

Urednici:

prof. dr Nebojša Savić

prof. dr Goran Pitić

Kuda ide konkurentnost Srbije?



fEFA

Beograd, 2010.

FEFA – Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?

Urednici
Nebojša Savić i Goran Pitić



Beograd, 2010.

©FEFA – Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, 2010.
www.fefa.edu.rs

Za izdavača:
prof. dr Mihajlo Crnobrnja

Urednici:
prof. dr Nebojša Savić
prof. dr Goran Pitić

Recenzenti:
prof. dr Nebojša Savić
prof. dr Goran Pitić
doc. dr Marija Džunić

Design: KreativaNewFormula

Priprema za štampu: Željko Hrček

Štampa: MST Gajić

Tiraž: 200

ISBN 978-86-86281-13-5

Sva prava zadržana. Ni jedan deo ove publikacije ne može biti reprodukovan u bilo kom vidu i putem bilo kog medija, u delovima ili celini bez prethodne pismene saglasnosti izdavača.

SADRŽAJ

PREDGOVOR

Nebojša Savić i Goran Pitić 5

I DEO: GLOBALNA PITANJA KONKURENTNOSTI SRBIJE 7

NOVI INDEKS KONKURENTNOSTI I RANG SRBIJE

Nebojša Savić 9

ULOGA MENADŽMENTA I PREDUZETNIČKOG RAZVOJA U KONKURENTNOSTI SRBIJE

Marija Džunić 36

II DEO: SPECIFIČNA PITANJA KONKURENTNOSTI SRBIJE..... 51

KONKURENTNOST U BANKARSKOM SEKTORU SRBIJE

Lidija Barjaktarović 53

LJUDSKI KAPITAL U FUNKCIJI EKONOMSKOG RASTA I PRIMENA NA SRBIJU

Miloljub Albijanić 70

RAZVOJ KLASTERA U SRBIJI I ULOGA VLADE U STVARANJU POVOLJNOG OKRUŽENJA ZA NASTAJANJE I RAZVOJ KLASTERA

Ivan Brkić 108

LIDERSTVO I KONKURENTNOST

Branka Drašković..... 122

III DEO: STUDIJE SLUČAJA O KONKURENTNOSTI SRBIJE 135

ICT KLASER U SRBIJI

Marina Đenić, Jana Subotić, Milan Đukić, Dane Atanasković i Miloš Obradović 137

3

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?

REGIONALNA KOMPARATIVNA ANALIZA POSLOVNOG OKRUŽENJA
SRBIJE

Srđan Leković, Nemanja Vejnović i Aleksandar Zavišin 177

KOMPARATIVNA ANALIZA POSLOVNOG OKRUŽENJA U SRBIJI
PO METODOLOGIJI NOVOG INDEKSA KONKURENTNOSTI

Ana Vjetrov, Uroš Đurić, Vanja Alinčić i Anja Simanić 209

PREDGOVOR

U modernoj ekonomiji pitanja konkurentnosti i obezbeđivanja što kvalitetnijeg nacionalnog poslovnog okruženja imaju najveći značaj.

Sa zaustavljanjem pada svetske privrede i ranim nagoveštajima globalnog oporavka za srpsku privredu se nameću dva ključna pitanja: prvo, kako obezbediti dovoljan priliv stranih direktnih investicija za nesmetan razvoj u budućnosti i drugo, kako povećati izvoz. Odgovori na oba pitanja su izazovni ali i gotovo predodređeni.

Za obezbeđivanje potrebnog priliva stranih direktnih investicija presudno je stvaranje kvalitetnog nacionalnog poslovnog okruženja. Srbija se danas odlikuje veoma nepovoljnim poslovnim okruženjem, što u uslovima svetske ekonomske krize, još više produbljava ovaj problem i otežava priliv investicija.

Da bi povećali izvoz i na taj način obezbedili rast GDP putem povećane tražnje za našim proizvodima potrebno je da se značajno poveća konkurentnost naših proizvoda.

Svesni složenosti ovih izazova sa kojima se suočava srpska privreda u 2010. na FEFA smo odlučili da ovu novu ediciju posvetimo pitanjima konkurentnosti srpske privrede i da u polugodišnjim intervalima tretiramo problematiku konkurentnosti privrede Srbije.

Našim dragim čitaocima i celoj naučnoj i stručnoj javnosti stavljamo ovim na uvid rezultate istraživanja koje su sprovedi naši profesori i doktoranti koji se bave problemima konkurentnosti, kao i tri studije slučaja koje su pripremili studenti master studija na FEFA a koji su takodje posvećeni problematici konkurentnosti.

Nadamo se da će ova nova edicija posvećena konkurentnosti biti od koristi svima onima koji se bave ovom problematikom i da će i kreatori ekonomske politike moći da je upotrebe pri kreiranju programa prosperitetne Srbije.

Beograd, 6. aprila 2010.

Nebojša Savić i Goran Pitić



**GLOBALNA PITANJA
KONKURENTNOSTI
SRBIJE**

1

NOVI INDEKS KONKURENTNOSTI I RANG SRBIJE

NEW COMPETITIVENESS INDEX AND RANK OF SERBIA

Prof. dr Nebojša Savić

Rezime

Srbija je rangirana na 93. mesto medju 133. zemlje po nivou konkurentnosti, što je pad sa 85. mesta ostvarenog u prehodnoj godini. Prema nivou GDPpc ppp Srbija se nalazi na 66. mestu. Sve determinante konkurentnosti su obuhvažene Novim indeksom globalne konkurentnosti koji je razvio prof. Porter sa saradnicima 2008. Prva i najznačajnija preporuka za unapredjenje konkurentnosti Srbije vezana je za poboljšanje faktorskih uslova, a medju njima pre svega infrastrukture i institucija. Ispoljene slabosti u uvom segmentu, a pre svega u oblasti logističke, administrativne i inovacione infrastrukture. Druga preporuka se odnosi na kontekst u kome se realizuju strategija firmi i rivalitet u kome su takodje ispoljene značajne slabosti. One se pre svega vezuju za regulisanje tržišta roba i usluga, a pre svega anti-monopolsku politiku, tržišnu dominaciju i intenzitet lokalne konkurencije, u čemu je opet dominantna uloga države.

KLJUČNE REČI: konkurentnost, NGCI, globalni indeks konkurentnosti, Porterov dijamant, produktivnost, Srbija

Abstract

Serbia was ranked 93rd among 133 countries, which is a drop from its 85th position the year before. According to the level of GDPpc adjusted by PPP, Serbia was ranked 66th. All determinants of competitiveness are encompassed by the New Global Competitiveness Index (NGCI), which has recently been developed by Professor Porter. In the factor conditions segment there are deep disadvantages. This especially refers infrastructure and institutions. For logistical, administrative and legal infrastructure the primary responsibility lies with the government, as well as to the segment of innovation infrastructure and the capital market infrastructure where this government's responsibility must be shared with research institutes and universities, as well as with financial institutions themselves. In the strategy and rivalry segment there are also significant weaknesses. They are especially observed in the

nature of competition (market dominance, anti-monopoly dominance...) where the government's role is also dominant. However, weaknesses are also manifested in the sphere of corporate governance (the efficiency of corporate boards and influence of audit reports), whereby the primary responsibility lies with the business sector.

KEY WORDS: competitiveness, NGCI, global competitiveness index, Porter's diamond, productivity, Serbia

NOVI INDEKS KONKURENTNOSTI I RANG SRBIJE

Konkurentnost je danas postala dominantna ekonomska tema. Njenom značaju je, pored tradicionalne potrebe da se bude konkurentniji, dakle bolji od drugih, doprinela i svetska ekonomska kriza kroz koju prolaze sve privrede, pa i srpska.

U svetskoj privredi je u ovom trenutku zaustavljen pad ali je još uvek nezvesno šta će se dalje dešavati i da li će i kada će rast biti obnovljen i kada će se dostići nivo GDP-a koje je postojao pre krize.

Izvesno je da će Srbija svoj model rasta i prosperiteta koji je do skora sprovodila morati da promeni, napuštajući ekspanziju domaće tražnje kao ključni generator rasta. Osnov rasta u budućnosti moraju u znatno većoj meri biti domaća štednja i investicije, za razliku od dosadašnjeg modela, u kome je dominirala domaća potrošnja.

Uz relativno smanjivanje domaće potrošnje Srbija će morati da izvrši prilagodjavanje u sledeća dva pravca: prvo, da značajno poveća izvoz i drugo, da poveća priliv stranih direktnih investicija (FDI). Ovo su dva veoma izazovna cilja ali je to put koji obezbeđuje nacionalni prosperitet uz vraćanja na putanju intenzivnog rasta. Zajednički preduslov za obe ključne stvari jeste podizanje nivoa konkurentnosti, a za to je potrebno stvoriti veoma atraktivan poslovni ambijent.

Cilj ovog rada je da na bazi nove metodologije ocene konkurentnosti, koju je tokom 2008. i 2009. postavio profesor Porter sa saradnicima, ocenimo položaj Srbije u 2009. i definišemo preporuke za unapredjenje konkurentnosti Srbije.

