи, а посебно достигнутом нивоу развоја и проблемима у коме се привреда и индустрија налазе. Ово је између осталог и последица прихватања новог транзиционог концепта реформи и модела развоја, који су практично зауставили развој индустрије. Економски раст ослањао се пре свега на сектор услуга. Раст који предводи овај сектор, ослоњен само на увоз, задуживање и домаћу тражњу, неодржив је на дуги рок, што најбоље показују последице глобалне кризе и рецесија у привреди Србије у 2009. години. Истовремено, динамичан развој сектора услуга захтева висок ниво БДП *per capita*, који је код нас у великом заостатку у односу развијеније земље.

У стручној јавности постоји став да се перспективе развоја Србије, као аграрне земље налазе у пољопривредној производњи базираној на „зеленим технологијама“ и „здравијој храни“. Овакав став се само делимично може прихватити, услед чињенице да српска привреда технолошки заостаје за индустријским земљама ЕУ 5-6 технолошких година¹⁹³, и да пољопривреда није та која може у наредном периоду обезбедити смањење тог технолошког јаза. Такође, пољопривреда као део реалног сектора у периоду после 2001. године је занемарена и девестирана, са просечном стопом раста од 2,8%. Ово потврђују испољене тенденције кретања њеног учешћа у БДП-а које је пало са 13,7% у 2001, на 10,6% у 2009. години, као и њено релативно учешће у спољно-трговинској размени које је смањено са 25,7% на 17,8% у истом периоду, са доминантним учешћем непрерађених производа. Оно што се не сме превидети, је да пољопривреда има стратешки значај у погледу прехранбене самодовољности, посебно у време изразитих кризних поремећаја.

Адекватан развој пољопривреде и финализацију њених производа, уз модернизацију индустријских прерадних капацитета, посебно даљи развој прехранбене индустрије, може се створити веома озбиљна развојна шанса, целог агро-индустријског комплекса и привреде. При овоме треба водити рачуна да је развој примарног сектора лимитиран природним факторима и високим нивоом

¹⁹³ *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, (2003), Jefferson institute, Belgrade, i NBS, Beograd, str. 339.

заштите управо овог сектора у високо развијеним и индустријализованим земљама света¹⁹⁴.

Пракса показују да индустријски сектор делује и преко бројних веза и мултипликативних ефеката на целокупну привреду. У том смислу га је оправдано посматрати као „мотор развоја“. На основама оваквих чињеница, индустрија као кључни део реалног сектора производње, мора имати веома истакнуто место у привредном развоју, уз измену структуре индустријске производње. Односно, у Србији нема битнијег привредног напретка без озбиљнијег развоја индустрије, односно *реиндустријализације као основе новог модела развоја*. Индустрија је реална алтернатива, а не „другоразредна“ делатност, на сасвим другачијим и измењеним основама, односно индустријском структуром. Уз помоћ индустрије се морају тражити решења за економске проблеме и дугорочно одржив раст.

Да би развој привреде био динамичнији, уравнотеженији, квалитетнији, и одржив, индустрија се мора у наредном периоду развијати у складу са местом и значајем коју има у већини земаља света, посебно у средишњој етапи привредног развоја. При овоме се не сме отићи у другу крајност и занемарити концепт усаглашеног и балансираног развој осталих сектора (пољопривреде и услуга).

Дакле, у будућем развоју привреде, индустрија и пољопривреда не смеју бити конфронтиране, већ на развојним и компаративним предностима, једне и друге гране, треба градити стратегију развоја, с обзиром да је наша земља, још увек врло далеко, од пожељне структуре привреде, у којој традиционални производни сектори уступају место сектору услуга¹⁹⁵.

Такође, ваља узети као извесно да ће услуге у привреди Србије постајати све значајније и да ће у следећим годинама имати све већи део прираста БДП. Као пратеће делатности, неразвијене услуге могу осетно ограничити индустријску производњу, на директан или на индиректан начин, и тако је учинити мање конкурентном. Из тог разлога би било оправдано да индустријска политика поред индустријске производње функционално обухвати и услуге.

7. SWOT анализа индустрије

Дефинисању будућих развојних смерница српске индустрије мора предходити њена SWOT анализа. Она служи за идентификацију унутрашњих и спољашњих предности и слабости, односно шанси и претњи са којима се сусреће, и са којима се може сусрести индустрија, и даје могућност да се на њих утиче како би се остварили циљеви индустријског развоја (табела 80.).

¹⁹⁴ Савић, Љ., (2006), *Индустријска политика у функцији одрживог развоја*, Одрживи развој у СЦГ: Институционално прилагођавање решењима и пракси у ЕУ, ЦИД Економског факултета у Београду, Београд, стр. 239.

¹⁹⁵ Исто, стр. 239.

Табела 80.

SWOT анализа индустрије Србије

<p>Предности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • људски фактор и расположива радна снага, • млади образовани кадрови међу незапосленим, • могућности побољшана и даљег унапређења инвестиционе клима, • способност прихватања савремених видова комуникације, • укупна пореска стопа, • присуство страних банака на финансијском тржишту, • географски положај и близина тржишта ЕУ, • преференцијални трговински аранжман са Русијом, Белорусијом, Турском и земљама ЕФТА, • општи систем преференцијала са САД, • споразум у области текстила са ЕУ, • слободна трговина у региону југо-источне Европе и чланство у СЕФТА споразуму, • близина садашњих чланица ЕУ из југо-источне Европе, • динамичан раст приватног сектора, • расположиви природни ресурси. 	<p>Недостаји:</p> <ul style="list-style-type: none"> • неконкурентност индустријских производа, • постојећа индустријска структура, • високо учешће примарних и ниско-технолошких производа у извозу, • одсуство специјализације извоза, • застарела технологија, • низак ниво коришћења капацитета, • недовољан прилив СДИ, • високи трошкови пословања, • недовољан број стратешких инвеститора и партнера, • недовољна иновативност и професионално управљање, • неразвијено финансијско тржиште, • неликвидност и стопа штедње, • нефлексибилно тржиште радне снаге, • квалитет свих форми инфраструктуре, • незавршен процес реструктурирања и приватизације великих привредних система, • монополски положај јавних предузећа и неефикасност антимонолске политике, • висок ниво корупције, бирократизма и нефикасна државна администрација.
<p>Шансе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • јачање конкурентности индустрије, • продуктивна употреба домаћих индустријских и постојећих људских ресурса, • специјализација и концентрација извоза, • развој заснован на знању, • стимулисање иновација и убрзавање и осавремењавање техничко-технолошки развоја, • раст извоза производа виших фазе обраде и технолошке интезивности, • нове инвестиције и осавремењавање опреме, • повећање искоришћености постојећих капацитета и изградња нових, • реформски процеси, • развој инфраструктуре, • даље унапређење пословног и инвестиционог амбијента, или индустријских оквирних услова, • развој предузетништва и МСП-а, • развој индустријских инкубатора и кластера, • развој финансијског тржишта, • укључивање Србије у међународне транспортне и енергетске коридоре, • интеграција у ЕУ и чланство у WTO. 	<p>Опасности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • неадекватно улога индустрије у развоју економије, • неадекватна стратегија индустријског развоја и на њој заснована индустријска политика, • заостајање српске индустрије за индустријама транзиционих земљама, • успоравање реформског процеса и неадекватно реструктурирање инустрије, • лоше спроведен модел приватизације, • светска финансијска и економска криза, • неразвијена предузетничка култура и радна етика, • недовољно улагање у R&D и не сарадња индустрије и научно-истраживаких и образовних институција, • неусклађеност образовног система са захтевима тржишта, • успоравање процеса придруживању ЕУ, • политичка нестабилност, • присуство монопола и нелојалне конкуренције, • висок одлив квалитетних кадрова у иностранство, • неповољи демографски трендови, • пораст социјалних тензија, • необезбеђени услови одрживог развоја, пре свега еколошких стандарда.

Извор: Индустрија Србије 2008., (2009), Републички завод за развој, Београд, стр. 29.

Снаге индустрије исказане путем предности и шанси су скромне, али у највећој мери заједнички делују на њене конкурентске предности и детерминишу могући развој овог сектора у наредном периоду. Недостаци су фактори или трендови који представљају препреке или ограничења за привредни развој. Они су друштвени, политички, структурни, институционални, организациони, физички, финансијски и законски. Српска индустрија има и јако велики број недостатака и претњи који овом анализом нису исцрпљене (брзо и ефикасно реаговање на промене у окружењу, недостатак креативног кадра, лидера и квалификованог менаџмента, незадовољавајућа техничка регулатива, застарели закони о квалитету, сертификацији, стандардизацији и акредитацији). Њихово превазилажење је кључни чинилац будућег индустријског и привредног развоја.

На основу SWOT анализе може се оценити да суштину и основу стратегије и политике за остварење циљева економског развоја (привредни раст, запосленост и животни стандард) и подизања конкурентности индустријског сектора, треба да чини деловање на основне и посредне факторе раста продуктивности: раст извоза и инвестиција, јачање знања и образовања, иновативности, предузетништва, кластерисања, равоја ефикасне и високопродуктивне индустријске и привредне инфраструктуре и унапређење квалитета пословног сектора.

8. Стратегија и основни правци будућег развоја индустрије

Одржив индустријски развој српске индустрије захтева дефинисање новог модела индустријализације. Не спорећи значај улоге и места индустрије у будућем привредном развоју, нужно је из основа променити и применити суштински другачију стратегију њеног развоја. У том развоју, мора се обезбедити висок степен продуктивности, ефикасности и стабилности индустрије.

У ситуацији ниске акумулације и ограничених финансијских ресурса, у нашој индустрији потребно је идентификовати и поставити такве правце развоја, који ће у постојећим условима међународне конкуренције моћи да преведу индустријски сектор на више и одрживе стопе раста, и који ће му омогућити да издржи утакмицу у међународној размени. Основна конкурентска предност, висок извозни потенцијал, али и државне интервенције индустрији и спољној трговини кроз индустријску и спољно-трговинску политику, одређују који ће то производи бити носиоци развоја и извоза. Мора се водити рачуна, да се предиспозиције и основне конкурентске предности могу променити током времена. Идентификовање извозно орјентисаних производа значи, да наша земља треба да се специјализује у производњи и извозу тог или тих производа.

Економска криза је дефинитивно показала да је модел развоја Србије, базиран само на сектору услуга, високој потрошњи, увозу, и расту спољног дуга, неодржив. Након читаве деценије (за)кашњења и пропуштених прилика, у 2010. години предложен је нови посткризни модел економског раста и развоја, односно стратегија развоја од 2011. до 2020. године. У њој кључно место треба да имају

индустрија, пољопривреда, инвестиције и извоз, али и институционалне реформе и развој инфраструктуре. Главни циљеви ове стратегије које треба постићи до 2020 године су: просечни годишњи раст БДП-а од 5,8%; просечан раст индустријске производње од 6,9%; 8.000 евра БДП-а *per capita*; раст извоза на 65% БДП-а; повећање инвестиција на 28% БДП-а (годишњи раст од 9,7%) или 15 милијарди евра годишње; прилив СДИ око 2,3 милијарде евра годишње, и отворање 430.000 нових радних места¹⁹⁶.

8.1. Стратегија извозне оријентације индустрије

Стратегија извозне експанзије (извозно-оријентисана стратегија) и оријентација на светско тржиште би за српску индустрију била најпожељнија и најприхватљивија, и једино се растом њеног извоза може значајније повећати раст БДП-а привреде. Разлог за то изразито велики број проблема, унутрашњих и спољних ограничења, дуготрајна криза у индустрији, негативне последице дугорочене примене увозно стратегије, неадекватна структура, мало тржиште за постојеће капацитете, актуелан процес интеграције у ЕУ, као и претпоставке будућег привредног развоја. Тиме би био обезбеђен стабилан раст индустрије, повећан извоз и запошљавање, уз испуњење основног задатка раста конкурентности.

При томе, треба узети и у обзир и чињеницу, да најбоље резултате према свим емпиријским истраживањима остварују оне земље које су примењивале и које примењују извозно-оријентисану стратегију развоја индустрије. Релативно брзо је постало јасно да је увозно-супститутивна стратегија генерално доживела неуспех, о чему сведоче привредни и спољнотрговински резултати већег броја земаља. Увозна супституција практично је довела до раста само производње једноставнијих индустријских роба (посебно радно-интензивне индустрије).

Све најуспешније привреде у свету обилато су користиле могућности извоза као основу свог дугорочног раста и развоја. Високе стопе раста, од преко 7%, на дужи период (15 година и више) успеле су да остваре само оне привреде које су се наслањале на издашну тражњу глобалног светског тржишта и на тој основи подизале своју продуктивност и економску ефикасност¹⁹⁷. Поред тога, отвореност привреде и интегрисаност у светске токове доносила је приступ знању, новим технологијама и инвестицијама.

Данас су успешније оне земље, које су на нижем нивоу развоја, супституцију увоза замениле стратегијом експанзије извоза. Ова промена у стратегији индустријализације потврђена у бројним радовима и студијама (А.

¹⁹⁶ *Посткризни модел економског раста и развоја Србије 2011-2020.*, (2010), USAID, ФРЕН Београд, и МАТ Економски институт Београд, стр. 6-16.

¹⁹⁷ *The Growth Report Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, (2008), Conference Edition, IBRD, Washington, <http://www.growthcommission/Report/growthreportoverview.pdf>.

Scotta i B. Balasse)¹⁹⁸. До сличног закључка, да увозна супституција не доприноси дугорочно одрживом расту и да је извозно оријентисана стратегија бољи избор, доказала су бројна истраживања (A. Krueger, J. Bhagwati, M. Michaely), које су потврдиле позитивну релацију раста извоза и БДП-а, као и позитиван утицај либерализације на трговину и БДП¹⁹⁹.

Нове теорије трговине (теорија ендеогеног раста), које су се појавиле 1990-их година, учиниле су значајан помак на плану разумевања корелације размене и раста, односно утицаја трговинске политике на раст. Побољшања у теорији раста као и доступност бољих података довели су до великог броја „cross-country“ анализа 1990-их и после 2000. године. Новије студије међузависности извоза и раста БДП-а, поред истраживања утицаја повећања извоза и промене структуре извоза на убрзавање раста, у значајној мери су посвећене и утицају регулативе, институција и индустријске и трговинске политике на обим извоза и економски раст. Скоро све ове студије (P. Romer, G. Mankiw, R. Lucas) пронале позитивну и сигнификантну релацију извозно оријентисане политике и раста. Међутим, постоје студије и истраживања у којима је истакнуто да између трговинске отворености и економског раста, не постоји потпуно јасан налаз о релацији спољне трговине и раста, иако знатно већи број студија показује позитиван и умерено сигнификантан утицај спољне трговине, односно отворености на раст²⁰⁰.

И студије на нивоу предузећа показују да либерализација трговине, и као последица тога, пораст извозне конкурентности, делују на смањење трошкова. Динамична добит у продуктивности ствара се путем смањених трговинских трошкова у комбинацији са преливањем вишка технолошког знања и технолошких иновација²⁰¹.

Србија је у дугом временском периоду примењивала увозно-супститутивну стратегију. Та стратегија је све до 1965. године давала позитивне економске ефекте. Након тога, није постојала одговарајућа стратегија развоја индустрије што је, поред читавог низа других фактора, утицало да супституција увоза доживи потпуни крах. Главне последице увозне супституције (што је утицало и на пад њене конкурентске способности) су у опадању стопа раста, деформисању индустријске структуре, диспропорцијама сировинске и прерађивачке индустрије, индустрије и пољопривреде, високој енергетској зависности од других земаља, хроничном дефициту спољно-трговинског биланса, порасту задужености, технолошкој зависности индустрије, расту инфлације и незапослености.

Одговарајућа стратегија индустријског развоја није постојала ни током 1990-их година 20. века, што је највише било условљено друштвено-економским

¹⁹⁸ Stoll, H., R., *A Note on Exchange Rate Changes and Capital Flows*, (1967), *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 4, American Economic Association, p. 894, <http://www.jstor.org/stable/1815380>.

¹⁹⁹ Krueger, A., (2005), *Policy lessons from development experience since the Second World War*, Stanford University, USA, <http://www.sciencedirect.com>.

²⁰⁰ Николић, Г., (2005), *Утицај спољне трговине на економски раст*, Економски анали бр. 165, Економски факултет Београд, Београд, стр. 147-155.

²⁰¹ *Global Economic Prospects: Through the Fog of Uncertainty*, (2003), The World Bank, <http://www.iie.com/publications/pb/pb03-2.pdf>.

догађајима. Почетак 21. века обележен је почетком спровођења транзиционог процеса. Истовремено, то је период карактеристичан по проширивању ЕУ и стварању нових економских односа у светској привреди, који су утицали на успостављање сложенијих веза међу тржиштима и већој међузависности и условљености међу индустријама. Процеси глобализације изоштрили су захтеве светског тржишта, на коме су иновативност, знање и квалитет производа и услуга постали главни фактори конкурентности. У таквим условима, Србија се нашла пред изазовом активног односа и усмеравања развоја индустрије.

Из садашње перспективе може се рећи, да ни после 2001. године не постоји адекватна стратегија развоја која би била усредсређена на конкурентност и извоз српске индустрије. Основа развоја индустрије постала је „Стратегија привредног развоја Србије до 2010. године” донета 2002. године, која је формулисана као синтеза појединачних секторских стратегија. Независно од ове стратегије, 2006. године донета је „Национална стратегија привредног развоја од 2006. до 2012. године”. Ови развојни планови имали су углавном декларативни карактер, а увоз између осталог и индустријских роба, био је много исплативи (профитабилнији) него производља и извоз. О томе највише сведочи девастација индустрије и неконкурентност у односу на индустрије водећих земаља у транзицији.

У неким случајевима веома су наглашена схватања, да наша земља нема услова за успешан индустријски развој, и да је данашња криза управо резултат једностране индустријализације у протеклом периоду развоја. Неспорно је да је примењени модел индустријализације, у много чему довео до кризе, у којој се данас налазимо. Исто тако, није спорно, да једино правилно усмерена реиндустријализација, може у кратком року извести земљу из друштвене и економске кризе и помоћи да се ефикасно превазиђу негативни ефекти и последице глобалне економске кризе.

Максимирањем индустријског извоза у наредном периоду, обезбедила би се реализација већег броја економских циљева: смањење незапослености, раст БДП-а, макроекономска стабилност, смањење спољно-трговинског дефицита, уредно сервисирања спољног дуга, раст продуктивности и међународне конкурентности, повећање акумулације, смањење осетљивости привредног раста од величине прилива капитала, раст прилива СДИ, и најважније, раст животног стандарда грађана. Дакле, несумњиво је да ови економски циљеви, али и циљеви друштвеног развоја, не могу бити реализовани, уколико индустрија не буде имала адекватно место у привредном развоју.

Узимајући у обзир и анализе које третирају корелацију спољне трговине и раста, чини се да је повећавање трговинске отворености и раст извоза пре свега, као мера подстицаја укупног економског раста, практично без алтернативе, посебно за земље, односно тржишта, скромне величине као што је оно у Србији. Најзначајнији аргументи у прилог стратегије оријентисане на извоз, јесте чињеница да ниво индустријске производње у 2009. години достигао 44,6% оног из 1990. године. Код напреднијих земаља у транзицији он у просеку увећан између 60-80%

од 2001. године. Овакав раст обима производње ових земаља условљен је оријентацијом највећег дела индустријске производње на извоз.

Извоз је и један од начина да се постојећа структура индустрије измени, посебно структура извоза у којој доминирају производи ниже фазе прераде и ниске технолошке интезивности. Излазак индустрије из дубоке и дуготрајне кризе, кроз превазилажење постојећих проблема може се извести једино подстицањем свеобухватне сарадње са иностранством, и то, како на плану промета робе, услуга и капитала, тако и на пољу повезивања у области науке, технологије и осталим облицима сарадње.

Ово практично значи да будући развој Србије не сме представљати екстраполацију досадашњих трендова, већ мора да се заснива на новим економским, материјалним и институционалним основама и ново усвојеним циљевима развоја. Изградњом једног целовитог система извозно оријентисане тржишне привреде, обезбедила би се специјализација у производњи, повећање конкурентности, извоза и девизног прилива²⁰².

Најважнији критеријуми на којим мора бити грађена извозно оријентисана стратегија одрживог индустријског развоја су:

1. Индустријски развој мора бити базиран на тржишту, а производња мора реализовати по светским критеријумима продуктивности и ефикасности.

2. Економски оправдана производња, продуктивно коришћење свих расположивих фактора, ресурса и производних потенцијала.

3. Јачање конкурентности и стварање нове индустријске структуре која ће тежити модернизацији и специјализацији, односно развој оних индустријских грана и извоз оних производа који ће доносити већу додатну вредност (базираних на знању, иновацијама и новим технологијама).

4. Поштовање еколошких стандарда и заштита животне средине.

Дакле, индустрији је потребан нови модел развоја и извозно оријентисана стратегија, базирана на ефикасности и иновативности, као кључним факторима свестраног развоја у условима глобализације и европских интеграција. Извозна стратегија, свакако као доминирајућа, морала би у почетном периоду бити комбинована са другим стратегијама, због заостајања за напредним транзиционим земљама, ниске конкурентности и њеног спровођења у врло неповољним околностима за српску индустрију.

8.2. Основни правци развоја индустрије засновани на знању и иновативности

Пред српском индустријом се поставља озбиљан задатак убрзаног темпа превазилажења њеног заостајања у развоју. Она се налази на нивоу развоја на коме се конкурентност заснива на неадекватној употреби фактора ефикасности. Анализа спољно-трговинске размене и технолошке интезивности указује да

²⁰² Мићић, В., (2008), „Нужност прилагођавања развоја индустрије Србије индустрији Европске уније“, Економика 2008, LIV, (5-6), Економски факултет Ниш, Ниш, стр. 179.

актуелну структуру индустрије карактерише, пре свега, економско-технолошко заостајање значајног броја капацитета, доминантна заступљеност традиционалне индустријске производње са стандардизованим производима нижег степена обраде и квалитета, јако мала засупљеност производа високе и највише фазе финализације, јако широк и дисперзиван извозни асортиман у којем не постоји препознатљив или водећи извозни производ(и). Све то условљава да се извози велики број производа према могућностима, малих количина, по неадекватним ценама, на ограниченом броју тржишта. У савременим условима највећи број земаља индустријски развој базира на производњи за конкретна тржишта, а то захтева способност да се производи прманентно технолошки иновирају.

Достизање вишег нива развоја домаће индустрије и предузећа, који би карактерисао извоз квалитетнијих и производа са већом додатом вредношћу, захтева да се 1) промени структура индустрије и 2) унапреди њена конкурентска предност. Ова два јако важана задатка треба остваривати у специфичним условима транзиције и дуготрајне кризе у индустрији, као и у условима светске економске кризе.

1) С обзиром на постојећу индустријску структуру, која не може обезбедити адекватно учешће у међународној подели рада, али и наглашену потребу за бржим развојем индустрије, у наредном периоду мора доћи до структурних промена и отклањање дуготрајних структурних дебаланса. У кратком року, то захтева ревитализацију неких постојећих, али и реиндустријализацију, односно изградњу нових индустрија и предузећа које ће постати национални лидери и извозници. Треба изградити конкурентну индустријску структуру у којој су заступљене технолошки софистициране гране, чије су технологије сложеније, скупље и теже доступне, као и гране са лако доступним и једноставним технологијама средњег нивоа. Тиме би се повећало учешће производа и услуга средњег и високог технолошког садржаја за међународно тржиште.

2) Србија треба да напусти концепт стварања и одржавања конкурентских предности снижавањем цена природних ресурса и рада, и да прихвати нову концепцију конкурентности која подразумева да се конкурентске предности стичу и одржавају на бази научног знања, иновација и технолошког развоја, као доминантних фактора продуктивности. Прихватање таквог развојног концепта јесте услов повећања конкурентности и смањења технолошке и економске зависност од других земаља. Наравно да ово није лако и да се не може урадити одмах. Развоја индустријске структуре засноване на знању и иновативности захтева, и велике инвестиције, али и време.

У таквим условима један од најважнијих аспеката индустријске стратегије је идентификовање основних праваца развоја индустрије. То су делатности којима треба дати предност и које ће бити носиоци развоја и ефикаснијег подизања конкурентности српске индустрије. Приликом одабира праваца развоја индустрије у наредном периоду, мора се водити рачуна и о следећем:

1. Давање проритета или релативно успоравање, никако занемаривање развоја појединих индустрија, треба извршити на основу јасно дефинисне њихове развојне улоге и темпа раста, и стратешке опредељености према извозу.

2. Висок ниво приоритета и специјализације (концентрације) извоза, што би значило овладавање производњом и пласманом неколико основних производа, мањих група производа или само неких индустријских грана.

3. Носиоци развоја треба да омогуће отварање нових радних места, већи прилив СДИ, али и унапређење и развој пољопривредног и сектора услуга.

4. У развоју треба подржати она предузећа која на најефикаснији и најпродуктивнији начин користе расположиве факторе (знање, иновације и технологију), и унапеђују конкурентност.

5. Већи ниво оскудне домаће штедње, односно, концентрацију и ефикасну мобилизацију домаћег капитала требало би усмерити у иновативно и технолошко осавремењавање оних предузећа, за које постоје најбољи предуслови споја модерне технологије и квалификоване радне снаге. Неопходно је најпре одредити шта индустрија може најбоље да произведе, а онда концентрисати капитал.

6. Приоритете развоја индустрије треба установити и према структури увозне тражње најважнијих спољно-трговинских партнера. У таквим условима важно је знати која су највећа тржишта за индустријске производе и која су најпропулзивније гране индустрије у ЕУ (машинска, електронска, аутомобилска, фармацеутска и хемијска индустрија, као и индустрије базиране на биотехнологији, ICT-а, и свемирским технологијама).

7. Развој приоритета треба да омогући географску диверсификацију извоза индустрије, освајањем нових тржишта и тржишних ниша са великим потенцијалом раста и велике куповне моћи.

Такође, када се говори правцима развоја наше индустрије треба имати у виду и очекивања да ће као и до сада, у наредном периоду индустрија бити главни носилац развоја региона Центалне и Југоисточне Европе. Она ће специјализацију највећим делом остварити у средње-високим технологијама. Заостајање ће остваривати традиционалније радно-интензивне гране, (попут текстилне индустрије која ће бити конкурентна у неким тржишним нишама због конкуренције земаља са ниским трошковима рада). С друге стране, старе чланице Еу ће препустити и дислоцирати производњу неких добара и постепено се специјализовати у активностима са високом додатном вредности²⁰³.

8.3. Идентификација извозно орјентисаних грана и производа

У циљу раста конкурентности и ефикасног развоја индустрије, уз уважавање ширих интереса, у наредном периоду носиоц развоја српске индустрије треба да буде: (1) производња моторних возила и компоненти

²⁰³ Sectoral Analysis, Outlook 2008-2009, (2008), Analysis of The UniCredit Group New Europe Research Network, http://www.bankaustria.at/informationpdfs/Regional_Outlook_08-01.pdf.

(аутомобилска индустрија), (2) производња машина, (3) производња електронске опреме и машина, (4) производња информационих технологија, и (5) производња хране, док се истовремено, (6) одређене производи морају се развијати за потребе домаћег тржишта.

(1) **Производња моторних возила и компоненти** је један од најперспективнијих сектора, односно групација у привредни Србије, и поред кризе у светској аутомобилској индустрији. Са новим партнерима и инвестицијама, ово може бити највећи извозни сектор, са највећим утицајем на раст БДП-а, уз стварање могућности за отварање нових радних места и повећање запослености. Значај овог сектора огледа се у томе што он може бити један од носилаца технолошког развоја привреде и може омогућити рад великог броја коопераната. У области производње моторних возила и компоненти најзначајнија је производња аутомобила, а обухвата и производњу привредних-комерцијалних возила (специјалних друмских возила, камиона и аутобуса), мотора, делова, агрегата, и аутокомпоненти.

Аутоиндустрија, односно производња саобраћајних средстава може имати огроман мултипликаторски и акцелераторски ефекат и утицај на остале индустријске гране, као што су: производња машина и уређаја, електромашина, металних производа, хемикалија и хемијских производа, производа од гуме и пластике, текстилних тканина, стакла, деривата нафте, прецизних и оптичких инструмената, електро опреме, каблова и електронских производа.

Бржи развој саобраћајних средстава посебно би имао велики утицај на развој технолошки интезивне машиноградње. Ово лежи у чињеници да светски извоз машина има надпросечну динамику раста, а да постојећи капацитети, радна снага, основне сировине, искуство и знање, јесу солидна основа за његов извозно оријентисани развој.

Велики проблем производње моторних возила су техничко-технолошка застарелост и недостатак сопственог развоја због чега нема нових производа и нових технологија. Из овог разлога јако су битни старани стратешки партнери и инвеститори. Потписивањем стратешког партнерстава, „Застава возила Крагујевац“ и италијанске компаније „FIAT“, основано је заједничко предузеће „Фијат аутомобили Србија“, које се бави склапањем ауомобила, а у перспективи и производњом нових модела. На овај начин дошло је до извесних позитивних промена у правцу техничко-технолошког напретка.

Основни правац и задатак јесте успостављање развојно орјентисане конкурентске производње путничких аутомобила, мотора, комерцијалних возила, теретних и специјалних возила, компоненти и делова, чиме би се обезбедио раст извоза. Потенцијали ове индустрије су постојећи производни капацитети са инфраструктуром (Застава камиони - Крагујевац, Застава специјални аутомобили - Сомбор, Икарбус - Земун, ФАП - Прибој, и Необус - Нови Сад.) и релативно квалификованим кадаром. Посебне могућности се налазе у развоју МСПП-а и њиховој кластеризацији.

(2) **Производња машина или машиноградња** са производима виших фаза прераде и применом савремених технологија, треба да има улогу трајног обезбеђења моторне снаге привредног развоја. Производња машина треба обезбеди повећање извозних капацитета и снабдевање домаћим компонентама и машинама осталих делова привреде и индустрије. Утицај производње машина на читаву привреду је очигледан када се зна да се производима овог сектора подмирују потребе многих других сектора, пре свега у погледу основних средстава за рад.

Развој производње машина треба засновати на реалним потребама домаће привреде, растућој и сталној тражњи на светском тржишту, чињеници да је машиноградња једна од пропульзивнијих привредних грана у свету, посебно у ЕУ (43% светског тржишта). Конкурентност производње машина може почивати на традицији, знању и искуству, релативно очуваним кадровским потенцијалима, поготово са вишим нивоом образовања.

Као главне групе у производњи машина могу се издвојити су: машински алати, пољопривредне и грађевинске машине, енергетске машине и опрема, алатне машине, специјализоване машине и опрема за поједине индустријске гране, као и услуге одржавања и ремонта.

Основни задатак јесте реструктурирање и технолошка модернизација постојећих капацитета, повезивање са стратешким партнерима и страним инвеститорима, концентрација и кластеризација делова постојећих капацитета, оснивање и развој нових капацитета, хармонизација домаћих са међународним техничким, еколошким и другим прописима и стандардима, сарадња са високообразовним институцијама и институтима и трансвер знања у праксу.

(3) **Производња електронске и телекомуникационе опреме** сада учествује у структури БДП-а прерађивачке индустрији са свега око 0,3%, и са око 1% у запослености. Натпросечан раст код производња електронске опреме по одсецима требало би развијти у парвцу: (1) производње електричних машина, апарата, процесне опреме и електронских склопова, (2) производње радио, ТВ и телекомуникационе опреме и (3) производњи прецизних и оптичких инструмената.

Потенцијали развоја сектора електронске индустрије за извоз су постојећи производни капацитети са инфраструктуром, који са савременом опремом могу производити ценовно конкурентне производе, и квалификовани кадар са технолошким искуством. Поред тога могу се формирати мањи производни погони у МСП-а. У телекомуникационој индустрији извоз се може формирати на бази домаћег развоја. Могућности ове индустрије се налазе у образованим кадровим и потенцијалу високообразовних институција, које имају традицију R&D у овој области, као и у ставарању пословних инкубатора и кластеризацији. Најважнији проблеми са којим се сусреће овај сектор су одлив кадрова и непостојање извора финансирања за масовнију и извозно оријентисану производњу и освајање нових и савременијих производа.

(4) **Информационе технологије** представљају сектор индустрије којим се мора безбедити високо пропульзивнији раст српске индустрије и њена профитабилност. У свету, тражња у овом сектору је већа у односу на све остале секторе, а процењује се да ће тражња наставити да расте још дужи временски период, јер пословање свих осталих сектора привреде, као и ванпривреде, јако зависи од развоја информационих технологија.

Развој овог сектора може допринети повећању извозних капацитета, обезбеђењу инфраструктуре која је неопходна за развој конкурентне индустрије, већи прилив СДИ и својеврсни развоја информационог друштва. Информационе технологије су чисте технологије, а извоз се може реализовати и путем Интернета.

Развој у области софтвера могао би чинити доминантан део овог сектора, пошто је он јако битан за великог броја производа, посебно у електронској индустрији и телекомуникацијама. Међутим, неадекватна заштита интелектуалне својине представља велико ограничење веће производње и извоза софтвера.

За развој овог сектора неопходна је добра Интернет инфраструктура, зато је реално да се њен развој концентрише у научно-технолошким парковима. Неопходно је омогућити стварање неколико водећих технолошких паркова, посебно у индустријским центрима, који имају развијен приступ инфраструктури и који су повезани са установама високог образовања. Они би омогућили и развој пословних инкубатора. Посебну пажњу би требало посветити промовисању електронског пословања и праћењу показатеља о усвајању *e*-пословања²⁰⁴. Због динамичног развоја овог сектора последњих година и недостатка кадра у најразвијенијим земљама, јако је велики одлив високо образованих кадрова и стручњака („одлив мозга“) из мање развијених земаља, па и Србије, што је велико ограничење његовог будућег развоја.

(5) Јако велику улогу, као и до сада, у извозу треба да имају производи **агро-индустријског комплекса**, односно прехранбене индустрије која може постати значајан извозник здраве (органске) хране са национално препознатљивим пореклом. Извоз ових производа, посебно на тржиште ЕУ, захтева прилагођавање домаће регулативе у производњи и контролу хране са захтевима овог тржишта. Такође, поред унапређења агро-еколошких потенцијала, неопходно је извршити прилагођавање структуре извоза хране захтевима увозне тражње овог тржишта, технолошку модернизација у производњи и задовољење стандарда из серије ISO 22000. Поред извоза, прехранбена индустрија и производња хране, детерминишу прехранбену сигурност земље, обезбеђују производњу сировина за друге гране, и имају вишеструки утицај и значај за комплементаран развој пољопривреде и интензиврање производње у њој.

У непосредној реализацији наведених задатака ових пет група производа, поред привреде, требало би да се активно укључи држава мерама индустријске политике, посебно у подржавању извоза. Њена улога мора бити у изналажењу

²⁰⁴ Концепт индустријског развоја, Министарство економије и регионалног развоја, Београд, <http://www.merr.sr.gov.sr.pdf>.

стратешких партнера или инвеститора, који могу обезбедити савремену производу, иновативност и технологије. Држава мора обезбедити потребне бенефиције или директне субвенције, које ће привући partnere. Реконструкција и модернизација постојећих капацитета са поузданим стратешким партнерима може покренути техничко-технолошки развој, не само у овим секторима, већ и код коопераната, односно произвођача компоненти и других повезаних предузећа.

(б) Значајан број подсектора и грана индустрије базираних на средњим и нижим технологијама, **морају се развијати за властите потребе и домаће тржиште, а да истовремено могу имати и извозни потенцијал.** Њиховим развојем и приливом средстава по основу извоза створила би се финансијска основа за развој пропульзивнијих индустријских грана.

Радно интензивне гране индустрије (текстилна, кожа и обућа и индустрија намештаја) уз реструктурирање и технолошку модернизацију могу задржати значајно учешће у структури и утицати на решавање проблема незапослености. У овим гранама постоји јако велика могућност развија малих предузећа. Како би одговориле на изазове јефтених производа и ниске цене радне снаге, текстилна индустрија мора стратегију развоја њене конкурентности базирати на знатном смањењу масовне производње, на квалитету, задовољењу ексклузивних потреба, дизајну и кластеризацији. Конкурентска предност је близина тржишта ЕУ и вишедеценијско искуство у производњи за ово тржиште. Значајне извозне могућности постоје у дорадним пословима са водећим светским произвођачима, због ниске цене наше радне снаге и производног искуства. Иако је увоз текстилних производа слободан, морају се увести и неке мере контроле и надзора које се односе на одређене категорије производа пореклом из одређених земаља (Кина, Турска), као што је то случај у ЕУ.

Најзначајније промене треба да претрпе гране енергетски интензивне производње. Због тога неке гране морају изгубити место које су имале у претходном периоду, ко што су енергетски интензивне, с обзиром на релативно сиромаштво наше земље у погледу енергетских ресурса и високу увозну зависност. То не значи заустављање њиховог даљег развоја, већ само њихово релативно успоравање²⁰⁵. Истовремено сектор енергетике, посебно делатност производње и дистрибуције електричне енергије, треба развијати за сопствене и потребе прерађивачке индустрије. У перспективи, како економска снага земље буде расла, треба тежити развоју нових алтернативних извора и капацитета енергије (биоенергија, соларна енергија и енергија ветра).

У оквиру црне и обојене металургије нужно је темељно реструктурирање производње, модернизација и подизање степена финализације и квалитета производа. Важно је да се у производњи и преради црних и обојених метала изврши усаглашавање домаћих стандарда са стандардима ЕУ, посебно у области еколошких стандарда и потрошњи енергије. Смањење извоза нижих фаза прераде

²⁰⁵ Савић Љ., (2007), *Економика индустрије*, Центар за издавачку делатност, Београд, стр. 431.

могуће је путем стварања целовитих репродукционих ланаца, који би као финалне извозне производе имали производе машиноградње, саобраћајна средства и бродова. Потребна средства за опоравак производње обојених метала, треба обезбедити заједничким улагањим државе са иностраним партнерима или давањем концесија.

Основни правац развоја хемијске индустрије (производе хемијске, петрохемијске, производе широке потрошње и производе за пољопривреду), треба усмерити ка технолошкој модернизацији, задржавања појединих сегмената или програмских целина, већем степену финализације и извоза, с обзиром да инсталирани капацитети знатно превазилазе домаће потребе. Тржиште ЕУ једно од највећих за пласман производа из хемијске индустрије. Пласирање хемијских производа на тржиште ЕУ подлеже испуњавању захтева чија је сврха да се осигура висок степен безбедности и заштита животне средине. Испуњење ових захтева и повећање ефикасности представљају највеће изазове за ову индустрију.

Производи наше фармацеутске индустрије могли би се афирмисати на светском тржишту, јер је овај сектор индустрије, у односу на остале секторе, последњу деценију показује знатно већу виталност. Међутим, поред потребе подстицања већих улагања у R&D, неопходно је створити услове и за испуњавање веома строгих захтева и стандарда система квалитета везаних за ову област.

Једна од успешнијих извозних индустријских грана у прошлости је војна (одбрамбена) индустрија, која би поред задовољења домаћих потреба могла да повећања извозне капацитете индустрије. Наравно, нереално је очекивати у кратком року успех какав су српска предузећа остваривала у периоду 1980-их година, када је годишњи извоз достигао више од милијарде долара, што је износило више од 10% укупног извоза. Основни разлог се налази у порушеним капацитетима и споријем освајању ранијих тржишта. Не сме се заборавити и да је у прошлости ова производња била један од главних носилаца технолошкој развоја и да је имала најбржи роко повраћаја инвестиција. Развојна и извозна улога војне индустрије треба да буде заснована на традицији и искуству у производњи наоружања и војне опреме, технологији и знању, високом квалитету производа, ценовној конкурентности, искусним кадровима и већим улагањима у R&D. Ова производња захтева реструктурирање предузећа и задржавање већинског учешћа државе. Извозна стратегија треба да буде усмерена према старим, али и новим тржиштима.

Дакле, да би Србија била индустријски и развојно успешна земља на дужи рок, треба да се: 1) одреде индустријски приоритети и извозно орјентисани делови индустрије, којима ће се посветити сви актери и носиоци развоја, 2) одреди део индустрије који треба развијати за домаће тржиште (посебно мала предузећа), 3) води активна индустријска и развојна политика, и 4) успостави економски систем усмерен на остваривање утврђених развојних приоритета.

IV ДЕО

***СТРАТЕГИЈЕ И ПОЛИТИКЕ У ФУНКЦИЈИ
УНАПРЕЂЕЊА КОНКУРЕНТСКЕ СПОСОБНОСТИ
ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ***

1. Конкурентност као циљ стратегије развоја привреде и индустрије Србије

Државе и њихове привреде стреме ка остваривању различитих економских, социјалних, политичких циљева, и то од виших ка нижим, и у складу са приоритетима. Мање развијене земље у првом плану имају високе економске циљеве, док развијене земље много више су посвећене социјалним циљевима.

Развијене и богате земље настоје да задрже економско лидерство или да спрече потенцијални губитак лидерства, не само у односу на друге богате земље, већ и у односу на ново-индустријализоване и брзорастуће конкуренте. С друге стране, средње развијене земаље, ангазоване су на хватању економског корака, а посебно прикључка у новим технологијама и знању са развијеним привредама.

Циљеви националног прогреса обично предствљају комбинацију тежњи и жеља ка расту БДП *per capita*, високој запослености, високом квалитету живота, расту националне конкурентности, стабилним ценама, уређеном здравственом систему, добром систему образовања, одрживој и еколошки здравој животной средини, безбедности и миру. У савременим условима концепција конкурентске предности постала је легитимна основа за постављање стратегија и политика влада и држава, а у правцу њиховог убрзаног економског и опште друштвеног просперитета.

Привреда Србије се налази по много чему на развојној раскрсници која подразумева да је неопходно променити концепцију и стратегију (модел) развоја, тј. усмерити се према извозно оријентисаној реиндустријализацији и прилагодити систем у коме се она реализује. Србија, као и већина земаља, треба да настоји да има добру и ефикасну економију, напредно друштво, добар и стабилан политички систем. Прихватање концепта конкурентности кључно је питање даљег развоја привреде, јер су бројна истраживања показала снажну везу показатеља конкурентности и динамике економског раста, и повратног утицаја на привлачење страних улагања, експанзију извоза, запосленост, ублажавање сиромаштва и неједнакости, брзог раста животног стандарда и политичке стабилности.

У таквим условима, објективна анализа и евалуација конкурентског окружења, помаже формулисању циљева и смерница подизања конкурентности, односно адекватних економских стратегија и политика које ће бити у функцији њихове реализације. При томе, полази се од чињенице да се земље значајно разликују у погледу структуре и нивоа конкурентности. Ниједна не може бити конкурентна у свим или већини сектора. Земље пажљиво бирају гране, групе производа, или производе који ће бити носиоци подизања нивоа укупне националне конкурентности. У неким земљама индустрија у целини представља кључни сектор који даје основни печат националној конкурентности. У индустрији се креирају нове врхунске технологије и повећава продуктивност до неслућених размера. Ово се посебно односи на САД, Јапан, Немачку, Велику Британију, Француску, Италију и Канаду, које представљају индустријски најразвијеније земаље света (седам земаља групације Г-7), којима се брзим

корацима прикључују земље групације BRIC-а, односно земље са брзорастућим тржиштима. Свакако да је Кина као друга економска сила и лидер светског извоза то постала захваљујући снажној индустрији, која учествује са скоро 50% у стварању БДП-а. Процене ММФ-а су да ће захваљујући индустријском развоју Кина постати прва, а Индија друга економска сила света крајем 20-тих година 21. века²⁰⁶. Њима треба придодати Чешку, Словачку, Пољску, Мађарску и Словенију као водеће европске земље у транзицији код којих се после транзиционих тешкоћа индустријализација убрзава, али и бројне друге, попут Сингапура, Јужне Кореје, Мексика, Турске или Данске, код којих се привредни развој темељи на индустрији.

Снажан импулс расту конкурентности на глобалном нивоу дају нове технологије, иновације, образовање, предузетништво, квалитет производа, али и савремене и јаке институције. Процес глобализације наметнуо је нове захтеве светског тржишта, на коме у жестокој конкурентској утакмици побеђују они који повећавају продуктивност и ефикасност. У таквим условима конкурентска предност је агрегатни израз глобалних својстава и специфичности за сваку индустрију, односно комбинација општих националних и секторски специфичних фактора и карактеристика индустрије. Достижање одређеног нивоа међународне конкурентности и стварање модерне, ефикасне и конкурентне тржишне привреде, мора бити и један од приоритета Србије. Повећање конкурентности индустрије ће имати пресудну улогу у дугорочном развоју српске привреде, али и њеном интегрисању у европску и светску економију.

Србија на бази одговарајуће развојне стратегије треба да постигне макроекономску, секторску и микроекономску конкурентност. Нове стратегије и политике развијања и јачања конкурентности треба да представља основу на којој се на конзистентан и целовит начин дефинишу основни развојни приоритети и правци земље. Управо, у дизајнирању таквих стратегија и оперативних политика, највиши приоритет мора имати **стратешки циљ конкурентности, односно раст конкурентности индустрије уз интезивирање структурних промена, како би се обезбедио њен ефикасан развој.**

Дакле, раст конкурентности захтева и поставља потребу развоја савремене индустријске структуре, која ће омогућити интеграцију у европске и светске економске токове, уз најмање могуће трошкове, напоре и максималну афирмацију и коришћење сопствених потенцијала. Конкурентност је нужан услов ефикасне реализације извозно оријентисане стратегије развоја индустрије и повећање њеног извоза, којом би се обезбедио њен динамичнији, уравнотеженији и одрживи развој. На овај начин обезбедио би се развој и осталих сектора и делатности, нарочито пољопривреде.

Из дефинисаног стратешког циља повећања конкурентности индустрије, хијерархиски посматрано, може се извести низ **секундарних циљева:**

²⁰⁶ World Economic Outlook Database 2010, (2010), IMF, <http://www.imf.org>.

1) Нужност динамичног раста продуктивности индустрије утицало би на структурно прилагођавање економским, технолошким и социјалним захтевима и потребама високо конкурентских тржишта, чиме би се обезбедило повећање квалитета и обима извоза.

2) Улазак у вишу развојну фазу индустрије коју карактерише производња производа који стварају високу новододату вредност.

3) Унапређење основних и посредних фактора и међупроизвода конкурентности, који ће деловати на микроекономску и макроекономску конкурентност, односно резултате конкурентности.

Реализацијом овако постављених стратешких циљева раста конкурентности, повећања извоза и структурних промена у индустрији, утицало би се на остваривање одрживог раста БДП *per capita*, смањење незапослености и повећање квалитета живота. Више је него јасно да за реализацију ових циљева и виших нивоа конкурентности треба доста напора, времена и улагања. За унапређење конкурентности као вишедимензионалног феномена структурног карактера јак је битно дефинисање најрелевантнијих стратегија и политика, које би требале да омогуће постизање конкурентности и њено одржање на дуги рок.

2. Усаглашеност економске политике на макро и микро нивоу за развој конкурентске предности индустрије

Неконкурентност индустрије Србије, између осталог, узрокована је економском политиком која није била усредсређена на повећање и одржавање конкурентности реалног, финансијског и јавног сектора. У периоду после 2001. године, вођење економске политике, односно њене монетарне, валутне, фискалне, спољно-трговинске мере које су спровођене, усмерене су превасходно на стабилизацију и на контролисање нивоа тражње. Она се у опште није занимала за подстицање продуктивности и конкурентност индустрије, што је основа економске политике у развијеним земљама.

Економску политику као важан стуб конкурентности потребно је значајно унапредити у циљу јачања конкурентности индустрије. Ниједна самостално извођена економска политика не може, у околностима међусобне повезаности, довести до повећања конкурентности привреде, односно индустријског раста. Потребан је пакет мера, временски синхронизованих, функционално усклађених и усмерених према истом циљу. У тим условима она има вишеструко дејство на конкурентност индустријских предузећа.

Савакако да је најважнији утицај на српску индустрију мора бити путем инструмената и механизма: 1) политике курса која преко курса на одређеном нивоу утиче на конкурентност; 2) монетарне политике која преко камата и контроле ликвидности банака утиче на конкурентност; 3) фискалне политике која путем прихода, расхода и дефицита/суфицита утиче на конкурентност; и 4) политике доходака која преко административно регулисаних цена и преко издатака за плате утиче на конкурентност.

1) **Политика девизног курса** је после 2001. године имала доминантну улогу номиналног сидра у елиминисању инфлационих очекивања. Снажна апрецијација динара, односно прецењен динар деловао је истовремено, и на смањење инфлације, и на смањење конкурентности привреде и извоза, и на раст увоза и дефицита текућег рачуна. И у теорији, али и у пракси је познато да једним инструментном не могу остварити два циља, поготову ако они нису комплементрани циљеви економске политике. Због тога је политика флексибилног девизног курса динара, коју је водила Народна банка Србије (НБС) од 2001. године, највећим делом била у функцији стабилности цена и јачања поверења у динар, а не у подстицању извоза привреде и индустрије.

У наредном периоду курс динара треба формирати на нивоу који ће омогућити повећање извоза и смање (дестимулацију) увоза, што би у великој мери утицало на смањење огромног спољно-трговинског дефицита. Умерена потцењеност динара интервенцијом на девизном тржишту, расположивим механизмима монетарне политике, повећавала би ценовну конкурентност индустријских предузећа на међународном тржишту, а тиме поред повећања извоза, омогућила и повећање производње, инвестиција и запослености.

Оно о чему треба водити рачуна јесте увозна зависност српске привреде, па велика девалвација може имати значајне негативне последице по макроекономску стабилност. Такође, у дугом року нема сигнификантне везе између извоза и девизног курса²⁰⁷. Ово значи да раст извоза на дужи рок подразумева повећање конкурентности индустрије на бази раста продуктивности.

2) **Монетарна политика** је после 2001. године вођена у зависности од потреба и приоритета. Овакав приступ повезан је са чињеницом да се од монетарне политике очекивала стабилност цена, финансијског система, али и подстицање производње, раст запослености и повећање конкурентности. Ипак, мере које су примењиване, усмерене су превасходно на контролисање нивоа цена и тражње, а не на подстицање конкурентности.

У суштини, вођена је рестриктивна монетарна политика, што се у условима преливања глобалне економске кризе показало као исправно. Такође, монетарна и фискална политика биле су потпуно некоординиране. Рестриктивна монетарна политика била је праћена експанзивном фискалном. Упркос слабе координације и генерално експанзивне фискалне политике, монетарна политика је била релативно успешна у обарању стопе инфлације.

Од 2006. године НБС се определила за стратегију циљања инфлације као новом режиму монетарне политике. Са преласком на нови оквир монетарне политике, репо стопа је постала главни инструмент којим се остварује основни циљ, одржавање ценовне стабилности у оквирима дефинисаних инфлаторних граница, док се све остале мере користе као помоћни инструментаријум

²⁰⁷ Бошњак, М., (2005), *Конкурентност и развој као полуге европске перспективе Србије*, Економски анали бр. 166, Економски Факултет београд, стр. 132.

(интервенције на девизном тржишту или стопа обавезне резерве)²⁰⁸.

У расту конкурентности, монетарна политика у наредном периоду мора имати важну улогу, која ће се односити пре свега на:

- постизање ниске и стабилне инфлације као главнг циља;
- политику неутралног новца - одржавање монетарне равнотеже као претпоставке стабилности цена;
- обезбеђење баланса између потребе да се лимитирајуће делује на дефицит текућег рачуна платног биланса и потребе за се одржи раст кредитних активности, а посебно кредитни рејтинг српске економије;
- даље унапређење оквира за повећање и одржавање ликвидности;
- што веће ослањање на операције на отвореном тржишту (којима се утиче се на резерве и висину референтне каматне стопе), и што мање манипулисање обавезним резервама и политиком кредитних лимита
- снижавање каматних стопа како би се повећале кредитне активности и инвестиције у привреду и индустрију (виша каматна стопа значи јачи динар, а јачи динар утиче на смањење нето извозне тражње и производње, и обрнуто);
- развој контролне функције и независности централне банке;
- заштититу финансијског система од било којих утицаја државних органа или интересних група;
- развој финансијског тржишта и небанкарских финансијских институција.

3) У расту конкурентности и **фискална политика** у наредном периоду мора имати веома важну улогу. Пре свега, фискална политика мора истовремено допринети учвршћивању макроекономске стабилности кроз смањење одређених текућих расхода, и деловати антициклично, утичући на раст привредне активности кроз повећање капиталних улагања инфраструктуру и инвестиционих улагања у индустрију. Ово посебно значајно у условима испољавања ефеката глобалне економске кризе.

Фискална политика у складу са фискалним циљевима и оквирима мора тежити смањивању високе инфлације и двоструких дефицита. Великог дефицита текућег рачуна платног биланса и дефицита буџета, који су праћени повећањем јавнога и спољнег дуга изнад одрживог нивоа. Она би морала деловати превентивно у спречавању дужничке кризе.

Јачање ликвидности буџета захтева спровођење реформи у сектору јавног финансирања (пензијони систем, система здравства и јавне администрације). Реч је о институционалним променама које би првенствено обезбедиле смањење удела јавних расхода и развој система пензијског осигурања. Ниво јавних расхода је превисок, што значи да индустрија издваја превише средстава у виду пореза да би финансирала државу и њену прегломазну, неефикасну и скупу јавну администрацију. Са нивоом јавне потрошње који износи готово половину БДП-а,

²⁰⁸ Народна банка Србије, <http://www.nbs.rs/export/internet>.

индустрија не може бити конкурентна на домаћем и страном тржишту. Ради тога, треба смањивати непродуктивну јавну потрошњу, а повећавати издвајања за образовање, науку, технолошки развој и активности које јачају људске ресурсе и конкурентност и креирају стимулативан пословни амбијент.

Смањење јавне потрошње и увођење финансијске дисциплине, посебно у јавна предузећа, захтева одговарајућу фискалну регулацију за поједине инфраструктурне делатности и спровођење реструктурирања и приватизације тих предузећа, чиме би се увело тврдо буџетско ограничење и у њиховом пословању елиминисао утицај политике (политичких партија).

Према томе, унапређењу конкурентности привреде и индустрије, мора бити подстакнуто и развојем доброг фискалног система и фискалне политике који би почивали на:

- редефинисању фискалне политике са кратког рока (1 година) на средњи рок (3-4 године, тзв. *medium-term financial strategy*);
- потреби прилагођавања јавних расхода економској снази привреде на основу рационализације јавне потрошње, њиховог смањења у БДП-у и финансирања из реалних извора;
- примени широког спектра фискалних инструмената којима се може утицати на изградњу и раст конкурентности, у облику повлашћених пореских стопа или олакшица по основу инвестиција;
- редефинисању пореске основе (проширења пореске основе и смањења стопе пореских оптерећења) са нагласком на имплементацији фискалних олакшица за извоз и у складу са одређеним извозним приоритетима;
- премесмеравању дела маргиналног пореског оптерећења са радне снаге и вишем фискалном оптерећењу употребе природних ресурса, посебно необновљивих извора енергије и увођењу еколошких пореза;
- сразмерно снижавању маргиналних пореских стопа и подстицајима свим делатностима, секторима и гранама које непосредно доприносе конкурентности и развоју, а посебно образовању и иновативности;
- директној финансијској подршци, односно субвенцијама, које не би требало да зависе од величине или врсте предузећа, него пре свега од извоза и додате вредности која се ствара;
- фискалној политици којом се утиче на развој финансијског тржишта;
- фискалној политици којом се стимулише домаћа штедња и инвестиције, али и привлаче СДИ, и
- већем преусмеравању јавних издатака са потрошње на инвестиције;

4) Повезано са тим, **политика дохотка** мора да буде строга, услед тога што је тржиште рада неразвијено или недовољно флексибилно. Политику зарада, посебно у јавном сектору и нископродуктивним индустријским предузећима, треба водити тако да раст реалних зарада буде испод или на нивоу раста продуктивности рада, БДП-а и финансијских резултата пословања. Циљ

наведених мера јесте стварање услова за раст штедње, тј. инвестиција у основна средства и технолошко осавремењавање.

5) Утицај **економске политике на микро ниво**, односно на ниво појединачних предузећа, терба да подстакне две кључне оријентације у политици повећања конкурентности индустрије: а) снижње трошкова и б) понуду диференцираних производа (услуга). Оба случаја захтевају савремену технолошку базу и одговарајуће системске, односно макроекономске претпоставке.

Дакле, од посебног значаја за раст конкурентности је економска политика, која мора имати вишеструко и синхронизовано деловање у неколико праваца. Њом се морају фаворизовати сви они процеси и радње који доприносе повећању продуктивности. Са овог становишта, потребне су одговарајуће системске, односно макроекономске претпоставке. Економска политика у наредним годинама пре свега треба да обезбеди макроекономску и финансијску стабилност, као предуслов раста конкурентности индустрије и одрживог раста привреде у условима негативних последица светске економске кризе.

3. Нова активна индустријска политика у функцији конкурентности и подршке развоја индустрије

Под индустријском политиком се подразумева начин реализације стратегије развоја индустрије, која обухвата свесне акције друштва у постављању циљева, унапређењу конкурентности, повећању продуктивности, развоју и усклађивању индустријске структуре, као и скупу метода, мера и инструмената за остваривање тако постављених циљева. Она се користи за описивање ширег опсега макро и макроекономски заснованих стратешких државних деловања на страни понуде и тражње, кроз низ управљачких механизма у регулисању привредног амбијента и побољшавају деловање тржишта.

Циљеви индустријске политике изводе се из саме концепције развоја, што значи из основног пројекта развоја друштва. Таква индустријска политика обухвата шире интересе већег броја заинтересованих група, и мора се схватати доста комплексније него проста државна интервенција.

Главна сврха индустријске политике је да индустрију учини разноврснијом и да створи нове области у којима ће индустрија бити у конкурентској предности. У индустријској политици треба установити јасне показатеље као критеријуме успеха. Поред тога, треба предвидети и интегралну одредбу трајања и дужине примене појединих мера индустријске политике. Подршка коју обезбеђује индустријска политика треба да се усмери на нове активности у сектору, а не на целе секторе. Активности које су подстицане (субвенционисане) морају имати потенцијал за преливање у друге привредне делатности. Веома је важно имати одговарајуће органе (агенције) који ће спроводити индустријску политику²⁰⁹.

Управљање модерном економијом и каналисање процеса промена

²⁰⁹ Rodrik, D., (2005), *Industrial Policy for the Twenty First Century*, Harvard University, Cambridge, <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/UNIDOSep.pdf>.

економских структура, без неке форме индустријске политике више није могуће²¹⁰. Несумњиво је да тржиште треба да буде регулатор привредних кретања, али, са друге стране, његови недостаци указују на могућност да се индустријском политиком економски развој унапреди. Није тешко наћи примере успешних земаља који свој развој дугују државној интервенцији (индустријској политици)²¹¹.

Недостаци тржишног механизма посебно су испољени са глобалном економском кризом. Криза је послужила као прилика за „повратак“ и признавање важности и улоге индустријске политике. У ствари, она никада није ни изашла из моде. Економисти "заљубљени" у неолиберални Вашингтонски консензус су је отписали, али успешне економије увек су се ослањале на политике које промовишу раст и убрзавају структурне промене. Кина је одличан пример земље где су државни подстицаји помогли извоз и конкурентност на глобалном тржишту. Такође, и САД је користила индустријску политику када је за то постојао економски и историјски интерес. Снажан технолошки напредак и висока иновативност САД управо су резултат индустријске политике и подршке државе. Директна подршка државе је била пресудна за развој Силицијумске долине и Интернета²¹², али и спасавања ауто индустрије 2009. године.

Помак у правцу прихватања индустријске политике је добродошло признање онога што разумну аналитичари привредног раста знају, да развој нових индустрија често захтева подршку државе. Право питање о индустријској политици није да ли треба да се практикује, већ како? Да би индустријска политика била успешна, она мора да поштује одређене принципе²¹³:

Прво, индустријска политика је стање ума, а не само списак конкретних политика. Они који је успешно примењују схватају да је важније да се створи клима за сарадњу између државе и приватног сектора, него да се обезбеде финансијски подстицаји.

Друго, индустријска политика мора да се ослони и на „шаргарепу“ и на „штап“, односно државни подстицаји треба да буде привремени, и на основу остварених резултата.

Треће, треба имати у виду да индустријска политика треба да има за циљ да служи друштву у целини, а не бирократама који је спроводе или предузећима која примају подстицаје. Ради заштите од злоупотреба она треба да буде спроведена на транспарентан и одговоран начин.

Успех индустријске политике одређује умешност владе не да одабере победника, већ у томе да призна када подржава губитника. Неизвесност гарантује да ће чак и оптималне политике довести до грешке. Суштина јесте да држава

²¹⁰ Савић Љ., (2009), *Српска индустрија за двадесет први век*, Индустрија 1/2009, Часопис за економику индустрије, Економски институт Београд, Београд, стр. 15.

²¹¹ Rodrik, D., (2005), *Industrial Policy for the Twenty First Century*, Harvard University, Cambridge, <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/UNIDOSep.pdf>.

²¹² Rodrik, D., (2010), *The Return of Industrial Policy*, Project Syndicate, <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik42/English>

²¹³ Исто.

призна те грешке и повуче подршку пре него што она постане сувише скупа. Држава која не прави грешке, чини једну већу грешку, зато што не помаже довољно индустрији²¹⁴.

Према томе, индустријска политика је постала један од фундаменталних избора за ефикасан индустријски развој²¹⁵. Ова политика, поред технолошке политике, је једна од важнијих економских политика којом се свесно утиче и подстиче раст конкурентности у савременим условима. Ово практично значи да она мора имати одговарајуће место у развоју индустрије Србије.

Дакле, један модеран приступ индустријској политици даје суштинску улогу у одрживом индустријском напретку и просперитету. Тај приступ је у складу са најбољом праксом и искуствима, приступ који је фокусиран на циљеве којима треба тежити, промене које треба остварити, инструменте и методе за остварење жељених резултата, процес праћења напретка и проблема, као и усклађивање активности у односу на постојеће проблеме или нове приступе у одређеном времену.

3.1. Нова индустријска политика - циљеви и приоритети

У периоду после 2001. године у Србији није прецизно дефинисана индустријска политика, која почива на производној орјентацији, концепцији развоја, и у функцији је остварења развојне стратегије индустрије. Орјентација индустријске политике у Србији се може посматрати као комбинација напора за приватизацију и привлачење страних инвестиција, заједно са све већим интересом за стратегију развоја МСПП-а и стратегију регионалног развоја.

Конкурентна индустрија мора постати извор и суштина одрживог развоја привреде у наредном периоду. Како би се то остварило неопходно је **дефинисати и доследно водити једну нову активну и софистицирану индустријску политику**. Она мора добити највиши приоритет, како би се утицало на процес реиндустријализације и обезбедила подршка развоју ефикасне, динамичне и одрживе индустријске основе, која доприноси привредном расту и која је извозно конкурентна на међународном тржишту.

Нова индустријска политика мора бити усмерена на измену основних праваца развоја индустрије и развој иновативности, употребу нових технологија, развој нових производа и стварање „економије засноване на знању“, побољшање пословног окружења, посебно за МСПП-а, већу запосленост и изградњу флексибилног тржишта рада. Осим тога, од ње се очекује да повећа животни стандард, смањи социјалне разлике, отклони регионалне диспаритете, унапреди енергетску ефикасност и оствари еколошке циљеве.

Подршка индустријске политике мора бити најпре усмерена ка оним производима које ће у најкраћем времену озбиљније повећати конкурентност,

²¹⁴ Исто.

²¹⁵ Rodrik, D., (2006), *Doomed to choose – Industrial policy as predicament*, Harvard University, Cambridge, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/doomed.pdf>.

производњу, извоз и запосленост, а тек онда треба предузимати мере које су у функцији повећавања конкурентности и ефикасности остатка индустрије. Стопа раста производње индустрије у предстојећим годинама ће бити све више и више детерминисана растом њеног разменског дела, што значи да ће и индустријска политика морати превасходно да буде усмерена на тај део индустрије. Такође, у оквирима растуће нестабилности глобалне економије и кретањима у њој узроковане економском кризом, од такве политике се очекује да буде способна за брз и ефикасан одговор на непредвиђене догађаје и утицаје на нашу привреду.

Запостављеност, деградација, перманентна и дубока криза, у коме се налази српска индустрија, као и велико ослањање на сектор услуга пре кризе, морају узети у обзир нужност комбинованог приступа различитих врста индустријске политике и осталих политика. Између оталог, глобална економска криза је разбила илузију о кредибилитету, ваљаности и доминантности само једне индустријске политике, било да је она заснована на државном интервенционизму и способности државе да игра улогу тржишног механизма, или оној која је базирана на економици понуде (*micro-supply-side industrial policy*).

Ово је део „пакета добре индустријске и економске политике“. Понекад у условима глобализације и промоције маркетиншких принципа многи могу помислити да селективна индустријска политика губи сврху. Нека гледишта полазе од тога да регионалне и мултилатералне трговинске уредбе забрањују примену индустријске политике, посебно селективне. Ипак, у оквирима мултилатералног трговинског режима, сачињеног према правилима Светске трговинске организације (*WTO – World Trade Organization*), има места за њену примену према одрђеним правилима и у ограниченом року. У таквим условима индустријска и економска политика представљају процес економског самооткривања²¹⁶.

У случају Србије умерена активност државе може дати резултате тек у наредном периоду, када тржиште почне добро да функционише, када се поставе правила тржишног такмичења и када се отклоне последице глобалне економске кризе. Овде се пре свега мисли да нова индустријска политика мора имати селективан и структуралистички (секторски) карактер. Нефлексибилно и недограђено тржиште не може само генерисати одговарајуће услове за структурне промене и индустријски раст, па је стога неопходно да држава преузме бригу око стварања такве индустријске структуре и услова рада предузећа, који ће омогућити повећање производње, извоза и запослености. У догледно време, и када се за то стекну услови, треба обезбеди постепен прелазак од вертикалне ка хоризонтално индустријској политици.

Такође, индустријска политика у XXI веку се мора темељити на софистицираној сарадњи приватног бизниса и носилаца индустријске политике, јер бизнис зна боље од државе у ком правцу се треба развијати, а држава има

²¹⁶ Rodrik, D., (2006), *Industrial Development: Stylized Facts and Policies*, Harvard University, Cambridge, <http://www.ksg.harvard.edu/rodrik>.

расположиве механизме и средства, да потпомогне остварење изабраног циља. Све више се напушта концепција аутархичног развоја индустрије и прихвата концепција заједничког деловања предузетника и државе у правцу стварања нешто сасвим новог на бази растућих научних знања и технолошких иновација²¹⁷.

Ово значи да је у дефинисању оквира, а или и спорвођењу нове индустријске политике неопходна је блиска сарадња свих институција и заинтересованих страна (послодавци, синдикати, академске институције, невладине организације, организације потрошача). Посебно је важно да послодавци и предузетници не могу стајати по страни, већ се сами морају запитати шта је то што би они могли урадити у својим предузећима да повећају њихов ниво конкурентности. Пасивна улога и очекивање да ће само држава бити одговорна за побољшање конкурентности и повећање извоза је погрешна.

Евидентно да нова индустријска политика мора бити стабилна, њени циљеви не смеју бити општи и морају бити достижни. Она не сме да штети другим деловима привреде и мора тежити ка јасном промовисању конкурентности. Конкурентност која је схваћена као повећање продуктивности и реалног дохотка на одржив начин, и способност да се обезбеди висок и растући животни стандард и висока стопа запослености на дугорочним основама. Повећање продуктивности је од кључног значаја у превазилажењу проблема са којима се суочава индустрија на подручју унутрашњег развоја и у међународној размени. Индустријском политиком се поред директног доприноса расту индустријске продуктивности, мора утицати и на раст продуктивности свих сектора у привреди, посебно пољопривредног и услужног сектора.

Нова индустријска политика се у области будућег индустријског развоја мора суочити са следећим међусобно условљеним **циљевима и приоритетима**:

- 1) јачања међународне конкурентности и раста извоза индустрије;
- 2) раста продуктивности;
- 3) реструктурирања индустрије;
- 4) успостављања економије засноване на знању и иновативности;
- 5) раста извоза производа и услуга вишег степена обраде и финализације;
- 6) унапређења инвестиционе климе;
- 7) развоја нових МСП-а и развоја предузетништва;
- 8) раста запослености;
- 9) равномерног регионалног развоја, и
- 10) ефикасно кориштење природних ресурса, смањења загађења и притисака на еколошки систем.

Овако дефинисани циљеви и приоритети утичу да индустријска политика мора да обезбеди да и остале политике (са којима је повезана и са којима се преклапа на различите начине) доприносе конкурентности и ефикасном развоју

²¹⁷ Rodrik, D., (2005), *Industrial Policy for the Twenty First Century*, Harvard University, Cambridge, <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/UNIDOSep.pdf>.

српске индустрије. Превасходно је потребно да оне буду пажљиво избалансиране у односу на различите циљеве, водећи рачуна о последицама које имају за индустрију. Потребна је координација која ће довести до динамичне интеракције и синергије између свих области политике унапређења конкурентности.

Реализација циљева усмерених ка унапређењу конкурентске способности индустрије и постизању већег благостања, захтева да трговинска политика, политика конкуренције, политика активног реструктурирања индустрије, политика фокусирана на стране инвестиције, политика технолошког развоја, политика образовања, политика развоја тржишта рада и тржишта капитала, политика развоја пословног окружења, политика заштите животне средине, буду у функцији или саставни део индустријске политике.

3.2. Мере и инструменти нове индустријске политике

У остварењу циљева индустријске политике на располагању стоји спектар различитих мера, инструмената и активности државе, чији је основни задатак подршка развоју индустрије, било да се оне налазе у експанзији или рецесији. Постојећи трендови индустријског развоја у свету стварају нове и разноврсније мере и инструменте, односно њихове комбинације, којима се може утицати на конкурентност и ефикасност индустрије.

До сада примењиване мере и инструменти индустријске политике били су углавном пасивне природе (субвенције, кредити, преференцијалне камате, гаранције или осигурање извоза), које предузеће могу, а не морају користити. У условима глобалне економске кризе они нису у могућности да одиграју значајнију улогу подршке. Зато се акценат у коришћењу мера и инструмената у области индустрије помера са пасивних на активне. Постоји јако широк спектар мера активне природе (политика промене девизног курса, висина пореза и пореска структура, царинске тарифе, квоте, прелевмани, контрола капитала, контрола цена, подршка конкретним истраживачким пројектима).

У Србији, циљеви нове индустријске политике се могу досећи комбинацијом и координацијом различитих мера и инструмената, односно држава може утицати на унапређење конкурентности индустрију на више начина. При томе, већи нагласак треба да буде на широком спектру селективних мера и инструмената (активних и пасивних) које се уобичајено користе и које ће утицати на стварање услова (амбијента) за бржи развој производа, предузећа или грана (изабраних праваца развоја) и повећање њихове конкурентности.

Неке од селективних мера (које ако се самостално користе спадају у друго подручје економске политике и других политика) индустријске политике које би требало применити и којима се може утицати на конкурентност су:

- **Субвенције** било да су непосредне и посредне, утичу на развој изабраних приоритета, уз минималну интервенцију у процесу пословног одлучивања предузећа. Коришћење овог инструмента захтева транспарентност, јасно

дефинисање критеријума (и усклађеност са правилима WTO и ЕУ) добијања субвенција и ограничени период њиховог трајања. Од предузећа, поготову ако су то страни стратешки партнери, мора се захтевати обезбеђење дела средстава као гаранција ефикасне употребе државних средстава. Стране инвестиције делом би се могле директно субвенционисати, без обзира на то што економска наука ово не препоручује. Ово би морало бити оправдано растом производње у циљаним индустријским подручјима, растом извоза, отварањем нових радних места, будућим инвестицијама у производњу, прибављањем нових технологија или заједничким улагањем у истраживање и развој. Посредне субвенције у виду државних олакшица изискују најмањи одлив средстава из буџета, али их треба примењивати у кратком року, јер дугорочно могу негативно делују на продуктивност.

- **Селективним давањима и подстицајима** треба утицати на ниво инвестиција и продуктивност предузећа. Подстицаји од стране државе морају постојати за велике инвестиције, иновације, извоз, МСП-а и новозапослене раднике у неразвијеним подручјима. Ово се може обезбедити ниским порезом на добит корпорација, вишегодишњим ослобађањем од плаћања пореза на добит предузећа за инвестиције у савремена основна средства изнад одређеног износа и броја запослених, пореским кредитима за инвестиције у основна средства, ослобађањем од плаћања царине на увоз високо технолошке опреме или пореским олакшицама приликом запошљавања нових радника.

- **Царинске стопе** и ограничено коришћење инструмената **ванцаринске заштите** (у складу са правилима WTO), ради заштите појединачних сегмената производње или појединачних производа. **Антидампинске мере** заштите треба предузимати с циљем да се обезбеди неопходно време за прилагођавање делова индустрије (попут текстилне) на нелојалну међународну конкуренцију.

- **Подстицај пореском политиком страних улагања, заједничких улагања и концесија.** Знатно више него до сада, пореским подстицајима треба стимулисати реинвестирање остварене добити у индустрију. Такође, пореским ограничењима треба спречавати одређене активности, као што је загађивање околине.

- **Успостављање агенције за технолошки развој** која би преузела на себе оперативу развоја или трансфера високо-технолошких производа.

- **Даљи развој и унапређење рада Агенције за страна улагања и промоцију извоза (SIEPA)** мрежним повезивањем како би се боље искористиле могућности које нуде страни инвеститори, али и могућност укључивања такве мреже у релевантне међународне финансијске мреже.

- **Повезивање домаћих предузећа са страним компанијама.** Савремени начин таквог повезивања су кроз лиценцу производњу, производне кооперација, заједничка улагања која доносе технолошке и организационе

иновације. Тиме се ствара могућност трансфера знања, помоћи у реструктурирању, организацији, менаџменту и финансирању.

- **Оснивање и промоција индустријских зона, слободних извозних зона, индустријских и технолошких паркова, бизнис инкубатора и кластера.**

- **Посебне мере** које могу да се примене за развој извоза су: већи обим извозних кредита, побољшање услова финансирања и осигурања извозних послова, спајање институција за осигурање и финансирање извоза, јачање институција које се баве логистичком подршком трансфера робе и услуга ка удаљеним тржиштима и оснивање дистрибутивних центара у иностранству.

- **Инвестиције у јавна предузећа** морају се усмеравати у решавање структурних проблема и модернизацију.

- **Државне набавке и уговори** морају стављати домаће индустријске произвођаче, нарочито оне високопродуктивне и технолошки интензивне, у привилегован положај.

- **Спровођење кампање „Производимо и купујмо домаће“**, мора бити усклађено са правилима недискриминације.

- **Побољшање инфраструктуре квалитета**, односно закона из области техничких прописа и стандарда квалитета и усаглашавање са стандардима ЕУ и WTO.

- **Усклађивање стандарда сертификата** са прописима ЕУ и међународних институција, и установљење система компетентних лабораторија и сертификационох институција.

- **Обезбеђења контроле квалитета и заштите робних марки, жигова, интелектуалне својине, ауторских права**, као и њихове усклађености са директивама и прописима ЕУ.

Као допуна селективним мерама, хоризонталне мере индустријске политике, треба да делују на побољшавање индустријских оквирних услова у коме предузећа послују, а тиме и на повећања конкурентности. Неке од мера које се могу користити су унапређење образовног система, изградња и организација институција, обезбеђивање енергетске мреже, саобраћајне инфраструктуре, комуникационе умрежености, повезивање у трговачке и електронске системе, успостављање одговарајућег правног оквира или фундаментална истраживања и развој.

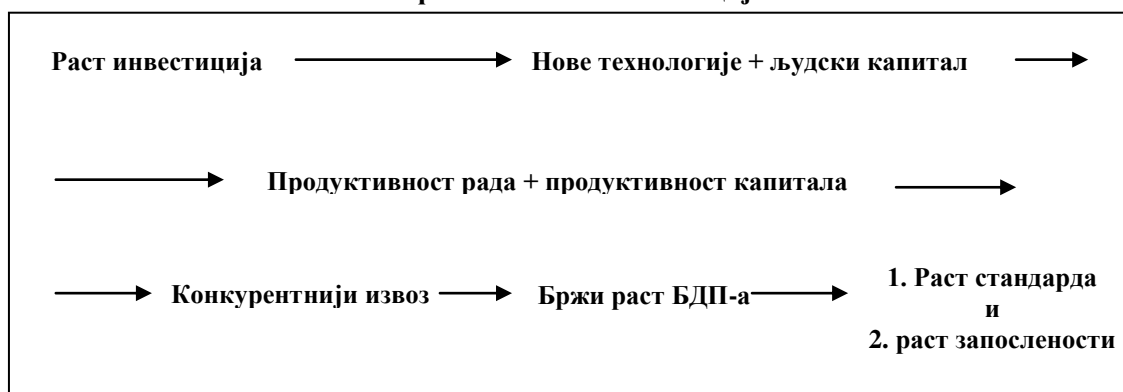
Приликом избора и доношења одлуке о могућности коришћења сваке мере и инструмената потребно је да постоје јасне обавезе, надлежности, рокови, средства, као и показатељи праћења њихових ефеката и ниво реализације циљева. Важно је оцењивати утицаје и резултате (индустријском политиком не делује се само на индустрију), односно њихову трошковну ефикасност.

Реализација постављених циљева развоја, побољшања конкурентности и спречавања даље девастације индустрије, захтева да индустријска политика у

наредном периоду представља заокружен систем компонената. Њих поред циљева и мера и инструмената, треба да сачињавају средстава и носиоци који креирају и спроводе одговарајуће мере.

За ефикаснији утицај нове индустријске политике биће потребна већа финансијска средства, односно веће инвестиције у изабране правце развоја, иновације и савремену технологију, знање и људски капитал, како би се подигла стопа раста индустрије. Притом је од кључне важности чињеница да је каузална веза између инвестиција и више стопе раста индустрије индиректна, с обзиром на то да зависи од динамике извоза (слика 4.).

Слика 4. Ефекти нових инвестиција



IMF, (2003), Working Papers, No. 23.

Подизање конкурентности индустрије подразумева пре свега обезбеђивање већих средстава за инвестиција из (1) домаће штедње, односно акумулације; (2) страних директних улагања, и (3) страних кредита али само под условом да се поштују „златна правила” задуживања. По угледу на предходна искуства развијених земаља (Немачке, Јапана и Јужне Кореје), требало би основати развојну финансијску институцију (банку, агенцију или фонд), која би обједињавала финансијска средства и усмеравала их у најважније производне (извоне) пројекте. Између осталог, било би веома пожељно да она истовремено пружа информације о расположивим изворима финансирања изван Србије. Средства би требало алоцирати, уз обавезну анализу њихових ефеката на остварење дефинисаних циљева.

Активни носиоци индустријске политике су велика предузећа, посебно мултинационалне компаније, МСПП-и, пословне мреже и кластери, раднички синдикати и удружења, представници државних органа са различитог нивоа, који поред учешћа у постављању циљева, учествују и у спровођењу мера и инструмената индустријске политике. Из ових разлога, неопходно је постојање већег степена сарадње, и заједничког рада представника привреде, државе и запослених, ради ефикаснијег и ефикаснијег остварења циљева индустријске политике.

Постојећи државни носиоци индустријске политике су у великој мери нефункционални и на *ad hoc* основи, са недефинисаним и неразграниченим

надлежностима, и са нејасним планом и динамиком рада. Јако је битно да у наредном периоду, подручје регулације индустрије и надлежност за индустријску политику мора бити јединствено и у оквиру једне институције (министарства индустрије или специјализоване агенције). Деловање такве институције требало би да обезбеди прецизно и благовремено прикупљање, обраду и дистрибуцију информација о економским појавама у индустрији. Таква институција била би одговорна за формулисање и спровођење индустријске политике, и радила би на континуалном унапређењу индустријског развоја и конкурентности.

Све ово упућује да Србија мора изградити сопствени модел индустријске политике, који ће, делујући у оквиру тржишног механизма, непосредно утицати на усмеравање индустријске производње и алокацију њених ресурса у будући развој.

3.3. Хармонизација нове индустријске политике Србије са индустријском политиком Европске уније у функцији јачања конкурентности

Приликом изградње сопственог модела индустријске политике, Србија мора да уважи и неке чињенице везане за индустријску политику на нивоу ЕУ. Светски токови глобализације, економска и политичка доминација САД, висока конкурентност америчке и јапанске индустрије, израстање Кине у нову економску и индустријску силу, све већи економски утицај земаља BRIC-а, као и последице светске економске кризе, су најзначајнији разлози новог приступа Уније индустријској политици и њеног сталног редефинисања. Као таква она је ушла у највиши ранг приоритета ЕУ и од 2000. године је два пута мењана.

Нови приступ индустријској политици је започео у Лисабону 2000. године, када је постављен стратешки циљ ЕУ, да до 2010. године постане најконкурентнија и најдинамичнија привреда света, заснована на знању и способна да оствари одрживи економски раст, већу запосленост и социјалну кохезију. У сврху постизања тог циља, усвојена је свеобухватна реформска агенда под називом „Запошљавање, економске реформе и социјална кохезија – пут ка Европи заснованој на информацијама и знању“, позната као „Лисабонска стратегија“²¹⁸. Доношењу стратегије предходила анализа узрока заостајања ЕУ за САД и Јапаном, којом је чињенично констатовано да ове земље захваљујући новим технологијама и примењеном научно истраживачком раду, остварују виши ниво продуктивности, а самим тиме и међународне конкурентности индустрија.