Ovaj rad je podeljen na tri dela: u prvom se definiše zašto je za Srbiju od ključnog značaja podizanje nivoa konkurentnosti, u drugom se daje prikaz osnova moderne teorije konkurentnosti i analizira novi i globalni indeks konkurentnosti, a u trećem se daje ocena nivoa konkurentnosti Srbije.

Zašto je danas za Srbiju najvažnije podizanje nivoa konkurentnosti?

U savremenom svetu značaj unapredjenja nacionalne konkurentnosti je široko prihvaćen koncept. Da bi se on postavio na pravilan način mora se poći od toga šta čini osnove nacionalnog prosperiteta, a to je unapredjenje životnog standarda svih građana.

Osnove savremenog prosperiteta. – Životni standard, odnosno prosperitet, je određen nivoom produktivnosti privrede koji se iskazuje vrednošću proizvedenih dobara i usluga po jedinici angažovanog ljudskog kapitala, fizičkog kapitala i prirodnih resursa.¹ Produktivnost zavisi od vrednosti roba i usluga iskazanih u svetskim cenama koje neka privreda ostvaruje ali i od efikasnosti sa kojom se ta proizvodnja ostvaruje. Podizanje nivoa produktivnosti omogućava zemlji da sledi putanju visokih plata, atraktivnih prinosa na kapital i jake valute i to uz visok nivo životnog standarda.² Otuda se konkurentnost uspešno meri preko produktivnosti.³

Država samo kreira atraktivno poslovno okruženje, a jedino kompanije stvaraju vrednost. – Vrednost na tržištu stvaraju jedino kompanije, a one su ograničeno samo intenzitetom inovativnosti i dinamizmom kompanijama. Iako država ima značajnu ulogu u stvaranju uslova koji omogućavaju kreiranje vrednosti ona ne može stvarati vrednost.

Podizanje konkurentnosti je proces unapredjenja poslovnog ambijenta koji treba da omogući povećanje domaćih investicija, priliva stranih i domaćih investicija, izvoza, uvoza itd. Svaki od tih faktora zavisi od nivoa konkurentnosti zemlje. Investitori, domaći i strani, neće ulagati kapital sve dok zemlja ne omogući privlačnu propoziciju vrednosti, a izvoz će početi da raste tek kada proizvodi dostignu potreban kvalitet uz efikasnu proizvodnju. Direktno državno subvencioniranje rasta izvoza, investicija i inovativnosti ima skroman doprinos rastu produktivnosti.

Srbija je u pošlogodišnjem izveštaju o konkurentnosti svrstana na 93. mesto od 133. zemlje. To predstavlja pogoršanje u odnosu na prethodnu godinu, kada je bila na 85. mestu. Inače, po nivou GDPpc (uskladjenom prema paritetu

¹Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern. 2008. „Moving to a New Global Competitiveness Index.“ U: M. Porter and C. Schwab, ed. *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneve: World Economic Forum: 43-63.

²Porter navodi da je upotreba jediničnih troškova rada (unit labor cost), kao odnos plata i produktivnosti rada, pogrešan indikator konkurentnosti. Mnogo je značajnije razumeti suštinu izvoznih kapaciteta nego posmatrati izolovano troškove plata.

³Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern: 44.

kupovnih snaga) Srbija se nalazi na 66. mestu i taj rang predstavlja najbolju aproksimaciju ranga na kome zemlja treba da se nalazi i po nivou konkurentnosti.⁴

Hronologija nastanka nove metodologije ocene konkurentnosti

Do pre dve godine bilo je uobičajeno da se ocena nivoa konkurentnosti nacija izvodi na osnovu dva sintetička pokazatelja koji su bili redovno publikovani u Globalnim izveštajima o konkurentnosti (Global Competitiveness Report – GCR) u izdanju Svetskog ekonomskog foruma (World Economic Forum – WEF).

U GCR bila su publikovana dva relevantna sintetička indeksa koji opisuju nivo konkurentnosti i kao takvi predstavljali su vodič za donošenje investicionih odluka širom sveta i jasno definisanje jakih i slabih strana konkurentnosti svake zemlje.

Ta dva indeksa su bili:

- indeks konkurentnosti rasta (Growth Competitiveness Index – GrCI), koji je konceptijski postavio profesor Jeffrey Sachs na bazi akademskih osnova moderne teorije ekonomskog rasta i
- indeks konkurentnosti biznisa (Business Competitiveness Index – BCI), koji je razvio profesor Michael Porter uvodjenjem mikroekonomskih nosilaca prosperiteta.

U nastojanju da poveže makroekonomske i mikroekonomske faktore konkurentnosti profesor Xavier Sala-I-Martin je povezivanjem prethodna dva kreirao globalni indeks konkurentnosti (Global Competitiveness Index – GCI).⁵ Od 2004-2008. GCI je bio publikovan u GCR uporedo sa GrCI i BCI.

U poslednjem GCR, onom iz 2009. po kome je Srbija svrstana na 93. mesto objavljen je samo GCI kao sintetički indeks konkurentnosti. BCI je izosao jer je prof. Porter radi na razvoju novog sintetičkog indeksa konkurentnosti, čija metodologija je ovde vpredmet naše analize.

Profesor Porter sa saradnicima je 2008. napravio korak dalje u razvoju sintetičkog indeksa konkurentnosti unapredjenjem, s jedne strane, same metodologije i, s druge strane, samog upitnika (Executive Opinion Survey) na osnovu

⁴Schwab, C., ed. 2009. *The Global Competitiveness Report 2009-2010*. The World Economic Forum. Geneve.

⁵Sala-I-Martin, X., J. Blanke, M. Drzeniek, T. Geiger, I. Mia, and F. Pua. 2007. "The Global Competitiveness Index: Measuring the Productive Potential of Nations", *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, Geneve: World Economic Forum: 3-50.

koga se vrši ocenjivanje i rangiranje zemalja.⁶ Tako je nastao novi globalni indeks konkurentnosti (New Global Competitiveness Index – NGCI) kao jedinstven, potpuno integrisani indeks prethodna dva indeksa. NGCI se koncentriše na determinante nivoa produktivnosti koji privreda može održati, a nivo produktivnosti je krajnji nosilac nacionalnog prosperiteta. U obračunavanju NGCI se koriste javni podaci i jedinstven upitnik koji su i do sada bili korišćeni za potrebe GCR. Suštinska razlika je u tome što sve ove raspoložive podatke NGCI integriše u novu i robustniju konceptualnu strukturu koristeći rigorozniju statističku metodologiju.⁷

NGCI je koncentrisan na utvrđivanje determinanti nivoa produktivnosti koji nacionalna privreda ostvaruje kao i utvrđivanje nosilaca nacionalnog prosperiteta.

Ocena nivoa konkurentnosti zemalja je izazovan zadatak jer na konkurentnost utiču brojni faktori. Različiti statistički podaci i alternativni ekonometrijski pristupi doveli su do različitih, a često i međusobno konfliktnih stavova u pogledu toga koji su nosioci konkurentnosti.⁸ Otuda je cilj NGCI da hvatajući se u koštac sa tim izazovom na rigorozan, ali pragmatičan, način omogući stvaranje informacione podloge na veoma detaljnom nivou.

Šta određuje nivo konkurentnosti?

Kada se radi o konkurentnosti, onda u svetskoj privredi ne važi igra sa nul-tom sumom. To omogućava svakoj zemlji da unapredi svoj prosperitet, ukoliko ostvari rast produktivnosti i konkurentnosti, bez obzira na rast ili pad nivoa konkurentnosti drugih zemalja. Tome je u novije vreme posebno pogodovao proces globalizacije, koji je, s jedne strane, omogućio prosperitet onima koji povećavaju konkurentnost, ali je s druge strane, istovremeno relativno povećao troškove onima koji imaju nisku produktivnost.⁹

Globalizacija je izazvala i promene u okruženju. Pokretači ovog procesa bili su: (i) smanjivanje barijera za razmenu i investicije, (ii) brzo rastući obim i difuzija znanja i (iii) unapredjenje nivoa konkurentnosti u mnogim zemljama.

⁶Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern: 43-63.

⁷Ibid. 43-44.

⁸Ciccone, A. and E. Papaioannu. 2007. „Entry Regulation and Intersectoral Reallocation“, Mimeo. Pompeu Fabra University.

⁹O efektima globalizacije vidi u: Porter, M. and C. Ketels. 2007. „Competitiveness in the Global Economy: Sweden’s Position“. Lecture delivered at Globalization Council, Stockholm, April 27.

Reakcija tržišta na delovanje ovih pokretača ogledala se u: (i) opštoj globalizaciji tržišta, (ii) globalizaciji lanaca vrednosti, (iii) internacionalizaciji kapitala, (iv) porastu intenziteta znanja i veština i (v) porastu vrednosti usluga.

Efekti na konkurentnost koji su proistekli iz globalizacije pokazali su: (i) da je produktivnost ključna determinanta prosperiteta, (ii) da unapredjenje nacionalne konkurentnosti nije igra sa nultom sumom i (iii) za konačan ekonomski prosperitet potrebno je obezbediti jedinstvenu vrednost.

Ostvarivanje prosperiteta u globalizovanoj privredi je vezano za stvaranje što povoljnijih uslova u kojima kompanije mogu unaprediti svoju produktivnost. Otuda je svaka država najodgovornija za stvaranju dobre poslovne klime na svojoj teritoriji.

Zbog toga je moderna teorija konkurentnosti ustvari konkurencija između različitih lokacija. Primarni ciljevi nisu veličina privrede, obim deviznih rezervi, obim izvoza itd. već stvaranje najkvalitetnije poslovnog okruženja iz čega će proistići visok životni standard odnosno prosperitet.

Nasledjeni i kreirani prosperitet. – Kada se radi o prosperitetu veoma je važno praviti razliku između nasledjenog i kreiranog prosperiteta. Analizirajući konkurentsku poziciju Rusije, kao resursno bogate zemlje, Porter, Ketels i saradnici ističu da nasledjeni prirodni resursi i bogatstvo mogu imati pozitivan efekat na nacionalni prosperite, ali njihova raspoloživost sama po sebi ne garantuje prosperitet, čak nekada može i otežavati kreiranje bogatstva. Nasledjeno bogatstvo proističe iz prirodnih resursa kao što su minarali, nafta, zemlja, dobre lokacije... Kreirani prosperitet znači stvaranje bogatstva na osnovu sposobnosti ostvarivanja visoke produktivnosti proizvoda i usluga koji su profitabilno plasirani na strano i domaće tržište. Dakle, kreirani prosperitet ima ograničenje samo u sposobnosti inoviranja i dinamiziranja firmi. Bogatstvo mogu kreirati samo firme. Država ne može kreirati bogatstvo ali ima značajnu ulogu u stvaranju dobrih uslova za kreiranje prosperiteta.¹⁰

Kada se sledi model nasledjenog prosperiteta tada se strategija zasniva na maksimalnom iskorišćavanju i prodaji raspoloživih nasledjenih prirodnih resursa; glavni igrač u ovom modelu je država kao vlasnik i distributer resursa sa izraženom sklonošću da preraspodeljuje vrednost prema zahtevima interesnih grupa.

U modelu kreiranog prosperiteta ključ je u stvaranju što vrednijih proizvoda i usluga uz rast efikasnosti. Ovu vrstu prosperiteta jedino stvaraju firme, a zbog toga što je zasnovana na inovativnosti i produktivnosti ova vrsta prosperiteta je u suštini neograničena. Ovde država ima veoma važnu ulogu zato što je ona

¹⁰Porter, M. and C. Ketels, with M. Delgado and Richard Bryden. 2008. „Competitiveness at the Crossroads: Choosing the Future Direction of the Russian Economy“. Mimeo.

direktno odgovorna za stvaranje zdravih konkurentnskih uslova koji omogućavaju rast produktivnosti i za kreiranje dovoljno atraktivnog poslovnog ambijenta za uspešan razvoj privatnog sektora.

Kao potvrdu ove teze možemo navesti brojne primere zemalja koje imaju daleko lošiji rang konkurentnosti u porednjeju sa rangom GDPpc ppp, što ukazuje da u njima postoji ogroman prostor za relativno brzo i uspešno unaprednije konkurentnosti; Srbija, sa Hrvatskom i Italijom, deli od 8. do 10. mesta u ovoj grupi zemalja, sa konkurentnošću koja je za 27 mesta slabija od nivoa GDPpc ppp. Na čelu ove liste su Venecuela, Trinidad i Tobago, Grčka, Libija i BiH. Na drugom kraju se nalaze zemlje nosioci prosperiteta i kod kojih je rang konkurentnosti znatno viši od ranga GDPpcppp, što im u budućnosti obezbedjuje visok tempo rasta. Na čelu ove grupe zemalja su Indija, Kina, Tajland, Tunis, Indonezija... (vidi Aneks tabelu 1.)

Indikatori i podstrekači konkurentnosti. Proces unapredjenja produktivnosti odvija se preko intermedijera koji omogućavaju taj proces. Ključni indikatori ali i podstrekači produktivnosti u nekom konkurentskom okruženju su: (i) domaće investicije koje su ključne za podizanje produktivnosti kompanija i razvoj infrastrukture, (ii) izvoz koji omogućava savladavanje barijera koje postavlja obim domaće tražnje, (iii) uvoz koji omogućava pristup resursima koji se ne mogu proizvesti na konkurentan način u zemlji (omogućava uvoz novih tehnologija i povećava rivalitet na domaćem tržištu), (iv) priliv stranih direktnih investicija (FDI) čime se obezbeduju dodatni kapital, moderne tehnologije, veštine i menadžment i pojačava konkurentski pritisak, (v) odliv FDI koji podstiče međunarodni rast lokalnih kompanija što takodje iziskuje povećanje produktivnosti i (vi) domaća inovativnost koja direktno povećava produktivnost. Da bi se unapredila produktivnost preko ovih elemenata potrebno je stvoriti zdravo konkurentno okruženje uz atraktivnu propoziciju vrednosti, a proizvodi moraju imati visok kvaliteta i visoku proizvodnu efikasnost. Izvoz, investicije, inovacije i patenti ne smeju proisteći iz direktnih državnih subvencija jer te subvencije češće podrivaju produktivnost nego što je unapredjuju.

Metodološke osnove NGCI

Konkurentnost određuje nivo produktivnosti sa kojim se koriste prirodni resursi. Zato konkurentnost ima svoje korene i u makroekonomskim i mikroekonomskim faktorima. Obe ove determinante konkurentnosti su obuhvaćene u NGCI.

NGCI je omogućio razdvajanje uticaja eksterno datih uslova i nasledja koje poseduje neka zemlja, dakle onoga što sobom nosi neka lokacija uključujući prirodna bogatstva i veličinu, i njenih sopstvenih izbora i politika koje sprovodi. Time se omogućava precizno sagledavanje efekata makroekonomske i mikroekonomske dimenzije konkurentnosti, dakle razdvajaju se efekti onoga što je “bogom dato” od onoga što je stvarno postignuto realizacijom neke strategije ekonomskog razvoja.

Cilj NGCI je da otkrije izvore produktivnosti. Otuda je prema NGCI nivo konkurentnosti svake zemlje određen je sa sledeća tri faktora:¹¹

- (i) nasledjem,
- (ii) makroekonomskom konkurentnošću i
- (iii) mikroekonomskom konkurentnošću.

Nasledje i prirodni resursi u teoriji konkurentnosti obuhvataju: (i) raspoložive prirodne resurse, (ii) geografsku lokaciju na kojoj se zemlja nalazi i (iii) veličinu domaćeg tržišta i broj stanovnika.

Iskustva brojnih privreda pokazuju da raspoloživost prirodnih resursa može stvarati povoljne razvojne šanse ali njihovo postizanje ne garantuje visok prosperitet. Da li će resursi biti stavljeni u funkciju prosperiteta zemlje pre svega zavisi od politika koje se sprovode (iskustva zemalja u ovom pogledu su veoma različita).

Kada se radi o geografskoj lokaciji moramo imati u vidu dve stvari. Prva je vezana za troškove koje lokacija nosi iz ugla logistike (npr. blizina mora ili plov-
nih puteva),¹² a druga je vezana za susede tj. sa kojim zemlja se zemlja graniči jer su te zemlje najprirodniji trgovinski i investicioni partneri.¹³ I istorijsko-kulturno nasledje može imati svoju ulogu zato što sobom nosi nasledjenu strukturu kompanija, državnih agencija i stavova o konkurentnosti koji dominiraju u društvu.

Makroekonomska konkurentnost sastoji se iz sledeće dve komponente:

- makroekonomskih politika (MP – macroeconomic policies) i
- socijalne infrastrukture i političkih institucija (SIPI – Social infrastructure and political institution).

¹¹Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern. 45-8.

¹²Vidi: Alesina, A., E. Spolaorr, and R. Wacziarg. “Trade, Growth, and the Size of Countries.” In: P. Aghion and S. Durlauf, eds. 2005. *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier. 1499-1542.

¹³Vidi: Brühlhart, M. and F. Sbergami. 2008. “Agglomeration and Growth: Cross-Country Evidence.” Mimeo. University of Lausanne.

Ove dve komponente odražavaju dva dominantna gledišta savremene makroekonomske literature: prvog, koje je dugo dominiralo¹⁴ i drugog, koje u novije vreme naglašava značaj institucija.¹⁵

Faktori makroekonomske konkurentnosti deluju indirektno na nivo produktivnosti firmi, zbog čega su veoma važni, mada nisu dovoljni da bi se poboljšala njihova produktivnost. U pogledu toga kako treba oblikovati makroekonomske politike postoji konsenzus, ali postoji i dobra praksa. U ovom segmentu najbitnije su monetarna politika, fiskalna politika, upravljanje ekonomskim politikama i nivo zaduženosti.