Главни циљ индустријске политике према Лисабонској стратегији је дефинисан као повећање конкурентности индустрије, која је усмерена на веће стопе раста, односно способност да се путем веће конкурентности грађанима ЕУ обезбеди раст животног стандарда, са високим стопама запослености у дугом

²¹⁸ *Employment, economic reform and social cohesion*, (2000), Presidency Conclusions, European Council, Lisbon, <http://ec.europa.eu>.

року, као носећем стубу одрживе развојне индустријске стратегије. У Лисабонској стратегији је јасно указано да, ефикасан развој индустрије ЕУ, односно реиндустријализација ставара позитивне екстерне ефекте на привреду у целини и убрзава њен раст. Конкурентност индустрије постала је суштина успеха стратегије одрживог развоја ЕУ.

Овим је наглашено да је индустрија извор напретка и просперитета ЕУ, али исто тако потврђена је важност развоја услужног сектора у привреди. Такође, овим је јасно исказано да поред директног доприноса расту индустријске продуктивности, индустрија утиче на раст продуктивности свих сектора. Ово се посебно односи на сектор услуга, и то пре свега повећањем обима информационо-комуникационих технологија (*ICT - Information and Communication Technology*), односно растом улагања у те технологије. На овај начин, ЕУ се супротставила мишљењима да индустрија не игра кључну улогу у информационом друштву и друштву услужних делатности, заснованих на знању.

На темељим извршених ревизија Лисабонске стратегије, од 2005. године ЕУ је започела спровођење индустријске политике чији је циљ стварање бољих економских услова за развој свих сектора индустрије. Ова индустријска политика је ставила акценат на²¹⁹:

- конкурентност индустријских производа;
- веће коришћење алтернативних извора енергије и заштиту животне средине;
- бољу правну заштиту интелектуалне својине;
- ревизију законодавства;
- унапређење знања и образовања;
- активнији приступ страним тржиштима, и
- ефикасније управљање структурним променама.

Овом изменом индустријска политика је имала за циљ да достигне друге релевантније обликоване економске политике, које су међусобно утемељеније и повезаније. Њено спровођење почео је преиспитивањем хоризонтале индустријске политике и њених конкретних последица. Кроз повезивање различитих димензија индустријске политике, обезбеђена је повећана складност и синергија између различитих подручја политика, којим се јаче утиче на индустријску конкурентност. Овакав став не представља пут повратка на старе услове протекционизма и субвенција. У овакву индустријску политику су укључене нове и посебне међусекторске иницијативе и подстицаји, да би индустрија кроз стварање правог оквира, постала привлачна за улагања и стварање нових радних места, и како би истовремено повећала међународну конкурентности²²⁰.

²¹⁹ *A new industry policy: Making the EU a more attractive place for industry*, (2005), http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/industry/index_en.htm.

²²⁰ Мићић, В., (2009), „Србија и индустријска политика Европске уније“, *Индустрија* 1/2009, Часопис за економику индустрије, Економски институт Београд, Београд, стр. 121-130.

Глобална економска криза и њене последице по индустрију, реалокација неких индустрија ка економијама са нижим трошковима рада, неиспуњење циљева Лисабонске стратегије, као и велико ослањање на сектор услуга пре кризе, нагласили су потребу за једном новом индустријском политиком на нивоу ЕУ. Она је дефинисана 2010. године у оквиру стратегије „Европа 2020. године“, под називом „Нова индустријска политика за доба и услове глобализације“. У будуће индустријска политика ће бити усмерена на²²¹:

- стварање окружења за развој јаке, конкурентне, разноврсне и енергетски ефикасне индустријске базе;
- развој хоризонталног приступа индустријској политици комбиновањем различитих мера и инструмената („паметне“ регулације, јавне набавке, модернизована правила конкуренције и постављање стандарда);
- подстицање развоја МСП-а, њихове кластеризације и интернационализације;
- реструктурирање сектора у потешкоћама ка производњи производа са високом додатом вредношћу;
- промовисање технологије и производних метода које смањују употребу природних ресурса и енергије;
- ефикасну употребу ресурса, укључујући и ефикаснију рециклажу;
- развој транспортних и логистичких мрежа које омогућавају ефикасан приступ индустрији ЕУ унутрашњем и међународном тржишту;

Према томе, циљ нове индустријске политике је даљи процес реиндустријализације и подршка развоју јаке, динамичне и одрживе индустријске базе ЕУ, која доприноси привредном расту и која је конкурентна на глобалном нивоу. Нова индустријска политика је фокусирана на модернизацију и реструктурирање индустрија, развој иновативности, употребу нових технологија, побољшање пословног окружења, посебно за МСП-а, одрживи раст и запошљавање, еколошку ефикасност, развој нових производа са високом додатом вредношћу и стварање „економије засноване на знању“.

Новом индустријском политиком је подржано улога индустрије у стварању богатства. Она у ЕУ треба да доприноси економском расту, новим радним местима, иновацијама и извозу, и мора бити повезана са услужним делатностима које зависе од њене конкурентности и продуктивности. У оваквом окружењу индустријска политика треба да омогући индустрији да оствари свој потенцијал, и да постане светски лидер у енергетски ефикасним и зеленим технологијама.

У дефинисању нове индустријске политике надлежне институције ЕУ су сарађивале са свим заинтересованим странама (послодавци, синдикати, академске институције, невладине организације, организације потрошача), како би сачиниле оквир за модерну индустријску политику, која ће пружити подршку и помоћи

²²¹ *Europe 2020 - A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, (2010), <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf>.

индустрији да се сусретне са новим изазовима и унапреди своју конкурентност.

Нова индустријска политика комбинује хоризонтални са конкретним секторским иницијативама. Унија има блажи приступ правилима о државној помоћи од избијања економске кризе, као одговор на садашње економске тешкоће. Такође, предузете мере директне подршке индустрији државе чланице ће постепено укидати, узимајући у обзир какав ће то утицај имати на раст и запошљавање.

Што се тиче националних нивоа, државе чланице ће у наредном периоду индустријску политику усмеравати на²²²:

- побољшање пословног окружења, посебно за иновативна МСП-а, укључујући набавке јавног сектора и њихову подршку иновацијама;
- побољшање услова и спровођење заштите права интелектуалне својине;
- смањење административних оптерећења и побољшање квалитета пословног законодавства;
- блиску сарадњу свих заинтересованих страна како би се идентификовала „уска грла“, развила заједничка анализа и базе знања о томе како да се одржавају јаки индустријски сектори и гране, и како да их ЕУ стави у позицији у да воде глобалном и одрживом развоју.

За пријем у ЕУ Лисабонском стратегијом је дефинисано да државе морају да задовоље и услов постојања делотворне тржишне индустрије и конкурентних предузећа способних да издрже притисак заједничког тржишта²²³. Искуства нових чланица ЕУ указују да процес придруживања и пуног интегрисања у ЕУ укључује и неминовну конвергенцију националне у односу на индустријску политику ЕУ, односно према пословном окружењу и индустријским структурама ЕУ. Њени циљеви се практично намећу као императив свакој европској земљи која их мора уградити у националну стратегију индустријског развоја. Свака земља која жели да буде члан ЕУ мора јачати конкурентност сопствене индустрије, уз уважавање социјалне и еколошке димензије²²⁴.

Унија процењује усклађеност циљева, инструмената и мера индустријске политике земаља кандидата с циљевима, инструментима и мерама индустријске политике ЕУ. Ова процена се користи као један од елемената извештаја о напретку који су земље кандидати оствариле при испуњавању обвеза из „Споразума о стабилизацији и придруживању“ и за доношење одлуке за пуноправно чланство у ЕУ. Све ово указује на неминовну конвергенцију нове индустријске политике Србије новој индустријској политици у ЕУ, односно циљевима, мерама, критеријумима и стандардима на којима она почива.

²²² Исто.

²²³ “*Integrated guidelines for growth and jobs 2005-2008*”, (2005) European Commission, Brussels, http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/com2055_141_en.pdf, p. 6.

²²⁴ Мићић, В., (2008), „*Прилагођавање развоја индустрије и индустријске политике Србије индустријској политици Европске уније*“ - магистарска теза, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, 2008, стр. 120.

4. Значај и изазови Лисабонске и Нове стратегије структурних реформи и економског развоја ЕУ за Србију

Према Лисабонској стратегији, јачање конкурентности ЕУ и њеног потенцијала за индустријски раст утемељен је на седам циљева: (1) шире и ефикасније коришћење нових информационих технологија и стварање европског простора за истраживање и иновације; (2) довршетак изградње јединственог унутрашњег тржишта ЕУ; (3) стварање ефикасних и повезаних финансијских тржишта; (4) јачање предузетништва побољшањем и поједностављењем регулаторног окружења за МСП-а; (5) боља социјална кохезија утемељена на промоцији запошљавања; (6) унапређење вештина и система социјалне заштите; (7) одрживи развоју који би осигурао дугорочни квалитет живљења. Као три кључна фактора за остваривање циљева Лисабонске стратегије идентификовани су истраживања и иновације, ИСТ-е и образовање и обучавање. Такође, Лисабонска стратегија је препознала важност стварања и развоја друштва знања и концепта флексибилног система образовања и доживотног учења²²⁵.

У периоду 2000-2004. године и поред позитивних резултата, напредак у постизању лисабонских циљева био је спор и недовољан, па је предузет шири спектар реформи. Да би повећала потенцијал у остваривању постављених циљева, ЕУ је усвојила „Ревидирану Лисабонску стратегију” или „Обновљену стратегију за раст и запошљавање”, која је требало да се спроведе од 2005 до 2010. године. Пет приоритетних подручја деловања су били: (1) друштво знања, (2) јединствено тржиште, (3) поправљање предузетничке климе, (4) изградњи флексибилног тржишта рада и јачању социјалне кохезије и (5) еколошки одрживој будућности²²⁶.

Међутим, и поред ревизије постало је очигледно да је превише општих циљева тешко испунити. У светлу изазова и последица глобалне економске кризе, финансијских проблема држава чланица, али и чињенице великог кашњења у реализацији циљева Лисабонске стратегије, јавила се потреба за новом **стратегијом структурних реформи и економског развоја ЕУ**. У 2010. године ЕУ је заменила Лисабонску стратегију са „Новом стратегијом за раст и радна места“ тј. „Европа 2020 – стратегија за паметан, одржив и свеобухватан раст“. У неку руку према постављеним циљевима, она представља само ревизију и продужетак Лисабонске стратегије, само са мањим бројем јасних и прецизнијих изазова, већом усмереношћу и механизма њихове операционализације.

Три кључна изазова ЕУ је да до 2020. године обезбеди: (1) паметан раст (економије засноване на знању и иновацијама), (2) одрживи раст (ефикаснији, чистији и конкурентнији) и (3) свеобухватан раст (висока запослености и социјална и територијална кохезија), што треба да се огледа кроз остваривање

²²⁵ *Industrial Policy in an Enlarged Europe*, (2002), Commission of the European Communities, Brussels, http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/industrial_policy_enlarged_europe.pdf.

²²⁶ Мићић, В., (2009), *Лисабонска стратегија и њена ревизија*, Економски хоризонти, 1/2009, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, стр. 106.

следећих **пет квантитативних циљева**²²⁷:

1. 75% запосленог становништва старог од 20 до 64 године;
2. повећање улагања у истраживање и развоја са 1,9% на 3% БДП-а;
3. смањење емисије угљен-диоксида за 20% и повећање удела обновљиве енергије за 20%;
4. повећање процента становништва са факултетском дипломом на 40% и смањење стопе напуштања у основним и средњим школама испод 10%, и
5. смањење стопе сиромаштва за 25% (20 милиона људи).

Како би се ови циљеви остварили ЕУ је усвојила седам приоритетних области и иницијатива на европском нивоу активности²²⁸:

1. **Иновативна ЕУ**, којом треба да се побољшају оквирни услови и приступ финансијским средствима за истраживање и иновације како би се осигурало да иновативне идеје буду претворене у производе који креирају раст и запошљавање.

2. **Млади у покрету**, како би се побољшала ефикасност система образовања и олакшао улазак младих на тржиште рада.

3. **Дигитална агенда**, чији циљ је да на дигиталном тржишту донесе нове услуге, развој ИСТ-а и е-писмености, и комплетну везу са широкопојасним интернетом.

4. **Ефикасно коришћење ресурса**, пре свега необновљивих природних, и развој нових технологија које унапређују енергетску ефикасност.

5. **Нова индустријска политика за доба и услове глобализације**, како би се побољшало пословно окружење, посебно за МСП-а, и пружила подршку развоју јаке и одрживе индустрије која је у стању да се такмичи на глобалном нивоу.

6. **Нове вештине за нова радна места**, односно модернизације тржишта рада, развој вештина људи током целог животног циклуса, са циљем да се повећа усклађеност понуде и потражње рада, укључујући и мобилност радне снаге.

7. **Европска платформа против сиромаштва**, како би се осигурала социјална и територијална кохезија.

Поред превише општих циљева, Лисабонска стратегија није успела и због недостатка одговарајућих инструмената, недовољне политичке одлучности и неуједначеног и спорог спровођења реформи чланица ЕУ. Једном од највећих слабости реализације циљева сматра се и то што, највећи део буџета ЕУ одлази пољопривреди, па је због тога трпело улагање у развој нових технологија. Нова стратегија ЕУ за одрживи раст и запосленост, ослања се на ограничени скуп циљева и два кључна стуба, иновације и еколошки раст. У суштини Нове стратегије, која се још назива и план за иновације, је побољшање сарадње и трансфер знања између индустрије и универзитета, како би се у ЕУ побољшао развој нових производа, створио одрживи раста и конкурентност индустрије.

Лисабонска агенда је суштински потврђена у протеклом времену како кроз

²²⁷ Europe 2020 - A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth, (2010), <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf>.

²²⁸ Исто.

настојања да буде спроведена тако и кроз ревизију и допуну њеног садржаја и циљева. Усвајањем Нове стратегије задржано је одређење ЕУ за наставком реформи у правцу постизања конкурентности у глобалној економији и према главним спољно-трговинским партнерима.

Тежња Србије да прихвати и да у што већој мери оствари циљеве ових стратегија, значила би наставак програма институционалних, економских и структурних реформи како би се уклониле постојеће слабости и остварио привредни просперитет. Не занемарујући политичке и правне критеријуме чланства у ЕУ, реализација циљева Лисабонске стратегије и Нове стратегије постаје комплементарна са испуњавањем економских критеријума за чланство у ЕУ. Реализацијом ових циљева и испуњавањем економских критеријума из Копенхагена, привреда и индустрија Србије постаће спремније да се могу суочити с конкуренцијом и тржишним снагама ЕУ.

Вредност није само у новим циљевима, већ прецизно дефинисаним показатељима и мерама, временским оквирима и механизмима имплементације. Подизање свести о значају циљева, изазова које они постављају и разумевања инструмената спровођења, изузетно је значајно због јачања конкурентности и реализације извозне стратегије индустрије. Циљеви ове стратегије треба да представљају наставак структурних реформи у индустрији, али и катализатор даљих напора према достизању индустријских стандарда ЕУ. Такође, нови циљеви не значе додатне критерије за чланство у ЕУ, али се они одражавају у политикама ЕУ према земљама кандидатима.

Србија нема усвојену јединствену стратегију, план активности или докуменат за спровођење лисабонских стратешких циљева који би били упоредиви са документима које су примењивале земље чланице или земље кандидати у процесу приступања ЕУ. Неки циљеви и активности везани за Лисабонску стратегију су парцијално, некоординисано и неплански укључени у поједина документа. Ово је утицало да се Србије у 2009. години, према структурним индикаторима из Лисабона, односно хуманим индикаторима и општим економским условима налазила на 35 месту од 47 ранжираних земаља, спадајући у групу неразвијених земаља Европе²²⁹.

Уласком у преговоре за чланство у ЕУ, Србија ће постати обавезна да прихватити не само правну тековину ЕУ, већ и сва стратешка документа ЕУ, па и Нову стратегију и инструменте њеног спровођења. Пошто Србија припада групи европских земаља са најнижим степеном развоја, за убрзан привредни раст, не треба чекати добијање статуса кандидата. Било би добро проучити Нову стратегију и уградити њене циљеве у шири стратешки оквир за развој. Важно је проценити значај, прихватити и уградити приоритетне области и иницијативе које су наведене у Новој стратегији, посебно нову индустријску политику, у наше стратегије и политике развоја привреде и индустрије. Неопходно је донети и

²²⁹ *Human Development Report 2009*, (2009), UNDP, <http://hdr.undp.org/en/>.

применити акционе планове, мере и инструменте реализације, са јасним роковима, дефинисаним приоритетима и показатељима остварених резултата.

5. Спољно-трговинска политика

У савременим условима глобализације светске привреде, коју карактерише растући значај спољне трговине између земаља, активни односи Србије са међународним окружењем играју све важнију улогу за њен економски раст и развој. Савремене и економски напредне привреде су отворене привреде. То значи да ступају у најразличитије економске односе са иностранством, размењују производе и услуге са другим привредама, сарађују са међународним економским институцијама и учествују у њиховом раду.

Некада су главни субјекти међународне трговине биле државе, а да су то данас пре свега велике и снажне мултинационалне компаније и банке које послују у већем броју земаља и често остварују приходе који су већи од БДП-а неких земаља. Без обзира на то што није главни субјект међународне трговине држава ипак врши значајан, а понекад и кључни утицај на њено одвијање. Оне се ређе појављују као пословни субјекти у међународној трговини, али и даље задржавају значајну улогу у међународним економским односима јер обављају различите регулаторне функције, доносе једностране мере или потписују споразуме са другим државама и међународним институцијама, а све у циљу стварања правног оквира за развој и напредак међународног пословања.

Утицај Србије на спољно-трговинско пословање њених предузећа и међународне економске односе треба да се формулише и материјализује кроз вођење спољно-трговинске политике. Као таква, спољно-трговинска политика треба да обухвата скуп активности, инструмената и мера, којима држава регулише промет роба и услуга са иностранством, финансијске и капиталне трансакције, као и све остале аспекте међународних економских односа у које ступа, укључујући се у међународну поделу рада. Полазно становиште на којима мора почивати спољно-трговинска политика јесте слободна трговина и стимулисање извоза.

Србија није имала опрезан и постепен приступ либерализацији, као што је то имала већина земаља у развоју и транзицији. Искуство показује да је од 2001. године, смањивање трговинских рестрикција било претерано и да је либерализација била нагла. Пре отворања привреде, било је преко потребно да се оспособе домаћа предузећа и произвођачи за (немилосрдну) конкуренцију ефикаснијих компанија из света. Стратегија либерализације утицала је и на неповољну структуру спољно-трговинске размене. Либерализација спољне трговине имала је смисла и довела би до развоја индустрије и експанзије извоза, да је спроведена кроз фазу ограничене и фазу потпуне либерализације, што је у складу са правилима WTO. Само на овај начин ефекти либерализације би имали дугорочно дејство, односно дошло би до измене индустријске структуре и убрзавања њеног раста. Ова констатација је посебно значајна када је у питању

мала и економски неразвијена земља, као што је Србија.

Динамичније повећање извоза један је од битнијих услова за повећање привредне активности и поправљање основних индикатора економског развоја. Одлике досадашњег извоза српске индустрије јасно указују на недостатак и неадекватну структуру производа и услуга намењених страним тржиштима. У таквим околностима, спољно-трговинска политика, мора имати задатак да кроз утицај на спољно-трговинско пословање (преко увоза и извоза, и преко пласирања и набављања капитала на међународним финансијским тржиштима) помогне остваривању циљева развоја индустрије и побољша међународну конкурентност предузећа. Ова политика као део активне индустријске политике мора утицати на повећање производње, превасходно изабраних праваца развоја и јасно дефинисаних индустријских делатности и производа намењених страном купцу, односно стварању претпоставки за квантитативно и квалитативно побољшање извоза. Њени инструменти деловања морају бити комплементарна са инструментима нове активне индустријске политике.

Традиционални инструменти су углавном подразумевали увозне и извозне царине и разне врсте квота, којима се ограничава увоз или извоз, независно од трошкова или цена. Будући да је примена традиционалних инструмената знатно ограничена на основу разних међународних споразума (мултилатерално кроз WTO, регионално кроз споразуме о заједничком тржишту ЕУ и СЕФТА споразума, и билатерално између земаља), у арсенал инструмената трговинске политике који се могу користити морају се унети знатне измене и ограничења. Као последица тога, трговинска политика се све више усредсређује на област конкурентности, иновативности, технологије и на разне друге видове деловања који за циљ имају обезбеђивање приступа тржиштима где још увек постоје препреке за улазак. У том контексту, **активности спољно-трговинске политике у функцији спровођења индустријске политике** су²³⁰:

- 1) Улазак на нова тржишта и тржишне нише (са великим потенцијалом раста и велике куповне моћи), географску диверсификацију извоза освајањем нових тржишта, посебно земаља у развоју, и већи наступ на тржиштима која су традиционални спољно-трговински партнери.
- 2) Формулисање система подршке извозу у складу са динамиком прикључења ЕУ и WTO, тј. прилагођавање мере и инструмента у што је могуће већој мери са њиховим прописима. Јако битно је узети у обзир и спољно-трговинску политику коју ЕУ води на подручју Балкана. Она се може посматрати преко регионалног приступа, Пакта стабилности и Стабилизационо-асоцијацијског споразума.
- 3) Унапређивање свих видова ванцаринске заштите у складу са правилима WTO, примена стандарда квалитета и техничких прописа, правила о

²³⁰ Стратегија повећања извоза Републике Србије за период од 2008. до 2011. године, Мистарство за економски развој републике Србије, Београд, стр. 18-21.

пореклу робе, примена антидампинских мера, као и успостављање адекватне висине субвенција на стратешке производе намењених извозу.

Основне мере и инструменти спољнотрговинске политике, који који су потребни за опрационализацију индустријске политике и извозне стратегије индустрије су:

- 1) Царине, које и даље морају бити основ спољно-трговинске политике, као и постепена либерализација спољне трговине. Све расположиве царинске и нецаринске инструменте требало би дефинисати у границама дозвољеног.
- 2) Развој инструмената финансирања: а) лизинга; б) факторинга (продају потраживања трећој страни уз плаћање одређене провизије), и б) форфетинга (продају извозних потраживања обично банкама, што у пракси значи побољшање ликвидности).
- 3) Саветодавне услуге и едукација извозника.
- 4) Јачање и повезивање МСПП-а за извоз, тј. стварање мреже извозника.
- 5) Маркетиншко позиционирање и брендирања производа намењених извозу.
- 6) Побољшања услова (инфраструктуре), организације и превоза робе кроз све видове транспорта.
- 7) Логистичка подршка у трансферу робе и услуга ка удаљеним тржиштима и подстицање електронске трговине.
- 8) Идентификовање баријера које домаће компаније имају на иностраном тржишту и лобирање за интересе домаћих предузећа.
- 9) Поједностављење свих административних процедура, регулативе у области издавања извозних дозвола и рада царинских органа, и стварање услова за електронско пословање и обраду података.

Може се оценити да један целовити концепт спољно-трговинске политике, мора бити у функцији активне индустријске политике и утицаја на структурна прилагођивања индустрије и трговинске реформе. Ова политика треба да се користи као потпора конкурентској и развојној политици, а не само као пасивна заштитна политика.

6. Регионално интегрисање као актуелна политика унапређења конкурентности

Способност националне привреде да извози, према савременој теорији конкурентности резултат је њене високе продуктивности. Али, понекад, извоз једне националне привреде може бити резултат посебног трговинског режима који постоји између те националне привреде и других националних привреда.

Спољно-трговински режим је систем који дефинише услове под којима се робе и услуге размењују између националних привреда. Дефинисан је применом трговинских баријера и подстицаја, и зависи од трговинске политике коју одређена национална привреда спроводи. Данас многе националне економије учествују у регионалним трговинским интеграцијама, што значи да имају преференцијални спољно-трговински режим у поређењу са економијама које не

припадају истој интеграцији. Ово омогућава државама да извозе индустријске производе којима не остварују потпуну конкурентност на светском тржишту. То је познато као ефекат скретања трговине на чланице регионалне трговинске интеграције²³¹. Са глобалне тачке посматрано, овај ефекат је негативан. Са становишта једне националне индустрије, то значи више извоза, производње, радних места и већи економски просперитет.

Осим спољно-трговинских режима које дефинишу билатерални и регионални трговински режими, у трговинским интеграцијама постоји и мултилатерални спољно-трговински режим, којим управља WTO. Један од основних принципа овог мултилатералног трговинског система је правило недискриминације чланица WTO. Ипак, ово правило се не примењује на регионалне трговинске интеграције (правило „великог изузетака”)²³².

То значи да са повлашћеним спољно-трговинским режимом, једна земља може да извози одређене индустријске производе, код којих обично нема конкурентску предност, што сугерише да је регионална трговинска интеграција по својој природи затворена. Мале националне привреде не могу да учествују у стварању спољно-трговинског режима, већ морају да прихвате оно што им је понуђено. То се односи на билатерални, регионални, и посебно на мултилатерални спољно-трговински режим. Али, мале и неразвијене земље морају да пронађу начин да натерају спољно-трговински режим да ради у корист њиховог развоја. Оне морају да повећају корист од међународне трговине²³³.

Такође, величина трговинске интеграције може увећати раст укупне факторске продуктивности, тако што ће довести до боље прерасподеле средстава приликом које се економија специјализује у производњи робе и услуга где остварује највећу продуктивност, према својој конкурентској предности²³⁴.

На основу оваквих аргумената, регионална трговинска интегрисања и спољно-трговински режими могу претстављати важна политику унапређења конкурентности индустрије. У свим спољно-трговинским режимима, Србија као неразвијена земља, може добити нерезипрочан и повлашћенији третман у односу на остале привреде. У билатералним односима могу се користити преференцијали које одобравају најразвијеније земље. И мултилатерални трговински режим WTO признаје специјални и диференцијални третман за неразвијена и земље у развоју. Такође, за јачање конкурентности индустрије и привреде дугорочно гледано, чланство у регионалном СЕФТА споразуму је значајно како са аспекта уклапања у шире европске процесе, тако и њиховог значаја за поспешивање структурних реформи и коришћења регионалних развојних фондова. Праксе указују на то да

²³¹ Baier, L., and Bergstrand, H., (2004), *Economic determinants of free trade agreements*, Journal of International Economics Vol. 64 (1), p. 29.

²³² Ковачевић, Р., (2004), *Светска трговинска организација и либерализација трговине после Дохе*, Привредна изградња, 1-2/2004, Савез економиста Војводине, Нови Сад, стр. 17-49.

²³³ Rodrik, D., (2004), *How to Make the Trade Regime Work for Development*, Harvard University, Cambridge, <http://www.ksg.harvard.edu/rodrik>.

²³⁴ Dollar, D. and Aart K., (2002), *Institutions, Trade and Growth*, The World Bank, Washington, p. 2-3.

либерализација и трговинска интеграција на регионалном нивоу доноси већу корист уколико је праћена либерализацијом и трговинском интеграцијом на мултилатералном нивоу, и уколико укључује дубљу интеграцију са високо развијеним партнерима, попут чланица ЕУ.

1) **Стратешки циљ Србије је чланство у ЕУ.** Посебни интереси који опредељују Србију у правцу европских интеграција могу се оправдати (1) политичким, (2) економским и (3) друштвеним циљевима и аргументима. Пут ка ЕУ представља превасходно развојни процес интеграције, који гарантује мир, безбедност, стабилан живот и владавину права. Веома је важно добро разумети управо ову везу опредељења за будућу интеграцију у ЕУ, са једне стране, и брзине развоја привреде, индустрије и квалитета живота у Србији, са друге стране. Опредељење за ЕУ директно везано за развој конкурентности и квалитета живота.

Европска унија је убедљиво најзначајнији спољно-трговински партнер Србије, не само зато што се скоро половина укупног извоза и увоза индустрије обавља са овом интеграцијом, већ и због огромног глобалног, економског, технолошког и политичког значаја. Такође, ЕУ је најважније развојно окружење Србије, која као мања и економски неразвијена земља треба да се на активан начин укључи у европске интеграције. Ирска као мала земља представља најбољи пример корисности интеграције и специјализације извоза у Унију. Она је у тренутку уласка у ЕУ била најнеразвијенија чланица, која је остваривала око половине просечног БДП-а тадашњи чланица. Основни економски показатељи указују да је захваљујући чланству у Унији Ирска имала фантастичан раст БДП-а, извоза индустријских производа, запослености, потрошње и прилив СДИ.

Да би постала кандидат и остварила своје стратешко опредељење приступања ЕУ, Србија мора да испуни бројне услове. Основу тог сложеног система критеријума, стандарда и принципа, чије се остварење захтева, представљају „копенхагеншки” критеријуми. За Србију ће бити важно и формално испуњење критеријума из Маастрихта који захтевају од кандидата ниску стопу инфлације, ниске каматне стопе, ниско учешће буџетског дефицита у БДП-у, одрживо учешће јавног дуга у БДП-у и стабилан девизни курс. Ти услови већ сада треба да служе као оријентир дугорочне макроекономске стабилности.

Убрзан процес интегрисања Србије у ЕУ, започео је једностраним активирањем „Споразума о стабилности и придружењу“ (ССП) од стране Србије у 2009. години. Поред олакшица које Србија има од 2001. године на извоз у ЕУ, његовим ступањем на снагу укинута су царине и количинска ограничења на увоз индустријских производа пореклом из Србије, као и индустријских производа пореклом из ЕУ у Србију (осим производа за које је предвиђено постепено смањивање и укидање у прелазном периоду). Србија ће са ЕУ, у периоду од највише шест година, постепено успоставити билатералну зону слободне трговине, као и са свим државама које су већ потписале ССП. Сви будући спољно-трговински режими Србије, морају бити у складу са Заједничком трговинском политиком ЕУ.

Економски посматрано, **значајне користи и раст конкурентности** у индустрији и привреди услед интеграције у ЕУ могли би настати услед²³⁵:

- повлашћеног и бесцарининског извоза на највеће светско тржиште;
- коришћења економије обима у оквиру великог тржишта ЕУ уз неопходну специјализацију;
- могућности за привлачење СДИ и чињенице да инвеститори из ЕУ и изван ЕУ, могу рачунати на извоз из Србије на тржиште ЕУ, тржишта чланица СЕФТА споразума, тржишта земаља са којима наша земља има потписане преференцијалне трговинске аранжмане (Русијом, Белорусијом, Турском и земљама ЕФТА);
- примене дијагоналне кумулације правила о пореклу између Србије и ЕУ;
- могућности коришћења средстава предприсупних фондова;
- могућности коришћења повољних дугорочних кредита Европске инвестиционе банке неопходних за изградњу инфраструктуре;
- усвајања и поштовања различитих стандарда ЕУ које собом доноси читав низ позитивних директних и индиректних ефеката;
- сужавања простора корупцији због снажне и ефикасне антикорупцијске политике ЕУ;
- боље могућности образовања, помоћи у развоју науке и технологије и лакшем трансферу технологија;
- боље контроле заштите животне средине, и
- успешног прилагођавања захтевима глобализације.

На том путу, поред користи треба сагледати и трошкове (директне и индиректне) на целокупну привреду и индустрију. Ово је неопходно да се не би створио утисак да од уласка у ЕУ постоје само користи, што је наравно немогуће. Због тога са једног објективног становишта треба сагледати цена уласка у ЕУ, јер ефекат није исти за све земље, и он се може драстично разликовати од земље до земље, и од периода до периода. Неки од **трошкова** који се морају поднети да би се приступило ЕУ тичу се²³⁶:

- обимне и скупе регулативе која се мора спровести, у сфери тржишта рада, заштите потрошача, екологије, администрације и судства;
- трошкова усклађивања стандарда и усвајања норми;
- губитка дела царинских прихода;
- могућег губитак тржишног учешћа локалних индустријских предузећа;
- трошкови модернизацијеи реструктурирања индустријских предузећа;
- губитка аутономије у процесу доношења одлука;
- могућност одласка образованих и способних људи у друге земље ЕУ;
- смањене могућности вођења самосталне економске политике;

²³⁵ Bitzenis A., and Andronikidis A., (2007), *Cost and benefits of integration in the European Union and in the Economic Monetary Union (EMU)*, <http://www.denbridgepress.com>.

²³⁶ Исто.

- трошкова реструктурирања и затварање неких предузећа, или чак целих производних сектора;
- могуће потреба за веће задуживање у иностранству;
- повећања бирократије.

Потпуни списак користи и трошкова мора да укључи један број квалитативних категорија, као што су безбедност, стабилност, углед, равноправност, поузданост, што су важни чиниоци који се тешко могу квантитативно исказати. Сигурно да ће користи и трошкови од приступања ЕУ неједнако бити распоређени међу секторима, гранама и производима индустрије. Неке активности ће од самог почетка бити међу добитницима, а други ће морати да поднесу високе цене реструктурирања (индустрија челика и обојених метала, дрвна, текстилна и хемијска индустрија). Генерално гледано, сектори или делатности који су конкурентне у претприступном периоду или могу да рачунају на СДИ и стратешке партнере у наредном периоду, вероватно ће побољшати позицију у оквиру проширеног европског тржишта²³⁷.

Због високог удела извоза Србије у ЕУ, очекивано је да увозна тражња ЕУ у доброј мери обликује укупну извозну структуру индустрије. Ипак, индекс концентрације извоза Србије и увоза ЕУ, јасно је показао да је српска извозна понуда није прилагођена потребама европског тржишта. Ово јасно указује да без озбиљног реструктурирања индустрије, њеног извоза и прилагођавања увозној тражњи ЕУ као главног трговинског партнера, није могуће остваривати боље извозне резултате. Сигурно да је политика интеграција у ЕУ је један од најсигурнијих путева за комплетирање структурних реформи.

Свакако да укључивање Србије у Унију неби требало да буде циљ сам по себи, већ, пре свега, снажан инструмент да се убрза транзициони процес и изведе неопходан развојни напредак и достигне нивоа конкурентности индустрија напредних транзиционих земаља. Пут ка Унији је свакако пут ка модернијем друштву и развијеној економији, а политички и економски захтеви, који се намећу, треба да буду претпоставке за успешну политичку и економску трансформацију, односно, средство, а не циљ развоја. То претпоставља да постоји и простор самосталног одређивања властитих националних економских циљева и приоритета, а не само пасивно усвајање наметнутих решења.

2) *Споразумом СЕФТА (CEFTA - Central European Free Trade Agreement)* из 2006. године, предвиђено је да се успостави зона слободне трговине у региону Југоисточне Европе, као јединственом тржишту од око 30 милиона становника, до краја 2010. године. После ЕУ чланице СЕФТА споразума су други спољно-трговински партнер Србије у размени индустријских производа. Споразум је заснован на одредбама WTO и правилима ЕУ, и сматра се предворјем ЕУ, што значи да се привреде системски већ налазе у фази прилагођавања. Отуда, чланство

²³⁷ Мићић, В., (2008), *Прилагођавање развоја индустрије и индустријске политике Србије индустријској политици Европске уније*, магистарска теза, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, стр. 177.

у СЕФТА споразуму представља најбољи начин припреме за пословање у ЕУ, посебно када се ради о политици сарадње, одређивања правила о пореклу робе, контроли јавних набавки и државне помоћи. На ово посебно указује искуство земаља Централне Европе.

Предности закључења СЕФТА споразума, које ће значајно допринети конкурентности индустрије су²³⁸:

- потпуна либерализација (без царина и увозних дажбина) промета индустријских производа и подстицање робне размене у региону;
- хармонизација услова и регулисање трговине у региону (за разлику од 32 билатерална споразума, који су имали различите шеме либерализације и значајно су компликовали међусобне трговинске односе);
- веће могућности извоза региона у целини у ЕУ;
- стимулисање регионалне индустријске кооперације;
- привлачење страних улагања у индустрију;
- јефтинији и квалитетнији индустријски производи,
- увођење нових области, као што су трговина услугама, инвестиције, заштита интелектуалне својине, јавне набавке и побољшање механизма за решавање спорова до којих може доћи у току његове примене;
- могућност примене дијагоналне кумулације порекла робе у трговини измену земаља у региону и региона са ЕУ;
- већа политичка стабилност региона Југоисточне Европе, његов равномернији развој, развој инфраструктуре и побољшање пословног имиџа.

Крајњи резултат свих ових позитивних кретања у оквиру региона Југоисточне Европе, које омогућује СЕФТА споразума, је у унапређењу конкурентности производа и услуга, расту извоза, а тиме и запослености, што све резултира у порасту животног стандарда становништва у Србији и региону у целини. Србија мора бити активан учесник, активно радити на проналажењу повољних решења за индустрију, односно решења која јој одговарају у односима са другим државама чланицама.

3) **Чланство Светској трговинској организацији** (*World Trade Organization - WTO*) је пут да се на институционални и правни начин Србија укључи у мултилатералног трговинског система. Чланство предвиђа основне уговорне обавезе којима се утврђује формулисање и примена регулативе у области трговине робе, услуга и трговински аспекти права интелектуалне својине. По правилу, WTO се сматра институцијом која инсистира на свеобухватној либерализацији трговине, утичући да се у чланицама смањује царинска заштита, елиминишу нецаринске баријере и јача конкурентност.

То подразумева да чланице у размени робе и услуга треба да се придржавају основних принципа на којима се заснива привредни раст у отвореној привреди: (1) недискриминација (национални третман и статус најповлашћеније

²³⁸ Национални конвент о европској унији – Књига препорука, (2008), Европски покрет у Србији, Београд, стр. 47.

нације), смањење степена заштите (уклањање нецаринских баријера и смањење царинских стопа), (2) транспарентност, (3) предвидивост и приступ тржишту, (4) слободна трговина (укидање препрека у трговини кроз преговоре), и (5) промовисање фер и отворене конкуренције²³⁹.

Србија је међу последњим земљама региона која ће постати чланица WTO. Захтев за приступање WTO поднет је 2005. године, а процес приступања тече фазно. Временска динамика процеса приступања и реализација појединих фаза, у највећој мери ће зависити од брзине спровођења унутрашњих економских реформи. Од земље у приступању очекује се да све прописе који се на непосредан или посредан начин тичу на спољну трговину хармонизују са прописима и правилима WTO. То укључује споразуме о правилима порекла робе, слободној трговини, увозним дозволама, пољопривреди, санитарним и фитосанитарним мерама, техничким баријерама у трговини, заштити права интелектуалне својине, коришћењу квантитативних ограничења за увоз, државном трговању, правним лековима за дампинг, субвенционисању и правним лековима за субвенције, јавним набавкама и страним инвестицијама. Осим тога, морају бити јасно идентификовани органи власти или институције унутар земље које ће надгледати правни оквир и обезбеђивати усаглашеност са прописима, правилима и захтевима WTO. Такође, морају се идентификовати и ставити ван снаге све мере и политике које крше принципе WTO²⁴⁰.

Проблем приликом приступања је у томе што се од националних привреда кандидата за чланство тражи да дају све више и више уступака („Плус обавезе WTO“). Када преговарају, националне економије настоје да остваре што повољније спољно-трговинске уступке. Сврха уступака је креирање повољног спољно-трговинског режима који би могао бити од користи за подстицање привредног и индустријског развоја. Ово је посебно важно због чињенице да је Србија у претходном периоду спровела брзу либерализацију трговине и смањење царинске заштите, која је испод нивоа који имају неке чланице. Овакав положај захтеваће корекцију царинских стопа у току преговарања за чланство.

Број од 153 чланице у 2010. години, које остварују око 95% трговине робама и услугама у свету, као и активно настојање још 27 земаља да постану чланице, најбоље показује колико је важно припадати овој организацији. За Србију је посебно значајно да постане чланица због чињенице да је:

- 1) Чланство у WTO предуслов за чланство у ЕУ.
- 2) Остајање ван WTO може довести до дискриминације индустријских производа и услуга приликом извоза у земље чланице.
- 3) Чланство у WTO омогућава добијање статуса најповлашћеније нације у трговини са земљама чланицама, што значи извоз производа уз ниже царине, заштиту од нелегалних економских мера других земаља, уз истовремену заштиту од нелојалне конкуренције на домаћем тржишту.

²³⁹ World Trade Organization, http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm

²⁴⁰ Исто.

За побошање конкурентности извоза српске индустрије, поред чланства у WTO, као посебно важна претпоставка издваја се прихватање два споразума у оквиру Уругвајске рунде мултилатералних трговинских споразума и то „Споразума о контроли робе пре испоруке” и „Споразума о техничким препрекама у трговини”. Они утичу на појаву електронског начина трговања и поштовања техничких прописа и стандарда приликом извоза.

7. Политика у области образовања и истраживања и развоја технологија

Улога *политике образовања* добија на изузетном значају у савременим условима. образовање има стратешку важност за економски и друштвени развој, тј. за развој друштва заснованог на знању. Чињеница је да су економије засноване на знању истовремено и економије перманентног учења, што имплицира да образовање у целини мора да буде посматрано у једном ширем контексту.

Главне особине економије знању су: (1) да нема граница јер знање путује лакше од новца, (2) мобилност је доступна свима кроз лако стечено формално образовање и (3) потенцијал за неуспех је исти као и за успех, јер свако може да стекне знање које је потребно за посао али не могу сви да победе²⁴¹.