Kada se radi o fiskalnoj politici, koja je u centru pažnje u ovom trenutku zbog aktuelne ekonomske krize, literatura sugerise da je značajniji način kako država troši novac (kakva je efikasnost države i kako su porezi strukturirani) od toga koliki je nivo fiskalnih prihoda tj. koliki je nivo poreza.¹⁶

Acemoglu i saradnici upozoravaju da je održivost državnih finansija važna determinanta nivoa produktivnosti. Ukoliko je država visoko zadužena može biti prinudjena da servisiranje svojih obaveza finansira povećanjem poreza ili monetarnom relaksacijom što može delovati na smanjivanje investicija i porast inflacije, sa veoma izvesnim negativnim efektima po produktivnost.¹⁷

I monetarna politika ima svoj značaj pogotovu kada se imaju u vidu kratkoročne fluktuacije ekonomske aktivnosti i potreba da se inflacija održava na niskom nivou.¹⁸

Drugi faktor makroekonomske konkurentnosti predstavlja SIPI, koji se pre svega vezuje za institucije i koji je posebno dobio na značaju poslednje dve decenije.¹⁹ Tri najvažnije komponente SIPI su: raspoloživi bazični ljudski kapaciteti (10 indikatora), političke institucije (9 indikatora) i pravna država (12 indikatora).

¹⁴Fischer, S. 1993. „The Role of Macroeconomic Factors in Growth.“ *Journal of Monetary Economics* 32 (3): 485-512.

¹⁵Acemoglu, D., S. Johnson, and J. Robinson. 2001. “The Colonial Origins of Comparative Development.” *American Economic Review* 91 (5): 1369-1401 i Hall, R. E. and C. I. Jones. 1999. “Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?” *Quarterly Journal of Economics* 114 (1): 83-116.

¹⁶Johansson, Å., C. Heady, J. Arnold, B. Brys, and L. Vartia. „Tax and Economic Growth.“ *Economics Department Working Paper* No. 620. Paris: OECD.

¹⁷Acemoglu, D., S. Johnson, J. Robinson, and Y. Thaichareon. 2003. „Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth.“ *Journal of Monetary Economics* 50 (1): 49-123.

¹⁸Goodfriend, M. 2007. “How the World Achieved Consensus on Monetary Policy.” *Journal of Economic Perspectives* 21 (4): 47-68.

¹⁹North, D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance: Political Economy of Institutions and Decisions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Osnovni ljudski kapaciteti, kao što su obrazovanje, zdravlje i čista životna sredina moraju omogućavati građanima da se mogu delotvorno angažovati u ekonomskom životu.²⁰ Prisustvo epidemija malarije i HIV/AIDSa može iziskivati da se značajna društvena energija i resursi moraju posvetiti njima, što će smanjivati produktivnost.²¹ Što je veći deo stanovništva opismenjen i što je viši nivo obrazovanja to je veća sposobnost poboljšanja produktivnosti.

Druga komponenta SIPI vezana je za prirodu političkih institucija zato što one mogu uticati na kontekst strategije i rivaliteta i time na predvidivost pravila i regulative koja preovladjuje u nekoj privredi.

Treća komponenta SIPI vezana je za pravnu državu. Elementi ove komponente odnose se npr. na vlasnička prava i mogućnost zaštite naspram privatnih i javnih interesa. Ova prava značajno utiču na podsticanje ekonomske aktivnosti, posebno kada se radi o transakcijama sa drugima. Ukoliko su vlasnička prava jaka imovina se može naći u najboljoj upotrebi, zadovoljavajući kriterijum optimalne alokacije resursa, i to će dovesti do rasta produktivnosti.²² Rasprostranjenost kriminala povećava troškove vodjena biznisa i smanjuje podsticaje za ulaganje, a ulaganja su osnov povećavanja produktivnosti.

Empirijska literatura o rastu utvrdila je da SIPI ima jak uticaj na nivo prosperiteta i presudnu ulogu kao faktor generisanja dugoročnih razlika u prosperitetu.²³

NGCI prati komponentu makroekonomske konkurentnosti upotrebom 35 indikatora, od koji se za praćenje makroekonomskih politika (MP) koriste četiri dok se za SIPI koristi 31 indikator.

Mikroekonomska konkurentnost deluje direktno na nivo produktivnosti kompanija. Najvažnije komponente mikroekonomske konkurentnosti su:

- osmišljenost poslovanja i strategija kompanija (COS – Company sophistication and strategy),
- kvalitet nacionalnog poslovnog okruženja (NBE – National business environment) i
- stanje razvoja klastera (SCD – State of cluster development) koje je u tesnoj vezi sa ekonomijom aglomeracija (agglomeration economics).

²⁰Sachs, J. 2005. *The End of Poverty*. New York: Penguin.

²¹Lorentzen, P., J. McMillan, and R. Wacziarg. 2008. "Death and Development." *Journal of Economic Growth* 13 (2): 81-124 i Weil, D. 2007. "Accounting for the Effect of Health on Economic Growth." *Quarterly Journal of Economics* 122 (3): 1265-1306.

²²De Soto, H. 2000. *The Mystery of Capital*. New York: Basic Books.

²³Rodrik, D., A. Subramanian, and F. Trebbi. 2004. "Institutions Rule: The Premacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development." *Journal of Economic Growth* 9 (2): 131-65.

Iako stanje razvoja klastera predstavlja treću komponentu mikroekonomske konkurentnosti ograničenost raspoloživosti podataka u ovom trenutku predstavlja smetnju da se ova komponenta tretira posebno.²⁴ Dakle, metodološki to jeste posebna komponenta ali će iz navedenih razloga biti do daljeg tretirana kao deo poslovnog okruženja (u delu dijamanta koji se odnosi na povezane i podržavajuće aktivnosti).²⁵

U novoj metodologiji Porter i autori tretiraju **osmišljenost kompanija**, iskazanu preko strategije i operativne prakse kompanija, kao posebno važnu komponentu mikroekonomske konkurentnosti u NGCI. Oni konstatuju da je ovaj segment bio zapostavljen u tradicionalnoj literaturi o ekonomskom rastu.²⁶ Budući da je produktivnost zemlje definisana produktivnošću njenih kompanija, privreda može biti konkurentna samo ukoliko su kompanije koje u njoj posluju konkurentne bez obzira da li se radi o domaćim ili firmama u stranom vlasništvu.

Zbog toga što produktivnost kompanija direktno zavisi od osmišljenosti sa kojom kompanije konkurišu, produktivnost će se:

- povećavati ukoliko kompanije unapredjuju operativnu efikasnost i asimiliraju najbolje globalne prakse
- povećavati ukoliko kompanije ostvaruju distinktivne strategije koji uključuju jedinstvene proizvode i inovativna sredstva proizvodnje i isporuke usluga i
- smanjivati ukoliko se konkuriše upotrebom niskih cena faktorskih inputa jer oni daju mali doprinos održivom prosperitetu.

Na ovo se nadovezuje i potreba unapredjenja korporativnog upravljanja kompanija koje treba da obezbedi generisanje privatnih profita bez ugrožavanja javnog prosperiteta. Prisustvo interesnih poslovnih grupa može delovati nepovoljno na produktivnost ukoliko nisu dovoljno fokusirane, ukoliko su sklone ispoljavanju monopolske snage i ukoliko su favorizovane od strane države.

U NGCI osmišljenost poslovanja kompanija (COS) se metodološki prati preko 16 indikatora u okviru sledećih podgrupa: strategija i operativa efikasnost (8 indikatora), organizacione prakse (4 indikatora) i internacionalizacije firmi (4 indikatora).

Kvalitet nacionalnog poslovnog okruženja (NBE) direktno utiče na produktivnost kompanija. Ostvarivanje produktivnijih strategija i operativnih praksi

²⁴Kompleksne baze podataka o klasterima iz celog sveta nalaze se u dve ključne institucije: Institute for Strategy and Competitiveness, pri Harvard Business School i u Center for Strategy and Competitiveness, pri Stockholm School of Economics.

²⁵Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern. 48.

²⁶Ibid, 48.

kompanija moguće je samo uz visoko obrazovane ljudske resurse, efikasniju administrativnu, fizičku, komunikacionu i ostalu infrastrukturu, napredne istraživačke institucije, kvalitetne dobavljače itd.

Kvalitet poslovnog okruženja direktno proističe iz simultanog unapredjenja sve četiri komponente Porterovog dijamanta (slika 1.):²⁷

- kvaliteta faktorskih uslova,
- konteksta u kome se realizuje strategija firme i rivalitet,
- kvaliteta uslova tažnje i
- postojanja povezanih i podržavajućih aktivnosti (uz prisustvo razvijenih klastera).



Slika 1.

Analizirajući četiri međusobno povezana segmenta dijamanta dolazimo do precizne definicije snaga i slabosti konkretnog poslovnog okruženja i stvaramo osnove za utvrđivanje najznačajnijih aktivnosti na unapredniju konkurentnosti.

²⁷Porter, M. E. 2008. „The Competitive Advantage of Nations“. In: *On Competition – Updated and Expanded Edition*. MA, Boston: Harvard Business School Press. 171-211.

Faktorski uslovi su već dugo u ekonomskoj literaturi prepoznati kao značajan elemenat koji utiče na produktivnost kompanija. Globalizacija i rast obima trgovinske razmene povećalo je tražnju za saobraćajnom i komunikacionom infrastrukturom, infrastrukturom tržišta kapitala i kvalitetnim obrazovanjem.

Nivo razvijenosti fizičke infrastrukture, raspoloživost kapitala i kvalitet obrazovanja, posebno visokog, oličenih u ljudskim resursima,²⁸ imaju veoma pozitivan efekat na prosperitet. Premija koja se ostvaruje po osnovu posjedovanja veština postaje sve veća. U literaturi još uvek nema jedinstvenog stava u pogledu odnosa povećanja izdataka za obrazovanje i produktivnosti.²⁹ Naučna i tehnološka infrastruktura takodje ima veliki značaj za rast produktivnosti. Ova komponenta infrastrukture omogućava u razvijenim privredama nastanak novih ideja kao podloge inovativnosti, dok u zemljama u razvoju unapređuju apsorpcione kapacitete koji su potrebni za hvatanje koraka sa razvijenim zemljama.³⁰ Takodje veliki značaj ima i administrativna infrastruktura tj. birokratski teret (red tape). Ova komponenta se od skora tretira kao značajna za konkurentnost pre svega zahvaljujući analizama koje je sprovedla Svetska banka.³¹

U NGCI faktorski uslovi se metodološki prate preko 36 indikatora u okviru sledećih podgrupa infrastrukture: logističke (6 indikatora), komunikacione (6 indikatora), administrativne (6 indikatora), tržišta kapitala (9 indikatora) i inovacija (9 indikatora).

Kontekst u kome se realizuje strategija firmi i rivalitet ima značajan uticaj na to kako kompanije koriste faktorske uslove. Visok nivo konkurencije na lokalnom tržištu veoma je značajan za ostvarivanje visokih performansi.³² Konkurencija opredeljuje ulazak novih i izlazak postojećih firmi. Pošto je konkurencija toliko

²⁸O efektima obrazovanja na prosperitet i rast vidi: Barro, R. 2002. "Education as a Determinant of Economic Growth". In: E. Lazear, ed. *Education in the Twenty-First Century*, Stanford, CA: Hoover Institute i: Krueger, A. and M. Lindahl. 2001. "Education for Growth: Why and For Whom?" *Journal of Economic Literature* 39 (4): 1101-36.

²⁹Easterly, W. 2001. *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge, MA: MIT Press.

³⁰Griffith, R., S. Redding, and J. van Reenen. 2004. "Mapping the Two Face of R&D: Productivity Growth in Panel of OECD Industries". *Review of Economics and Statistics* 86 (4): 883-95 i: Jones, C. 1995. "R&D Based Models of Economic Growth" *Journal of Political Economy* 103: 759-84.

³¹World Bank. 2009. *Doing Business 2010*. Washington, DC: The World Bank i: Ciccone, A. and E. Papaionnou. 2007. "Entry Regulation and Intersectoral Reallocation". Mimeo. Pompeu Fabra University.

³²Carlin, W., M. Achaffer, and P. Seabright. 2005. "A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth". *William Davidson Institute Working Paper No. 670*. Ann Arbor: University of Michigan Business School; Porter, M. E. and M. Sakakibara. 2004. "Competition in Japan". *Journal of Economic Perspectives* 18 (1): 27-50 i: Lewis, W. W. 2004. *The Power of Productivity*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

značajna, uticaj države je od ogmnog značaja za produktivnost, a posebno kroz poreske podsticaje, zakon o konkurenciji itd. Takodje je važno kakva je vlasnička struktura i da postoje potrebne ekonomske slobode za poslovanje. Ključna stvar za kontekst u kome se realizuje strategija i rivalitet jeste otvorenost zemlje za spoljnu trgovinu i investicije. Otvorenost omogućava zemlji da koristi svoje komparativne prednosti. Brojna istraživanja su utvrdila tesnu vezi izmedju otvorenosti i rasta.³³

U NGCI se kontekst, kao komponenta dijamanata, metodološki prati preko 21 indikatora.

Uslovima tražnje, kao trećem elementu dijamanta, u ekonomskoj literaturi nije bila poklanjana veća pažnja. Kako se ovaj deo dijamanta odnosi na "skupe" stvari posmatrano iz ugla firmi, kao što su npr. zaštita potrošača i standardi zaštite životne okoline, često su zapostavljeni.

U suštini, uslovi tražnje su vezani za potrebe potrošača, a direktno su povezani sa standardima i zakonima o zaštiti potrošača. Zbog toga je u modernoj literaturi o menadžmentu sve zastupljenije gledište da potrošači treba da imaju status partnera u procesu inoviranja.

U NGCI uslovi tražnje se, kao komponenta dijamanta, metodološki prate preko 6 indikatora.

Povezane i podržavajuće aktivnosti sagledavaju sposobnost lokalno raspoloživih dobavljača, provajdera usluga i kolaboracionih partnera i podržavajućih aktivnosti da se specijalizuju i na taj način podižu konkurentnost.

U NGCI povezane i podržavajuće aktivnosti se, kao komponenta dijamanata, metodološki prate preko 5 indikatora.

Stanje razvoja klastera, kao treći elemenat mikroekonomske konkurentnosti, značajan je budući da povezuju nacionalno poslovno okruženje i osmišljenost poslovanja firmi. Klasteri predstavljaju prirodnu vezu specijalizovanih znanja, veština, infrastrukture i podržavajućih industrija, a sve u cilju jačanja produktivnosti. Klasteri su geografske aglomeracije kompanija, dobavljača, provajdera usluga i pridruženih institucija povezanih komplementarnošću aktivnosti ali i pozitivnim eksternim efektima.³⁴ Privrede treba da se specijalizuju u okvirima onih klastera za koje postoji posebno povoljno i kvalitetno poslovno okruženje.

³³Baldwin, R. 2003. "Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?" *NBER Working Paper* No. 9578, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research; Dollar, D. and A. Kaay. 2002. "Trade, Growth, and Poverty." *Economic Journal* 114 (493): 22-49; Frankel, J. and D. Roamer. 1999. "Does Trade Cause Growth?" *The American Economic Review* 89 (3): 379-99; and: Sachs, J. and A. Warner. 1995. "Economic Reform and the Process of Global Integration." *The Brookings Papers on Economic Activity* 1(1): 1-118.

³⁴Porter, M. 2008. "Clusters and Competition: New Agenda for Companies, Governments, and Institutions." In: *On Competition*. MA: Harvard Business Press: 213-304.

Priroda i dubina klastera varira u zavisnosti od nivoa razvijenosti privrede. U privredama u tranziciji nivo razvijenosti klastera je niži nego u razvijenim privredama.³⁵ U njima se oseća nedovoljna razvijenost aktivnosti i institucija za podršku tako da firme konkurišu prvenstveno na bazi jeftinog rada i lokalno raspoloživih prirodnih resursa uz visoku zavisnost od uvoznih komponenti, opreme i tehnologije. Oseća se i nedostatak ili niska efikasnost specijalizovane lokalne infrastrukture i institucija.

Postoji ogroman prostor za generisanje opipljivih ekonomskih koristi za članice klastera:

- podizanjem nivoa produktivnosti npr. razmenom informacija i korišćenjem zajedničkih resursa, smanjenjem troškova kroz povezivanje sa agencijama za pružanje specijalizovanih usluga – marketinške, knjigovodstvene, konsultantske, stručne i druge usluge, lakši pristup specijalizovanim dobavljačima i ljudskim resursima itd. i
- intenziviranjem inovativnosti npr. brzom razmenom ideja i tehnoloških znanja, zahvaljujući nižim troškovima razvoja novih proizvoda i usluga i zahvaljujući mogućnosti izvođenja većih investicionih i razvojnih projekata.

Značaj klastera je izuzetno porastao u poslednje dve decenije i sve vodeće međunarodne razvojne institucije kao i EU pridaju im sve veći značaj.

Razvoj globalizacije doveo je do nastanka globalnih lanaca vrednosti (GVCs – Global Value Chains) zbog čega je izbor pravih lokacija pomeren iz kruga operativnih na strateška pitanja.³⁶

Jedan od najvidljivijih efekata promena ekonomskih struktura globalne privrede je značajan rast veza medju lokacijama. GVC su iskaz tih veza. Do skora je većina industrijskih aktivnosti bila koncentrisana na jednoj lokaciji. Nove tehnologije omogućile su prebacivanje pojedinih aktivnosti na najefikasnije lokacije uz mogućnost njihovog reintegrisanja u realnom vremenu unutar GVCs.³⁷

³⁵Ketels, C. and Ö. Sölvell. 2006. *Clusters in the EU-10 New Member Countries*. Brussels: European Commission, DG Enterprise and Industry.