Дакле, у савременој информационо-комуникационој ери потребне су нове способности, засноване на образовању и стицању знања, ради стварања конкурентске предности, које се огледају у мобилисању неопипљивих фактора који су много битнији од инвестирања у опипљиве факторе. Нова и додата вредност се ствара применом знања унутар предузећа и претварањем тог знања у вредност. Виши ниво и квалитет образовања у целини директно и позитивно утиче на иновативност, продуктивност, демократичност и друштвену кохезију.

Унапређење људских ресурса, односно њихових квалификација и вештина, представља кључ за повећање продуктивности, а најважнији предуслов за остваривање тог циља јесте висококвалитетно образовање које пружа једнаке могућности²⁴². Дакле, за остварење таквог циља, неопходно је да систем образовања буде квалитетан, ефикасан, доступан и равноправан за све.

У економијама заснованим на знању, присутна су три облика сврсисходног учења и стицања знања: (1) путем формалног образовања, (2) неформалног образовања, и (3) информалног учења или личног образовања које доприноси бољим знањима и вештинама²⁴³. У таквим економијама главни носиоци стицања знања су формално образовање, ИСТ-е и предузећа.

Образовни систем Србије није довољно брзо реаговао на промене које су настале на глобалном тржишту. Као такав он је на свим нивоима неадекватан са аспекта потреба привреде, а посебно индустрије. Развој нових индустрија,

²⁴¹ Drucker, P. F., 2008, *Management*, Collins, New York, p. 37.

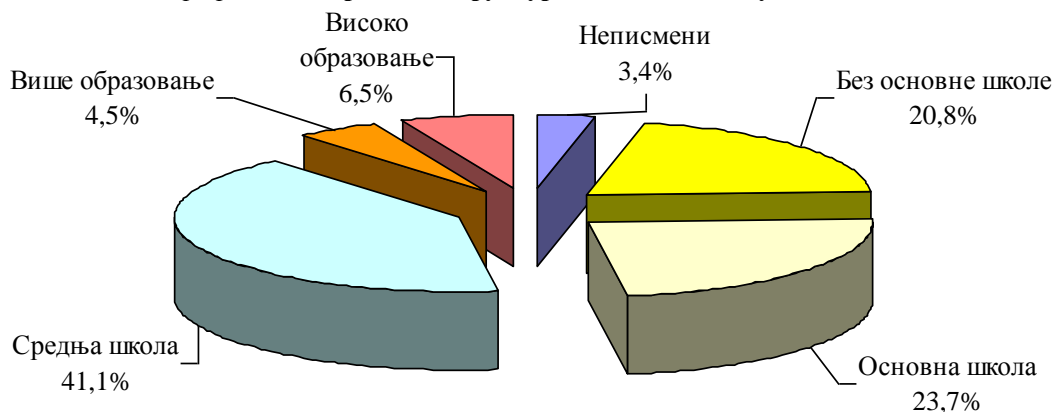
²⁴² Стиглиц, Ц., (2004), *Економија јавног сектора*, Економски факултет Београд, Београд, стр. 430.

²⁴³ Савић, Н., Џунић, М., Драшковић, Бранка., и Албијанић М., (2009), *Како унапредити конкурентност српске привреде у условима економске кризе*, Радови професора и сарадника ФЕФЕ - Копаоник бизис форуму 2009, ФЕФА, Београд, стр. 28.

производа, производних процеса, технологија и организација, захтева нове и више квалификације и вештине.

Издвајање за образовање у Србији износи око 3,5% БДП-а, док је за високо образовање свега 0,7% БДП-а. Чини се да се образовање још увек разуме као трошак државе, а не као инвестиција у дугорочни и одрживи економски развој. Такође, и образовна структура становништва је неповољна (график 13).

График 13. Образовна структура становништва у 2008. години, %

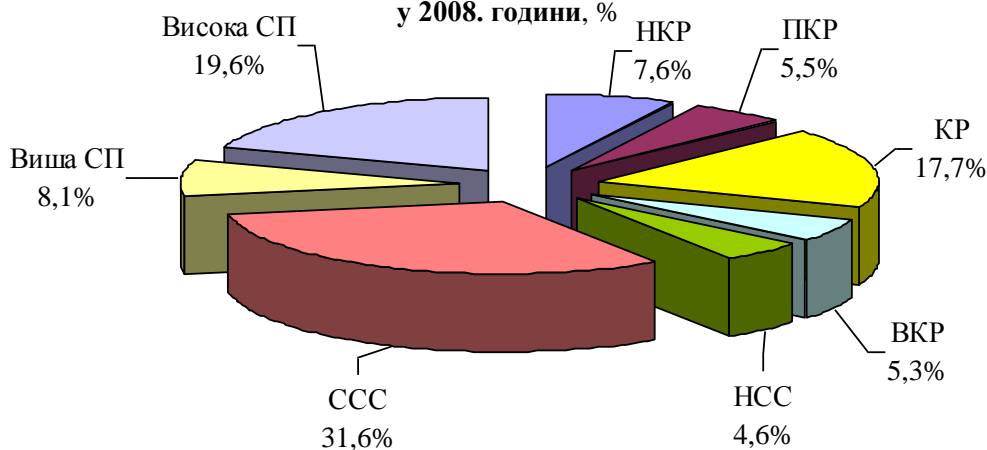


Извор: Извештај о развоју Србије 2009. године, (2010), РЗР, Београд, стр. 107.

У 2008. години 3,4% укупног становништва је неписмено, 20,8% нема завршену основну школу, 23,7% становништва има само основно образовање, 41,1% средње, 4,5% више и 6,5% високо образовање.

Структура запослених у 2008. години према, степену стручне спреме је такође неповољна: 7,6% неквалификовани радници (НКР), 5,5% полуквалификовани (ПКР), 17,7% квалификовани (КР), 5,3% висококвалификовани (ВКР), 4,6% са нижом стручном спремом (НСЦ), 31,6% са средњом стручном спремом (ССС), 8,1% са вишом и 19,6% са високом стручном спремом (график 14.).

График 14. Структура запослених према степену стручне спреме у 2008. години, %



Извор: Извештај о развоју Србије 2008. године, (2009), РЗР, Београд, стр. 132.

Лоша ситуација је нарочито присутна у систему нефомалног образовања, јер овај вид образовања пружа велики број институција које нико не контролише. Међнародна упоредна тестирања су показала да ђаци у Србији значајно заостају и за развијеним земљама и за земљама из региона.

Када је у питању високо и више образовање наставни програми већине институција су неадекватни, то јест застарели и преобимни. Карактеристика наставних програма је да у њима постоји превише теоретске наставе, а стицање практичних знања је заступљено у недовољној мери. Високо образовни систем је у великој мери хаотичан, јер услуге нуди и даље велики број институција без адекватних услова. Процес акредитације високошколских установа није у битнијој мери побољшао ситуацију. Србија значајно касни у имплементацији „Болоњске декларације“, и највећим делом је примењује на произвољан начин.

Последица оваквог стања је да привреда добија неадекватне кадрове. Студенти након завршеног образовања нису најчешће у стању да се аутоматски укључе у процес рада, већ потребна знања, вештине и компетенције стичу најчешће кроз рад, што производи додатне трошкове за привреду. Такође, образовни системи продукују неке профиле за којима не постоји потреба, а потребни се не образују. Последица овога је појава структурне незапослености и нужност спровођења програма преквалификације и доквалификације, што представља додатни трошак за државу.

Приоритетни задаци и неке од кључних активности које би требало реализовати путем политике образовања у наредном периоду су:

1. Приступити стварању и развоју конкуретских предности, у коме образовање, знање и вештине имају носећу улогу.
2. Креирати одговарајућа занимања и прилагодити образовне профиле потребама привреде и индустрије, односно тражње на тржишту рада.
3. Држава мора повећати улагања у образовање у односу на постојећи ниво, уз истовремено подстицање привреде и приватних улагања у квалитетно високо образовање.
4. Повећање учешћа практичне наставе у привреди и индустрији.
5. Повезивање индустрије, факултета и научно-истраживачких институција у циљу остваривања заједничких пројеката, развоја нових производа и иновирња постојећих.
6. Покренути систем доживотног учења, унапредити стручност запослених, а незапосленима омогућити дообуку или преквалификацију.
7. Иновирати наставне програме у складу са светским стандардима, садржајима, али и потребама домаће привреде и индустрије.
8. Континуирано спроводити процес усавршавања наставног особља и омогућити мобилност у оквирима европског образовног простора.
9. Увођење реда у формално и неформално образовање.
10. Стално побољшавање рачунарске писмености и повећање степена опремљености образовних институција неопходном информационом опремом.

Улога политике образовања мора постати незаменљива и све значајнија у процесу јачања квалитета људских ресурса, директног побољшања продуктивности, па са тим и конкурентности српске индустрије. Пред образовни систем, као основни задатак се мора поставити могућност сваког појединца да развије своје потенцијале, да буде оспособљен да употребљава своје знање и да га континуирано унапређује и прилагођава променама окружења. Због тога се образовни систем мора континуирано развијати и усавршавати на свим нивоима.

Уз политику образовања велики утицај на конкурентности има са њом повезана и комплементарна **политика истраживања и развоја технологија**. Бројни су радови, теоријски и емпиријски, који доказују кључну улогу истраживачко-развојног (*research-development R&D*) рада и иновационих активности у целини, као мотора раста и измене конкурентности²⁴⁴. Њихов циљ је повећања нивоа знања појединаца и друштва као целине, као и употреба тих знања у практичне сврхе. Резултати R&D су темељи развоја креативности, иновација, нове технологије и раста квалитета. Производња добара и услуга постаје све више научно интензивна захваљујући коришћењу научног знања. Такође, нове индустрије и гране, у „новој економији”, настају углавном инвацијама и технолошком променом.

За технолошки развој једне земље пресудан значај имају фундаментална, примењена и развојна истраживања, као и њихов одговарајући међусобни однос. Јако је битан R&D-и кадар, расположива средства за финансирање R&D-а, степен концентрације и централизације средства R&D-а на поједине пројекте, развијеност међународне научно-технолошке сарадње, и научно-технолошка политика земље.

Развој иновација и технологија су имепратив опстанка, раста и развоја индустрија. Не доводећи у питање значај осталих фактора за стицање конкурентности, развој нових технологија и иновација, постаје доминантан. Креирање нових и усавршавање постојећих производа и услуга, на темељу коришћења знања као кључног развојног ресурса, је основни начин унапређења конкурентске предности. Међутим, иновације нису само нове технологије или нови производи, него су то и нови начини за обављање послова, нове методе управљања, нови пословни системи или нове услуге.

Технолошки развој је у већини случајева, услед растућих захтева и притисака тржишта, најзначајнији извор повећања продуктивности. Ипак, поред тржишта, подстицање технолошког развоја је једна од области у којима држава има изузетно важну улогу, како директно кроз подржавање специфичних R&D-их активности, тако и индиректно кроз подстицање окружења које погодује технолошком развоју.

Технолошки развој је постепен и кумулативан процес, док су технолошке

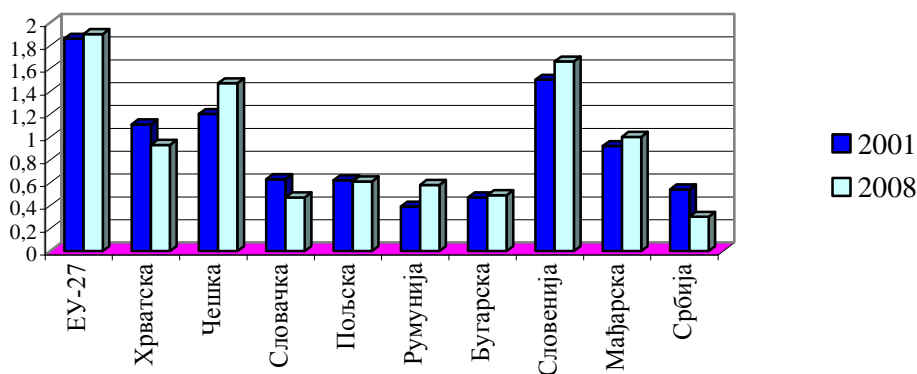
²⁴⁴ Мунтер, К., (2003), Саветодавни извештај о развоју индустријске стратегије у Србији и Црној Гори у контексту процеса стабилизације и придруживања ЕУ, СЦЕПП, Београд, стр. 85.

промене сложен и динамичан процес, који укључује многе друштвене и економске факторе и велики број појединаца, институција и предузећа. Оне зависе од способностисвих институција да развију и примене нова знања путем кумулативног процеса учења. Због тога, способност индустрије да стекне конкурентну предност кроз технолошке промене зависи од динамике по којој предузећа могу да се прилагођавају и примењују иновације. Питање подстицања технолошких промена у индустрији сада се више посматра као проблем осмишљавања „националног система иновација”, односно стратегије и политике научног и технолошког развоја²⁴⁵.

Данас се R&D често обавља у низу (мрежама) научноистраживачких организација и институција (државним лабораторијама, универзитетима и научним институтима, самосталним лабораторијама које зависе од помоћи државе и предузећа, институцијама које помажу удружења предузећа, корпорацијским лабораторијама или приватним истраживачким центрима). Директно државно финансирање, директне субвенције, као и сложена пореска решења за финансирање R&D-а постоје у скоро свим економијама. Приватно финансирање R&D је од изузетне важности у развијеним земљама. Постојање истраживачких активности у предузећима је добар показатељ способности да се одговори на притиске спољног тржишта. Ако су такве активности неадекватне, то представља додатни разлог за увођење државних политика и програма којима треба да се подстакне стварање интензивнијег R&D и на нивоу државе и на нивоу предузећа.

Ако посматрамо Србију, улога и значај који R&D имају, приказују у много чему другачију слику. Трошкови R&D-а, изражени кроз проценат учешћа у БДП-у, смањени су са 0,54% у 2001. години на око 0,3% у 2008. години (график 15.).

График 15. Учешће трошкова истраживања и развоја, % БДП-а



Извор: P3C и Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/statistics/searchdatabase>.

Просечно учешће трошкова R&D-а у ЕУ-27 износило око 1,9% БДП-а у 2008. години. Оно што још више забрињава је чињеница да у овом погледу заостајемо у односу на земље окружења које издвајају преко 0,5% БДП-а. Србија је испод нивоа издвајања Мађарске (1,0%), Хрватске (0,9%), Румуније (0,58%) и

²⁴⁵ Исто, Београд, стр. 85-87.

Бугарске (0,49%). Издвајање преко 1% БДП-а има Словенија (1,66%) и Чешка (1,47%). У свим високо и средње развијеним земљама, улагања у науку континуирано расту, и овај тренд није заустављен чак ни ефектима светске економске кризе.

Поред тога, нема крупнијих инвестиција у научну инфраструктуру. Значајан број младих научника и висококвалификованих кадрова и даље напушта земљу. Процене су да Србија располаже са уском базом од око 10.000 научника, још увек скромним везама са европским и другим међународним научним институцијама.

Техничко заостајање наше индустрије за индустријским развијеним земљама ЕУ износи око 5–6 технолошких генерација, што је у временској димензији еквивалентно 30–35 година²⁴⁶. Највећи проблем је што српска индустрија располаже са јако малим бројем средње и високо-технолошких предузећа. За индустрију се може рећи да није иновативна, или да је та иновативност на релативно ниском нивоу. Индустрија не улаже значајнија средства у технологију и R&D, за разлику од чланица ЕУ. Развојни центри некадашњих великих компанија су највећим делом угашени још 1990-их година, а приватизацијом ових компанија преостали део развојних центра је смањен или затворен. Војска некада водећи финансијер примењених научних истраживања, нема средстава да подржи развојне пројекте. То се на крају јасно види у ономе што Србија извози.

У 2008. години од укупног издвајања ЕУ за R&D само једна трећина долази из буџета европских земаља, док чак две трећине су инвестиције привреде, односно 65% су средстава приватног сектора²⁴⁷. Последица овог тренда, за разлику од Србије, јесу да се R&D не одвија само на универзитетима и државним научним институтима, већ и у приватном сектору.

Опредељење за економију знања и развој технолошког и научног капацитета нема валидну алтернативу за Србију, посебно у дугом року. За стварања конкурентских предности, на бази научног знања и технолошког развоја, стратегија и политика развоја науке и R&D-а, морала би да следи неке од следећих активности и мера:

1. Доношење и примена стратегије научног и технолошког развоја у наредном средњорочном периоду.
2. Успостављање целисходног и продуктивног научноистраживачког, развојног и иновационог система за генерисање, дифузију и примену научних и технолошких знања у индустрији.
3. Рационализација мреже научноистраживачких организација, усклађивање са стандардима научноистраживачког рада ЕУ, и побољшање услова за R&D и иновациону делатност.

²⁴⁶ *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, (2003), Jefferson institute, Belgrade, i NBS, Beograd, str. 339.

²⁴⁷ *Стратегија научног и технолошког развоја Србије од 2009. до 2014.*, (2009), Министарство за науку и технолошки развој Републике Србије, Београд, <http://www.nauka.gov>.

4. Праг инвестиције у науку и технологију, из буџета и средстава привреде, који треба достићи у кратком року јесте 1% БДП-а, а у средњем року, просек и ниво издвајања у ЕУ.

5. Симултани развој основних и примењених истраживања, уз ослањање на сопствено финансирање и укључивање у ЕУ пројекте и интеграције (Седми оквирни програм, COST, EUREKA), уз строго одређене приоритете и добро одабране пројекте.

6. Сматра се да је за надоласећу етапу развоја најзначајније фокусирати се на нове врсте технологије у области ICT-а, нових и обновљивих извора енергије, заштита животне средине, пољопривреде и хране, биотехнологије и генетског инжењеринга, нових материјала и поступака производње и нанотехнологије²⁴⁸.

7. Повећање ефикасности улагања у науку и применљивости резултата R&D-а и иновационог рада у индустрији, стварањем научнотехнолошких паркова.

8. Посебан значај има очување и стварање младих научника што је условљено и добром високообразовном политиком.

9. Постојећи научни кадар мора да обезбеди трансфер иновација и технологије из развијених земаља, да је прилагоди потребама домаће индустрије, и да ради на њеном даљем унапређењу.

Прихватање нове концепције стварања и одржавања конкурентских предности на бази научног знања и технолошког развоја, омогућиће да се у структури индустрије развијају истраживачки и технолошки интензивни производи и услуге. У томе кључну улогу мора имати политика реформе образовног система и стратегија развојна научно-истраживачког рада и иновација. Према томе, основни праваци деловања образовне и технолошке политике, у функцији активне индустријске политике, јесте да се у наредном периоду пре свега побољша постојећа технолошка структура индустрије и креира нова структура, која ће се базирати на знању, креативности и иновативности.

8. Стратегија и политика привлачења страних директних инвестиција

Стране директне инвестиције (СДИ) веома повољно утичу на укупан амбијент, стварајући неопходне претпоставке за дугорочно одрживи привредни развој, и као такве, добродошле су у свим индустријама²⁴⁹. У савременом развоју СДИ преузимају функцију кључног развојног фактора и уз трговину постају основни механизам глобализације светске привреде, односно глобализације пословања мултинационалних компанија (*MNC- Multinational Corporation*), која су њихови основни носиоци.

Услови растуће интеграције и међузависности, уз све оштрије критеријуме конкурентности утицали су да предузећа нађу ефикасне канале, који ће им обезбедити приступ тржиштима и контролу инвестиција. Путем директних

²⁴⁸ Исто, стр. 26.

²⁴⁹ *World Investment Report 2008*, UNCTAD, Geneva, p. 3.

инвестиција у иностранству MNC размештају производњу и остале пословне функције, настојећи да обезбеде најповољније снабдевање са једне стране инпутима, а са друге стране најпрофитабилнији пласман производа и услуга.

Оне се углавном пласирају у земље у којима је инвестициони ризик најнижи, што условљава да је географски распоред прилива СДИ неједнако распоређен по регионима и земљама. Највећи промет СДИ се одвија међу најразвијенијим земљама (САД, В. Британија, Француска, Белгија и Немачка), што је у нескладу са потребама развоја најнеразвијенијих земаља света, којима је страни капитал неопходан за убрзавање њиховог врло скромног привредног развоја. Од земаља у развоју највећи прилив СДИ бележе земље BRIC-а, посебно Кина, у коју просечно годишње пристиже између 50-70 милијарди долара, мада се она све више појављује као инвестор у друге земље. Глобална економска криза условила је да су оне у 2008. и 2009. години пале за око 40% у свим групама економија, стим што је већи пад био у развијеним земљама (више од 41%). Код земаља у развоју и транзицији, које су забележиле раст СДИ у 2008. години, њихов пад у 2009. години износио је 35% и 39%, респективно²⁵⁰.

Секторска атрактивност за прилив СДИ је веома различита. На светском нивоу услуге су најатрактивније, док је примарни сектор најмање интересантан за стране инвеститоре. У индустрији за пласман СДИ врло су атрактивни њени најпропулзивнији сегменти. Високо-технолошке индустрије су атрактивније, него традиционално радно-интезивне индустрије у којима је техничко-технолошки ниво доста низак. У високо-технолошким секторима постоји изразита тенденција концентрације у индустријализованим деловима најразвијених земаља, док се мање индустријализоване локације у земљама у развоју првенствено користе за једноставне послове као што су монтирање и паковање²⁵¹.

Стране инвестиције су значајно допринеле бржем развоју индустрије у свету. Оне се реализују кроз мерцере, аквизиције и нове инвестиције. Преузимања су снажно присутна у земљама где су брзе најзначајнији извори финансирања (Канада, Велика Британија и САД), док су мање заступљена у земљама као што су Јапан и Немачка, где је у оквиру банкарског система изграђен ефикасан систем финансирања индустријских фирми²⁵².

Са аспекта конкурентности, СДИ се сматрају добрим инструментом за њено повећање, јер су погодне су за пренос знања, савремене технологије и фактора квалитета. Истовремено утичу и на повећање запослености, посебно када се оснивају потпуно нова предузећа (нове (*greenfield*) инвестиције), и на развој извозно оријентисане производње, будући да је домаће тржиште често мало да прихвати економски исплатив обим производње.

²⁵⁰ *Global and Regional FDI Trends in 2009, (2010)*, UNCTAD, <http://www.unctad.org>.

²⁵¹ Савић, Ј., (2007), *Економика индустрије*, ЦИД, Економски факултет, Београд, стр. 39.

²⁵² Исто, стр. 37.

8.1. Значај страних директних инвестиција за конкурентност индустрије

У земљу домаћина СДИ доносе материјалне и нематеријалне ресурсе. Поред директних оне могу да имају и индиректне користи које се реализују путем екстерних ефеката. Највећи значај СДИ за конкурентност је трансфер предности, у адекватним облицима у индустрију земље домаћина, и способности тих земља да их искористе у развоју продуктивне и ефикасне индустрије. Најважније **предности СДИ су**²⁵³:

1. Доносе **финансијске ресурсе** и сматрају се најкориснијим и најјефтинијим извором капитала. Предност СДИ у односу на кредите из иностранства је у томе да оне не подразумевају значајније одливе у будућности (осим репатријације профита). Такође, предност СДИ у односу на портфолио инвестиције је у томе што оне представљају много стабилнији извор капитала и улагања у дугорочне пројекте. Ово се посебно добро показало у условима глобалне економске кризе у 2008. и 2009. години, када су све врсте инвестиција имале пад, који је посебно био изражен за прекограничне трансакције мерџера и аквизиција (преко 65%)²⁵⁴. У начелу, нове СДИ имају већи ефекат на повећање укупних инвестиција, од мерџера и аквизиција чија суштина је, пре свега, промена власништва.

2. **Процес реструктурирања** захтева значајна капитална улагања. Један од разлога који је утицао на различиту динамику процеса реструктурирања индустрија по појединим земљама у транзицији јесте недостатак финансијских средстава. За разлику од домаћих предузећа страни инвеститори много лакше и под повољнијим условима могу прибавити капитал од страних банака или из других извора, и на тај начин смањити трошкове реструктурирања. Такође, СДИ могу имати и шири ефекат на процес и обим реструктурирања путем утицаја на целокупне индустријске гране, а не само на новооснована или приватизована предузећа, кроз повећање конкуренције на домаћем тржишту, повезивање домаћих произвођача, унапређење хуманог капитала, увођење нових производних линија, унапређење технологије и реорганизације.

3. Највреднија предност СДИ је **трансфер технологија**, која је јако битан елемент процеса реструктурирања индустрије. МNC могу да донесу модерну технологију, која није доступна када нема СДИ, и могу да повећају ефикасност коришћења постојеће технологије. Оне могу да прилагоде технологију локалним условима користећи њихово искуство у другим земљама. СДИ могу да подстакну локалне R&D институције, капацитете у оквиру индустријских предузећа,

²⁵³ Мићић, В., (2009), „Значај страних директних инвестиција за превазилажење кризе у индустрији Србије“, „Економско финансијски односи са иностранством - нужност нове стратегије“, Научно друштво економиста Србије, Академија економских наука и Економски факултет Београд, Београд, стр. 282.

²⁵⁴ *Global and Regional FDI Trends in 2009*, (2010), UNCTAD, <http://www.unctad.org>.

иновације и да утичу на побољшање систем образовања. Могу да стимулишу техничку ефикасност и техничке промене у предузећима, добављачима и конкурентима или да интензивирају конкуренцију. При томе, оне су неопходне за одржавање корака са релативно новијим технолошким достигнућима у свету.

Искуство напреднијих земаља у транзицији показује да су СДИ доносећи нове технологије допринеле опоравку индустријске производње, и да су стопе раста производње технолошки интензивнијих индустријских сектора биле веће од просечне стопе раста у привреди. То је истовремено условило позитивне промене у структури индустријске производње ових земаља у правцу повећања учешћа технолошки интензивнијих сектора у укупној производњи.

4. Страни инвеститори могу да обезбеде **приступ извозним тржиштима** за индустријске производе. Они обично већ имају изграђену глобалну дистрибутивну мрежу, која омогућава приступ страним тржиштима и јак подстрек за подизање квалитета пословања, остваривање ефеката економије обима и повећање извоза.

5. Стране инвестиције отварају нова радна места, запошљавају и привлаче радну снагу са бољим вештинама и знањем и могу да трансферишу **вештине, знање и технике управљања** у њихове стране филијале. Овим се обезбеђује трансфер савременог менаџмент и организациона знања, know-how, знања из области маркетинга, финансија и стратешког планирања, која углавном недостају.

6. Улагања једне MNC могу проузроковати **улазак других MNC** које су њени добављачи и које следе њен улазак на свим тржиштима. Између осталог, улагања једне MNC могу сигнализирати осталим MNC да постоји повољна инвестициона клима и на тај начин се смањује њихов ризик улагања.

Ове, али и бројне друге директне и индиректне користи СДИ, утичу да Србија мора правилно поставити и водити политику према страним инвеститорима, која ће на један систематичан начин мотивисати субјекте који врше страна улагања и тиме опредељују привлачност домаћих локација.

Ипак, важно је разумети да MNC имају различите разлоге у погледу тога где ће и како инвестирати. И поред тога што су донекле подударни, циљеви MNC се разликују од циљева држава, а због значаја које имају СДИ, државе се обично суочавају са нагодбом између користи и циљева. У крајњем случају, да ли ће једно мултинационално предузеће одлучити да уложи капитал у једну земљу зависи од много чинилаца, а пре свега, од могућности унапређења конкурентности, висине профита који може остварити, дугорочности пословања, али и од спремности земље да олакша пословање. Самим тим, на свакој држави је да створи добру инвестициону климу, односно јасан и стабилан пословни и инвестициони амбијент како би привукла стране инвеститоре.

8.2. Изазови, проблеми и мере за подстицање и развој страних улагања у индустрију

Имајући у виду стање српске индустрије и неопходност већих инвестиција, долази се до више него јасног закључка да ће поред значајног повећања домаће штедње и акумулативности, јако битно средство њеног опоравка и даљег развоја представљати страни капитал. Глобална криза и непредвидивост њеног трајања у великој мери ће смањити и отежати привлачење већих износа страних инвестиција. И поред овакве чињенице, намеће се потреба за што бржим отклањањем постојећих баријера и ограничења са којима се суочавају страни инвеститори у Србији.

У том смислу, Србија се мора суочити са бројним изазовима у настојању да привуче нове СДИ у индустријски сектор. Изазови се налазе у:

- ниском нивоу СДИ у индустрији у поређењу са транзиционим земљама;
- претежној усмерености СДИ на куповину предузећа у процесу приватизације;
- разумевању потребе за конкурентном и савременом индустријом;
- бољем разумевању значаја и користи од страних улагања;
- јачању институционалних капацитета за СДИ и реформи прописа, и
- развоју механизма, мера и активности за подршку страних инвеститора.

Посебан изазов је стварање повољне инвестиционе климе и оквира за привлачење, задржавање и ширење извозно усмерених нових СДИ, како би се унапредила извозна способност и конкурентност индустрије. Истицањем значаја повећања улагања у извозне индустријске активности, није занемарен значај улоге других сектора, већ би на све секторе привреде требало гледати у ширем значењу подстицања прилива СДИ.

Да би Србије заиста постала атрактивнија за СДИ и да би страни инвеститори много више улагали индустрију, потребни су значајни напори. Ту се пре свега мисли на очување политичке и економске стабилности, стварање бољег пословног окружења, доношење нових системских закона по стандардима ЕУ.

Највећи проблем још увек представља веома несигурно и ризично тржиште. Овде се пре свега мисли на елиминисање високог политичког ризика. У циљу стварања атрактивног инвестиционог окружења, на првом месту треба да буде успостављање политичке стабилности и стварање високо кредибилних институција. Путу ка ЕУ је најбољи начин за смањење високог политичког ризика.

Када су у питању СДИ често је важнија перцепција страних инвеститора, него реалан ефекат. Страни инвеститори, односно МNC, пре свега очекују извесност и стабилност за свој уложени капитал. Чак ни стварање веома подстицајног амбијента неће аутоматски гарантовати висок прилив СДИ. И најмања сумња у постојаност донетих мера, односно било која врста

несигурности и неизвесности или економског ризика, може стране инвеститоре упутити у другу земљу.

Србија није успела да привуче веће СДИ због лошег пословног (инвестиционог) окружења. Развијање пословног окружења значи уклањање препрека и прекомерне (али не и нужне) државне интервенције и ефикасну владавину закона.

Политика привлачење СДИ захтева брже и даље спровођење ширих економских реформи. Неопходне су и законодавне реформе, решавање законских и регулативних проблема посебно везаних за област страних улагања. Постоји јако пуно нејасних закона и неусаглашених прописа. Постоји мноштво реформи прописа које је потребно завршити (прописи у област грађевинарства или отклањање неповољних радно-правних законодавних решења), као и закона које треба донети (они којима би се омогућила реформа опорезивања и модернизација сложеног пореског систем или рад инвестиционих фондова). Проблем представља и нерешен имовинско-правни статус предузећа која су настала од национализоване имовине, као неликвидност и нерешене финансијске обавезе према држави и запосленима из претходних година. Потребно је повећати напоре у вези са заштитом власничких и ауторских права и заштитом конкуренције. Ове несигурности креирају доста конфузије у пословном окружењу и захтевају обезбеђење стабилног и дугорочно одрживог друштвено-економског система.

Поред стабилности, треба обезбедити и предвидљивост. Предвидљивост не зависи само од стратегија и политика, већ и од начина на који се закони спроводе. Ефикаснија администрација и мање компликоване процедуре би знатно унапредиле услове пословања. Оснивање предузећа и развој пословања је још увек скопчано са дуготрајним и компликованим процедурама. Декларативно залагање за „гиљотину закона” када је у питању оснивање предузећа и развој пословања, треба спровести у праксу, и тиме уважити препоруке „Савета страних инвеститора”²⁵⁵. Текуће реформе у овој области морају имати за циљ да уравнотеже правни оквир са правним оквиром ЕУ.

С обзиром на скромну примену политике и мера привлачења СДИ, могло би се закључити да се предност Србије базира управо на сопственим грешкама и искуству, као и на искуству и предузетим подстицајним мерама за креирање привлачног инвестиционог амбијента од стране напреднијих транзиционих земаља, које имају знатно већи *per capita* и укупни прилив СДИ, посебно у индустрији. Дато искуство треба применити како би се што више искористили позитивни ефекти СДИ, а умањили негативни. Овде се мисли на коришћење већ опробаних али и изналажење нових подстицајних мера за привлачење СДИ.

²⁵⁵ Мићић, В., (2009), *Стране директне инвестиције као фактор конкурентности индустрије Србије*, Иностранни капитал као фактор развоја земаља у транзицији, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, стр. 186.

У наредном периоду у Србији се МNC мора гарантовати једнак правни статус као и локалним компанијама, односно, треба да имају могућност инвестирања у било коју индустријску делатност и слободан трансфера финансијских средства. Поред тога, стране инвестиције морају имати гаранције државе и бити осигуране од некомерцијалних ризика.

Као носиоци СДИ, МNC унапред дефинишу кључне параметре и критеријуме инвестирања, које креатори националних индустријских политика требају да препознају, како би у конкурентској борби привукли њихов већи износ. Из тих разлога, нужно је спровођење веома софистицираних и активних мера индустријске и економске политике, што практично значи да увек треба бити за корак испред конкурентских земаља. СДИ се концентришу на оне земље које у потпуности могу да обезбеде оно што се од њих и очекује.

Један од основних задатака индустријске политике јесте стварање атрактивног амбијента за повећан прилив СДИ, а то подразумева најмање три правца деловања: прво, у процесу приватизације извршити селекцију и одабрати изванредан број домаћих предузећа из грана које су саме по себи атрактивне за прилив СДИ, друго, обезбедити њихово суштинско реструктуирање, и треће, успоставити софистициране инвестиционе промоционе политике²⁵⁶. Ово се посебно односи на преостала предузећа која нису приватизована или је приватизација била неуспешна и предузећа из јавног сектора.

Добро формулисане и ефикасне инвестиционе промоционе политике су постале кључни фактор привлачења СДИ путем²⁵⁷: 1) прилагођавања домаћег тржишта политикама земаља из којих се очекује највећи прилив СДИ; 2) стварања националне промоционе агенције са циљем снажног привлачења СДИ „обрадом тржишта“ земаља из којих се очекује значајан прилив СДИ, и 3) најновије треће генерације инвестиционих промоционих политика које се заснивају на специфичним активностима на нивоу индустријских кластера.

У циљу привлачења СДИ потребно је спроводити и знатно агресивнију и јасно усмеренију међународну маркетиншку стратегију промовисања Србије као атрактивне локације за СДИ, а самим тим обезбедити више људских ресурса и средстава у ту сврху. Акцент мора бити на побољшању и подизању нивоа услуга потенцијалним страним инвеститорима. Активности се морају кретати и у правцу креирања имиџа Србије као атрактивне локације за СДИ, што ће у сваком случају захтевати контакте са представницима страних земаља, професионалним консултантима, укључивање у међународне финансијске, трговинске и политичке организације.

Нарочито треба обратити пажњу на привлачење улагања која поред нових радних места и нове технологије доносе светски познату марку. Овакве СДИ су од посебног интереса, и за њихово привлачење се поред пореских подстицаја и

²⁵⁶ Савић, Ј., (2007), *Економика индустрије*, ЦИД, Економски факултет, Београд, стр. 47.

²⁵⁷ Исто, стр. 44.

субвенција, могу користити и додатни подстицаји (бесплатна додела земљишта, уређење земљишта и обезбеђивање инфраструктуре).

Поред малог обима страних улагања у индустрију Србије, једно од битиних ограничења је и неповољна структура. За прилив нове технологије, повећање продуктивности и конкурентности, раст индустријског извоза неопходна је и промена структуре СДИ у корист нових и браунфилд (*brownfield*) или „смеђих“ инвестиција, односно повећање броја и вредности ових улагања. То подразумева различите мере усмерене на јачање апсорбционе способности и њихов прилив посебно у извозно орјентисане правце и приоритете развоја индустрије.

Мере за нове и браунфилд пројекте или такозване „смеђе“ локације (напуштене или недовољно искоришћене индустријске објекте и земљиште) треба усмеравати на: (1) финансијске и инвестиционе подстицаје; (2) пореске олакшице и подстицаје (порез на профит корпорација, порез на зараде запослених и доприноси за социјално осигурање морају бити конкурентнији у односу на окружење; брз и ефикасан повраћај ПДВ-а; пореска ослобођења са правом на одбитак претходног пореза код извозних трансакција; додатни порески кредити за обуке запослених, трошкове R&D, трошкове маркетинга којим се предузећа подстичу да повећају ниво продуктивности и извозне конкурентности); (3) постојање специјализоване агенције (кратка процедура и комплетна регистрација за пословање по принципу све на једном месту), и (4) таргетирање потенцијалних инвеститора.

Ефекти ових мера биће значајни само уколико се: обезбеде стабилни макроекономски услови пословања; ублаже и отклоне последице глобалне економске кризе; побољша пословно окружење; унапреди и развије јавна инфраструктура; унапреди рад и акативност „Агенције за промоцију извоза и страних директних инвестиција“; уваже ставови и мишљења страних инвеститора; смањи „бироократизам“; спроведе ефикасна борба против корупције, и обезбеди статуса земље кандидата за чланство у ЕУ.

У наредном периоду стратегија и политика подстицања прилива СДИ мора имати веома истакнуто место у развоју конкурентности индустрије Србије. Страна улагања се морају разумети као део укупне развојне стратегије земље и поред чињенице да ће износи СДИ бити знатно мањи. СДИ морају бити у функцији индустријске политике, реиндустријализације и одрживог привредног раста, обезбеђења неопходног капитала, трансфера савремене технике и технологије, унапређења конкурентских перформанси и раста извоза на светско тржиште.

V ДЕО

**ФАКТОРИ ПОВЕЋАЊА КОНКУРЕНТНОСТИ И
РАЗВОЈА ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ**

1. Пословно окружење - фактор унапређења конкурентности

У савременим условима јако битан фактор унапређења конкурентности јесте побољшање пословног окружења. Постоји чврста веза између пословног окружења, инвестиција, конкурентности и раста и просперитета, којим се стварају нова радна места и бољи животни стандард становништва.

Не постоји прецизна одредница пословног окружења, пословне и инвестиционе климе или индустријских оквирних услова, како се у стручној литератури често назива овај термин. У принципу, пословно окружење представља оквир који страним и домаћим предузећима омогућава да послују и остварују профит у датој земљи. Светска банка пословно окружење дефинише као могућност предузећа да инвестира продуктивно, запошљава раднике и шири обим пословања.

Врло често се занемарује важност пословне климе као пресудног фактора за привлачење СДИ. Инвеститори очекују предвидиве и прихватљиве приносе на своја улагања, уз минималне трошкове и ризик. Уколико је пословна клима неповољна (компликован поступак оснивања и вођења предузећа, преобимни прописи издавања дозвола, компликовани царински услови, компликована пореска правила или велики број такси и трошкова, корупција или политичка нестабилност) повећавају се трошкови инвестиционих трансакција и инвеститори се радије опредељују за друге земље, иако су трошкови радне снаге, транспорта или енергије привлачни. Инвеститори радије пристају на мањи профит, него на већи пословни ризик.

Страни инвеститори очекују да се њихове инвестиције третирају исто као и домаћа улагања, да имају могућност инвестирања у све секторе и у свим облицима, траже гаранције да држава неће спровести национализацију или експропријацију, несметан трансфер профита, заштиту интелектуалне и индустријске својине, ефикасно и независно судство. За инвеститоре је од великог значаја приступ свим информацијама релевантним за стицање јасне слике о пословном окружењу.

Србија је у годишњем извештају Светске банке за 2010. годину према условима пословања и побољшању пословног окружења, сврстана на 88. место од укупно 183 рангиране земље, а 29. у групи земаља Источне Европе и Централне Азије²⁵⁸, што је јако лоше са аспекта унапређења конкурентности српске индустрије. У таквим околностима, у интересу индустрије јесте да држава предузме неопходне мере, како би се унапредили и побољшали фактори и детерминанте пословног окружења.

Пословно окружење је детерминисано великим бројем фактора, од којих се могу издвојити следеће групе: 1) *институције*, 2) *инфраструктура*, и 3) *макроекономски услови и политика*. Истовремено ово су и јако битни стубови,

²⁵⁸ *Doing business 2010, (2009), The World Bank Group, Washington, p. 132-134.*

односно основни фактори на којима се гради конкурентност једне економије.

С обзиром да ће будући развој српске индустрије делом зависити и од СДИ, побољшање пословног окружења треба да представља императив за већа страна улагања у индустрију и раст њене конкурентности. Како би се то остварило неопходно је осмислити и спроводити активну политику подстицаја и усмеравања развоја фактора индустријских оквирних услова.

1.1. Институције и институционалне претпоставке

Опредељење за јачање конкурентности индустрије нужно повлачи прилагођавање постојећих и развој нових тржишних и јавних институција и институционалних претпоставки. Поред инфраструктуре и макроекономске стабилности, оне представљају један од стубова индустријског раста и развоја, посебно у транзиционим земљама.