³⁶Ketels, C. and O. Memedovic. 2008. „From Clusters to Cluster-based Economic Development“, *International Journal of Technological Learning, Innovation and development* Vol. 1, No. 3: 375-391.

³⁷Vidi: Gareffi, G. 1994. „The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks“ in: Gareffi, G. and Korzeniewicz, M. eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger Publishers, Westport, CT: 95-122; Gareffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. 2005. „The Governance of Global Value Chains“, *Review of International Political Economy* Vol. 12, No. 1: 78-104; i: Ernst, D. 2000. *Carriers of Cross Border Knowledge Diffusion: Information Technology and Global Production Networks*, East West Center, Honolulu, HI.

GVCs odražava kombinaciju snaga koje dovode do disperzije i aglomeracije ekonomskih aktivnosti. Globalizacija lanaca vrednosti na brojnim lokacijama karakteriše se:

- uklapanjem (embededness) tih individualnih aktivnosti u veoma specijalizovane lokalne klustere povezanih i podržavajućih industrija i
- tendencijom da vodeći globalni igrači sve više outsource-uju neke R&D zadatke kako bi specijalizovali dobavljače na različitim lokacijama; nova geografija inovacija nastaje sa koncentracijom disperziranih inovacionih mreža; globalna inovaciona mreža odražava preusmeravanje korporativnih strategija od zatvorenih ka otvorenom i integrisanom inovacionom modelu.³⁸

Istovremeno deluju i centrifugalne sile u suprotnom pravcu. Inovacije još uvek ostaju geografski koncentrisane zbog toga što je lakše neka znanja uklapati u lokalne društvene mreže.

Definicija klastera se zasniva na sledeća tri uporišta:

- geografiji – klasteri imaju jaku geografsku dimenziju i često su regionalno koncentrisani
- kreiranju vrednosti – klasteri uključuju kompanije u različitim industrijama koje su međusobno povezane u proizvodnji dobara i usluga i
- poslovnom okruženju – klasteri su pod snažnim uticajem kvaliteta poslovnog okruženja.

Sam Porter naglašava da ne moraju sve ekonomske aktivnosti biti organizovane u klustere.³⁹ Za neke industrije je važnije da su blizu tržišta koje servisiraju nego da su geografski bliski sa drugim kompanijama u istoj oblasti. Za druge industrije ključne koristi proističe iz učešća u klasteru jer je blizina tržišta manje značajna.

Klasteri i ekonomske performanse. – Klasteri mogu kreirati ekonomske koristi, a one mogu proisteći iz sledeće tri dimenzije:⁴⁰

- prvo, klasteri otvaraju mogućnost podizanja produktivnosti – kompanije mogu poslovati efikasnije, postižući veću specijalizaciju imovine i dobavljača uz kraću vremensku reakciju nego kada rade sami;

³⁸Ernst, D., 2008, „The New Geography of Innovation: Asia’s Role in Global Innovation Network“, *Special USAPC Presentation* on 14 February 2008, The East West Center, Washington, D.C.

³⁹Porter, M. E. 2003. „The Economic Performance of Regions“, *Regional Studies*, Vol. 37, No. 6/7 (August–October): 549–578.

⁴⁰Porter, M. 2008. „Clusters and Competition: New Agenda for Companies, Governments, and Institutions.“ In: *On Competition*. MA: Harvard Business Press: 213-304.

- drugo, kompanije i istraživačke institucije mogu uspostaviti kvalitetnije veze i intenzivirati inoviranje i
- treće, u klasterima se formira veći biznis.

Kombinacija tih potencijalnih koristi ima pozitivan efekat na sposobnost kompanija da se angažuju u GVC. Za vodeće kompanije u GVC, klasteri su atraktivniji partneri zato što su oni dostigli višu produktivnost koju izolovane kompanije teško mogu dostići. Za lokalne kompanije ulazak u klasterne može biti put ka sticanju novih kompetencija i ka međunarodnom tržištu.

Stanja ekonomskog razvoja.⁴¹ – Ekonomski razvoj je proces neprestanog unapredjenja nacionalnog poslovnog okruženja u kome treba da dominiraju osmišljeni i produktivni načini konkurisanja kompanija. Na različitim nivoima razvijenosti postoje i različiti izazovi u pogledu makro i mikroekonomske konkurentnosti. Sa podizanjem nivoa razvoja menja se i priroda konkurentne prednosti.⁴²

Da bi dostigla viši nivo ekonomskog razvoja zemlja prolazi kroz razne faze u kojima se menjaju najznačajniji faktori konkurentnosti. Ovo je veoma važno jer se i vođenje ekonomske politike svake zemlje treba to da uvažava.⁴³

U *faktorski vodjenoj privredi* (factor driven stage) osnovu konkurentne prednosti predstavljaju faktorski uslovi, kao što su npr. niski troškovi rada i nepredjeni prirodni resursi. U njoj firme proizvode relativno jeftine robe i usluge koje su dizajnirane u naprednijim privredama. Tehnologija se uvozi, imitira ili dolazi sa prilivom FDI; ovde dominira cenovna konkurentnost. Kompanije imaju ograničenu ulogu u lancu vrednosti, usmerene su na montažu, radno-intenzivnu proizvodnju i iskorišćavanje resursa. Ovu fazu karakteriše visoka osetljivost na svetske ekonomske cikluse, fluktuacije cene izvoznih proizvoda i deviznih kurseva.

U *investicionom vodjenoj privredi* (investment-driven stage) napredak proističe iz efikasnije proizvodnje naprednijih proizvoda i usluga. Obimne investicije u efikasnu infrastrukturu, jaki podsticaji za ulaganja, napredne veštine i bolji pristup investicionom kapitalu su osnovni izvori unapredjenja produktivnosti. U ovoj fazi još uvek nema globalno diferenciranih proizvoda, a tehnologija i dizajn se još uvek uvoze. Dostupnost tehnologija zasniva se na licencama, zajedničkim ulaganjima, FDI i imitacijama. Iako u ovoj fazi dominira asimilacija inostranih tehnologija ipak u njoj dolazi i do sopstvenog unapredjenja tehnologija. U ovoj fazi koncentracija je na preradjena dobra i outsourcing. Ove privrede su ranjive na finansijske krize i spoljne šokove tražnje ali je u njima konkurentnost stabilnija nego u slučaju prethodne faze razvoja.

⁴¹Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern. 51.

⁴²Porter, M. E. 2008. „The Competitive Advantage of Nations“. 198-200.

⁴³Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern. 51.

U *inovacijama vodjenoj privredi* (innovation-driven stage) dominantan izvor konkurentske prednosti jeste sposobnost proizvodnje inovativnih proizvoda i usluga na globalnoj tehnološkoj granici upotrebom najnaprednijih metoda. Nacionalno poslovno okruženje ispoljava snage u svim delovima dijamata, uključujući i uslove tražnje i podržavajuće industrije. Konkurentnost proističe iz postojanja niza klastera u kojima su prisutni znanje, podržavajuće industrije i specijalizovani inputi. Razvijene su institucije i podsticaji za inovacije, a kompanije konkurišu na bazi jedinstvenih strategija koje su često postavljene globalno.

U ovoj fazi kompanije konkurišu distinktivnim proizvodima i visokim učesćem usluga i znatno su otpornije na spoljne šokove.

Kada posmatramo suštinu procesa unapredjenja konkurentnosti i sve determinante konkurentnosti koje utiču na NGCI uočavamo da se radi o sekvencijalnom procesu u kome jedni delovi ili derminante utiču i na sve druge. Slabosti u nekom delu dijamnta mogu dovesti do zastoja celokupnih reformskih procesa. Već klasičan primer je onaj kada nacija ima dobro edukovane diplomce koji ne mogu naći odgovarajuće zaposlenje iz jednostavnog razloga zato što kompanije još uvek konkurišu na dimenziji jeftine radne snage.

Ovde opisana metodologija i uvođenje NGCI omogućavaju nam detaljno dijagnosticiranje stanja konkurentnosti neke privrede i definisanje ključnih potencijala za unapredjenje konkurentnosti i prelazak u višu fazu razvoja. Uz kvalitativnu analizu dijamnata i sagledavanje svih komponenti NGCI moguće je pripremiti odgovarajuće strategije unapredjenja konkurentnsoti svake privrede kao osnove unapredjenja nacionalnog prosperiteta i podizanja životnog standarda.

Ocena nivoa konkurentnosti Srbije na bazi NGCI

U nastavku ćemo analizirati položaj Srbije u GCR za 2009-10. Analiza konkurentske pozicije zemlje polazi od nivoa GDPpc po paritetu kupovnih snaga. Po ovom pokazatelju Srbija se nalazi na 66. mestu u svetu što bi trebalo da korespondira i sa nivoom konkurentnosti. Analizirali smo sve četiri komponente Portorovog dijamanta i sa više od 100 podindeksa.