Основне институције које треба даље изграђивати су свакако *институције тржишта*, уз истовремено отклањање недостатака и унапређење функција које оно обавља. Ово се односи како на развој институција робог тржишта (различити облици својине, власничка права, отворена економија, слободно формирање цена, слободна конкуренција, уговорни односи и обавезе), тако и на развој институција финансијског тржишта.

Заостајање је евидентирано у развоју савременог финансијског сектора који, заједно са банкама, представља главни механизам за мобилизацију домаће акумулације (штедње) и каналисање страних инвестиција. И поред помака од 2001. године, када је заостајање банака било далеко израженије, овај сектор још увек није довољно развијен и поуздан за улогу савременог финансијског посредовања без кога је тешко мобилисати и каналисати инвестиционе ресурсе неходне за будући индустријски раст. Развијени финансијски сектор (интермедијарне финансијске институције, берзе, помоћне и специјализоване финансијске организације) је предуслов озбиљнијег дотока капитала и привлачења стратешких инвеститора. Поједине институције финансијског тржишта потребно је преиспитати и темељно реконструисати.

Иако у тржишној економији кључне играче представљају приватна предузећа, она у свом раду морају поштовати и сарађивати са институцијама које формира и којима управља држава. Под њима се подразумевају институције које организују, контролишу, формирају економске процесе и обезбеђују услове за несметано одвијање процеса производње. Приватна предузећа не могу успешно пословати у окружењу у којем се уговори не примењују или у којем нема, или има врло мали степен владавине права. Као резултат тога конкурентност у великој мери зависи од ваљаност свих јавних институција (заштита својине, етика и корупција, независно судство, безбедност, политичка стабилност).

За успешно функционисање индустрије потребан је функционалан и поуздан *правни и регулаторни систем и владавина закона*, односно *правна*

инфраструктура и институције. У погледу правне инфраструктуре, у Србији постоји велики број закона који регулишу привредну област. Али уместо да ови закони дају одређену правну сигурност пословања, они оптерећују предузећа и стварају додатне трошкове пословања. Закони се често мењају и већина закона није у складу са међународним и стандардима ЕУ. У неким областима постоје добра законска решења, али се њихово спровођење доводи у питању у појединим случајевима. Честе промене закона умањују могућност инвеститора да пројектују своје пословање, повећавају трошкове и оставља утисак повећаног ризика. Иако се усвајају савремени закони, њихов утицај је ограничен бројним прописима, скривеним у подзаконским актима. Усвајање закона који су компатибилни са ЕУ (*Acquis Communautaire*) у доброј мери може олакшати пословање у Србији.

Стога, улагање више напора у унапређење механизма за спровођење постојећег законодавног оквира и усвајају потребних и савремених закона, може дати резултате. Ти прописи се превасходно тичу закона о предузећима који регулише оснивање, функционисање, ликвидацију и стечај предузећа, закона који штите својину, уговоре, повериоце и инвеститоре, закона и прописа о конкуренцији, закона о денационализацији и реституцији, закона о заштити интелектуалне својине, прописа о заштити животне средине, утврђивању стандарда, политике везана за квалитет, прописа о тржишту рада, као пореских закона и прописа. Сви они представљају области у којима интервенција државе ствара индустријске оквирне услове. За њихову доследну примену и ефикасно спровођење неопходно је независно судство које почива на законитости, праведности и ефикасности.

Истовремено, функционисање самих предузећа мора да буде регулисано на разне начине. Индустрија се изграђује на великом броју односа, између појединаца као радне снаге, потрошача, извора штедње и креативних идеја, с једне стране и функционисања разних предузећа као произвођача, послодаваца, корисника капитала, с друге стране. У оквиру своје регулаторне функције, држава мора да делује као посредник или судија у овим односима, а ефикасно и продуктивно функционисање тржишта зависи од тога да ли је ниво регулаторног интервенисања оптималан и уравнотежен²⁵⁹.

Следећи пресудни фактор индустријских оквирних услова јесте **држава и њене институције**. Искуство показује да многи случајеви неуспеха земља у транзицији, могу да се припишу неспособности државне бирократије и за њу везаних државних органа. Оваква оцена се може изрећи и за Србију.

Држава и њене институције, директно или индиректно мерама економске политике утиче на раст продуктивности, и то уз пуно уважавање критичних фактора конкурентности који владају у појединим делатностима. Великим делом држава регулише односе на тржишту и одређује његову структуру, бави се

²⁵⁹ Мунтер, К., (2003), *Саветодавни извештај о развоју индустријске стратегије у Србији и Црној Гори у контексту процеса стабилизације и придруживања ЕУ*, СЦЕПП, Београд, стр. 97.

приватизацијом и реструктурирањем предузећа, идентификује секторе у којима је могуће унапредити извоз, ствара услове за развој приватног бизниса, успоставља владавину права или уређује институционалну инфраструктуру.

Држава попут предузећа мора да припрема и следи стратегије за остварење својих циљева, односно, она мора да размишља и поступа на стратешки начин. Иако је ова порука од значаја за све секторе, у политици индустријског развоја она заузима кључно место. Уколико јој се приступи на прави начин, индустријска стратегија на оптималан и делотворан начин спаја разне нити и компоненте индустријске политике, стварајући при том представу о томе куда иде и како се развија индустрија.

Са својим институцијама, држава мора имати велику одговорност у праћењу индустрије и њеног раста и развоја, посебно када се ради о конкурентности те делатности. Јасно је да држава има веома важну улогу у подстицању развоја и стварања савремене индустријске структуре. Ова улога се суштински разликује од улоге државе у систему планске привреде и од улоге која је у прошлости практикована у многим земљама у развоју. Велики део активности у вези са економском и индустријском политиком држава треба да обавља са одређеног одстојања, што доводи до мањег уплитања функционисање предузећа.

Јако битна улога државе је сарадња са страним инвеститорима, да би се идентификовале области у којима је потребно додатно побољшати услове пословања. Сарадња са Саветом страних инвеститора у Србији, мора имати за циљ да идентификује и отклони присутне институционалне слабости. На овај начин се обезбеђује транспарентност и предвидивост измена које држава планира да спроведе ради побољшања пословне и инвестиционе климе.

Једна од пресудних државних институција која утиче на пословну средину је **стабилност и карактер владе**. Стабилна влада се данас третира као круцијалан фактор за добро пословно окружење, функционисање тржишта и привлачење страних инвестиција. Уколико она жели да активно учествује у стварању погодног пословног окружења за инвестирање, потребно је да буде компетентна, одговорна, некорумпирана, а њен рад транспарентан.

На пословну средину утиче је карактер саме владе, који је изражен кроз стил њеног деловања у погледу индустријског сектора, али и однос према власницима капитала и синдикатима. Подразумева се да влада мора водити рачуна не само о директним последицама својих активности унутар домаћег тржишта и индустрије, већ и о многим индиректним последицама на међународним тржиштима и другим повезаним делатностима.

Један од фактор у успостављању повољне пословне и инвестиционе климе је **политички оквир** једне земље. Привреде могу имати ниске порезе на добит, али уколико постоји политичка нестабилност нема повољне пословне климе. Приликом улагања, нестабилна политичка ситуација повећава не само ризик пословања, већ и директне трошкове. Чести избори у Србији довели су до општег успоравања реформи, смањујући предвидљивост, самим тим и способност

индустријских предузећа да развијају пословне стратегије и утврђују планове пословног развоја. Најзначајнији фактори политичке стабилности свакако су сигурност, заштита и гаранција инвеститорових права, стабилност законске регулативе, транспарентност (јавност у раду и одговорност према грађанима), ниво корупције и стабилна влада.

Сигурно да даља изградња демократског политичког система у Србији са политичком конкуренцијом, поделом и смењивошћу власти, јесте један од начина контроле државе и бирократије. Тиме се обезбеђује и поштовање закона, независно судство, поверење грађана у правну државу и минималан раскорак између формалних и неформалних норми друштвеног понашања.

За унапређење конкурентности јако је битна и реформа **јавне управе и повећања ефикасности администрације**, чиме би се допринело њиховим нижим трошковима, брзини и квалитету. Неefикасност и нетранспарентност јавних институција и јавне управе омета пословање, ствара услове за корупцију, и непотребно оптерећује индустрију сувишним процедурама. Реформа јавне управе је сложен задатак који захтева лидерство и одлучност. Отпори реформама су често велики, а резултати реформи нису одмах видљиви. Ипак, стиче се утисак да је у последњих неколико година, и због политичке нестабилности, а и због економске кризе, процес реформе јавне управе успорен. Повећању ефикасности јавне управе допринело би увођење информатичких система и развој система електронског управљања документима.

Јако битан фактор реформе односи се и на поједностављивање бројних административних процедура и повећавање њихове транспарентности. Осим извештаја Светског економског форума, на значај овог питања указује извештај Светске банке, где је Србија у категорији плаћање пореза рангирана на 137. месту од 181. земље. По тој анализи, код нас је потребно обавити разна плаћања чак 66 пута годишње (уз утрошак 279 радних сати), док је просек за земље Јужне Европе 46, а земаља ОЕCD-а само 13 различитих плаћања. Од суседних земаља једина земља која је у погледу броја плаћања пореза у једној години иза Србије јесте Црна Гора са 89 пута²⁶⁰.

Битно питања везано за административне процедуре које се појављује као проблем у бројним анализама услова пословања јесте питање грађевинских дозвола и грађевинског земљишта. За приватне инвеститоре ово је један од највећих проблема приликом улагања. По извештају Светске банке, Србија је по издавању грађевинских дозвола рангирана на 171. месту од 181. земље²⁶¹. Добра регулатива о планирању и изградњи ствара могућности за ефикасније издавање грађевинских дозвола и израду документације. У погледу поједностављивања процедура морају бити предузете кораци, попут „гиљотине прописа“, или програма „излаз из лавиринта“.

²⁶⁰ *Doing business 2010, (2009), The World Bank Group, Washington, p. 132-134.*

²⁶¹ Исто, стр. 132-134.

Корупција је јасан показатељ пословне климе. Без обзира што различите културе имају различито поимање појма корупције, чињеница је да је она јако висока у Србији, и да представља кочницу већем приливу страних инвестиција. Са индексом перцепције корупције од 3,5% Србија је на 83. месту од укупно 180 земаља у 2009. години²⁶². Корупција у нашој земљи може у доброј мери да се сузбије успостављањем независног судства, поједностављењем административних прописа, доношењем и ефикасном применом закона о борби против корупције и успостављањем независних антикорупцијских институција.

Неоспорна је чињеница да земље ЕУ и напредније земље у транзицији, у којима су наведене институције развијене и ефикасно функционишу, карактерише боља конкурентност индустрије и веће стопе раста. Зато све недостајуће институционалне претпоставке и решења у Србији би требало потражити, пре свега, критичким усаглашавањем њихове структуре, организације и регулативе функционисања са одговарајућим искуством, прописима, и стандардима ЕУ.

Стварање институција је поступан процес који подразумева присуство државе, која и сама представља значајну институцију у процесу транзиције и креирању једног конкурентског пословног амбијента. Ово је посебно неопходно, ако се зна да је тржиште у Србији још увек под утицајем великог броја фактора неекономске природе, и да том тржишту недостају бројне институције.

1.2. Инфраструктура

На основном нивоу, **расположивост физичке и нематеријалне инфраструктуре** представља први услов за ефикасно функционисање индустрије. Ефикасно функционисање инфраструктурних служби, као што су саобраћај, телекомуникације, енергетика, водоснабдевање и луке, уређене депоније за класичан или специфичан отпад, ствара физички оквир за обављање индустријске активности. Земље настоје да стекну конкурентску предност у различитим областима пословања путем државних улагања у ову инфраструктуру.

Стање и квалитет инфраструктуре у Србији је генерално лоше, што показује 122. место у свету од 139. држава према Индексу конкурентности Светског економског форума, са изузетком телекомуникационог саобраћаја. Достигнути ниво развоја путне, ваздушне и лучке инфраструктуре посебно је лош²⁶³.

У наредном периоду неопходно је више улагања у изградњу и обнову инфраструктуре која ће бити основа даљег развоја индустрије, и без које нема ефикасних приватних инвестиција, отварања нових радних места и привредног раста. Посебно је значајно побољшати енергетску, железничку и друмску инфраструктуру, због великих индиректних ефеката на развој привреде, нижих трошкова пословања и бржег промета роба, услуга и људи. Развој физичке инфраструктуре у нашој земљи, посебно саобраћајне и енергетске, може имати

²⁶² Transparency International, (2009), http://www.transparency.org/policy_research/.

²⁶³ The Global Competitiveness Report 2010-2011, (2010), WEF, Switzerland, p. 295.

директан утицај на значајне приходе од пружања услуга транзита.

Захтеви у погледу понуде инфраструктуре такође укључују и нематеријалну (информациону и интелектуалну) инфраструктуру, као што је лак приступ базама података у области науке и технологије, као и физичку близину разних научно-образовних и институција за истраживање и развој. То је значајна основа за развој високообразоване радне снаге и сарадњу ових институција са индустријом. Стога улагање у инфраструктуру, директно од стране државе или у координацији са привредом, и даље остаје важна компонента индустријске политике која омогућава стварање бољих индустријских оквирних услова.

Развој и масовна примена савремене **информационе и телекомуникационе инфраструктуре**, један од основних фактора конкурентног пословања индустријских предузећа. Брза промена услова пословања, потреба потрошача, стварање нових производа и нових тржишта, појава нове и јачање постојеће конкуренције су услови који приморавају индустријска предузећа на стално усавршавање кроз примену савремених ИСТ-а. Више се не поставља питање да ли су оне потребне, већ у ком обиму их применити како би се остварила конкурентна предност. Ово се посебно односи на опремљеност и употреба рачунара и коришћење Интернета.

И поред значајног раста опремљености и употребе рачунара и коришћења Интернета, као и типовима везе које се користе за приступ Интернету, Србија значајно заостаје за већином чланица ЕУ. Већа улагања и технолошки развој телекомуникационих мрежа би требало да омогући да Интернет буде доступан, јефтин, брз, већег протока и сигурности. Развој и примена широкопојасног (*broadband*) приступа директно ће се одразити на побољшање конкурентности предузећа, пре свега путем квалитетније, сигурније и брже Интернет везе, која је основни предуслов за интензивније коришћење Интернета у пословне сврхе, тј. у електронском пословању и плаћању, лакшем праћењењу тржишта и коришћењу електронског сервиса јавне управе.

1.3. Макроекономска стабилност и макроекономска политика

У анализама пословања, често се сматра да су **средњорочна макроекономска стабилност и макроекономска политика**, најважнији фактори пословног окружења, односно темељ предвидљивих индустријских оквирних услова и повећања домаћих и страних инвестиција.

Основни макроекономски ризик са којим се суочава Србије у наредним годинама је смањење прилива страног капитала и појава платнобилансне кризе. У таквим околностима смањење прилива страног капитала покренуло би механизам платнобилансне кризе (смањење девизних резерви, слабљење националне валуте, тешкоће у одржавању спољне ликвидности) који би довео до нарушавања макроекономске стабилности, узрокујући инфлацију и смањење нивоа привредене активности.

Осим претходног, привреда Србије се суочава и са другим макроекономским ризицима попут: економско-финансијаске кризе у свету (високе каматне стопе), успоравање раста светске привреде, смањење извозне тражње (спорији раст извоза) и погоршање односа размене, висок ниво задужености и њен раст, раст цена нафте и других сировина на светском тржишту.

Макроекономски ризици су несумњиви, из године у годину нарастају и манифестују се у високом степену на индустрију. Макроекономска стабилност у Србији наредних година утицаће у великој мери на даљи развој и конкурентност индустрије. Ризици и стабилност ће зависити од доследности са којом буде реализована оријентација у макроекономској политици, од стабилности домаћег финансијског и реалног сектора, а потом и кретања у светској економији.

Како би се смањио макроекономски ризик, неопходно је формулисање јасне макроекономске политике, која треба да обухвати читаву групу мера, чије ће деловање бити усаглашено на макро и микро ниво, и која ће бити основа економских кретања. Ово је темељ предвидљивих индустријских оквирних услова. Дакле, јако битан фактор за унапређење конкурентности, јесте успостављање макроекономске стабилности на средњи рок, што између осталог, има за циљ да јасније оријентише макроекономску (фискалну и монетарну) политику ка средњорочном и предвидљивом планирању.

2. Улога заштите конкуренције као оквира за повећање конкурентности предузећа - антимонополска политика државе

Услови конкуренције представљају неопходан оквир за повећање конкурентске способности индустријских предузећа. Примарни циљ политике заштите конкуренције је промоција и остваривање ефективне конкуренције са циљем да се обезбеди ефикасна алокација ресурса и повећање продуктивности. Амбијент у коме се промовише конкурентност подразумева и борбу против монопола и недозвољене концентрације учесника, рестриктивних споразума, злоупотребе доминантног положаја и привилегованог положаја неких предузећа. На тржишту се у конкурентској утакмици диференцирају предузећа према њиховој конкурентској способности. Уз то, позиција предузећа зависи и од законског оквира који треба да обезбеди перманентну заштиту конкуренције.

Стање конкуренције у Србији после 2001. године, указује на очигледан недостатак конкуренције у свим секторима, па и индустријском сектору. Лош амбијент за обављање послова на тржишту, лоша и неадекватна антимонополска политика, поражавајуће су оцене из истраживања услова пословања Светске банке и конкурентности Светског економског форума у Србији. Због монополиста и размера доминације на тржишту, Србија је на 138. месту, док је по ефикасности антимонополске политике на 137. месту у свету од 139 држава²⁶⁴.

Од почетка примене Закона о заштити конкуренције из 2005. године,

²⁶⁴ *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, (2010), WEF, Switzerland, p. 295.

бележе се бројни и доказани случајеви нарушавања функционалне конкуренције²⁶⁵. Индиције о постојању монопола и картелних споразума, присутне су у прехрамбеној индустрији, индустрији пива, дуванској и нафтној индустрији. Доказани су забрањени споразуми у фармацеутској индустрији и злоупотребе доминантног положаја у производњи млека. Све ово се надопуњује монополном и картелима у трговини, банкарству и телекомуникацијама.

У „Извештају о напретку Србије за 2008. годину“, ЕУ је такође изнела негативан став на стање у овој области. Став се посебно односи на функционисање тржишног механизма који је ометан великим упливом државе у приватну производњу, као и недостатком конкуренције²⁶⁶.

Проблем заштите конкуренције може се сматрати и као једна од кључних препрека бржем прикључењу ЕУ. Ефективна заштита конкуренције, која претпоставља усклађивање закона и подзаконских прописа са правом и праксом ЕУ, као и њихову ефикасну примену, чине један од кључних критеријума за приступање Унији. Према томе, у области правних норми конкуренције, треба тежити отклањању потенцијалних препрека за ефикасну заштиту конкуренције и одговарајући законско-регулаторни оквир из ове области прилагођавати ЕУ.

Неопходно је знатно активније и ефикасније спровођење политике конкуренције и примена „Закони о заштити конкуренције“ из 2009. године, са ригорозним казнама за остваривање монополске моћи или злоупотребе доминантног положаја предузећа на тржишту. Тиме би се омогућило да и мала и средња предузећа и предузетници, али и потрошачи буду заштићени од монополског понашања великих фирми, односно да буде обезбеђен тржишни амбијент у коме ће цене производа бити ниже, а квалитет виши. Ефикасно спровођење антимонополске политике посебно захтева увођење тржишних елементи конкурентности у сектор јавних предузећа.

Поред тога, да би се обезбедило конкурентско окружење привреде у целини, потребно је да самосталне и независне институције (Комисија за заштиту конкуренције, с њом повезане агенције, и судови) одлучно спроводе политику конкуренције и ефикасно примењују расположиве и адекватне мере, како би допринеле економском напретку, добробити друштва и користи потрошача.

У оквиру политика заштите конкуренције, веома важна област је и државна помоћ. Свака помоћ у било ком облику, коју додељује држава, не би требало да омогућава предност одређеном предузећу или одређеној индустријској делатности. Давањем одређене помоћи, држава не би смела да ствара или потпомаже монополе у индустрији. Регулацијом и ефикасном контролом државне помоћи, требало би да омогући да она буде сврсисходна, кроз адекватне и дозвољене субвенције индустрији.

²⁶⁵ *Годишњи извештај о раду Комисије за заштиту конкуренције за 2008. годину*, (2009), Комисија за заштиту конкуренције, <http://www.kzk.org.rs/download/Izvestaj%20KZK%202008.pdf>.

²⁶⁶ „Извештају о напретку Србије за 2008. годину“, (2009), http://www.europa.rs/upload/documents/key_documents/2008/godisnji_izvestaj_ek_srbiya_2008_sr.pdf.

3. Успостављање економије (индустрије) засноване на интелектуалном капиталу и знању

Савремени услови окарактерисани су као економија или друштво знања. Измењени услови пословања условљавају другачије детерминанте креирања вредности и конкурентске борбе у економији знања, неопходне ради одржавања и повећавања конкурентности индустријских предузећа. Материјални облик стварања вредности у све већем обиму резултат је нематеријалних фактора, тако да се и индустријска производња све више темељи на знању. Производни процеси су резултат низа револуционарних открића, нових материјала, производних технологија и дизајна, који су омогућили понуду нових производа и услуга. Као резултат тога долази и до промене квалификационе структуре запослених, где се физички радници све више замењују умним радницима.

У економији знања најважнији економски фактор за постизање конкурентске предности предузећа је интелектуални капитал, а оквиру њега знање у различитим облицима, односно људски капитал као носилац интелектуалног капитала. Знање, вештине и способности запослених, од менаџера, па све до производних радника постали су начин за побољшање продуктивности и ефикасности предузећа. То повећање удела знања у новоствареној вредности главно је обележје савремене конкурентности, тј. способност да се невидљива имовина попут знања претвара у производе и услуге који доносе високу додатну вредност.

Према томе, повећање конкурентности индустријских предузећа на тржишту, претпоставља континуирано увећање вредности интелектуалног капитала и знања (неопипљиве имовине). Реализација овога захтева усмереност менаџмента на идентификовање садржине, управљање и коришћење интелектуалних ресурса у повећању конкурентности у индустрији.

У релевантној литератури из области знања и интелектуалног капитала, могу се уочити одређене разлике у структурирању његових компоненти или садржаја. Истиче се да сви елементи интелектуалног капитала нису од подједнаког значаја за сва предузећа. Обично се сматра да интелектуални капитал предузећа чине три димензије: 1) људски капитал, 2) структурни капитал, и 3) релацијски капитал²⁶⁷.

Људски (хумани) или умни капитал је покретач интелектуалног капитала. Односи се на акумулирану вредност инвестиција у образовање, стручност и будућност свих запослених и менаџмента, као и њихову способност да своје знање, вештине и искуство трансформишу у стварање додатне вредности за предузеће приликом производње. Јасно је да људски капитале осим знања, искуства и вештина, поседује бројне индивидуалне карактеристике (креативност, иновативност, ставови, одговорност, способност решавања проблема, критичко

²⁶⁷ Крстић, Б. (2007), *Интелектуални капитал као детерминанта креирања вредности и конкурентске предности предузећа*, Економске теме, бр. 3, Економски факултет Ниш, Ниш, стр. 54-55.

размишљање, и сл). Од изузетне је важности да квалитетан људски капитал зна да поставља праве циљеве и има способност разумевања унутрашњег и спољашњег окружење предузећа. Сви ови елементи су међусобно повезани и заједнички доприносе успеху људског капитала и конкурентској предности предузећа.

Структурни капитал представља све факторе у оквиру интелектуалног власништва и организацијоних процеса предузећа. Интелектуално власништво је укупно материјализовано знање (патенти, лиценце, ауторска права, франшизе, софтвери и програми) и остали материјализовани људски капитал. Организациони процеси обухватају јако велики број фактора, међу којима је организациона култура један специфичан фактор од којег у великој мери зависи конкурентност предузећа. Култура се повезује са кредибилитетом и имицом предузећа, тешко се ствара, али се врло лако губи²⁶⁸.

Релацијски, капитал односа или потрошачки капитал представља односе између предузећа и спољне околине (потрошачи, дистрибутери, партнери). Њега чине три категорије²⁶⁹:

1. Пословне мреже које олакшавају физичку дистрибуцију производа, прикупљање и дистрибуцију информација, проналажење и комуникацију са постојећим и потенцијалним потрошачима или партнерима, израду и ширење модела комуникације, рекламирање и пружање услуга.

2. Бренд представља скуп опипљивих, видљивих и неопипљивих компоненти неког производа или услуге. Имиц у савременом пословном окружењу у највећој мери зависи од начина рада или тржишне марке. Неки од најпознатијих светских брендова у области индустрије су синоним за квалитет и вредност производа. У укупној тржишној вредности ових компанија вредност бренда учествује и преко 50% (Coca-Cola 51,9%, Mercedes 40,5%, Nokia 34,5%, IBM, 33,7%, Intel 23,4%, Toyota 22,9%, General Electric 17,8%)²⁷⁰.

3. Како би се обезбедио задовољан и лојалан потрошач потребно је боље упознавање постојећих и потенцијалних купаца и њихових потреба. У данашњим условима задовољан потрошач је императив конкурентности.

Према томе, поред људског капитала као покретача, интелектуални капитал чине структурни капитал кога стварају запослени, и релацијски капитал који се изграђује са свим интересним групама (и субјектима). Ови елементи представљају најбитније категорије интелектуалног капитала, од чије употребе зависи додата вредност и конкурентска предност индустријских предузећа. Детаљни садржај компоненти интелектуалног капитала је представљен у табели 81.

²⁶⁸ Сундаћ, Д., и Швашт, Н. (2009), *Интелектуални капитал темељни чимбеника конкурентности предузећа*, Министарство gospodarства, рада и подузетништва, Загреб, www.mingorp.hr, стр. 44-45.

²⁶⁹ Мићић, В., (2010), *Интелектуални капитал и знање као конкурентска предност*, 2. међународна пословна конференција, Пословне стратегије и изазови савременог света, Пословно комерционална школа Цеље, Цеље, Словенија, стр. 468-473.

²⁷⁰ *Interbrand* - Global Branding Consultancy, (2009), http://www.interbrand.com/best_brands.asp.

Табела 81.

Интелектуални капитал

Људски капитал (умни ресурси)		Структурни капитал	
Унутрашње окружење предузећа			
Менаџмент	Запослени	Интелектуално власништво	Организациони процеси
способности; квалификације; искуство; креативност; иновативност; мотивација; ставови; марљивост; одговорност; упорност; комуникативност; способност решавања проблема; критичко размишљање; флексибилност и адаптабилност, и самостално учење.	способности; квалификације; искуство; креативност; иновативност; мотивација; ставови; марљивост; одговорност; упорност; комуникативност; способност решавања проблема; критичко размишљање; флексибилност и адаптабилност, и самостално учење.	патенти; лиценце; ауторска права; франшизе, и софтвери	организација пословања; стратегије; планови; правила; документи; стандардизација процеса; базе података; организациони концепти, и организациона култура;
Релациски (потрошачки) капитал			
Спољашње окружење предузећа			
Пословне мреже	Бренд (марка)	Потрошачи	
продајне; маркетиншке и дистрибуцијске мреже; односи са пословним партнерима И дистрибутерима; добављачима; и посредницима; пословна интересна удруживања; инфармационе мреже.	стварање имица подuzeћа; значај на тржишту; способност привлачења купца, и стварање вредности у очима купаца;	однос и комуникација са потрошачима (постојећим и будућим) у циљу постизања задовољства и лојалности	

Извор: Сундаћ, Д., и Швајт, Н. (2009), *Интелектуални капитал темељни чимбеник конкурентности предузећа*, МГРП, Загреб, www.mingorpc.hr, стр. 37.

Користи интелектуалног капитала за предузеће могу бити директне вредности створене од иновација или имитација производа. Он детерминише и начин на који се обавља пословање, а самим тиме и трошкове пословања. Индиректно, интелектуални ресурси доприносе позиционирању, лојалности потрошача и борби за нова тржишта и потрошаче. Било да директно или индиректно доприносе повећању вредности, интелектуални ресурси омогућавају да тржишна вредност предузећа буде већа од књиговодствене.

Почетком 1980-их година прошлог века, око 60% вредности предузећа се везивало за опипљиву имовину, а остатак за интелектуалне ресурсе. Тридесет година касније, ситуација се драстично преокренула у корист неопипљиве имовине (преко 80%). Као главни разлози томе наводе се изузетан развој ИСТ-а и високих технологија²⁷¹.

Веома велика вредност интелектуалног капитала и његов утицај на конкурентности предузећа долази и од интелектуалне својине (власништва)

²⁷¹ Крстић Б., (2001), *Мерење интелектуалних перформанси предузећа*, Пословна политика, 10/2001, Београд, стр. 52-55.

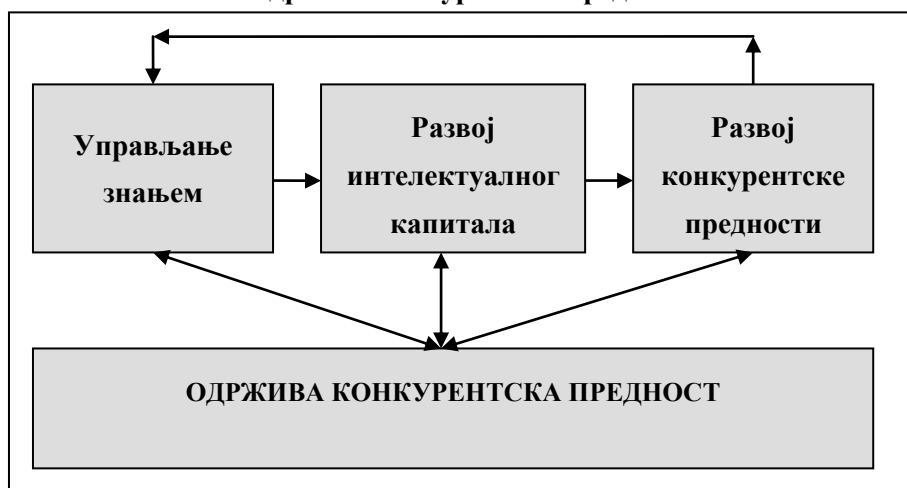
предузећа, односно: (1) патената; (2) марки и заштитних знакова (жигови), и (3) експлицитног знања или know-how.

Што се тиче интелектуалног капитала, његових компоненти и тржишне вредности индустријских предузећа у Србији ситуација је веома неповољна. Његов допринос конкурентности и тржишној вредности је јако мали, о чему сведоче и постигнуте продајне цене у процесу приватизације, које су често и испод књиговоствених вредности.

Као један од најважнијих фактора конкурентности интелектуални капитал захтева да се њиме управља, и то посредством²⁷²: (1) идентификације улоге интелектуалног капитала као ресурса за пословање предузећа; (2) процене резултата на бази његове употребе, и (3) улагања у развој интелектуалних ресурса и њихове ефикасне примене у предузећу. Једном постигнута конкурентска предност утемељена на интелектуалном капиталу захтева континуирано улагање у њега, односно у истраживање и развој, едукацију и развој запослених, нову технологију и маркетинг.

Управљање знањем је првенствено усмерено на стварање услова који омогућавају прикупљање, размену, трансформацију знања, као и стварање новог знања, све у циљу максимизације интелектуалног капитала. Као економски ресурс знање се употребом не троши, већ му се вредност непрекидно повећава. Из тог разлога, интелектуални капитал као ресурс није ограничен и не може бити исцрпљен, односно на њега делује закон растућих, а не опадајућих приноса. Међутим, да би интелектуални капитал могао стварати одрживу конкурентску предност он мора бити у интерактивном односу са знањем (слика 5.).

Слика 5. Интерактивни однос знања, интелектуалног капитала и одрживе конкурентске предности



Извор: Сундаћ, Д., и Швајт, Н. (2009), *Интелектуални капитал темељни чимбеник конкурентности предузећа*, МГРП, Загреб, www.mingorpc.hr, стр. 62.

Дакле, управљање знањем је основна за стицање, развој и одрживост

²⁷² Мићић, В., (2010), *Интелектуални капитал и знање као конкурентска предност*, 2. међународна пословна конференција, Пословне стратегије и изазови савременог света, Пословно комерционална школа Цеље, Цеље, Словенија, стр. 468-473.

интелектуалног капитала, а тиме и одрживе конкурентске предности. Индустријска предузећа би требало да поседују различите врсте знања. Неке облике знања могуће је купити на тржишту или прибавити улагањима у активности попут истраживања и развоја. Међутим, постоје и она које се могу усвојити једино искуством или учењем.

Може се закључити да се индустријски раст у свету све више темељи на знању. Интелектуални капитал у 21. веку је оно што је финансијски капитал био за период индустријске револуције. У складу са оваквим чињеницама, будућност српске индустрије мора бити утемељена на знању, посебно у условима када се може очекивати тежа доступност и недостатак страног финансијског капитала.

Уместо јефтине радне снаге, знање и интелектуални капитал мора постати кључни извор одрживе конкурентске предност српске индустрије. Она треба да је циљ сваког предузећа, и резултат континуиране и успешне употребе интелектуалног капитала. У таквим случајевима конкурентска предност индустријских предузећа почива на брэндовима (маркама) и репутацији, имиџу, идентитету, патентима, заштитним знацима, дизајну и стандардима, као елементима интелектуалног капитала, али и односима са запосленицима, купцима, добављачима и осталим пословним партнерима предузећа.

Стога задатак менаџменту у српским индустријским предузећима треба да буде употреба и проналажење новог знања, и њихово претварање у интелектуални капитал. При овом је нужно стварање синергијске везе између знања, саставних елемената интелектуалног капитала и свих осталих ресурса. Неразумевање суштине, значаја и вредности интелектуалног капитала и његовог адекватног развоја у предузећима, и даље ће негативно утицати на њихову конкурентност. Улагање у развој интелектуалног капитала мора доћи на прво место повећања конкурентске способности, како индустријских предузећа, тако и привреде у целини. Најважније је схватити да интелектуални капитал представља један од кључних фактора који води економији и друштву знања.

4. Иновативни и технолошки аспект конкурентности индустрије

У погледу иновативности Србија заузима 88. место, а у погледу технолошке спремности 80. место у свету од 139 земља²⁷³. Ова чињеница је јако лоша и поражавајућа. У основи слабе иновативности налази се проблем ниског улагања у истраживање и развој и слабе тражње за иновацијама и технологијом, што јасно говори о ниву конкурентности српских индустријских предузећа. Највећи део њих је са ниским и традиционалним технологијам.

Повећање конкурентности српске индустрије неће бити могуће остварити без значајнијег креирања иновација и технологије, што је препознато и као главни стратешки инструмент у подизању продуктивности, тј. конкурентности индустријских предузећа у ЕУ. Досадашњи раст продуктивности у индустрији је

²⁷³ *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, (2010), WEF, Switzerland, p. 295.

првенствено последица смањења запослености и капацитета, а не резултат повећања ефикасности кориштења производних фактора, односно улагања у иновације, технологије и стручност запослених.

Могућности повећања конкурентности треба тражити у подстицању индустријских предузећа за иновативним решењима у домену производње, али и свих осталих пословних функција. Унапређење конкурентности подразумева и нове технологије, технолошке промене и примену трансферисаних знања. Технолошке иновације имају главну улогу у процесу дугорочног економског развоја производних предузећа и њихове одрживе конкурентности.

Ипак, само производна или технолошка иновација нису довољне, па морају бити често праћене и увођењем нових модела и праксе пословања предузећа, нових идеја, али и побољшање постојећих, са намером да се као резултат оствари повећање вредности. Такође, нове технологије и технолошке промене не утичу аутоматски на продуктивност и конкурентност. То је случај са дифузијом информационих технологија које не подижу аутоматски продуктивност, ако њихова употреба није усмерена на стварање вредност за купца²⁷⁴.

У том случају је важно разумети који фактори одређују иновативност и како се у стварности одвија иновацијски процес. Многи водећи светски економски теоретичари и практичари, сматрају да овај појам по важности постао једнако важан појмовима као што су маркетинг или позиционирање. Управљање иновирањем (*Innovation Management*), постаје једна од најважнијих области квалитетног управљања предузећима²⁷⁵.

Дуго времена се подразумевало да се иновацијски процес одвија по линеарном моделу у којем кључну улогу имају улагање у истраживање и развој (од фундаменталних до примењеног истраживања). Алтернативни системски или интерактивни модел је приступ по ком тржишна тражња одређује динамику иновирања, и наглашава важност различитих компоненти и њихових интеракција. Овакво разумевање иновационог процеса представља данас концепцијску основу иновацијске политике у највећем броју развијених земаља²⁷⁶.

Према системском моделу, иновација је више од истраживања и развоја и обухвата низ активности у предузећу у чијој основи је истраживање и развој производа или процеса. Научна истраживања играју важну улогу али она нису основни извор економских и комерцијалних иновација. Некада, побољшања иновације производа могу бити економски важнија од оригиналног изума²⁷⁷.

²⁷⁴ Kurik, S., R. Lumiste, E. Terk and A. Heinlo (2002) *Inovation in Estonian enterprises 1998-2000*, Foundation Enterprise Estonia, Tallin, <http://innomet.ttu.ee/daaam04/proceedings/Production%20Management/Luik.pdf>, p. 263.

²⁷⁵ Костић, М., (2009), Како постати иновативна организација?, Емагазин бр. 35, <http://www.poslovnaznanja.com/>.

²⁷⁶ Golubov, B., (2009), *Inovacija od ideje do tržišta*, Competitiveness and Innovation Framework Programme and European Commission - Enterprise and Industry, Brussels, p. 97.

²⁷⁷ Kurik, S., R. Lumiste, E. Terk and A. Heinlo (2002) *Inovation in Estonian enterprises 1998-2000*, Foundation Enterprise Estonia, Tallin, <http://innomet.ttu.ee/daaam04/proceedings/Production%20Management/Luik.pdf>, p. 264.

Иновациона способност предузећа, зависна је не само од интеракција између функција унутар предузећа, већ и од система у коме предузеће послује, односно и од институција и регулативе која окружује предузеће. Ово значи да не постоји један носиоц иновативности већ читав скуп организација једне земље које чине иновациони систем. На макро нивоу проблем иновативности је одређен квалитетом интеракције између следећих компоненти²⁷⁸:

1) **Улагања у истраживање и развој** су важна не само да би се уводили нови производи и процеси већ и да би се успешно прилагодили увезени производи и технологије. Само земље и предузећа које улажу у истраживање и развој могу пратити технолошки развој и адаптирати их у свом пословном процесу.

2) **Тражња за технологијом и иновацијама** је битан фактор иновативности јер недостатак тражње значи да не постоје економски подстицаји да се ново знање примењује у процесу производње.

3) **Апсорпцијски капацитет** је способност запослених да брзо усвајају нову технологију и адаптирају је како би се побољшала продуктивност предузећа. Ова способност зависи од образованости и стручног усавршава запослених.

4) **Дифузија или ширење иновација** је кључна за раст продуктивности. Слабе везе између малих и великих предузећа успоравају ширење нових технологија чиме се смањује иновативност укупне економије. Ово није једноставан процес који се одвија само аутоматизмом тржишта, већ сложен процес у ком поред тржишта морају бити присутни и бројни елементи као што су системи подршке истраживању и развоју и сарадње између предузећа или између предузећа и инфраструктурних организација.

Према томе, иновативност предузећа, индустрије или економије, резултат је интеракције између ових компоненти, које су све потребне да би била развијена целокупна иновативност. Овакво схватање иновативности у Србији значи да мере за подстицање иновативности не би смеле бити ограничене на истраживање и развој, већ на све четири компоненте иновативности предузећа и економије. Ефекти иновација на продуктивност морају се посматрати шире и кроз системски приступ. Ово захтева стварање средине која је повољна за иновације, односно средине која омогућује дифузију знања, иновација и нових технологија. На овај начин би се оствариле боље везе унутар индустрије, приватног и јавног сектора и релевантних институција истраживања и развоја, чиме се може утицати на раст индустријске продуктивности.

Ово су само неке од импликација које произлазе из иновационог модела и фактора који одређују иновативност економије. Повећање конкурентности индустрије подстицањем иновација и нових технолошких решења, захтева примену новог, активног приступа иновационој политици. Улога иновационе политике, јесте да је усмерена на ниво привреде и ниво предузећа, како би се унапредила понуда и тражња за иновацијама и технологијом. На тај начин би се

²⁷⁸ *Развој иновативности и технологије*, (2003), Препоруке за повећање конкурентности, Национално вијеће за конкурентност, Загреб, стр.6.

обезбедиле брже структурне технолошке промене у индустрији.

Важност креирања иновација и технологије за српску индустрију налазимо и у томе што је адекватним мерама могуће подстаћи предузећа да значајније учествују у улагању и стварању понуде разних иновативних решења, односно да преузму одговорност за сопствени технолошки развитак. Ипак, због великог заостајања, носиоци иновационе делатности, поред предузећа морају бити производни, истраживачко-развојни и иновациони центри, пословно-технолошки инкубатори, научно-технолошки паркови, високошколске установе и институти. Између њих мора постојати интензивна сурадња и трансвер знања и технологија.

Основни активности и мере према већој иновативности и технолошком развоју индустрије треба усмерити на подручја: (1) развоја иновационе културе и окружења подстицајног за иновације; (2) ефикаснијег финансирања и субвенционисања иновација; (3) пореских подстицаја и пореских олакшице R&D активностима; (4) подршке заједничке активности предузећа и иновационих институција; (5) координације са фондовима и институцијама ЕУ који се баве финансирањем иновација; и (6) подстицања мултинационалних компанија да буду отвореније у преношењу технолошког знања и сарадње са нашим предузећима.

5. Улога тржишта рада и образовања у конкурентности индустрије

Ефикасност и флексибилност *тржишта рада* је јако битан фактор повећања конкурентности. Ефикасност тржишта рада зависи од тога коликом брзином радници могу да прелазе из једног сектора у други, а да при томе трошкови тога преласка буду мали, да ниво зарада буде очуван, као и социјални мир и праведност. Конкурентне економије настоје да радна снага буде што мобилнија и продуктивнија и да за узврат добије одговарајуће подстицаје.

Посматрајући ефикасност тржишта рада у Србији, према свим релевантним индикаторима она из године у годину бележи пад. Ово потврђују и истраживања Светског економског форума према којим се његова ефикасност налази на 102. месту у свету у 2010. години²⁷⁹. Реформе су после 2001. године, под утицајем тржишне утакмице, узроковале системски удар на постојеће тржиште рада, пре свега понуду радне снаге, која је била неефикасна, неконкурентна и неодржива. То је за последицу имало повећање стопе незапослености.

Индикатори тржишта рада су далеко испод жељених, а посебно велики проблем представља чињеница да велики број радника, када једном остане без посла, тешко налази нови. Понуда радне снаге и кадрова није спремна да одговори на постојеће захтеве тржишта (запошљавање младих квалификованих кадрова, старих неквалификованих особа које су остале без посла и жена). Са једне стране, комплетан систем образовања је конципиран тако да је у супротности са потребама развоја високо конкурентне индустрије и привреде, а са друге стране ментални склоп и стечена навика неодговорности за своју личну

²⁷⁹ *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, (2010), WEF, Switzerland, p. 295.

каријеру и радно место је објективна слика већег броја српских радника. Посебно проблематична област је одсуство радне етике, односно ставова и понашања да рад сам по себи представља пут ка пословном успеху. Такво тржиште представља једну од највећих препрека за структурне промене у српској индустрији.

Активна политика и интервенције на тржишту рада код нас су оправдане не само како би се смањила незапосленост, већ како би се првенствено обезбедило постизање ефикасности, флексибилности, праведности и унапредила радна етика. Структурне промене и развој конкурентности захтевају стално додатно образовање (доквалификацију, преквалификацију и специјализацију) и повећање нивоа специјализоване обучености и вештина, како би дошло до повећања понуде одговарајуће стручности радне снаге. Мерама би требало олакшати преквалификацију запослених и незапослених, тражење новог запослења, олакшати прелазе из једних у друге индустријске делатности, и из индустријског у услужни сектор, и на тај начин побољшати конкурентску способност радних ресурса и унапредити стварање продуктивних занимања.

Стога се интервенције на тржишту рада у овој области морају углавном састојати из мера субвенција и пореских олакшица, као мера које треба да олакшају мобилност (регионалну, квалификациону и секторску) и мера које омогућавају бољи приступ информацијама о пословима на тржишту рада. Реформе и интервенције на тржишту рада, неопходне су како би се што је могуће више неутралисали удари реструктурирања индустрије и јавних предузећа.

Такође, знатан део законодавства које се односи на тржиште рада мора бити унапређено. У развијеним земљама ово законодавство је осмишљено тако да заштити раднике од неоправданог отпуштања, промена у условима рада и обезбеди социјалну заштиту. На сличан начин, износи зарада су ефективно заштићени системима преговарања о зарадама, који ограничавају једностраност послодавца у утврђивању зарада.

Као последица тога, односи између послодавца и запослених у висококонкурентним земљама регулисани су сложеним законима, прописима и институцијама, који готово у сваком погледу ограничавају аутономију послодавца у односу на запослене. Наравно, размере овог ограничења флексибилности послодавца треба посматрати реално у односу на захтеве везане за ефикасност и конкурентност индустријске производње²⁸⁰.

Образовање је облик капитала који има огроман утицај на економски развој. Конкурентност једне државе највише зависи од интелектуалног потенцијала који поседује. Резултат улагања у људе и њихово образовање је повећање људских способности, па инвестиције у образовање треба третирати на исти начин као и инвестиције у иновације и технологије²⁸¹.

²⁸⁰ Мунтер, К., (2003), *Саветодавни извештај о развоју индустријске стратегије у Србији и Црној Гори у контексту процеса стабилизације и придруживања ЕУ, СЦЕПП*, Београд, стр. 79.

²⁸¹ Радоњић, О., (2003), *Технолошк развијеност као важан услов конкурентности на међународном тржишту*, Социологија, 2003/2, Филозофски факултет Београд, Београд, стр. 187.

Због тога су потребна побољшања и реформе образовног система како би из школа и факултета почели излазити стручњаци који одговарају потребама тржишта рада. Неопходна су бројна побољшања у образовању, посебно у трансферу знања, функционалним и неформалним облицима образовања и оспособљавања. Управо образовање омогућава стицање знања, вештина, ставова и вредности који су појединцу потребни за остваривање радних улога. Пораст удела високообразованих у радној снази, нужан је ради раста квалитета расположивих људских ресурса, њихове креативности и продуктивности. У складу са тим, јако је битно обавити процену знања и вештина потребних индустрији у средњем и дугом року. Нагласак на будуће образовање кадрова и профила, важан је и због демографских трендова, величине земље и нивоа развоја индустрије, у којој трошкови рада више не могу бити доминантан фактор конкурентске предности.

Код нас постоји велика потреба за одговарајућим интервенцијама у вези са образовањем и обуком, да би дошло до смањења раскорака између онога што технолошки интезивне индустрије траже и онога што се нуди. Прилагођавање тражње понуди у нашој индустрији, посебно се тиче образовних профила из области инжењерства, технологије, природних наука и високо-професионалних менаџера и економиста.

Активно подстицање развоја и увођење система перманентне едукације и инвестиција у „доживотно учење и образовање“ запослених и одраслих, је од изузетног значаја као и побољшање квалитета система додатног образовања, обуке и стручног усавршавања. На овај начин се најједноставније остварује структурна усклађеност образовних профила и текућих потреба индустрије²⁸².

Како би тржиште рада и образовање постали фактори структурних промена, технолошког развоја и конкурентности индустрије, потребно је стално и системски пратити стање и кретања у њима, и предузимати адекватне мере које ће осигурати њихову ефикасност и флексибилност. Важно је оценити утицаје и резултате различитих мера на тржишту рада, али и у образовном систему.

6. Неценовни фактори конкурентности у индустрији

Досадашња искуства произвођача индустријских производа у нашој земљи, који су своју конкурентност базирали искључиво на ниским ценама, показала су се као веома неповољна. Ниже цене од конкуренције јесу добар, али данас не и довољан извор конкурентности. Зато је неопходно, у наредном периоду, посебан значај посветити неценовним атрибутима и факторима конкурентности, који на глобализованом светском тржишту имају све важнију и утицајнију улогу. Ови фактори поред утицаја на додатну вредност, могу утицати и на повећање продуктивности, а тиме и на могуће повећање извоза.

Ова група квалитативних фактора трансформише светско тржиште од

²⁸² *European Universities Charter on Lifelong Learning*, European University Association asbl., Brussels, p. 3-10.

„ценовног“ (*price market*) у „тржиште квалитета“ (*quality market*). Међутим, и ако се ови фактори дефинишу као неценовни, они ипак имају своју цену. Али, оно што је видљиво за купца је цена која може бити виша или нижа и особине производа које могу или не могу да задовоље купца у потпуности²⁸³.

Број неценовних фактора је толико велики да их је тешко све исцрпно навести. Неценовни фактори као што су квалитет, марка, дизајн, ниво технологије, рокови испоруке, лакоћа употребе, век трајања, сигурност, поузданост, гаранција, сервисирање, осиграње, међународна стандардизација и сертификација, атести, маркетиншке активности и истраживања тржишта, су кључни за високу конкурентност неког производа или предузећа²⁸⁴.

Сигурно да квалитет производа, са великим бројем димензија, има јако битну улогу у унапређењу конкурентност српске индустрије на међународном нивоу. Оријентација наших предузећа мора бити извоз квалитетних производа. У оквиру квалитета могу се издвојити неки важнији елементи, посматрано са аспекта могућности његовог унапређења и подизања нивоа конкурентности индустрије.

1. Хармонизација домаће праксе са стандардима **система квалитета ISO и техничким прописима** Међународне организације за стандардизацију. Од ових аспеката, најзначајнији утицај стандардизације на конкурентности, налазе се у процесима управљања производњом у предузећима. Он обухвата стандарде²⁸⁵:

- Систем управљања квалитетом ISO 9000, чија специфичност је у томе, што се они не односе на техничка својства производа или процеса, већ на организационо-управљачке процесе унутар организације. Серија ISO 9000 најчешће се употребљава као збирни назив за скуп више стандарда, од којих неки чак не спадају у групу од 9000 до 9999. Стандарди серије ISO 9000 примењују се у неизмењеном виду у свим земљама света и сматрају се основом на коју се надограђују сви други системи менаџмента.

- Систем управљања заштитом животне средине ISO 14000 (од 14001 до 14063) је назив за серију стандарда, чије циљ успостављање концепта одрживог развоја и управљање системом заштите животне средине, и који одређују да се одговорност за заштиту животне средине налази директно у рукама менаџмента предузећа.

- Систем за производњу безбедне хране ISO 22000, познатији као HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*) стандарди, представљају системски превентиван приступ, којим се осигурава безбедност хране у целокупном производном процесу.

- Поред ISO стандарда за индустрију је битан индустријски стандард „Спецификације серије оцена здравља и сигурности особља“ или OHSAS 18001 (*Occupational Health and Safety Assessment Series Specifications*), који служи за

²⁸³ Козомара, Ј., (1994), *Технолошка конкурентност*, Економски факултет, Београд, стр.53.

²⁸⁴ *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, (2003), Jefferson institute, Belgrade, i NBS, Beograd, str. 212.

²⁸⁵ *ISO Standards*, http://www.iso.org/iso/iso_catalogue.htm.

имплементацију и сертификацију система за управљање сигурношћу и заштиту здравља. Иако није међународни стандард, он се наслања на постојеће серије стандарда ISO 9000 и 14000.

Циљ прихватања и континуираног побољшања ових стандарда је унапређење стратешког начина управљања предузећем и осигурање квалитета производа. Позитивна страна стандардизације је смањење трошкова, елиминисање царинских препрека, олакшавање контроле, утицај на технолошке промене и иновације, подстицање И-Р, патената и лиценцна заштита. Код нас је неопходно на националном нивоу ревидирати постојеће стандарде, ускладити их са међународним, а на нивоу предузећа подстицати ширење имплементације ISO стандарда и редовно вршити проверу сертификата, како би се обезбедило да квалитет одговара постојећим стандардима.

2. Услов за извоз у ЕУ јесте усаглашеност и хармонизација наших са стандардима, директивама и системом квалитета ЕУ. Концепт квалитета ЕУ поред пословне димензије и димензије квалитета живота, односно ISO стандарда, садржи и *тржишну димензију квалитет или знак „CE”*. Тржиште ЕУ прихвата производе само са тим знаком, и он мора стајати на самом производу²⁸⁶.

Као својеврстан допринос димензије квалитета, знак „CE” (*Conformité Européenne*) заправо представља симбол безбедности употребе производа. Индустијски производи са „CE” знаком усаглашени су са захтевима свих директива „новог приступа” ЕУ, односно са захтевима који се односе и примењују на производе у погледу безбедности, заштите животне средине и здравља корисника. Постоје три типа „CE” знака: први, „CE” *знак саобразности* је потврда да је одређени производ усаглашен са одређеним порписима ЕУ везаним за тај тип производа и да испуњава све техничке захтеве; други, „CE” *атест о саобразности* је исправа која потврђује да је производ исправан, и трећи, „CE” *декларација о саобразности* је изјава произвођача да је производ усаглашен са стандардима или другим нормативним документима²⁸⁷.

У вези са захтевима за хармонизацију, у овој области треба креирати индустријско окружење које препознаје „CE” знак. Иако није знак којим се доказује квалитет, он је начин да се наступи на тржишту ЕУ. Нова јединствена ознака ЕУ „*Keumark*” означава да су производи усаглашени са стандардима квалитета ЕУ, али и у погледу безбедности и еколошког утицаја (знак САД о усаглашености производа са стандардима квалитета је „*Произведено у САД*” или „*Made in USA*”). На овај начин се омогућава извоз усаглашених индустријских производа на тржиште ЕУ, без икакве накнадне провере или сертификације. Хармонизовани стандарди морају бити усвојени и сви стандарди који су са њима у сукобу морају бити усаглашени. Предуслов за коришћење „CE” знака је да предузеће има систем управљања квалитетом, усаглашен са стандардом ISO 9001.

²⁸⁶ *European standards*, (2010), http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/index_en.htm.

²⁸⁷ Исто.

Реализација свих поменутих активности има значај и за заштиту домаћег тржишта и привреде од нелојалне конкуренције ниским ценама из иностранства и превенцију увоза производа мањег квалитета. Држава треба да помогне, да посао прихватања стандарда, процедура за оцену усаглашености и обезбеђења „СЕ“ знака за производе, буде обављен у што краћем времену и са што нижим трошковима. При увођењу „СЕ“ знака, предузећа поред коришћења сопствених ресурса и морају да припреме и доказе треће стране (техничка испитивања и документа) да је производ у складу са одговарајућом директивом, што захтева помоћ консултантских институција.

3. *Модел менаџмента тоталним квалитетом и процес континуираног побољшања (Total Quality Management - TQM)* је приступ управљању у предузећу усредсређен на квалитет, заснован на учешћу свих његових чланова, усмерен на дугорочан успех путем задовољавања купаца, а у корист свих чланова организације и друштва. TQM представља виши ступањ у развоју функције квалитета, тј. надградњу стандарда серије ISO 9000²⁸⁸.

У основи TQM је постизање тржишне конкурентности индустријских предузећа. Она се постиже кроз антиципацију тржишних фактора, креирање промена, брзо прилагођавање насталим променама и мењање начина пословања брже од промена у окружењу. TQM је вишедимензионалан и динамичан модел, који узима у обзир све значајне параметре пословања индустријских предузећа, а у циљу сталног унапређења квалитета²⁸⁹.

Пут до TQM је веома сложен јер у себи садржи одржавање ресурса у таквом стању које искључује појаву недостатака. Квалитет производа и услуга иза себе има систем квалитета, који се стално усавршава услед захтева тржишта и појављује се у различитим модалитетима. Европска фондација за менаџмент полази од модела TQM који садржи девет елемената: лидерство, политика и стратегија, менаџмент запослених, ресурси, процеси, задовољење купаца, задовољење запослених, корист за друштво и пословни резултати²⁹⁰.

Увођење модела TQM у нашим индустријским предузећима, путем високе организованости, пословне изврности и учешћа свих запослених и менаџмента, сигурно води вишој конкурентности, јер тежи континуираном унапређењу и уградњи елементи из ове области у стандарде ISO 9000. Увођење TQM подразумева иновирања знања запослених, увођења нових производа, као и увођења нових менаџмент концепата, како би се допринело побољшању пословања предузећима. Улога менаџмента је у доношењу одлуке о успостављању и унапређењу система квалитета. Уколико је менаџмент предузетнички настројен и иновативан, утолико ће више подстицати нове програме и пројекте који ће ићи у прилог даљем побољшању квалитета производа и процеса. Према томе, систем квалитета није циљ, већ средство за остваривање

²⁸⁸Total Quality Management, <http://www.mapnp.org/library/quality/tqm/tqm/htm>.

²⁸⁹ Исто.

²⁹⁰ *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, (2003), Jefferson institute, Belgrade, i NBS, Beograd, str. 64.

конкурентске предности, што је основна поставка концепта TQM у индустрији.

4. **Инфраструктура квалитета** представља скуп институција, уређених одрговарајућом регулативом, чије се делатности односе на израду и доношење стандарда и издавања доказа о усаглашености са њима, у сврху побољшавања квалитета производа и услуга, спречавања препрека у трговини и олакшавања технолошке сарадње. Односи се на све области стандардизације и испитивања, управљања квалитетом и оцене усаглашености, укључујући сертификацију и акредитацију, што је предуслов остваривања сигурности производа и услуга, и заштите људи и животне средине. Као таква, мора бити заснована на више институција и елемената. Они су међусобно узрочно-последично повезани и формирају мрежу чије су логичке везе засноване на хијерархији. Овакве мреже морају бити усклађене са међународним захтевима. Само као таква представља језгро националне политике квалитета²⁹¹.

Постојећа инфраструктура квалитета у Србији није прилагођена потребама привреде и тржишта, а ни захтевима ЕУ, Светске трговинске организације, СЕФТА споразума и других обавеза које проистичу из потписаних међународних споразума. Њено и усклађивање техничког законодавства са правном тековином ЕУ један је од најважнијих захтева Споразума о стабилизацији и придруживању. Регулативу која представља основу за сврсисходно деловање институција инфраструктуре квалитета чине закони о стандардизацији и акредитацији. Они су истовремено и услов за приступање Светској трговинској организацији.

5. **Концепт бенчмаркинга (Benchmarking)** представља систематски и континуиран процес мерења и упоређивања сопствених производа, као и целокупних пословних процеса, или неког од њихових делова, у односу на најзначајније конкуренте или оне компаније које су признате као индустријски лидери било где у свету, ради добијања информација које би биле од помоћи да се предузму акције у циљу побољшања сопствених перформанси²⁹².

Бенчмаркинг је истраживање и упоређивање са најбољом праксом конкурената, односно трагање за праксом, која води стварању супериорних перформанси. Индустријска предузећа морају да остваре значајна побољшања да би ухватила корак са конкурентима, тако да концепту TQM-ом, који има првенствено интерни карактер, бенчмаркинг додаје спољну компоненту.

6. **Концепт реинжењеринга пословних процеса (Business Process Reengineering)**, такође је усмерен на побољшање перформанси предузећа, али превасходно подразумева промене фундаменталног карактера. Ради се о промени мишљења и радикалном редизајнирању пословних процеса, у циљу постизања драматичних побољшања у критичним, савремено мерљивим перформансама, као

²⁹¹ *Quality Infrastructure*, (2010), Physikalisch - Technische Bundesanstalt and Technical Cooperation Department, Braunschweig, Germany, <http://www.ptb.de/de/org/>.

²⁹² Бошковић, Г. (2004), *Прилагођавање и конкурентност индустрије на глобалном тржишту*, Економске теме, бр. 1-2, Економски факултет Ниш, Ниш, стр. 90.

што су трошкови, квалитет, услуге и брзина²⁹³.

Дакле, ова два концепта имају низ заједничких карактеристика и могу се користити као комплементарни у циљу унапређивања пословања и квалитета производа у нашим индустријским предузећима. Бенчмаркинг треба примењивати континуирано као начин да се стално држе на оку конкуренти и изучава светска пракса, а реинжењеринг да би се свако конкретно предузеће поставило на нове и здраве основе.

7. Животна средина и одрживи развој као фактор конкурентности

Индустријски развој омогућава увећање економског раста и развоја до неслућених размера, али доводи и до нежељених последица на животну средину. Односно, индустрија опредељује ниво економске развијености, промене привредне структуре, социоекономску структуру становништва, ниво животног стандарда и степен веза подручја са окружењем, али је и један од главних извора угрожавања квалитета животне средине. Због тога се често поставља питање, какав је индустријски развој пожељан? Једино онај развој, који води рачуна о будућности и који служи свима, тј. одрживи развој (*sustainable development*).

Током последњих деценија **концепт одрживог развоја** постао је прихваћен као начин живота у хармонији са животном средином. Одрживи развој је развој који задовољава потребе садашње генерације без угрожавања потреба будућих генерација за живот у оквиру капацитета животне средине. У суштини, одрживи развој је дугорочни концепт који обухвата и интегрише животну средину, економски, технолошки, социјални и еколошки развој²⁹⁴.

Одрживи развој се остварује доношењем и спровођењем одлука којима се обезбеђује усклађеност интереса заштите животне средине и економског развоја. То подразумева стални економски раст који обезбеђује смањење сиромаштва, праведну расподелу богатства, унапређење квалитета живота, уз смањење нивоа загађења на ниво капацитета чинилаца животне средине.

Веза између животне средине, одрживог развоја индустрије, еколошке политике и конкурентности је комплексне природе. Еколошки стандарди и регулатива у области заштите животне средине, посебно међународне конвенције, имају све више значаја и утицаја на трговину, и постају важан и позитиван фактор конкурентности у дугом року. На краћи рок посматрано, ефекти политике одрживог развоја, еколошких стандарда и регулативе могу бити негативни. Њихови ефекти далеко већи утицај имају на конкурентност неразвијених и земаља у развоју²⁹⁵.

Ова практично значи да индустрија може бити суочена са проблемом да

²⁹³ Исто, стр. 90.

²⁹⁴ Илић М., Савић Љ., Цветановић С., и Арсовски З., (2003), *Индустријски менаџмент*, Економски факултет универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, стр. 425-426.

²⁹⁵ Милеуснић, В., В., (2004), *Утицај екологије на конкурентност*, Пословна политика, 2004/10, стр. 38-40.

политика одрживог развоја погоршава конкурентност домаћих предузећа, у поређењу са предузећима у земљама где су стандарди нижи или се не спроводе. Овакав проблем утиче на конкурентност, уколико не постоји усаглашеност правила игре на светском и домаћем тржишту. Између осталог, иста мера политике одрживог развоја може погодити две земље на различите начине, а ефекат може бити релативно више оптерећујући за конкурентност. Повећана отвореност привреде имплицира јаче и чвршће везе са земљама са строжијим стандардима, што води већој дифузији еколошких стандарда и бољој технологији. Отвореност подразумева повећану конкуренцију на домаћем тржишту и последично ефикасна решења за еколошке проблеме.

Ефекти политике одрживог развоја варирају у зависности од величине предузећа. Мала предузећа су вероватно у већој мери погођена услед слабијег приступа капиталу или технологијама. Технологије могу захтевати минимум обима производње који је често далеко већи него што су то обими производње малих предузећа. Такође, ефекти на конкурентност политике одрживог развоја зависе у великом степену од структурних фактора. У земљама као што је Србија, улагања у образовање вероватније ће произвести веће добити за одрживи развој и екологију, него улагања у смањивање штетних гасова²⁹⁶.

Што се тиче одрживог развоја и животне средине, Србија се сусреће са веома великим проблемима и изазовима. Концепт одрживог развоја није довољно развијан нити спроведен. Разлози за овакво стање су бројни, али их пре свега треба тражити у економској ситуацији после 2001. године. Превазилажење ових проблема представља велику обавезу и изазов. Транзиција друштвеног и економског система, између осталих, мора имати и велики утицај на промене у систему одрживог развоја српске индустрије.

Од већег броја развојних проблема, најсложеније импликације на остваривање одрживог развоја имају: сиромаштво, незапосленост, просторно-еколошка запуштеност, технолошка застарелост индустрије и неповољни кључни економски и социјални индикатори²⁹⁷.

И поред пада индустријске активности, њен притисак је повећан на животну средину услед застареле и интензивно загађујуће технологије, лоше технолошке дисциплине, ниске сировинске и енергетске ефикасности, високог нивоа отпада и неадекватног управљања отпадом. Још увек постоји схватање да су природна добра бесплатна, због чега је присутна опасност даљег интензивирања негативних екстерних ефеката индустрије. Полазећи од досадашњег тренда индустријског развоја, може се претпоставити да би у наредном периоду могло да дође до повећања еколошког ризика и последица.

Тренд управљања заштитом животне средине не одвија се на

²⁹⁶ Исто, стр. 38-40.

²⁹⁷ Филиповић, М., и Вујошевић М., (2004), *Место и улога Србије у непосредном регионалном и ширем европском окружењу: аспект институционалног прилагођавања у области политике и планирања развоја*, Стратешки оквир за одрживи развој Србије, ИАУС, Београд, стр. 3-10.

превентивном приступу усмереном ка одрживом развоју индустрије, већ на превазиђеном традиционалном приступу предузимању мера заштите „на излазу“. Питања заштите животне средине регулише више закона, који се сасвим ограничено примењују и углавном нису уграђени у стратегије дугорочног развоја. Такође, у политику заштите животне средине нису уграђене стимулативне мере за смањење индустријског загађења²⁹⁸.

Одрживи индустријски развој подразумева утемељење чисте производње, уз примену превентивног приступа у управљању животном средином, али тако да се производни učinak повећава. То подразумева да у наредном периоду, управљање заштитом животне средине мора базирати на принципима одрживог развоја. Оно се спроводи на принципима ефикасне употребе (не)обновљивих ресурса у индустријској производњи, принципу предострожности, принципу алиментирања еколошких трошкова „загађивач плаћа“ и „корисник плаћа“, принципу партиципације у доношењу развојних и инвестиционих одлука, принципу коришћења бољих или еколошки технологија, где је животна средина интегрисана са еколошким контролом²⁹⁹.

Поред овога, неке од мера и активности за унапређење заштите животне средине морају обухватити: увођење система дозвола за појединачна предузећа; санкционисање загађивача и увођења еколошког пореза; повећану употребу нус-производа; рециклажу и приступ секундарним сировинама; мере сировинске и енергетске ефикасности; развој и дифузију чистих технологија; смањење и замену опасних материјала; смањење штетних емисија; развој еколошког менаџмента и мотивисање потрошача да купују еколошке производе. Ове мере требало би да буду део глобалног система управљања животном средином и део производног менаџмента предузећа.

Што се тиче институција, држава има велику улогу у стварању услова за одрживи индустријски развој, и од ње се у првом реду очекује да створи опште услове и донесе најефикасније мере за испуњавање критеријума. Ипак, не може само држава бити одговорна за квалитет животне средине, већ и разне заинтересоване стране треба да преузму одређену одговорност за побољшање услова заштите животне средине на националном нивоу.

Притом треба имати на уму став ЕУ према којем индустрије у земљама кандидатима за чланство морају постати способне за тржишну конкуренцију у циљу стварања ресурса за одрживи индустријски развој ЕУ. У садржајном смислу, то се односи на оквире креирања и вођења развојних политика у областима индустрије и заштите животне средине на основама одрживог развоја. Због тога је један од циљева ЕУ стварање основа и услова за развој конкурентног индустријског сектора, који би требало да обезбеди и еколошку одрживост

²⁹⁸ Зековић, С., (2004) *Стратешки оквир ЕУ за одрживи развој индустрије и могућности нашег усклађивања*, Економски анали бр. 163, Економски факултет Београд, Београд, стр. 130-132.

²⁹⁹ Илић М., Савић Љ., Цветановић С., и Арсовски З., (2003), *Индустријски менаџмент*, Економски факултет универзитета у Крагујевца, Крагујевац, стр. 426-428.

производње, тј. економски оправдану производњу која је усмерена на раст, и осигурава услове за будуће генерације³⁰⁰.

У овом контексту, одрживи индустријски развој подразумева дефинисање оквира опште и секторске индустријске политике. Прва је усмерена на боље коришћење производних фактора у свим индустријским гранама и стварање јединственог амбијента за све гране производње, а друга има секторски, алокативан карактер и посебне оквире (де)стимулација развоја појединих грана или сектора и омогућава еколошко реструктурирање производње³⁰¹.

Што се тиче Србије, може се оценити да би стратешки оквир, за одрживи индустријски развој, односно реализацију извозно оријентисане стратегије и раст конкурентности на принципима одрживог развоја, требало заснивати на: (1) економски оправданој производњи која је оријентисана на раст, и која пружа исте могућности у будућности; (2) побољшању квалитета живота; (3) продуктивном коришћењу свих фактора и природних ресурса, и (4) смањују загађења, отпада и ризика на ниво који еколошки систем може издржати.

Како би се остварили стратешки оквири одрживог индустријског развоја у наредном периоду, неопходно је: (1) уважавање општих циљева и приоритета ИП; (2) хармонизовање наших са европским стратешким документима о одрживом развоју, у делу о одрживом развоју индустрије; (3) увођење Директива ЕУ у области индустрије и заштите животне средине, и (4) установљавање релевантних институција, инфраструктуре и стварање стручног кадра. Само овако схваћен концепт одрживог развоја, може успоставити правилан баланас између захтева раста конкурентности и одрживог развоја индустрије с једне, и заштите животне средине, с друге стране.

8. Развој малих и средњих предузећа и предузетништва у индустрији

Један од основних фактора изградње конкурентности у савременим условима јесте развој микро, малих и средњих предузећа и предузетништва (МСПП). *Стање сектора МСПП-а* после 2001. године показује да у структури привреде, доминантно место преузимају МСП и предузетници. Оваква структура је карактеристична и за индустријски и за услужни сектор. Постојећа структура је резултат распада великих производних система, приватизације и предузетничке активности.

Основни индикатори нивоа развијености МСП-а показују да она у 2008. години чине 99,8% свих предузећа (око 96% микро предузећа и предузетници), учествују са 35% у БДП-у, ангажују 57,8% укупно запослених, остварују 66% укупног промета, скоро 45% БДВ-и, преко 58% добити, око 50% извоза и 64%

³⁰⁰ Pelkmans, J., (2006), *European Industrial Policy*, Bruges European Economic Policy Briefings, <http://www.coleurop.be/content/studyprogrammes/eco/publications/BEEPs/BEEP15.pdf>.

³⁰¹ Зековић, С., (2004) *Стратешки оквир ЕУ за одрживи развој индустрије и могућности нашег усклађивања*, Економски анали бр. 163, Економски факултет Београд, Београд, стр. 130-132.

увоза привреде³⁰². Светска економска криза успорила је развој МСП-а у 2009. години, тако да она чине 98,1% свих предузећа, ангажују 57,7% запослених, остварују 62,5% укупног промета, стварају 41,6% БДВ-и, и око 50% добити³⁰³.

Заступљеност МСП-а у укупном броју предузећа и запослених у Србији је слична као у земљама из окружења. Са друге стране, сектор МСП-а је развијенији у напреднијим транзиционим земљама ЕУ, посебно са становишта продуктивности. У Чешкој и Словачкој број МСП-а на хиљаду становника достиже 90, а у Србији, као и просечно у ЕУ-27, има око 41 МСП-а на хиљаду становника. Преовлађујућа делатност МСП-а у земљама Централне и Источне Европе је индустријска производња³⁰⁴. У Србији доминира трговина са 60%, док индустријска МСП-а учествују са 21,5% у укупном броју предузећа. У индустрији према броју предузећа највећи удео имају микро предузећа (77%), а према броју запослених и оствареним резултатима доминантна су средња предузећа³⁰⁵.

И према Лисабонској стратегији, али и Новој стратегији „Европа 2020. године“, сектор МСП-а је означен као један од стубова у постизању циљева ЕУ, при чему је признат значај МСП-а у развоју конкурентности и запослености. Како би се реализовали ови задаци усвојена је „Европска повеља о малим предузећима“ 2008. године, која је у основи постала инструмент подстицања предузетништва, унапређења пословног окружења и конкурентности МСП-а³⁰⁶.

Поред позитивних помака у развоју сектора МСП-а у индустрији, он показују и хроничне **проблеме и ограничења**. Ово се првенствено односи на:

- погоршан и нестимулативан пословни амбијент и успорене реформе, посебно у условима глобалне економске кризе, са свим негативним последицама на укупну конкурентност МСП-а;
- незаокружен процес формирања тржишта финансијских и пословних услуга прилагођених потребама развоја овог сектора;
- неповољне услове финансирања, кредитирања и недовољну финансијску подршку (у 2009. години издвојено је око 370 милиона EUR-а);
- изостајање динамичнијег процеса економско-финансијског јачања микро и малих предузећа и њиховог прерастања у средња предузећа.
- недовољан број и слабу економску снагу средњих предузећа, као и неодговарајућу хоризонталну и вертикалну повезаност испољену кроз низак степен интернационализације пословања;
- компликовану, дуготрајну процедуру и високе укупне трошкове започињања бизниса;
- институционално окружење и одсуство јединствене законодавне регулативе

³⁰² Основни резултати пословања предузећа и предузетника у 2008., (2009), РЗС, Београд, стр. 11.

³⁰³ Предузећа у Републици Србији, према величини, 2009. (2010), РЗС, Београд, стр. 15-19.

³⁰⁴ Enterprise and industry - European Small Business Portal, http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm.

³⁰⁵ Основни резултати пословања предузећа и предузетника у 2008., (2009), РЗС, Београд, стр. 11.

³⁰⁶ Enterprise and industry - European Small Business Portal, http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm.

сектора МСПП-а (неизједначен статус предузетника и правних лица);

- недовољно знање и оспособљеност предузетника (вредност Индекса укупне предузетничке активности (*Total Entrepreneurial Activity*) од 7,6 у 2008. години показује да је на 100 одраслих особа скоро 8 предузетнички активно, што је пре свега резултат нужности ублажавања негативних ефеката транзиторних кретања, високе незапослености, а мање искоришћавања уочених пословних прилика.)³⁰⁷;
- недовољне иновације и спору примену савремених технологија, без чега нема развоја извозно оријентисаних МСПП-а.

Улога и значај сектора МСПП-а у развоју конкурентности српске индустрије огледа се у покретању и трансформацији индустријске структуре и олакшавању решавања проблема везаних за реструктурирање и дезинтегрисање великих индустријских и јавних предузећа. То је сектор који промовише приватну својину и предузетничке вештине. Посебно је значајна његова социјална природа и улога у смањењу незапослености и подизању животног стандарда. Такође, МСП-а подстичу економско оживљавање слабије развијених подручја и региона.

Основна конкурентска предност МСПП-а је у томе што су флексибилна, могу брзо да се адаптирају на промене и да задовоље захтеве тржишта. Ова предузећа у сваком тренутку могу како да модификују и унапреде постојеће, тако и уведу нове начине пословања, односно да буду генератори иновација и дифузије нове технологије. Повезивањем МСПП-а могуће је формирање иновативних производних система способних да буду генератори извоза и раста конкурентности производа и на страна тржишта.

Основни задатак развоја сектора МСПП у индустрији је стварање одрживог, конкурентног и на извоз оријентисаног сектора. Стога би било потребно извести институционалну и синхронизовану подршку и подстицање развоја МСПП-а. Развој овог сектора мора бити у складу са „Повељом ЕУ о малим предузећима“ ЕУ, која обједињује различите стратегије, политике, програме, активности и мере, у спровођењу подршке и подстицаја развоја и стварању пословног окружења за МСПП-а. Одговорност за развој и повећање конкурентности сектора МСПП-а треба да буде на свим релевантним привредним и друштвеним институцијама и чиниоцима (привреда, предузетничка удружења, привредна комора, велике компаније, различите агенције), а не само на држави.

Евидентно је неопходна међусобна повезаност и интеракција државе и сектора МСПП-а, јер само на тај начин уз њихову синергију може се рачунати на развој МСПП-а. Држава мора уклањати баријере за отварање нових МСП-а, као и баријере за јачање конкуренције и стварање једнаких услова за све привредне субјекте. Њена активност кроз политике и мере мора бити усмерена на унапређење стимулативног пословног окружења за оснивање и развој МСПП-а.

Активности и мере које примењују државе за подстицање оснивања,

³⁰⁷ *Извештај о малим и средњим предузећима и предузетништву*, (2009), Министарство економије и регионалног развоја, Београд, стр. 8.

развоја, унапређења и одржавања конкурентске способности МСПП-а обично се односе на најквалитетније облике подршке посредством: (1) мера директне државне подршке и помоћи, и (2) посредних мера економске и индустријске политике.

Тежиште активности неких од мера државе према МСПП мора бити усмерено ка: унапређењу општих макроекономских услова; стварању институционалне инфраструктуре; унапређењу законске регулативе и стимулативног правног окружења; олакшавању, убрзавању и јефтинијој процедури оснивања; стварању услова за електронску (*on-line*) регистрацију; подстицању извоза и ефикасније заступљености интереса МСП-а на тржиштима других држава; изградњи система финансирања МСПП-а; изградњи институција за нефинансиску подршку и услуге; подршци за увођење стандарда и развијање предузетничког духа; образовању, обуци и подизању нивоа знања, вештина и способности предузетника; већој социјалној сигурност за предузетнике, и промовисању предузетништва међу женама.

Посебан значај у подстицању развоја МСП и предузетништва у Србији треба да имају следеће институције, програми и мере:

1. **Агенција за подршку МСП-а** треба да буде задужена за систем консалтинга и помоћ у вођењу пословне политике, међусобну сарадњу МСП-а, повезивање са финансијским сектором, развој извозно орјентисаних МСП-а и њихово повезивање са мултинационалним предузећима. Значај оваквих Агенција је у подршци иновацијама и технолошком осавремењавању МСП-а, и унапређењу кадровске структуре запослених кроз образовање и обуке у области предузетништва.

2. Кроз **финансијске институције и финансијске програме** обезбедили би се и побољшали услова за финансирање МСП-а, која због своје величине, тешко долазе до финансијских средстава. То захтева ангажовање банака, инвестиционих фондова, фондова ризичног капитала, донатора, обезбеђивање гаранција за добијање потребних банкарских кредита или подстицање извозних програма.

3. Поједина МСП-а су финансијски слаба да развију комплексне развојне функције. Повезана у **развојне мреже** МСП-а могу остварити већу ефикасност реализације и коришћења ових развојних функција. Овим путем МСП-а је лакше да се укључи у савремено информационо друштво, добијајући податке о новим производима и услугама (*e-трговина*, телемаркетинг или мултимедије).

4. Сектору МСП-а мора се омогућити и **програма за развој квалитета**, који се односи се на она МСП-а која имају у својој извозној понуди производе којима је потребно побољшати квалитет да би повећали продају. Овај програма треба да обезбеди бюджетско финансирање организацијских, производних, технолошких промена потребних за побољшање квалитета, помоћ у увођењу међународних стандарда квалитета или информисање о новим производним поступцима, и технолошким решењима.

5. **Међународна димензија политике развоја** МСП-а у индустрији треба

да се огледа у (1) ефикасном повезивању са МСП-а из ЕУ (путем Еуро-инфо центара или мреже за подршку); (2) преносу новог знања и искуства ЕУ са подручја МСПП-а, и (3) расту способности домаћих МСП-а за финансијску и техничку подршку од стране програма ЕУ и повезивање са свим кључним институцијама ЕУ, које су формиране у циљу подршке развоју МСП-а.

6. Прилив страних инвестиција и долазак страних компанија може деловати и подстицајно и деструктивно на развој МСПП-а. Њихова деструкција може бити последица финансијске снаге и монополског понашања мултинационалних компанија. Да се ово неби догађало, неопходно је подржати **ефикасно повезивање и сарадњу МСП-а** и мултинационалних компанија. МСПП-а из индустрије могу бити незамењиви подиспоручиоци и добављачи великих компанија. Како су мултинационалне компаније оријентисане на глобално пословање, МСП-а као њихови добављачи кроз ову сарадњу могу посредно повећати извоз и конкурентност, испуњавајући критеријуме квалитета и постављених стандарда.

7. **Индустријске зоне, индустријски паркови и слободне извозне производне зоне** за предузетнике представљају урбанизован и уређен простор одређене намене, са изграђеном комуналном и саобраћајном инфраструктуром, често и пословним простором, који стимулишу лоцирање и развој нових МСП-а. За разлику од предузећа у инкубатору, овим предузећима није потребна посебна помоћ и заштита у смислу пружања посебних услуга. Обично се лоцирају поред или у близини важнијих осовина и полова развоја (саобраћајница, речних токова, индустријских центара и градских агломерација). У Србији постоји 13 слободних извозних производних зона, у којима се могу користити посебне царинске и пореске погодности и олакшице, које имају задовољавајућу инфраструктуру и које би могле да се искористе у сврхе развоја производних МСП-а.

8. Искуства високо развијених економија показују да значајну улогу у развоју МСПП-а у индустрији имају **бизнис инкубатори**. Бизнис или пословни инкубатори показали су се као ефикасни инструменти подршке МСПП-а у започињању бизниса и опстанка у току почетног периода. Израз инкубатор користи се као назив за различите врсте организација или пословних удружења, које се баве пружањем подршке процесу оснивања, „узгајања“ и развоја МСП-а. Они су јако битни на старту, у првим фазама живота МСП-а у којима су она веома осетљива на спољне опасности и унутрашње грешке, до стадијума развоја када предузеће постаје самоодрживо и довољно економски снажно да може самостално да послује без посебних услова и помоћи. Бизнис инкубатори обезбеђују простор, канцеларијску опрему, пружају одређене саветодавне, консалтинг и административне услуга и ефикасан трансфер технологије, унапређују знање и вештине менаџера и предузетника, могу обезбедити приступ изворима финансирања или умрежавања. Они се међусобно могу разликовати по начину на који пружају услуге, по организационој структури, као и по типу клијената.