Koristili smo dva bechmarka. Prvi, SIPI koji prema novoj metodologiji koristi profesor Portera i saradnici i drugi, koji je korišćen u GCR 2009-10.

Naša preliminarna procena pokazuje da je u periodu 2005-2008. SIPI u Srbiji bio 69. Drugim rečima, Srbija se po SIPI nalazi u grupi prvih sedamdeset zemalja sveta. Do ovoga smo došli na bazi nešto kraće serije od one koju je koristio profesor Porter sa saradnicima (obuhvatala je period 2002-2008.). Za sada nemamo bolju aproksimaciju SIPI dok je zvanično za sve zemlje u uzorku ne saopšte profesor Porter i sardnici.

GDPpc ppp koje je Srbija ostvarila u 2008. svrstava je na 66. mesto u svetu.

Dalju analizu smo sprovedeli tako što smo sve rangove koji odstupaju do 10 mesta na gore ili na dole od ranga SIPI (po kome je preliminarno Srbija bila 69.), odnosno od ranga GDP pc ppp (po kome je Srbija bila 66.), dakle rangove od 59-79 mesta za SIPI i rangove od 56-76 mesta za GDPpc ppp, isključili iz analize. U slučaju ovih indikatora smatrali smo da Srbija ostvaruje konkurentnost koja je u skladu sa SIPI i GDPpc ppp.

Preostali podindeksi kod kojih u poredjenju sa SIPI ostvaren rang od 1-58 mesta, odnosno od 1-55-og mesta kod poredjenja sa GDPpc ppp, tretiraju se kao konkurentska prednost, a rangovi od 80-133-og mesta kod SIPI, odnosno od 77-133-og mesta kod GDPpc ppp, kao konkurentske nedostaci.

Faktorski uslovi. – Srbija ostvaruje značajne konkurentske prednosti u infrastrukturi primarnog zdravstva i donekle u kvalitetu primarnog obrazovanja, jednom segmentu komunikacione infrastrukture, zahvaljujući broju telefonskih linija i broju računara, i kvalitetu matematičkog i naučnog obrazovanja.

Medjutim, konkurentske nedostaci u ovoj komponenti su veoma izraženi i ukazuju da se osnovne slabosti konkurentnosti Srbije kriju upravo u ovom segmentu. Neodrživo nizak nivoa konkurentnosti Srbije po odlivu mozгова (132. mesto), po brojnim podindeksima administrativne infrastrukture i pravne države (od 111-129. mesta), po brojnim indeksima logističke infrastrukture (od 110-122. mesta) i po tržištu kapitala (od 102-111. mesta) u uzorku od 133 zemlje je suštinski svrstao Srbiju na veoma nisku poziciju. Faktorski uslovi su ključna komponenta dijamanta koja obara nivo konkurentnosti Srbije.

Ovde želimo posebno da naglasimo, pored već istaknutih nedostataka u infrastrukturi, značaj obrazovanja. Obrazovanje doprinosi ujednačavanju polaznih životnih prilika, razvoju ličnih sloboda, doprinosi intelektualnom razvoju i duhovnom i kulturnom bogatstvu. Deo razlika u stopama rasta zemalja može se povezati sa stopom akumulacije ljudskog kapitala. Investicije u obrazovanje mogu da podstaknu i doprinesu ekonomskom rastu.

Zemlje čija je produktivnost ispod tehnoloških granica, moraju da stave veći značaj na primarno/sekundarno obrazovanje. Države moraju izbeći zamku ulaganja u školovanje nepotrebnih zanimanja, već se treba fokusirati na razvoj onih zanimanja koja su uskladjena sa razvojem konkurentske prednosti.

Uslovi na tržištu kapitala imaju brojne konkurentske nedostatke i značajno odstupaju od odomaćenog gledišta po kome je taj sistem kvalitetan. Na domaćem bankarskom tržištu prisutan je veliki broj banaka uz visoku strukturnu neravnotežu u pogledu finansijske snage i rezultata poslovanja, pa je opšti nivo efikasnosti poslovanja na niskom nivou. Jačanje konkurencije na domaćem tržištu će ove razlike

učiniti još vidljivijim, što proširuje prostor za ukрупnjavanje domaćih banaka kroz proces spajanja, pripajanja i privatizacije, kao vidova bržeg kapitalnog jačanja, koji nose i druge prednosti organizacione i tehničko-tehnološke prirode, a olakšavaju put do ekonomičnijeg poslovanja i efikasnije upotrebe sredstava.

Može se zaključiti da je generalno govoreći primarni uzrok niske konkurentnosti Srbije upravo u faktorskim nedostacima, a posebno u inovacionoj, administrativnoj i logističkoj infrastrukturi, u sprovođenju pravne države i osmišljenosti tržišta kapitala.

Kontekst za strategiju i rivalitet. – Ova komponenta dijamenta predstavlja srce karaktera konkurencije na nekom tržištu. Ona je posebno značajna za Srbiju jer se na bazi ove komponente može sagledati rivalitet i tržišnost svake privrede i predstavlja ključnu dimenziju kada privreda iz faze vodjene faktorima i zakorači i fazu vodjenu investicijama.

Konkurentne prednosti u kontekstu strategije i rivaliteta ogledaju se u podsticajnim poreskim stopama i carinskim barijerama. Medjutim, na drugoj strani brojni konkurentski nedostaci ukazuju na veoma ozbiljno ugroženu tržišnost srpske privrede. Po prirodi konkurencije, koja se vezuje pre svega za tržište roba i usluga, ispoljene su ozbiljne slabosti: po dominaciji na tržištu (131), efikasnosti antimonopolske politike (130) i intenzitetu lokalne konkurencije (121) Srbija se nalazi na samom dnu svetske liste. Na to se nadovezuju i slabosti u administrativnoj infrastrukturi i sprovođenju pravne države: političko favorizovanje kod odlučivanja (112), zaštita vlasničkih prava (111), slabosti ispoljene na tržištu rada u saradnji poslodavaca i zaposlenih (113) i slabosti u korporativnom upravljanju, koje se ogledaju u (ne)efikasnosti korporativnih bordova (120) i uticaju revizorskih izveštaja (110).

Ispoljene slabosti ukazuju na duboke promene koje je potrebno sprovesti u okviru strukturnog prilagodjavanja kako na planu uloge države tako i u jačanja rivaliteta na domaćem tržištu da bi srpska privreda dobila puna obeležja tržišne privrede.

Uslovi tražnje. – Uslovi tražnje ukazuju na sofisticiranost potrošača i spremnost firmi da podižu nivo kvaliteta svojih roba i usluga. S porastom kupovne snage potrošača na domaćem tržištu je došlo do podizanja sofisticiranosti potrošača poslednjih godina. Medjutim, taj rast nije bio dovoljan i u ovom segmentu Srbija nema konkurentskih prednosti.

Konkurentski nedostaci su brojni u ovom segmentu: počevši od poslovanja i strategija kompanija, gde se po nizu podindeksa Srbija nalazi pri dnu (od 106-125), preko slabosti na tržištu rada, koja se ogleda u nespremnosti da se firme oslanjaju na profesionalni menadžment (118) pa do tržišta roba i usluga na

kome se ispoljava niska sofisticiranost kupaca (111). U ovom segmentu posebno zabrinjava nizak nivo spremnosti firmi da vrše obuku zaposlenih (120).



Slika 2.

Osnovni problem je ovde što država nedovoljno podstiče kvalitet, a zaštita potrošača je veoma slaba. U ovom segmentu je slaba i državna regulativa vezana za postavljanje ekoloških standarda, sigurnosti, energetske efikasnosti itd.

Povezane i podržavajuće aktivnosti. – U segmentu povezanih i podržavajućih grana Srbija nema konkurentskih prednosti. Slaba integrisanost u svetsku privredu je dominantna karakteristika po ovom osnovu. Takođe je i nivo razvoja klastera i razvijenost regionalnih nadnacionalnih klastera slaba.

Ključni konkurentski nedostaci u ovom segmentu su vezani za slab nivo razvijenosti klastera i malu dubinu postojećih klastera, a u segmentu visokog obrazovanja nizak nivo raspoloživosti istraživanja i obuke. Kao posledica ovih slabosti, klasteri do sada nisu sproveli značajniji obim inovativnih aktivnosti.

Osmišljenost poslovanja kompanija. – Osmišljenost poslovanja kompanija predstavlja poseban segment mikroekonomske konkurentnosti. Mnoge firme su opterećene nasleđjem prošlosti u pogledu organizacione strukture i (ne)tržišnog ponašanja. Proces privatizacije nije eliminisao strukturne distorzije, čak ih je u nekim slučajevima produbio, što je dovelo do prekida u lancima vrednosti.



Slika 3.

Drugo, u Srbiji je očigledno odsustvo razvijenog sektora malih i srednjih preduzeća. O tome se u javnosti dosta govorilo ali je izvesno da postojeći institucionalni okviri nisu bili dovoljno atraktivni da podstaknu pre svega domaće ulagače u ovaj sektor.