Период „инкубације“, од момента формирања предузећа до његовог

осамостаљивања и напуштања инкубатора, креће се у просеку од 3 до 5 година. По завршетку процеса „инкубације“, када предузећа економски ојачају, стекну могућност да самостално егзистирају и успешно послују, физички се реалоцирају из инкубатора у уређене пословне просторе, технолошке паркове и класичне индустријске зоне специјализоване за одређене индустријске секторе и гране³⁰⁸.

Основни циљ „бизнис инкубације“ је да се створи инструмент за подршку предузетништву, оснује што већи број МСП-а, повећа запосленост и унапреди ниво њихове конкурентности на тржишту. Инкубатори се могу користити и као инструменти стратегије економског опоравка региона или локалних заједница који су се суочили са структурним проблемима у индустрији.

Може се оценити да се бизнис инкубатори могу користити као већ разрађени модели добре праксе развоја појединих делатности у индустрији Србије, прилагођени њеним тренутним условима. Највеће потенцијалне могућности за развој инкубатора у Србији имају привредни и универзитетски центри. Они се могу односити на програме већег броја области и делатности индустрије (али и услуга).

Значај оснивања инкубатора у индустрији произилази пре свега из потребе да се убрзано улаже у развој МСП-а, а тим и да се створе могућности за подршку сваком предузетнику са добром идејом, посебно када они започињу бизнис и када им је највећа помоћ потребна. Подршка је нарочито важна за МСП-е који се на самом почетку рада суочавају са проблемом недостатка капитала, недовољног искуства у управљању предузећем и непознавања тржишта.

Оснивања бизнис инкубатора у Србији повезано је са бројним интерним и екстерним проблемима материјалне и институционалне природе. До краја 2009. године Бизнис инкубатори који су почели са радом или су само регистровани су: Инкубатор техничких факултета Београд, Бизнис инкубатор Књажевац, Инкубатор центар Ниш, Бизнис инкубатор центар Прокупље, Бизнис инкубатор центар Бор, Инкубатор центар за развој предузетништва Рача, Пословни инкубатор Суботица, Пословни инкубатор Зрењанин, Пословни инкубатор Сента, Пословни инкубатор Беочин, Бизнис инкубатор Панчево, Бизнис инкубатор Крушевац, Бизнис инкубатор Ужице

Из искуства развијених земаља, уочљиве су неке претпоставке и услови за оснивање и развој инкубатора: базна инфраструктура; постојање агенција за развој и повезивање МСП-а; партнерство приватног и јавног сектора; спонзори и донатори, као и банке и финансијске институције које су спремне да финансирају чланове инкубатора; постојање универзитета и научно-истраживачким установа у окружењу; одрживости инкубатора на дуги рок; менаџерске способност власника инкубатора и предузећа лоцираних у инкубатору³⁰⁹.

Најчешћи кораци који се препоручују приликом оснивања бизнис

³⁰⁸ Илић М., (2006), *Инкубатори и кластери као нови модел развоја малих и средњих предузећа у индустрији*, Индустрија, 4/2006, Економски институт Београд, Београд, стр. 63-98.

³⁰⁹ *Benchmarking of Business Incubators*, (2005), Centre for Strategy and Evaluations Services, European Commission, Brussels, <http://www.bii.ge>.

инкубатора су³¹⁰: (1) препознати потребу за оснивањем; (2) идентификовати потенцијалне кориснике и оформити радну групу за оснивање; (3) одлука о типу и предузетничкој делатности; (4) студија изводљивости оснивања; (5) израда бизнис плана; (6) одређивање локације; (7) утврђивање административне структуре и правне организације; (8) утврђивање улазне/излазне политике према типу предузећа која ће бити партнери; (9) обука и одабир потенцијалних станара; (10) праћење и оцена његовог рада.

9. Развој лидерства и менаџмента као фактора конкурентности

Унапређење конкурентности предузећа, поред развоја МСПП-а, заснива се и на развоју компетенција и развијеном лидерству и менаџменту. Неопходност лидерског управљања лежи у динамичком развоју индустрије и предузећа у њој, и све већем њиховом глобалном пословању. Менаџмент је повезан са ефикасношћу, а лидерство са ефективношћу и променама.

Кључни фактор покретања иновација представља људски капитал, који у неким случајевима највреднији део предузећа. То је потврда става да су знања, оличена у бројним компетенцијама и низу вештина лидера и менаџера, пресудна за дефинисање конкурентске позиције предузећа. Снажна потреба за специјализованим знањима и вештинама лидера и менаџера је једна од доминантних карактеристика савременог пословног амбијента. У таквим условима предузећима су потребни људски ресурси који су оспособљени да спроводе визију и мисују. Због тога је управљање људским ресурсима директан извор побољшања квалитета и продуктивности, па сам тим и конкурентности, али истовремено тај ресурс захтева континуирани развој и усавршавање. У том смислу, у сваком предузећу професионална обука, консултантска подршка и стручно образовање и развој посебних вештина лидера и менаџера заузима значајно место.

У Србији преовлађују традиционални типови лидерства иако постоје позитивне тенденције у модернизацији лидерства. Даља модернизација лидерства подразумева пре свега већи степен укључивања запослених у постављању циљева и доношењу одлука везаних за домен њихове одговорности. Затим, потребно је препознавање и неговање лидерског потенцијала на свим нивоима у организацији и потенцирање лидерских квалитета као што су утицајан карактер, визионарство, одлучност, флексибилност, преговарање, комуникативност, подстицање промена, или вођење властитим примером³¹¹.

Врхунски менаџери као носиоци промена треба да буду носиоци стратегијског лидерства које подразумева: (1) дефинисање стратегијских праваца, (2) развој кључних компетенција, (3) развој људског капитала, (4) развој

³¹⁰ Илић М., (2006), *Инкубатори и кластери као нови модел развоја малих и средњих предузећа у индустрији*, Индустрија, 4/2006, Економски институт Београд, Београд, стр. 63-98.

³¹¹ Савић, Н., и Џунић, М., (2008), *Конкурентност Србије у региону*, Милочерски економски форум – Транзиција и после у региону некадашње Југославије, СЕС, Београд, стр. 481-482.

организационе културе, (5) развој пословне етике и (6) успостављање уравнотежене организације³¹². Односно лидери код нас, треба да постану кључни стратеги са јасном визијом развоја фирме. Њихов циљ мора бити креирање што веће вредности, они морају реструктурирати предузећа не само у циљу одржања конкурентске предности, већ и у циљу унапређења конкурентности. Стављајући стратешки нагласак на флексибилности и адаптивност, лидери морају стално подстицати иновативност у предузећу.

Развој предузетничке културе и лидерства у српским индустријским предузећима треба да обухвати: (1) стимулисање индивидуалне креативности и иновативности, (2) мотивисање и награђивање појединачног и тимског доприноса, (3) стварање узајамног поверења и кредибилитета и (4) стварање осећаја припадања и партнерства у предузећу.

Специфичан циљ креирања лидерства у Србији јесте и у успостављању основних елемената лидерства који су нужни за управљање неопходним и коренитим променама на нивоу друштва, економије, и државе, развијајући при том поверење грађана, њихову спремност за променом и прихватање тих промена као нужних за постизање основних стратешких циљева.

Узроке крајње забрињавајуће ситуације у којој се већ дужи временски период налази српска индустрија не треба тражити само у држави, већ и у понашању српских менаџера и предузетника. Држава заиста може учинити пуно тога како би се унапредила конкурентност привреде. Међутим, неке мере које спроводи на том пољу не би уродиле плодом у случају да изостане иницијатива и подршка менаџера и предузетника. Замерка које се упућује српским менаџерима односи се на изостанак свести када је у питању значај креирања конкурентности.

Генерално менаџери у Србији нису проактивно оријентисани, одупиру се променама, не улажу у иновације и технологију. Они још увек не схватају улогу и значај знања, као извора конкурентске предности. Додатни проблем је и тај што уколико постоји знање у нашим предузећима менаџери не проналазе начине за њихово одговарајуће коришћење. Наши менаџери довољно не разумеју однос између предузећа и окружења, не схватају његову сложеност и комплексност. Не придају велики значај маркетингу и истраживањима тржишта³¹³.

Неке од заједничких карактеристика наших менаџера су: изражен отпор према променама, избегавање ризика и неизвесности, споро доношење одлука, самоувереност, недостатак знања у области менаџмента или превише изражена жеља за успехом. Наши менаџери не воле компромисе и често ради успеха прелазе границе пословне етике и моралности³¹⁴.

Таквим приступом скоро да је и немогуће изаћи у сусрет све захтевнијем

³¹² Hitt, M., Ireland, D., Camp, M., and Hoskisson, E., (2004), *Strategic Management - Competitiveness and Globalization*, South-Western College Publishing, Ohio, p. 338.

³¹³ Лазаревић, М., *Улога менаџмента у креирању конкурентске предности на светском тржишту*, Институт економских наука, Београд, стр. 1-6.

³¹⁴ Исто, стр. 1-6.

глобалном потрошачу. У турбулентном окружењу извори се перманентно и активно проналазе, јер се постојећи преко ноћи могу изгубити. Оговорност менаџера за (не)успехе на иностраном тржишту је огромна. То је неизбежно ако се зна да се улога и значај предузећа у међународној размени константно повећава и да на светском тржишту опстају само предузећа која су увидела значај проактивног и флексибилног реаговања. Све уочљивија хетерогеност тражње оправдава интензивнију примену стратегије диференцијације и сегментације у освајању тржишта. За освајање тржишта ван националних граница од кључне важности постаје способност менаџера да препознају шансе у окружењу, изабере циљна тржишта, упознају се и прилагоде њиховим културним и осталим различитостима изабраног тржишта.

Стога, улагања у неопипљиву активу предузећа, тј. менаџмент постају јако важна за постизање конкурентности. Конкурентски оријентисани менаџери схватају значај промена у окружењу, мењају се и прилагођавају истим. Они су флексибилни, брзо уче, реагују и у сваком моменту познају захтеве тржишта. Такви менаџери мотивишу и креирају позитивну атмосферу, улажу у своје али и знање својих сарадника. Они нису окренути себи и својим интересима, већ интересима предузећа и целог друштва.

10. Кластери – фактор унапређења конкурентности индустрије

У последњој деценији 20. века, *концепт кластера* је постао централна идеја конкурентности и економског развоја националних економија. Глобализација је знатно променила значај кластера, а улога кластера у конкуренцији и конкурентности постала је јако битна. Они су постали важан и сложен облик организација, са пресудним утицајем на конкуренцију, производни потенцијал, конкурентске извозне предности у свим привредама, са значајним последицама на предузећа, државу и друге институције.

Кластер и процес кластеризације (*klustering*) представља модел удруживања, повезивања и развоја предузећа и других институција, у савременим глобалним економским кретањима, посебно у развијеним земљама, у којима доминирају два супростављена тенда: (1) концентрације капитала и (2) подстицања развоја МСПП-а, у циљу унапређења међународне конкурентности.

Научна литература је и са теоријског и са практичног аспекта објаснила феномен индустријских кластера и подстакла њихов развој, почев од Алфреда Маршала (*Alfred Marshall*), који је укључио екстерне ефекте специјализације индустријских предузећа на одређеној географској локацији и његове детаљне студије о кластерима, које је назвао „индустријске области” или „индустријски дистрикти”, па преко економске географије и нове економске англомерације³¹⁵.

Термин индустријски кластер, односно пословни кластер, понекад се

³¹⁵ Ellison, G., and Gleaser, E., L., (1999), *The Geographic Concentration of Industry: Does Natural Advantage Explain Agglomeration?*, American Economic Review 89, p. 311-316.

заменеује и термином „Портеров кластер“, који је потекао из његове упоредне анализе међународне конкурентности. Он је кластере представио као основу „нове конкурентске економије“, наглашавајући њихов значај за повећање конкурентности предузећа на домаћем и међународном тржишту. Он их дефинише као „географске концентрације међусобно повезаних компанија, специјализованих добављача, давалаца услуга, фирми из сродних делатности, и са њима повезаних релевантних институција (универзитети, агенције за стандардизацију и струковна удружења) које у одређеним областима међусобно конкуришу, али и сарађују“. Кластер, као концентрација „критичне масе“ изузетног конкурентског успеха у одређеној делатности, представља значајну карактеристику сваке државе, регионалне и градске привреде, посебно у економски развијеним земљама³¹⁶.

Што се тиче индустрије, кластери се могу јавити у различитим секторима, подсекторима, областима, групама и групацијама. Неки се састоје од МСП-а, други укључују велике и мале фирме, трећи укључују универзитете, високошколске и научно-истарживачке установе. Они се могу формирати у великим и малим привредама, развијеним и неразвијеним земљама, у градским и руралним подручјима, на више географских нивоа (међу државама, у земљи, међу регионима у држави или међу регионима између суседних држава, у ширим градским подручјима, у градовима). Географске границе кластера обично се налазе у оквиру региона или административне границе, али могу да их прелазе. Границе кластера се шире услед појаве нових делатности и предузећа, као и под дејством технолошких промена и тражње са тржишта. Иако је предност кластера излазак на међународно тржиште, кључно је функционисање кластера унутар националног, посебно регионалног тржишта.

Строго дефинисање кластера у оквиру једне привредне делатности може бити погубно са аспекта конкурентности. Означити једну делатност као кластер значило би превиђање међусекторских веза, које снажно утичу на конкурентност. Границе кластера ретко одговарају стандардним системима привредне и индустријске класификације.

Дакле, у пракси, кластери су група међусобно повезаних предузећа, компанија, непословних организација и одговарајућих институција, лоцираних на различитим нивоима англомерације, који се баве одређеном делатношћу, или су из вертикално повезаних делатности. Повезују их заједничке карактеристике и комплементарност, за које је чланство у групи важан елемент њихове појединачне конкурентности. Изузетна снага кластера приписује се вишеструким везама између предузећа и њиховој синергији.

У процесу функционисања, кластер се најчешће испољава као скуп чинилаца којима није наметнута повезаност или који нису приморани да ступе у

³¹⁶ Porter, M., (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, november-december 1998, p. 78.

асоцијације из неког разлога. Кластер негује специфичности предузећа и омогућава да предузеће изабере ниво и врсту сарадње у кластеру, као и да дефинише којим делом производног програма улази у кластер, а са којим функционише самостално.

Индустријски кластери, као сложени облик организације, испољавају неке *опште карактеристике*³¹⁷:

1. Заснивају су на системским везама међу предузећима.
2. Обично су географски ограничени (дефинисани углавном раздаљином и временом за стварање ефикасних пословних веза).
3. Одређени су природним, демографским, културолошким, привредним и другим карактеристикама географске области или региона.
4. Чланови индустријских кластера већином не конкуришу једни другима, већ задовољавају потребе различитих партнера, чиме остварују синергију.
5. Кластери имају животне циклусе, који напредују од ембрионске фазе, фазе раста (установљени кластер), преко фазе зрелости, до фазе распада кластера.
6. Значај кластера расте са унапређењем конкурентности индустрије, и њихов број се повећава како привреда и индустрија постају развијеније.

Могуће је идентификовати већи број *врста кластера*, а најједноставнија класификација индустријских кластера је на хоризонталне или вертикалне кластере, регионалне кластере, кластери у бранши, предузетничке и међународне кластере³¹⁸. Сигурно најзначајнија врста кластера су кластери високе технологије и иновативних активности.

Кластери се међусобно могу разликовати по величини, дубини, ширини и развијености. Дубљи и шири кластери су карактеристични за развијене привреде, а разлике у њиховој природи одражавају различите структуре делатности које их сачињавају. Развијени кластери имају дубље и више специјализоване добављаче, помоћне институције и обухватају велики број сродних делатности³¹⁹.

Индустријски дистрикт представља скуп више кластера у једном региону или области, који чине међусобно повезана предузећа специјализована у одређеним индустријским секторима, са логистичком подршком финансијских, образовних, научно-истраживачких организација, осигуравајућих институција, индустријских и бесцаринских зона³²⁰. Најпознатији индустријски дистрикт и кластер високе технологије и иновативне активности у свету је „Силиконска Долина“ у САД. Данас у свету егзистира преко 100 кластера са атрибутом и префиксом „силиконски“ по угледу на „Силиконску Долину“ у САД.

³¹⁷ Исто, стр. 77–90.

³¹⁸ Hopkinson, L. (2005), *Inovacion's klasteri: Non-inancial assistance to SMEs in Sebria*, www.arhiva.srbia.gov.yu/lg/documents/informacion:klaster-srp.ppt.

³¹⁹ Портер, М., Е., (2008), *О конкуренцији*, ФЕФА, Београд, стр. 215-227.

³²⁰ Gordon, I. R., and McCann., P., (2000), *Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?*, London School of Economics & Political Science, London, p. 513.

10.1. Кластери и конкурентност индустрије

Формирање индустријских кластера састављених од партнера који уједињују ресурсе, има за циљ стварање, одржавање и повећавање конкурентске способности. Кластеризација би се могла назвати и кооперација различитих партнера у циљу достизања вишег нивоа конкурентности и успешности. Она је у суштини везана за детерминанте конкурентности. Читав концепт кластера представља једну страну „Портеровог дијаманта конкурентности“, односно сродне и пратеће делатности, и ослоњен је на претпоставку да ће се конкурентске предности садржане у дијаманту боље развијати унутар кластера него унутар истог броја неповезаних предузећа.

Индустријски кластери *подстичу конкурентност индустрије* на међународној сцени и раст у регионалној економији на *три начина*³²¹:

1. Кластери *повећавају продуктивност* фирми и групација у свом сатаву, и тиме утичу на стварање додатне вредности путем: 1) приступа специјализованим материјалним факторима, запосленима или другим производним факторима; 2) приступа информацијама; 3) комплементарних активности учесника кластера; 4) приступа институцијама и јавним добрима, и 5) конкурентских притисака и подстицаја.

2. Кластери повећавају *капацитет иновација, дифузију технологија, концентрацију стручњака и искусног особља*.

3. Кластери подстичу *оснивање нових фирми* у оквиру постојећих кластера из различитих разлога.

Предности индустријских кластера су бројне. Географска концентрација индустрије погодује партнерима који су географски близу јер подиже њихове шансе да буду успешнији и услед јаке конкуренције унутар кластера. Концентрација ривала, купаца и добављача унапређује ефикасност и специјализацију. Многе предности кластера потичу од екстерних ефеката различитих индустрија. Хоризонталним повезивањем предузећа из истог сектора и вертикалним повезивањем комплементарних фирми из различитих сектора, обезбеђује се већи степен концентрације, усклађују и јачају се интеракцијске везе интересно повезаних предузећа, научно-истраживачких и финансијских институција, као и других установа, у циљу повећања конкурентских предности сваког појединачног учесника (партнера) и кластера у целини.

Конкретни учинци формирања кластера у индустрији ЕУ, могли би се сажети кроз следеће предности³²²: развој вишег нивоа конкурентности; повећан извоз; реструктурирање индустрије; фокусирање на поједине индустрије; раст производње и подстицање економије обима; стварање оквира за сарадњу и

³²¹ Портер, М., Е., (2008), *О конкуренцији*, ФЕФА, Београд, стр. 215-227.

³²² *Entreprise Clusters and Networks*, (2008), European Commission, <http://www.dpt.gov.tr/>.

заједничке активности; већа разноликост процеса, производа и врста рада; повећан број радних места и приступ специјализованој радној снази; боље образована радна снага и погоднији услови за њен живот и рад; боље управљање знањем и иновацијама; развој МСПП-а; ефикаснија употреба ограничених ресурса и повећање енергетске ефикасности; развој и унапређење квалитета инфраструктуре, и оживљавање неразвијених региона.

У Европи најбројнији и најуспешнији индустријски кластери су у Немачкој, Италији, Француској, В. Британији, Шпанији, Холандији, Данској, Шведској и Белгији. Формирани су у области производње софтвера (*softver*) и хардвера (*hardware*), ауто индустрије, авионске индустрије, био-фармације, прераде метала, прехране, дрвета и пластике, пољопривредне механизације, производње текстила и конфекције, коже и обуће, кућних апарата, оптике и сатова. Чест случај је оснивања кластера од стране две земље у циљу коришћења предности коју пружају развијени привредни, инфраструктурни и људски ресурси (кластер произвођача хемијских производа лоциран у Немачкој и делу Швајцарске или кластер био-фармације у пограничној регији Данске и Шведске)³²³.

10.2. Могућности развоја кластера у индустрији Србије

Дугорочни развој и конкурентност српске индустрије, као и ефикасно спровођење извозно оријентисане стратегије, не може се обезбедити без развоја индустријских (али и других) кластера. Потребне за њима су недвосмислено јасне, посебно као фактора раста конкурентности индустријских предузећа на домаћој, регионалној и међународној сцени. Наиме, дифузија и примена савремених технолошких процеса, инвестирање у иновативност, повећање продуктивности, осигурање стабилне и велике извозне понуде, испуњавање строгих стандарда контроле квалитета, данас је тешко могуће остварити уколико предузећа нису удружена, умрежена и немају неку форму кооперације. Процес кластеризације је један од ефикаснијих начина за стварање здраве и конкурентне индустрије и један од основних покретача привредног развоја у локалним, регионалним и националним оквирима.

Управо, питање настанка кластера јесте круцијално, али још увек нерешено и веома дискутабилно. Квалитативна оцена је да правих форми кластера у суштини нема и да нису заступљени у привреди Србије. Са њиховим развојем започето тек 2005. године, у оквиру „Стратегије развоја иновативних и конкурентних малих и средњих предузећа у периоду 2008-2013“. Моделом оснивања кластера планиране су четири фазе њиховог развоја: прва фаза „пилот пројекта”; друга фаза стабилизације и раста кластера; трећа фаза фокусирана на јачање оперативних капацитета и комерцијализацију постојећих кластера, и

³²³ *European Cluster Observatory - Cluster Policies*, (2008), <http://www.clusterobservatory.com/>.

четврта фаза одрживости и међународног повезивања.

До сада је оперативно, или је покренуто, формирање 25 кластера из различитих области привреде. Што се тиче индустрије, највиши ниво развоја кластеризације достигли су³²⁴:

1. „Аутомобилски кластер Србије“ обухвата област ауто индустрије у коме послује 34 предузећа, пет научних установа са 8.000 запослених, и 2009. године остварио је укупан промет од 350 мил. EUR и извоз од 100 мил. EUR.

2. „Балканско-црноморска индустрија пољопривредних машина или кластер БИПОМ“ који обухвата индустрију малих пољопривредних машина, има 15 предузећа и 7 научних институција. У 2009. години остварио је промет од 16 мил. EUR и извоз од 8 мил. EUR.

3. „Српски софтверски кластер“ који спада у индустрију софтвера, са 12 предузећа и четири научне институције, 3.000 запослених.

4. „Кластер дрвопрерађивача Србије“ који окупља 130 производних, трговинских и услужних предузећа у области прераде дрвета, као и 11 научно-истраживачких и институција за подршку.

5. „Први кластер пластике и амбалаже ЈАТО“, који се бави производњом и рециклажом пластике и амбалаже. Он повезује 9 предузећа и четири научне институције, са око 300 запослених.

Поред ових, постоје индустријски кластери у нижим фазама развоја који су оперативни или је покренута иницијатива за њихово оснивање³²⁵: „Кластер произвођача обуће – Књажевац“; „Феникс“ кластер српске ваздухопловне индустрије; „Embedded.rs – кластер за интегрисане електронске системе“; „Netwood – кластер произвођача намештаја“; „Асоцијација текстилаца Asstex-Нови Пазар“; „ПЕКОС - кластер пекарске производње“; „Галенит – кластер за организовано сакупљање и рециклажу истрошених батерија и акумулатора“, и „Кластер МЕМОС – удружење за унапређење конкурентности металских произвођача“.

Овај концепт организовања, интересног удруживања и умрежавања споро се прихвата од индустријски предузећа у Србији и испољава одређене недостатке. Разлози су бројни: недостатак масе и великих предузећа; недовољан интезитет веза и поверења међу актерима; недостатак знања, кластер менаџера и предузетничког духа и културе; недовољно разумевање од крајњих корисника кластера; ниво развоја технологије; слаба сарадња са универзитетима и научним институцијама; слаба конкуренција; недовољна домаћа тражња и приступ страним тржиштима; недостатак капитала и извора финансирања; незаинтересованост банака за кредитирање; слаба физичка инфраструктура; недовољна ангажованост државе, и утицај светске кризе.

У будућности, кластере би треба организовати тамо где се најпре могу остварити резултати, имајући у виду да је кластер дугорочан и сложен пројекат.

³²⁴ Кластери у Србији, <http://klasteri.merr.gov.rs>.

³²⁵ Исто.

Истовремено концептуализацији индустријских кластера треба да претходе истраживачки и планско-развојни подухвати који откривају оправданост и могућност њиховог дугорочног развоја. Полазећи од тога, поставља се веома важно питање, у којим областима и гранама индустрије треба лоцирати кластере? Одговор на то питање зависи од изабраних праваца развоја индустрије, ресурса, технолошких могућности, могућности пласмана на регионалном, субрегионалном или међународном тржишту.

Веће могућности развоја кластера треба тражити у аутомобилској, електронској и телекомуникационој индустрији, индустрији информационих технологија, агро-индустријском комплексу и прехрамбеној индустрији. Поред ових, постоји велика могућност кластерисања у текстилној, фармацеутској, дрвно-прерађивачкој, машинској и метало-прерађивачкој индустрији, као и у индустрији рециклаже. Развој кластера може обезбедити и простор за дислоцирање различитих активности мултинационалних компанија путем СДИ-а. У неким индустријама, као што су електроника и производња електричних и оптичких уређаја, могуће је на основу ниских цена квалификованог рада, привући финалне фазе монтаже. Дислоцирање неких делова производње ће бити поспешено чињеницом да се унутар кластера могу обезбедити добро развијене локалне испоруке, квалификована радна снага, специјализоване вештине или добро развијен техничко-технолошки кадар.

Битно је и повезивање предузећа у извозне кластере, који су се показали успешном стратегијом за повећање конкурентности у међународној пракси. Повезивање на овај начин обезбеђује читав низ предности почевши од сигурног извора снабдевања, боље стратешког позиционирања, квалитетнијих производа, до обезбеђивања више средстава за наступање на страним тржиштима.

Географски посматрано, највеће потенцијале за развој кластера имају универзитетски центри у Србији (Београд, Нови Сад, Крагујевац и Ниш). Ови градови представљају највеће индустријске центре, са највећим бројем стручне радне снаге, и имају релативно добру физичку инфраструктуру. Такође, они располажу индустријским и слободним царинским зонама, што у великој мери може се искористити за њихово оснивање и развој.

При формирању кластера препоручује се придржавање различитих стратегија или њихових комбинација, као основних претпоставки ефикасног остваривања циљева њиховог оснивања. Оснивање кластера обично иде линијом „од дна према врху“ или „од врха према дну“. У оснивању и развоју индустријских кластера, различити актери имају различите улоге³²⁶.

³²⁶ Legendijak, A. and D. Charles (1999.), *Clustering as a New Growth Strategy for Regional Economics*, Lokal Partnership, Clusters, and SME Globalisation, OECD, p. 18-20.

Програме развоја индустријских кластера у Србији треба заснивати на већ познатим стратегијама, прилагођавајући их теренутним условима. На основу искуства формирања индустријских кластера посебно у развијеним земљама, може се препоручити један модел формирања кластера, који би имао следећи редослед активности (табела 82.).

Табела 82. Општи модел формирања кластера

1. Успостављање инфраструктуре за подршку развоја кластера
- Организовање развојних и едукативних центара на нивоу региона - Промовисање информација о кластерима - Формирање тимова у оквиру центара за подршку развоја кластера - Обезбеђивање подршке државе - Олакшавање формирања спољних веза и међународне сарадње
2. Идентификовање могућности успостављања кластера унутар региона
- Идентификовање потенцијал за успостављање кластера - Сачињавање модела и мапе системских веза - Процена свијих могућности наспрам других региона и конкурената
3. Активности на успостављању кластера
- У регионима где постоји критична концентрација предузећа успостављање кластер асоцијације - Формализација постојећих комуникационих канала - Унапређење сарадње међу предузећима – развој мрежа
4. Обука специјализоване радне снаге
- Ангажовање стручњака и специјализација људи за одређене области рада - Основање кластер центра за обуку - Формирање партнерства између образовних институција и кластера - Подстицање регионалних савеза за обуку - Повећање нивоа сарадње између региона на националном и интернационалном нивоу
5. Развој и примена савремених технологија и подршка предузетничким идејама
- Инвестирање у иновације и започињање бизниса - Подршка инкубатора који су засновани на кластеру - Развој пословних мрежа предузетника - Подршка развоја технолошких паркова
6. Устројавање организационе и управљачке структуре
- Дефинисање организационе структуре кластера, токова информација и управљачких механизма - Дефинисање развојних тимова кластера - Прилагођавање организационе структуре предузећа раду у кластерима - Унапређење управљачких структура - Успостављање механизма праћења и мерења процеса у кластеру
7. Унапређење маркетинга и брендинг-а региона
- Утврђивање захтева окружења и прилагођавање кластера тим захтевима - Промовисање кластера – производа, услуга, пратећих сервиса - Изградња дистрибуционих канала за извоз производа и услуга - Стварање бренда региона
8. Усмеравање развоја кластера
- Подстицање заједничких пројеката учесника кластера - Инвестирање у Р&Д кластера - Финансирање критичних фактора

Извор: Стратегија развоја кластера (2008), Центар за конкурентност и развој кластера, Нови Сад, стр. 78,79.

Развој кластера у индустрији Србије, који добро функционишу, може имати вишеструке користи и ефекте испољене у: (1) расту продуктивности и

конкурентности; (2) расту иновација, дифузији технолошког знања и нове технологије; (3) већој примени знања у производњи; (4) оснивању и развоју нових МСП-а; (5) развоју предузетништва; (6) привлачењу СДИ-а; (7) повећању обима индустријске производње и расту извоза; (8) развоју комплементарних индустрија, (9) повећању запослености, и (10) равномерном регионалном развоју.

Светка искуства показују да је улога државе у формирању индустријских кластера је прилично јасна. Држава ретко сама организује формирање новог кластера. Међутим, кад је он у фази настанка или је настао, држава политиком и мерама подршке може да утиче да се створи адекватно окружење³²⁷.

Због значаја који кластери могу имати на конкурентности наше индустрије, јако је битна улога државе и њених институција. Основна улога државе је у активном стварању услова и обезбеђењу најзначајнијих фактора њиховог развоја. Посебно важну улогу треба дати подстицају и анимирању учешћа локалних и регионалних органа власти. При томе, држава треба директно и индиректно да помаже развој кластера.

Директна помоћ државе треба усмеравати на: (1) системске промене које се огледају у промени законске регулативе и усвајању закона који позитивно утичу на развој кластера; (2) институционалне промене и формирање нових институција које ће позитивно утицати на развој истих; (3) обезбеђивање свих видова инфраструктуре која подржава потребе кластера, и (4) финансијску помоћ код оснивање нових кластера.

Индиректна помоћ државе огледа се у креирању економске политике која подстицајно делује на развој кластера. Такође, иницијатива за оснивање и развој кластера је важан део мера индустријске политике, регионалне политике, политике СДИ-а и иновационе политике. Уколико постану део стратегије повећања конкурентности кластери могу значајно допринети постизању позитивних резултата које самосталне политике не би могле постићи.

³²⁷ *Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks*, (2009), European Commission, <http://www.dpt.gov.tr/>.

ЗАКЉУЧАК

Поред текуће светске економске кризе и глобализације, конкурентност је један од најважнијих економских феномена који се истражује. Концепт конкурентности врло је широк, обухвата низ квалитативних и квантитативних карактеристика, перманентно се развоја, због чега је његово појмовно одређење и дефинисање комплексно. Најчешће се дефинише као функција већег броја институција, политика и фактора, који воде високој продуктивности и који подстичу међународну размену роба и услуга, уз формирање такве привредне структуре која може брзо и флексибилно да одговори захтевима тржишта, с циљем одрживог развоја, раста БДП-а *per capita* и животног стандарда.

У савременој теорији и анализи, све је присутнији вишедимензионални феномен економске конкурентности, како конкретних предузећа, тако и појединих ужих или ширих сектора, али и привреда у целини. У пракси, креирање одрживе конкурентске предности настаје као агрегатни израз у процесу специфичног обједињавања напора и активности свих нивоа и димензија. Када се говори о конкурентности националне привреде или неког другог њеног нивоа, не сме се заборавити да је тежиште конкурентности на нивоу предузећа. Такође, требало би уважавати и чињеницу да уколико је једна земља високо конкурентна, то не значи да су сви производи, предузећа или сектори привреде конкурентни.

Иза конкурентности као комплексне и слојевите категорије, стоје многи циљеви економске и друштвене природе. Као примарни циљ конкурентности најчешће се издваја перманентан раст продуктивности, како би се остварио дугорочни одрживи економски раст и постигао што виши квалитет живота.

Модерна и глобализована економија и конкуренција, у ери врхунских технологија, превише је сложена да би се конкурентност могла објаснити традиционалним теоријама и компаративним предностима. Савремена теорија конкурентности предности, која се перманентно надограђује, почива на претпоставци да је конкуренција динамична у простору и времену, и да се развија. Она одражава сложени концепт конкуренције, иде много даље од трошкова, у први план ставља продуктивност и њен раст. Према овој теорији земље се разликују у погледу структуре конкурентности, што значи да фокус није више на привреди, већ на конкретним делатностима, сегментима или производима. Поред тога, глобализација присиљава земље да, уколико саме не располажу међународно конкурентним предузећима и индустријама, створе пословну климу која ће их привући.

Дубље и шире разумевање новог концепта конкурентности, захтева интердисциплинарно истраживање, свеобухватну анализу и експертизу, и синтетизовану оцену овог вишедимензионалног феномена. Показатељи или индикатори конкурентности се најчешће дају као квантитативна и квалитативна оцена микро или макро аспеката. Односно, равој методологија и модела, иде све више у правцу обједињавања и истовременог посматрања обе димензије.

На основу емпириске анализе и истраживања конкурентности према

методологији NGCI Светског економског форума, привреда Србије се налази на средини друге развојне фазе, односно нивоа развијености. Она је испод просека земаља из окружења, и значајно заостаје за напреднијим транзиционим економијама и по нивоу конкурентности се налази на зачељу европских земаља. Узроци неконкурентности се налазе у значајном заостајању у развоју или/и унапређењу макроекономске стабилности, инфраструктуре, институција, ефикасности тржишта роба и рада, софистицираности пословања и развијености пословне сфере, високо-образовног система, „одливу мозга” и иновацијама. Негативан утицај на конкурентности имају и висока корупција, политичка нестабилност, судски систем подложен политичком утицају и притиску, приступ изворима финансирања, огромна бирократија и неефикасна државна администрација. Бројни фактори неконкурентности указују на недограђен и ригидан друштвено-економски систем и неспремност земље да еволуира и пређе у напреднију фазу развоја и виши ниво конкурентности.

Ову констатацију потврђују и индикатори пословања Светске банке и транзициони индикатори EBRD-а. Према њима, привреда Србије постигла је незнатно побољшање услови пословања, односно пословног амбијента, и остварила је одређени напредак код спровођења транзиционих промена од 2001. године. Неке промене су спровођене добро, а код неких је остварен веома скроман резултат. У почетку су промене имале видан напредак, да би после 2003. године дошло до значајног успоравања динамике и неравномерности у спровођењу, што се у великој мери одразило и на конкурентност привреде.

Ниво конкурентности привреде Србије најбоље се види у обиму и структури спољно-трговинске размене у периоду 2001-2009. године. Раст размене, пре свега, био је праћен енормно високим увозом и малим извозом, односно високим спољно-трговинским дефицитом, који је систематски повећавао учешће у БДП-у, и који је постао фактор екстерне неравнотеже. Његова величина и динамика ширења упозорава да се дугорочна конкурентност српске привреде не може обезбедити са постојећим стратегијом развоја и привредном структуром.

Полазећи и од квалитативних перформанси спољно-трговинске размене, могло би се оценити да у извозу доминирају производи ниског нивоа додате вредности и степена финализације. Углавном су то производи за репродукцију, односно примарни и производи који су интензивни радом и природним ресурсима (сировине и полупроизводи), што је јако неповољно и значајно одступа од структуре увоза и потреба развијених земаља, посебно ЕУ као најзначајнијег нашег извозног тржишта. Величина извоза ових производа указује на неспособност српске привреде да се путем њих озбиљније интегрише у тржиште ЕУ. Такође, поређење структуре извоза Србије у ЕУ, са структуром извоза земаља окружења, указује на велико подударане, што значи да производи ових земаља представљају велику конкуренцију нашем извозу. Имајући у виду ове чињенице нужно је што пре прилагодити српски извоз структури робног увоза и тражњи ЕУ.

Прецењен курс динара у овом периоду, није био утемељен на конкурентској снази српске привреде, и није био у функцији политике

подстицаља извоза, што је за последицу имало формирање неадекватне привредне структуре. У условима апресијације динара, увоз и продаја на домаћем тржишту били су много атрактивнији, што потврђује висина оствареног дефицита текућег рачуна, али и обим инвестиција и енормни профити у сектору услуга, посебно у трговини и телекомуникацијама.

Могло би се оценити да у периоду 2001-2009. године, у Србији није ревитализована индустрију и није спровела ефикасне структурне реформе које би омогућиле повећање извоза. Нису снижавани трошкови индустријске производње због достизања ценовне конкурентности, а споро је повећаван и технолошки ниво производње, ради сужавања технолошког јаза у односу на индустрије других земаља. Знатан део раста продуктивности рада резултат је смањења броја запослених, што је дугорочно неодрживо. Технолошки јаз и постојећа производна структура, у којој доминирају сектори ниске технолошке интензивности, представљају препреку смањења трошкова, унапређења неценовне конкурентност и раста продуктивности.

Актуелну извозну структуру индустрије карактерише, технолошко заостајање, доминантна заступљеност традиционалне индустријске производње са стандардизованим производима нижег степена обраде и квалитета (у којима су остварене компаративне предности), мала засупљеност производа високе финализације, широк и дисперзиван извозни асортиман у којем не постоји препознатљив или водећи извозни производ(и). И поред тога, индустрија је имала највећи значај и доминантно учешће (94%) у укупном српском извозу у периоду 2001-2009. године.

Посматрано са микроекономског аспекта, већу продуктивност рада мерено додатом вредношћу по запосленом, имају индустријска предузећа, у односу на друга предузећа у привреди, што указује на њихову већу конкурентност. Недостатак предузећа у индустрији, су високи трошкови по запосленом у односу на привреду, пре свега, захваљујући високим трошковима великих предузећа и поред перманентног смањења броја запослених. Истовремено, иако је дошло до пораста броја микро, малих и средњих предузећа у индустрији, највећи ниво продуктивности, а тиме и конкурентности имају велика предузећа. Раст продуктивности великих предузећа, резултат је највећим делом смањења броја запослених, а не технолошког унапређења производње. Такође, индикатори извозне конкурентности показују да у извозу доминирају велика предузећа и да она у већој мери користе информационо-комуникационе технологије.

На основу емпириских истраживања структурних промена индустрије Србије, могли би закључити да је период деведесетих година 20. века, када започиње транзиција, време дефинитивног краха југословенског модела индустријализације и изразите кризе развоја индустрије. Криза и девастација индустрије настављена је и после 2001. године, услед примене неадекватног и погрешног модела развоја привреде.

У периоду 2001-2009. године постигнута је релативно висока стопа привредног раста од 4,5%, уз макроекономске неравнотеже и ризике.

Истовремено, просечна стопа раста индустрије износила је 0,5%, а ниво индустријске производње у 2009. години достигао је 44,6% оног из 1990. године. Учешће индустрије у БДП-у 2009. године износило је 15,9%, док је 1990. године било 44,4%. На раст БДП-а привреде највећи утицај имао је сектор услуга. Његов раст био је заснован на расту увоза и домаће тражње, приливу страног капитала и расту спољне задужености. У недовољној мери он се засновао на домаћој штедњи и инвестицијама, унапређењу продуктивности и конкурентности, расту извоза. У напредним транзиционим земљама у овом периоду, за разлику од Србије, поред прилива страног капитала, велики утицај имала је индустрија која је, захваљујући структурним променама и реиндустријализацији, повећала производњу и извоз.

Пад учешћа индустрије и раст сектора услуга код нас, указују на процес деиндустријализације. Ипак, не може се рећи да је опадање српске индустрије у генерисању БДП-а последица процеса деиндустријализације карактеристичног за најразвијеније земље, као и земље у транзицији. Нажалост, запостављање, деградација и девастација српске индустрије, кључни узрок имају у моделу привредног развоја и структурним неравнотежама, насталим као последица примене неадекватног концепта транзиционих, привредних и структурних реформи спроведених од 2001. године.

Процес приватизације у великој мери је утицао на тешку позицију у којој се данас налази индустрија, захваљујући лошем моделу приватизације и начину на који је она спроведена. Сврха приватизације предузећа требала је да буде повећање ефикасности и продуктивности индустрије, њено реструктурирање, повећање производње, запослености и извоза, што није остварено. Чињеница је да није избегнута ванинституционална приватизација и пласирања капитала сумњивог порекла. Посматрано са овог временског аспекта, могло би се оценити да процес приватизације није био социјално праведан и економски ефикасан.

За успостављање адекватне привредне структуре, највећи значај морале су имати структурне промене индустрије. Према предузетим мерама и реструктурирању индустријских предузећа Србија се налази на зачељу земаља у транзицији. Кључне активности за спровођење структурних реформи индустрије у наредном периоду треба усмерити на: (1) инвестиције и иновације; (2) завршетак приватизације; (3) реструктурирање и приватизацију великих индустријских система и јавних предузећа из инфраструктурних делатности, и (4) подстицање развоја сектора МСПП-а.

Вишегодишња тенденција опадања броја запослених у привреди присутна је и у индустрији. Пад запослености много је већи и драстичнији у индустрији, и узрокован је лошом приватизацијом, реструктурирањем, стечајем и ликвидацијом предузећа, као и глобалном економском кризом. Структуру запослених измењена је у корист сектора услуга, али структурне промене нису довеле до интензивнијег стварање већег број нових радних места, посебно у услужном сектору и приватизованом делу предузећа.

Учешће инвестиција од просечно 18,2% у БДП-у у периоду 2001-2009. година, доста је ниско у односу на развојне потребе, ако се има у виду чињеница

огромног технолошког заостајања и дезинвестирања током деведесетих година 20. века. Посебно је забрињавајућа неефикасност инвестиционих улагања у индустрију. Такође, прилив СДИ у нашу привреду и индустрију био је јако скроман, знатно заостаје за напредним транзиционим и земљама у окружењу, и највећим делом односио се на куповину домаћих предузећа у процесу приватизације. У наредном периоду треба очекивати пад прилива и теже привлачење СДИ због последица глобалне економске кризе. Раст инвестиција у фиксни капитал, нове технологије и опрему, посебно из сопствене акумулације, као и њихове ефикасности, треба да буде један од најважнијих механизма опоравка и реструктурирања индустрије, односно њеног одрживог раста, технолошких промена, повећања продуктивности и извозне конкурентности.

Глобална криза довела је до тешких финансијских губитака, пада глобалног БДП-а, трговине и СДИ, односно она је произвела низ разорних економских и социјалних последица на глобалном нивоу. Стање светске привреде и појединих земаља показује да су земље које немају снажне индустрије много више погођене. Испољени ефекти кризе, јасно су показали да у дугом року нема озбиљнијег економског развоја без развијене и снажне индустрије. Ипак, уз уважавање свих ефеката и последица светске кризе, показатељи стања српске индустрије подржавају тезу да се она већ дуже време (перманентно) налази у дубокој кризи и да корени кризе у нашој индустрији имају мало везе са коренима светске кризе. Стога мере за ублажавање и превазилажење кризе морају бити суштински другачији, од краткорочних покушаја и мера отклањања њених последица.

Са почетком транзиционог процеса 2001. године, сектор услуга добио је доминантно место у привредном развоју. То је довело до слома реалног сектора, и показало се као неодрживо у дугом року, јер пресудно зависи од прилива страних средстава плаћања и задуживања у иностранству. Истовремено, високо развијене земље ЕУ и напредније транзиционе земље, реиндустријализацијом перманентно редефинишу место индустрије у економском развоју, намењујући јој кључну улогу у поправљању конкурентности. Могло би се оценити да и у Србији, у средњем и дугом року, нема битнијег напретка и одрживог привредног раста без озбиљнијег развоја индустрије, односно реиндустријализације као основе новог модела развоја. Уз помоћ индустрије треба тражити решења за постојеће економске проблеме. Индустрија се мора развијати у складу са местом и значајем коју има у већини земаља.

Поред адекватног места индустрије у будућем моделу привредног развоја, нужно је применити стратегију извозне оријентације на светско тржиште, уважавајући чињеницу високе и позитивне корелације дугорочног, динамичног и одрживог економског раста и извоза индустрије, посебно малих отворених привреда у транзицији. Тиме би било обезбеђено побољшање основних развојних индикатора, односно повећан извоз и запосленост, стабилан и одржив раст, као и макроекономска стабилност.

Један од најважнијих аспеката извозне стратегије је идентификовање основних праваца развоја индустрије у циљу ефикасног подизања њене

конкурентности. То подразумева висок ниво приоритета и специјализације извоза, што би значило овладавање производњом и пласманом неколико основних производа, мањих група производа или само неких грана. Производе чији развој треба подржати, су они који на најефикаснији и најпродуктивнији начин користе расположиве факторе, али и они које одговарају структури увозне тражње спољно-трговинских партнера Србије. У кратком року, то захтева ревитализацију неких постојећих, али и реиндустријализацију, односно изградњу нових предузећа које ће постати национални лидери и извозници. Изградња конкурентне индустријске структуре, између осталог, захтева технолошки софистицираније гране, чиме би се повећало учешће производа средњег и високог технолошког садржаја. Јасно је, да ће за све ове промене требати времена и доста улагања.

У циљу раста конкурентности и ефикасног развоја индустрије, уз уважавање ширих интереса, у наредном периоду носиоц развоја и извоза српске индустрије треба да буде: (1) производња моторних возила и компоненти; (2) производња машина, (3) производња електронске опреме и машина, (4) производња информационих технологија, и (5) производња хране. Истовремено одређени производи, посебно путем МСПП-а, морају се развијати за властите потребе и могу имати значајан извозни потенцијал или учествовати у извозу (производи текстилне индустрије, производи од коже и обућа, производи црне и обојене металургије, производи хемијске, фармацеутске и војне индустрије).

За спровођење извозно орјентисане стратегије нужен је раст конкурентности индустрије, уз интезивирање структурних промена, како би се обезбедио њен ефикасан развој. Конкурентност мора бити схваћена као повећање продуктивности на одржив начин, и способност да се обезбеди висок и растући животни стандард на дугорочним основама. За постизање и одржање конкурентности јако је битно дефинисање најрелевантнијих стратегија и политика. Економску политику као важан стуб потребно је значајно унапредити у циљу макроекономске стабилности и јачања конкурентности индустрије. Ниједна самостално спровођена економска политика не може довести до повећања конкурентности и индустријског раста. Потребан је пакет мера, временски синхронизованих, функционално усклађених и усмерених према истом циљу.

За имплементацију стратегије извозне орјентације индустрије, неопходно је дефинисати и водити нову, активну и софистицирану индустријску политику. Управљање модерном економијом и каналисање процеса промена економских структура, без неке форме индустријске политике више није могуће. Она мора добити највиши приоритет, како би се утицало на процес реиндустријализације и како би се обезбедила подршка развоју ефикасне, динамичне и одрживе индустријске основе која ће доприносити привредном расту. Главна сврха нове индустријске политике је да створи области у којима ће индустрија бити у конкурентској предности. Недостаци тржишног механизма, посебно испољени са глобалном кризом, али и специфични услови и положај у коме се налази српска индустрија, морају узети у обзир нужност комбинованог и софистицираног приступа секторске и хоризонталне индустријске политике.

Спровођење нове индустријске политике, захтева да она представља заокружен систем компонената. Њих треба да сачињавају циљеви, инструменти, средстава и носиоци који креирају и спроводе одговарајуће мере. Приликом изградње сопственог модела индустријске политике, Србија мора да уважи и неке чињенице везане за индустријску политику на нивоу ЕУ.

Индустријска политика мора да обезбеди да и остале политике буду усмерене на унапређење конкурентности, ефикасан развој индустрије и постизање већег благостања. Превасходно је потребно да спољно-трговинска политика, политика регионалне интеграције, политика образовања и истраживања и развоја, политика фокусирана на стране инвестиције, политика технолошког развоја, политика заштите животне средине, али и друге политике, буду у функцији или саставни део индустријске политике.

У погледу унапређења конкурентности као предуслова ефикасног развоја српске индустрије, поред стратегија и политика, битан је развој и унапређење неких кључних фактора. Од ових фактора пресудно зависи повећање конкурентске способности у савременим условима.

Могли би закључити, да јако битан фактор унапређења конкурентности јесте побољшање индустријских оквирних услова. У интересу је индустрије да држава предузме неопходне мере, како би се унапредили и побољшали фактори и детерминанте индустријских оквирних услова: (1) институције, (2) инфраструктура, и (3) макроекономски услови и политика.

И услови конкуренције представљају оквир за повећање конкурентске способности предузећа. Примарни циљ политике заштите конкуренције односи се на остваривање ефективне конкуренције, како би се обезбедила ефикасна алокација ресурса и повећање продуктивности.

Материјални облик стварања вредности у све већем обиму резултат је нематеријалних фактора, тако да се индустријска производња све више темељи на знању. Односно, важан фактор одрживе конкурентске предности предузећа у савременим условима је интелектуални капитал, односно људски капитал као његов носилац, а оквиру њега знање у различитим облицима. У складу са оваквим чињеницама, улагање у развој интелектуалног капитала мора добити право место у повећању конкурентности индустријских предузећа у Србији.

Повећање продуктивности индустрије неће бити могуће остварити без значајнијег креирања иновација у домену производње и технологије. Побољшање иновативности не треба да буде резултат само подстицања истраживачког сектора и развоја R&D функције у предузећима, већ и способности да се апсорбују стране технологије, и да се врши дифузију нових технологија у традиционалне индустријске секторе. Адекватним мерама могуће је подстаћи предузећа да значајније учествују у улагању и стварању понуде разних иновативних решења, односно у преузимању одговорности за сопствени технолошки развитак.

Ефикасност и флексибилност тржишта рада јако је битан фактор повећања конкурентности. Структурне промене и развој конкурентности захтевају повећање мобилности и понуде радне снаге са одговарајућим квалификацијама,

стално додатно образовање, специјализоване вештине, стварање продуктивних занимања и увођење система перманентне едукације. Резултат улагања у људе и образовање треба третирати на исти начин као и инвестиције у иновације и технологије. Због тога су неопходне реформе и побољшање образовања, како би се школовали стручњаци који одговарају потребама тражишта рада и индустрије.

Посебан значај треба посветити неценовним атрибутима и факторима конкурентности. Сигурно да квалитет производа треба да има битну улогу у њеном унапређењу. У оквиру квалитета треба издвојити хармонизацију домаћих са међународним стандардима, техничким прописима и законским решењем, као и управљање тоталним квалитетом, процес континуираног побољшања, концепт бенчмаркинга и реинжењеринга пословних процеса.

Стратешки оквир за одрживи индустријски развој и раст конкурентности, требало би заснивати на економски оправданој производњи, побољшању квалитета живота, продуктивном коришћењу свих фактора и ресурса, и смањују ризика на ниво који еколошки систем може да издржати. Само овако схваћен концепт одрживог развоја, може успоставити правилан баланас између захтева раста конкурентности и одрживог развоја индустрије с једне, и заштите животне средине, с друге стране.

Развој и јачање МСПП-а треба да постане један је од основних фактора изградње конкурентности индустрије. Повезивањем МСПП-а могуће је формирање производних система способних да буду генератори извоза производа на страна тржишта, али и задовољења домаћих потреба тржиштс. Активности и мере државе за подстицање оснивања и развоја МСПП-а морају да се односе на мере директне државне подршке и помоћи, посредне мере економске политике, као и посебене институције и програме. Унапређење конкурентности индустријских предузећа, поред развоја МСПП-а, мора се заснивати на развијеном лидерству и менаџменту. Лидери треба да постану кључни стратеги са јасном визијом развоја предузећа, али и људи који ће управљати неопходним и кореним променама на нивоу економије и државе.

Индустријски кластери су такође постали важан фактор, са пресудним утицајем на конкурентске предности, производни потенцијал, извоз, са значајним последицама на предузећа, државу и друге институције. Кластеризација подстиче међународну конкурентност индустрије посредством раста продуктивности, иновативности и оснивањем нових предузећа. Полазећи од извозно орјентисане стратегије и изабраних праваца развоја индустрије, у будућности, кластере би требало организовати тамо где се најпре могу остварити резултати.

Поред јачања и унапређења наведених микро и макроекономских фактора, постојеће стање и ниво конкурентности, захтевају да конкурентску предност треба стварати и одржавти јачањем и других економских и друштвених фактора и детерминанти конкурентности. Активно деловање и одговорност за њихово унапређење не би требало да буде привилегија смо државе, већ свих појединаца, привредних субјеката, предузетника и институција у њој.

ЛИТЕРАТУРА

Монографије и уџбеници:

1. Бошковић, Г., (2004), *Управљање квалитетом у индустрији*, Економски факултет универзитета у Нишу, Ниш.
2. Вујаклија, М., (1980), *Лексикон страних речи и израза*, Просвета, Београд.
3. Drucker, P. F., 2008, *Management*, Collins, USD.
4. Ђорђевић, М., (2009), *Привредни развој*, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац.
5. Илић М., (2001), *Економика индустрије – Први део*, Економски факултет универзитета у Крагујевцу, Крагујевац.
6. Илић М., Савић Љ., Цветановић С., и Арсовски З., (2003), *Индустријски менаџмент*, Економски факултет универзитета у Крагујевцу, Крагујевац.
7. Jacobson, D. and Andreosso-O'Callaghan, B. (1996), *Industrial Economics and Organization – A European perspective*, McGRAW-HILL Publishing Company, England.
8. James, F.P., and Federico, G., (2000), *European Industrial Policy - The Twentieth-Century Experience*, Oxford, Oxford University Press, UK.
9. Козомара, Ј., (1994), *Технолошка конкурентност*, Економски факултет, Београд.
10. Котлер, Ф., (2003), *Како креирати, управљати и доминирати тржиштем*, Адигес, Нови Сад.
11. Портер, М., Е., (2007), *Конкурентска предност – осваривање и очување врхунских пословних резултата*, ASEE Books, Нови Сад.
12. Портер, М., Е., (2007), *О Конкурецији*, ФЕФА, Београд.
13. Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
14. Porter, M., E., (1998), *Competitive strategy – techniques for analyzing industries and competitors*, The Free Press, New York.
15. Ракита, Б., (2004) *Међународни маркетинг*, ЦИД, Београд.
16. Rodrigues, J. M., (2003), *European policies – for a knowledge economy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
17. Савић Љ., (2008), *Транзиција српске привреде: криза развоја индустрије*, ЦИД, Београд.
18. Савић, Љ., (2006), *Индустријска политика у функцији одрживог развоја*, Одрживи развој у СЦГ: Институционално прилагођавање решењима и пракси у ЕУ, ЦИД Економског факултета у Београду, Београд.
19. Савић, Љ., (2007), *Економика индустрије*, ЦИД, Економски факултет, Београд.
20. Стиглиц, Ј., (2004), *Економија јавног сектора*, Економски факултет Београд, Београд.
21. Samuelson, P., i Noordhaus, W., (2007), *Економја*, Zagreb, MATE, Zagreb.
22. Sypher, J.,M., and Dietz, J.,L., (2009), *The Process of Economic Development*, Routledge, New York.

Зборници, чланци и публикације:

1. *Анкета о радној снази 2009*, (2009), Републички завод за статистику Србије, и Unemployment rate, Eurosta EU.
2. *Бела књига 2008 - Предлози за побољшање пословног окружења у Србији*, (2008), Савет страних инвеститора, Београд.

3. Бошковић, Г. (2004) *Прилагођавање и конкурентност индустрије на глобалном тржишту*, Економске теме, бр. 1-2, Економски факултет Ниш, Ниш.
4. Бошњак, М., (1999), *Економско-финансијски односи са иностранством као основни елемент стратегије развоја СРЈ до 2020. године*, Економско-финансијски односи са иностранством – могуће алтернативе у функцији обнове и развоја југословенске привреде, Научно друштво економиста Србије, Академија економских наука и Економски факултет Београд, Београд.
5. Бошњак, М., (2005), *Конкурентност и развој као полуге европске перспективе Србије*, Економски анали бр. 166, Економски Факултет Београд
6. Брчеревих, Д., (2008), *Раст зарада, јединични трошкови рада и конкурентност*, Центар за високе економске студије, Београд.
7. Baier, L., and Bergstrand, H., (2004), *Economic determinants of free trade agreements*, Journal of International Economics Vol. 64, USA.
8. Вујовић, Д., (2008), *Изазови интегрисања пословних и националних (глобалних) аспеката конкурентности*, Транзиција и после у региону некадашње Југославије, Милочерски економски форум 2008, Савез економиста Србије, Милочер.
9. Velloso, J.P.R., (1991), *International Competitiveness and Creation of an Enabling Environment*, Interaction of Public and Private Sectors, World Bank, Washington.
10. Veselinović, P., and Mičić, V., (2009), *Effects of global economic and financial crisis on Serbia's industry*, 7th international Scientific Conference, „Dealing with the Global Economic Crisis by Companies and Economies”, Megatrend University, Belegrade.
11. Глигорјевић, Ж., (2003), *Стратегијско управљање развојем индустрије*, Економске теме – 2, Економски факултет у Нишу, Ниш
12. Gordon, I. R., and McCann, P., (2000), *Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?*, London School of Economics & Political Science (LSE), London.
13. *Doing business - 2010 Serbia*, (2009), The World Bank Group, Washington.
14. *Doing business 2010 – Eastern Europe & Central Asia (ECA)*, (2009), The World Bank Group, Washington.
15. *Doing business 2010 – European Union*, (2009), The World Bank Group, Washington.
16. Dollar, D. and Aart K., (2002), *Institutions, Trade and Growth*, The World Bank, Washington.
17. Ђуричин Д., и Петраковић Д., (2003), *Нова конкурентска стратегија Србије*, Конкурентност и транзиција - зборник радова, Савез економиста СиЦГ, Београд.
18. Ђуричин, Д., (2006), *Србија 2012: визија развоја и стратегија конкурентности*, Србија 2012: развој, финансијски систем и кнкурентност, (2006) Копаоник бизнис форум, Савез економиста Србије, Београд.
19. *Economic Studies*, (1987), No. 9, OECD, Paris.
20. *European Universities Charter on Lifelong Learning*, European University Association, Brussels.
21. Ellison, G., and Glaeser, E., L., (1999), *The Geographic Concentration of Industry: Does Natural Advantage Explain Agglomeration?*, American Economic Review 89.
22. Зековић, С., (2004) *Стратешки оквир ЕУ за одрживи развој индустрије и могућности нашег усклађивања*, Економски анали бр. 163, Економски факултет Београд, Београд.
23. Zou, S., Myers, M.B. (1999), *The R&D, Manufacturing and Marketing Competencies and the Firm's Global Competitive Position: An Empirical Study*, Journal of Global Marketing, Vol.12/3.
24. *Извештај о малим и средњим предузећима и предузетништву*, (2009), Министарство економије и регионалног развоја, Београд.
25. *Извештај о развоју Србије 2009.*, (2010), РЗР, Београд.

26. Илић М.,(2006), *Инкубатори и кластери као нови модел развоја малих и средњих предузећа у индустрији*, Индустрија, 4/2006, Економски институт Београд, Београд.
27. *Инвестиције у основна средства Републике Србије, 2005-2008.* (2009), РЗС, Београд.
28. *Индекси индустријске производње у Републици Србији 2009*, (2009), РЗС, Београд.
29. *Индустрија Србије 2008.*,(2009), Републички завод за развој, Београд.
30. Јовић, М., (2002), *Међународна конкурентност савременог предузећа*, Економски анали, ванредни број 46, Економски факултет Београд, Београд.
31. Јовић, М., (2003), *Иновациони аспекти стратешке конкурентности*, Маркетинг, вол. 34, бр. 2, Београд.
32. *Квартални монитор*, (2009), бр. 16, Фонд за развој економске науке, Београд.
33. *Конкурентност и структурне промене 2009.*, (2009), РЗР, Београд.
34. *Конкурентност привреде Србије 2008.*, (2009), РЗР, Београд.
35. *Кретање девизних курсева*, (2009), Народна банка Србије, Београд.
36. Крстић Б., (2001), *Мерење интелектуалних перформанси предузећа*, Пословна политика, 10/2001, Београд.
37. Крстић, Б. (2007), *Интелектуални капитал као детерминанта креирања вредности и конкурентске предности предузећа*, Економске теме, 3, Економски факултет Ниш, Ниш.
38. Kaplan, R. S. and D. P. Norton, (2008), „*Mastering the Management System*“, Harvard Business Review.
39. *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, (2003), Jefferson institute, Belgrade, i NBS, Beograd.
40. *Konkurentnost privrede Srbije 2005*, (2005), Jefferson institute, Belgrade, i Ekonomist, Beograd.
41. *Konkurentnost privrede Srbije 2006*, (2006), Jefferson institute, Belgrade, i Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd.
42. Kotler, P., Jatusripitak, S., and Maesincee, S., (1999), *The marketing of the Nations, A Strategic Approach to Building national Wealth*, The Free Press, USA.
43. Lagendijak, A. and D. Charles (1999.), *Clustering as a New Growth Strategy for Regional Economics*, Lokal Partnership, Clusters, and SME Globalisation, OECD.
44. Lane, P., (1998), *World trade survey: Why trade is good for you*, The Economist, London.
45. Lederman D, Maloney W, (2003), *Trade Structure and Growth*, The World Bank Policy, Research Working Paper 3025, The World Bank Group, Washington.
46. *Макроекономске анализе и трендови* (2009), Коњунктурни Барометар, бр. 172, Економски институт, Београд.
47. Максимовић, Љ., (2010), *Микроекономски аспекти конкурентности*, Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије 2009. године, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац.
48. Максимовић, Љ., (2007), *Приватизација и конкурентност привреде*, Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије, Економски факултет у Крагујевцу, Крагујевац.
49. Максимовић, Љ., (2009), *Могућност подстицања конкурентности националне привреде*, Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије, Економски факултет у Крагујевцу, Крагујевац.
50. Марковић, И., (2003), *Цена као фактор конкурентности у новим условим пословања*, Економске теме, 2003/1, Економски факултет Ниш, Ниш.
51. Маџар, Љ., (2005), *Специфични фактори (не)конкурентности: дилеме развојне стратегије и економске политике*, Конкурентност привреде Србије 2005, Цеферсон Институт, Београд.
52. Мићић, В., (2008), *Нужност прилагођавања развоја индустрије Србије индустрији Европске уније*, Економика 2008, LIV, (5-6), Економски факултет Ниш, Ниш.

53. Мићић, В., (2008), *Прилагођавање развоја индустрије и индустријске политике Србије индустријској политици Европске уније* - магистарска теза, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу.
54. Мићић, В., (2009), *Значај страних директних инвестиција за превазилажење кризе у индустрији Србије*, Економско финансијски односи са иностранством - нужност нове стратегије, Научно друштво економиста Србије, Академија економских наука и Економски факултет Београд, Београд.
55. Мићић, В., (2009), *Србија и индустријска политика Европске уније*, Индустрија 1/2009, Економски институт Београд, Београд.
56. Мићић, В., (2010), *Интелектуални капитал и знање као конкурентска предност*, 2. међународна пословна конференција, Пословне стратегије и изазови савременог света, Пословно комерционална школа Цеље, Цеље, Словенија.
57. Mičić, V., (2009), *The importance and challenges of the Lisbon strategy for economy reforms in Serbia*, Економика, Економски факултет Ниш, Ниш.
58. Мунтер, К., (2003), *Саветодавни извештај о развоју индустријске стратегије у Србији и Црној Гори у контексту процеса стабилизације и придруживања ЕУ*, СЦЕПП, Београд.
59. *Национални конвет о европској унији – Књига препорука*, (2008), Европски покрет у Србији, Београд.
60. Николић, Г., (2005), *Утицај спољне трговине на економски раст*, Економски анали бр. 165, Економски факултет Београд, Београд.
61. Николић, Г., Цветковић, С., и Јевтић, Ж., (2010), *Ефекат економске отворености на привредни раст - случај СФРЈ и импликације за Србију данас*, Индустрија 3/2010, Економски институте, Београд.
62. *Основни резултати пословања предузећа и предузетника у 2008.*, (2009), РЗС, Београд.
63. *Предузећа у Републици Србији, према величини*, 2009. (2010), РЗС, Београд.
64. *Посткризни модел економског раста и развоја Србије 2011-2020.*, (2010), USAID, ФРЕН Београд, и МАТ Економски институт Београд.
65. Porter, M., (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, november-december 1998.
66. Porter, M., Schwab, K., Sorrell M., and Claros, A. L., (2004), *The Global Competitiveness Report 2004-2005*, WEF, Switzerland.
67. Porter, M.E., Delgado, M., Ketlis. C., and Stern., S., (2008), *Moving to a new global competitiveness index*, The Global Competitiveness Report 2008-2009, WEF, Switzerland.
68. Радоњић, О., (2003), *Технолошк развијеност као важан услов конкурентности на међународном тржишту*, Социологија, 2003/2, Филозофски факултет Београд, Београд.
69. *Развој иновативности и технологије*, (2003), Препоруке за повећање конкурентности, Национално вијеће за конкурентност, Загреб.
70. Ракић, Б., и Бошковић, Г., (2005), *Конкурентност привреде Србија као фактор интеграције*, Економске теме, бр. 1-2/2005, Економски факултет универзитета у Нишу, Ниш.
71. *Реформе у Србији – Достигнућа и изазови*, (2008), ЦЈДС, Београд.
72. Савић Љ.,(2008), *Српска индустрија за двадесет први век*, Индустрија 1/2009, Економски институт Београд, Београд.
73. Савић, Љ., (2010), *Реиндустријализација као основа новог модела развоја*, Економско-социјална структура Србије – Учинак прве деценије транзиције, НДЕ, АЕН и Економски факултет, Београд.
74. Савић, Н., и Џунић, М., (2008), *Конкурентност Србије у региону*, Милочерски економски форум – Транзиција и после у региону некадашње Југославије, СЕС, Београд.

75. Савић, Н., Цунић, М., Драшковић, Бранка., и Албијанић М., (2009), *Како унапредити конкурентност српске привреде у условима економске кризе*, Радови професора и сарадника ФЕФЕ - Копаоник бизис форуму 2009, ФЕФА, Београд.
76. *Статистици годишњак Југославије 1992*, (1992), СЗС, Београд.
77. *Статистички годишњак Србије 2008*, (2009), РЗС, Београд.
78. *Стратегија повећања извоза Републике Србије за период од 2008. до 2011. године*, Мистарство за економски развој републике Србије, Београд.
79. *Стратегија привредног развоја Србије до 2010*, (2002), – Књига I, Влада Републике Србије, Мистарство за науку, технологију и развој републике Србије, Београд.
80. Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, D., M., Geiger, T., and Mia, I., (2009), *The Global Competitiveness index: Contributing to Long-Term Prosperity amid the Global Economic Crisis*, The Global Competitiveness Report 2009-2010, WEF Switzerland.
81. Savić, Lj., (2010), *The impact of the economic crisis on the countries in transition - Members of the EU*, Teme 2/2010, Univerzitet u Nišu, Niš.
82. *Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*, (2009), OECD, Paris.
83. Тасић, Н., и Здравковић, М., (2008), *Осетљивост српског извоза и увоза на промене девизног курса у другом року*, Народна банка Србије, Београд.
84. *Транзиција и после у региону некадашње Југославије*, (2008), Милочерски економски форум 2008, Савез економиста Србије, Милочер.
85. *Transition Report 2008: Growth in Transition*, (2009), EBRD, United Kingdom.
86. Филиповић, М., и Вујошевић М., (2004), *Место и улога Србије у непосредном регионалном и ширем европском окружењу: аспект институционалног прилагођавања у области политике и планирања развоја*, Стратешки оквир за одрживи развој Србије, ИАУС, Београд.
87. *The Global Competitiveness Report 2002-2003*, (2002), WEF, Switzerland.
88. *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, (2009), WEF, Switzerland.
89. *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, (2009), WEF, Switzerland.
90. *Trade and Development Report 2009*, (2009), UNCTAD, New York and Geneva.
91. Хамовић, В., Цвијановић, Д., и Михаиловић, Б., (2007), *Претпоставке и правци укључивања српских предузећа у светске трговинске токове*, Економске теме, 2007/2, Економски факултет Ниш, Ниш.
92. Naqee, I., (1991), *International Competitiveness: Interaction of Public and Private Sectors*, Interaction of Public and Private Sectors, World Bank, Washington.
93. Hitt, M., Ireland, D., Camp, M., and Hoskisson, E., (2004), *Strategic Management - Competitiveness and Globalization*, South-Western College Publishing, Ohio.
94. Церовић, Б. (2009), *Србија у транзицији и кризи*, Транзиција у Србији и глобална економска криза, НДЕ, АЕН и Економски факултет, Београд.
95. *Classification of manufacturing industries based on technology*, (2005), OECD, Paris.
96. *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*, (2005), World Competitiveness Yearbook 2005., IMD, Lousanne.
97. Commission of the European Communities, (2002) *Industrial Policy in an Enlarged Europe*, Com (2002) 714, Final, The Economic and Social Committee and The Committee of The Regions, Brussels.
98. Williamson, J., (2006), *After the Washington Consensus-Latin American Growth and Sustainable Development*, Institute for International Economics, Washington.
99. *World Economic Outlook*, (2010), IMF, January 26, 2010.
100. *World Investment Report 2008*, (2008), UNCTAD, Geneva.
101. *World of Work Report 2009 - The Global Jobs Crisis and Beyond*, (2010), International Labour Organization, Switzerland.

Websites извори:

1. *A new industry policy: Making the EU a more attractive place for industry*, (2005), (http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/industry/index_en.htm, 11.10.2008).
2. Beach, W., W., and Kane, T., (2007), *Methodology: Measuring the 10 Economic Freedom*, 2007, Index of Economic Freedom, (<http://www.heritage.org/index/pdf>, 06.05.1010.).
3. *Benchmarking of Business Incubators*, (2005), Centre for Strategy and Evaluations Services, European Commission, Brussels, (<http://www.bii.ge>., 10.10.2010.)
4. Bienkowski, W., (2006), *How much are studies of competitiveness worth? Some critical theoretical reflections on the issue*, The Second Economic Forum On “New Europe“, Lancut, (http://www.lancutforum.com/paper2/p_Wbienkowski.pdf, 4.05.2010.).
5. Bitzenis A., and Andronikidis A., (2007), *Cost and benefits of integration in the European Union and in the Economic Monetary Union (EMU)*, (<http://www.denbridgepress.com>, 10.10.2010.)
6. *Годишњи извештај о раду Комисије за заштиту конкуренције за 2008. годину*, (2009), Комисија за заштиту конкуренције, (<http://www.kzk.org.rs/download2008.pdf>, 20.01.2010.).
7. *Glimmers of a plan for saving the euro*, The economist, (<http://www.economist.com>, 10.10.2010.)
8. *Global and Regional FDI Trends in 2009*, (2010), UNCTAD, (<http://www.unctad.org>, 10.10.2010.)
9. *Global Economic Prospects: Through the Fog of Uncertainty*, (2003), The World Bank, (<http://www.iie.com/publications/pb/pb03-2.pdf>, 22.01.2008.).
10. Grauwe, D., P., (2010), *Dimensions of Competitiveness*, The MIT Press, (<http://mitpress.mit.edu>, 10.10.2010.).
11. *Decent Work and Quality Jobs in Europe: 16 Recommendations for the Europe 2020 Strategy*, (http://cms.horus.be/SOLIDARBriefing12_Post-Lisbon-Strategy.pdf, 05.05. 2010.).
12. *Економија*, (<http://www.mtsmondo.com>, 20.01.2010.).
13. *Economic Research Federal Reserve Bank*, (<http://research.stlouisfed.org>., 10.10.2010.)
14. *Employment, economic reform and social cohesion*, (2000), Presidency Conclusions, European Council, Lisbon, (<http://ec.europa.eu>, 10.10.2010.)
15. *Entreprise Clusters and Networks*, (2008), European Commission, (<http://www.dpt.gov.tr>, 10.10.2010.)
16. *EU-27 downward employment trend flattening out Latest Labour Market Trends*, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>., 10.10.2010.)
17. *European Cluster Observatory - Cluster Policies*, (2008), (<http://www.clusterobservatory.com/>, 10.10.2010.)
18. *Eurostat*, (<http://epp.eurostat.ec>., 10.10.2010.)
19. *External debt by country*, (2010), Global Finance, (<http://www.gfmag.com>, 10.10.2010.)
20. *Извештају о напретку Србије за 2008. годину*, (2009), (<http://www.europa.rs.pdf>, 20.04.2009.).
21. *Извоз и увоз по секторима и одсецима СМТК, ПЗС*, (<http://webrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>, 20.03.2010.).
22. *Industrial Policy in an Enlarged Europe*, (2002), Commission of the european Communitis, Brissel, (<http://ec.europa.eu/invest-inresearch/pdf>, 20.07.2007.).
23. *Information society statistics*, *Eurostat*, (<http://epp.eurostat.ec>).
24. *Integrated guidelines for growth and jobs 2005-2008*, (2005) European Commission, Brussels, (http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/com2055_141_en.pdf, 03.02.2006.).
25. *International Trade Center*, (www.trademap.org, 20.01.2010.).
26. *ISO Standards*, (http://www.iso.org/iso/iso_catalogue.htm, 20.01.2010.).

27. Кластери у Србији, (<http://klasteri.merr.gov.rs/>, (20.04.2010.).
28. Концепт индустријског развоја, Министарство економије и регионалног развоја, Београд, (<http://www.merr.sr.gov.rs/pdf>, 20.01.2010.).
29. Krueger, A., (2005), *Policy lessons from development experience since the Second World War*, Stanford University, USA, (<http://www.sciencedirect.com>, 20.01.2010.).
30. Krugman, P. (1997), *Pop Internationalism*, The MIT Press, Cambridge, (<http://books.google.com/books=Pop+Internationalism#v=onepage&q=&f=false>, 20.01.2010.).
31. Лазаревић, М., *Улога менаџмента у креирању конкурентске предности на светском тржишту*, Институт економских наука, Београд, (<http://www.iem.bg.ac.yu/download/wp06-11.pdf>, 20.10.2009.).
32. Lardy, N.R., (2009), *China's Role in the Origin and Response to the Global Recession*, Peterson Institute for International Economics, (<http://www.uscc.gov>, 10.10.2010.).
33. *London Summit – Leaders' Statement*, (<http://www.g20.org/pdf>, 10.10.2010.).
34. Моћ и немоћ монетарне политике у успостављању равнотеже између платнобилансних циљева и циљева инфлације, (<http://www.nbs.rs>, 20.04.2010.).
35. *Massachusetts institute technology competitiveness*, (<http://www.mit.edu>, 10.09.2009.).
36. Народна Банка Србије, (<http://www.nbs.rs>, 20.04.2010.).
37. Pelkmans, J., (2006), *European Industrial Policy*, Bruges European Economic Policy Briefings, (<http://www.coleurop.be/content/studyprogrammes.pdf>, 11.07.2007.).
38. Porter, M., *Regional Competitiveness in a Global Economy*, The Summit for American Prosperity, (<http://www.isc.hbs.edu/pdf/ForAmericanProsperityMichaelPorter>, 08.08.2009.).
39. *Presidency Conclusions*, (2000), European Council, Lisbon, (<http://ec.europa.eu>, 4.05.2010.).
40. *Production in total industry*, OECD, (<http://stats.oecd.org/Index.aspx>, 11.05.2010.).
41. *Развој иновативности и технологије*, (2003), Препоруке за повећање конкурентности, Национално вијеће за конкурентност, Загреб, (<http://www.konkurentnost.hr/dokumenti.tehnologije.pdf>, 20.04.2010.).
42. *Redefining Trade Promotion - The Need for a Strategic Response* (1999), WEDF, International trade centre, (<http://www.intracen.org/publication1999.htm>, 28.10.2009.).
43. Reinert, S., E., (1994), *Competitiveness and its predecessors - A 500-year cross-national perspective*, STEP Report R-03/1994, (www.step.no, 28.01.2006.).
44. *Research methodolog*, (http://www.imd.ch/research_methodology.cfm, 20.01.2010.).
45. Rodrik, D., (2004), *How to Make the Trade Regime Work for Development*, Harvard University, Cambridge, (<http://www.ksg.harvard.edu/rodrik>, 20.04.2010.).
46. Rodrik, D., (2005), *Industrial Policy for the Twenty First Century*, Harvard University, Cambridge, (<http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/UNIDOSep.pdf>, 20.04.2010.).
47. Rodrik, D., (2006), *Doomed to choose – Industrial policy as predicament*, Harvard University, Cambridge, (<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/doomed.pdf>, 20.04.2010.).
48. Rodrik, D., (2006), *Industrial Development: Stylized Facts and Policies*, Harvard University, Cambridge, (<http://www.ksg.harvard.edu/rodrik>, 20.04.2010.).
49. Rodrik, D., (2010), *The Return of Industrial Policy*, Project Syndicate, (<http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik42/English>, 10.10.2010.).
50. Rodrik, D., Hausmann, R. and Velasco, A. (2005), *Growth Diagnostics, Working Paper*, (<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html>, 15.10.2008.).
51. *Статистика спољне трговине*, РЗС, (<http://webrzs.stat.gov.rs/axd/arhiva>, 20.04.2010.).
52. *Стратегија научног и технолошког развоја Србије од 2009. до 2014.*, (2009), (<http://www.nauka.gov>, 20.01.2010.).

53. Сундаћ, Д., и Швашт, Н. (2009), *Интелектуални капитал темељни чимбеника конкурентности предузећа*, Министарство gospodarства, рада и подузетништва, Загреб, (www.mingorp.hr, 20.01.2010.).
54. *Sectoral Analysis, Outlook 2008-2009*, (2008), *Analysis of The UniCredit Group New Europe Research Network*, (<http://www.bankaustria.at/informationpdfs.pdf>, 20.01.2010.).
55. Siggel, E., (2007), *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, CESifo Institute, German, (<http://www.cesifo-group.de>., 10.01.2010.).
56. Stoll, H., R., (1967), *A Note on Exchange Rate Changes and Capital Flows*, The American Economic Review, Vol. 57, No. 4, American Economic Association, (<http://www.jstor.org/stable/1815380>., 10.10.2010.).
57. *The economic costs of non-Lisbon - A survey of the literature on the economic impact of Lisbon type reforms*, (2005), European Commission Brussels, (http://europa.eu.int/growthandjobs/pdf/SEC2005_385_en.pdf, 20.01.2010.).
58. *The G-20 Pittsburgh Summit 2009, Bread for the World*, Washington, www.bread.org., 10.10.2010.).
59. *The G-20 Toronto Summit Declaration 2010*, (<http://www.g20.org>, 10.10.2010.).
60. *The Growth Report Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, (2008), Conference Edition, IBRD, Washington, (<http://www.growthcommission.pdf>, 10.01.2009.).
61. *Thomson Reuters/Jefferies CRB Index*, (<http://www.bloomberg.com.html>, 10.10.2010).
62. *Trade Competitiveness Map*, Internacional Trade Centre, (<http://www.intracen.org/marketanalysis/TradeCompetitivenessMap.aspx>, 20.01.2010.).
63. *Trading economics – Global economics research*, www.tradingeconomics.com/default.aspx, 11.05.2010.).
64. *Transnationals Locate More R&D Centers in China*, International Cooperation Department, Development Research Center of the State Council, <http://www.drc.gov.cn/english/index.asp>.
65. *Transparency International*, (2009), http://www.transparency.org/policy_research/.
66. *Foundation Enterprise Estonia, Tallin*, (<http://innomet.ttu.ee/dam04/proceedings/Production%20Management/Luik.pdf>, 20.04.2010.).
67. *Future of the Federal Estate Tax - Now and Late*, New York Times, (<http://www.nytimes.com>, 10.10.2010.)
68. Hill, K., Hoffman, D., and Hoffman M., K., (2005), *Lessons from the Irish Miracle*, ASU School of Business, (<http://wpcarey.asu.edu/seidman/reports/ireland.pdf>, 13.12.2007.).
69. Hopkinson, L. (2005), *Inovacion's klaster: Non-inancial assistance to SMEs in Sebria*, (www.arhiva.srbia.gov.yu/lg/documents/informacion;klaster-srp.ppt, 03.06.2007.).
70. *Human Development Report 2009*, (2009), UNDP, (<http://hdr.undp.org/en/>, 22.01.2008.).
71. *Chinability*, (<http://www.chinability.com/GDP.htm>, 10.10.2010.)
72. *Competitiveness factors and criteria* (<http://www.imd.ch/research.ex.cfm>, 10.10.2010.)
73. *Competitiveness in International Trade*, OECD, (<http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>., 10.10.2010.)
74. *World Competitiveness Yearbook 2003*, (2003), IMD, (<http://www.imd.ch/fundamentals/>, 10.09.2009.).
75. *World Economic Outlook Database 2010*, (2010), IMF, <http://www.imf.org>, 20.01.2010.).