Treće, u kompanijama je još uvek je prisutno preveliko oslanjanje na konkurentnost zasnovanu na niskim cenama i troškovima.

Četvrto, prisutno je i korišćenje nedovoljno kvalitetnog menadžmenta i mala ulaganja u veštine i tehnologije na ovom nivou razvoja. Očigledna slabost je i mala fokusiranost firmi na jedinstvene proizvode i usluge, nisku inovativnost i niska transparentnost korporativnog upravljanja.

Ključne preporuke za unapredjenje konkurentnosti

Po nivou konkurentnosti Srbija zauzima nedopustivo nizak nivo, pogotovo kada se ima u vidu dostignuti novo GDPpc. To istovremeno ukazuje da postoji ogroman prostor za unapredjenje konkurentnosti. Kao što je analiza porterovog dijamanta pokazala Srbija ispoljava niz konkurentskih nedostataka i gotovo zanemarljive konkurentne prednosti.

Prva i najznačajnija preporuka za unapredjenje konkurentnosti Srbije vezana je za poboljšanje faktorskih uslova, a među njima pre svega infrastrukture i institucija. Ispoljene slabosti u ovom segmentu, a pre svega u oblasti logističke, administrativne i inovacione infrastrukture, dovele su Srbiju na samo začelje Evrope. Kako odgovornost za stanje u ovim segmentima konkurentnosti pre svega snosi država, tako je i odgovornost za rešavanje ovog problema u neposrednoj budućnosti pre svega na državi.

Kada se radi o unapredjenju obrazovne i inovacione infrastrukture i tržišta kapitala i finansijskog sistema ta odgovornost države mora se podeliti i sa obrazovnim, univerzitetskim i naučno-istraživačkim kao i sa finansijskim institucijama.

Bez unapredjenja ovog segmenta Srbija ne može izaći iz zamke sopstvene nerazvijenosti. Logistički i administrativno zatvorena u svojoj čauri, bez podizanja nivoa obrazovanja i inovativnosti, ostaće na evrpskom repu događaja. U tom slučaju prostor za izovnu ekspanziju biće i dalje veoma skučen.

Druga preporuka se odnosi na kontekst u kome se realizuju strategija firmi i rivalitet u kome su takodje ispoljene značajne slabosti. One se pre svega vezuju za regulisanje tržišta roba i usluga, a pre svega anti-monopolsku politiku, tržišnu dominaciju i intenzitet lokalne konkurencije, u čemu je opet dominantna uloga države. Za deo slabosti koje su ispoljene u sferi korporativnog upravljanja (efikasnost korporativnih bordova i uticaj revizorskih izveštaja) odgovornost se mora pripisati i poslovnom sektoru.

Ograničićemo se ovde na ove dve preporuke mada se sa njima ne iscrpljuju sva otvorena pitanja konkurentnosti u Srbiji. Medjutim, dubina i oštrina problema u ova dva segmenta je najizraženija i iziskuju hitne i odlučne mere. To naravno ne znači da i mere u ostalim segmentima nisu potrebne ali je potreba fokusiranosti na pomenute dve preporuke u ovom trenutku od vitalnog značaja.

Aneks Tabela 1. Rangovi GDPpc i konkurentnosti po izabranim zemljama u 2008.

	Zemlja	Rang GDPpc(PPP)	Rang po GCI	Razlika rangova	GDPpc USD
Zemlje u kojima je rang konkurentnosti slabiji od ranga GDPpc					
1.	Venecuela	52	113	-61	11.000
2.	Trinidad i Tobago	39	86	-47	19.000
3-4.	Grčka	27	71	-44	32.000
3-4.	Libija	44	88	-44	16.000
5.	BiH	76	109	-33	4.600

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?

	Zemlja	Rang GDPpc(PPP)	Rang po GCI	Razlika rangova	GDPpc USD
6.	Surinam	70	102	-32	5.600
7.	Paragvaj	93	124	-31	2.600
8-10.	Italija	21	48	-27	39.000
8-10.	Hrvatska	45	72	-27	15.600
8-10.	Srbija	66	93	-27	6.788
Zemlje u kojima je rang konkurentnosti uskladjen sa rangom GDPpc					
1.	Švajcarska	4	1	+3	67.000
2.	Danska	5	5	0	62.000
3.	Švedska	9	4	+5	53.000
4.	Holandija	10	10	0	52.000
5.	Finska	11	6	+5	52.000
6.	Francuska	16	16	0	46.000
7.	Poljska	49	46	+3	14.000
8.	Slovenija	32	37	-5	27.000
9.	Češka	35	31	+4	21.000
10.	Slovačka	41	47	-6	17.600
Zemlje u kojima je rang konkurentnosti bolji od ranga GDPpc					
1.	Indija	111	49	+62	1.200
2.	Kina	88	29	+59	3.500
3.	Tajland	80	36	+44	4.100
4.	Tunis	83	40	+43	4.000
5.	Indonezija	94	54	+40	2.200
6.	Malezija	61	24	+37	8.100
7-8.	Jordan	86	50	+36	3.420
7-8.	Vijetnam	109	75	+36	1.040
9.	Tajvan	43	12	+31	17.040
10-11.	Čile	55	30	+25	10.100
10-11.	Egipat	95	70	+25	2.160

LITERATURA

1. Acemoglu, D., S. Johnson, J. Robinson, and Y. Thaichareon. 2003. „Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth.“ *Journal of Monetary Economics* 50 (1): 49-123.
2. Acemoglu, D., S. Johnson, and J. Robinson. 2001. “The Colonial Origins of Comparative Development.” *American Economic Review* 91 (5): 1369-1401.
3. Alesina, A., E. Spolaorr, and R. Wacziarg. “Trade, Growth, and the Size of Countries.” In: P. Aghion and S. Durlauf, eds. 2005. *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier. 1499-1542.
4. Baldwin, R. 2003. “Openness and Growth: What’s the Empirical Relationship?” *NBER Working Paper* No. 9578, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
5. Barro, R. 2002. “Education as a Determinant of Economic Growth”. In: E. Lazear, ed. *Education in the Twenty-First Century*, Stanford, CA: Hoover Institute.
6. Brülhart, M. and F. Sbergami. 2008. “Agglomeration and Growth: Cross-Country Evidence.” Mimeo. University of Lausanne.
7. Carlin, W., M. Achaffer, and P. Seabright. 2005. “A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth”. *William Davidson Institute Working Paper* No. 670. Ann Arbor: University of Michigan Business School.
8. Ciccone, A. and E. Papaioannu. 2007. „Entry Regulation and Intersectoral Reallocation“, Mimeo. Pompeu Fabra University.
9. De Soto, H. 2000. *The Mystery of Capital*. New York: Basic Books.
10. Dollar, D. and A. Kaay. 2002. “Trade, Growth, and Poverty.” *Economic Journal* 114 (493): 22-49.
11. Easterly, W. 2001. *The Elusive Quest for Growth: Economists’ Adventures and Misadventures in the Topics*, Cambridge, MA: MIT Press.
12. Ernst, D. 2000. *Carriers of Cross Border Knowledge Diffusion: Information Technology and Global Production Networks*, East West Center, Honolulu, HI.
13. Ernst, D., 2008, „The New Geography of Innovation: Asia’s Role in Global Innovation Network“, *Special USAPC Presentation* on 14 February 2008, The East West Center, Washington, D.C.
14. Fischer, S. 1993. „The Role of Macroeconomic Factors in Growth.“ *Journal of Monetary Economics* 32 (3): 485-512.
15. Frankel, J. and D. Roamer. 1999. “ Does Trade Cause Growth?” *The American Economic Review* 89 (3): 379-99.
16. Gareffi, G. 1994. „The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks“ in: Gareffi, G. and Korzeniewicz, M. eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger Publishers, Westport, CT: 95-122.

17. Gareffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. 2005. „The Governance of Global Value Chains“, *Review of International Political Economy* Vol. 12, No. 1: 78-104.
18. Goodfriend, M. 2007. „How the World Achieved Consensus on Monetary Policy.“ *Journal of Economic Perspectives* 21 (4): 47-68.
19. Griffith, R., S. Redding, and J. van Reenen. 2004. „Mapping the Two Face of R&D: Productivity Growth in Panel of OECD Industries“. *Review of Economics and Statistics* 86 (4): 883-95.
20. Hall, R. E. and C. I. Jones. 1999. „Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?“ *Quarterly Journal of Economics* 114 (1): 83-116.
21. Johansson, Å., C. Heady, J. Arnold, B. Brys, and L. Vartia. „Tax and Economic Growth.“ *Economics Department Working Paper* No. 620. Paris: OECD.
22. Jones, C. 1995. „R&D Based Models of Economic Growth“ *Journal of Political Economy* 103: 759-84.
23. Ketels, C. and Ö. Sölvell. 2006. *Clusters in the EU-10 New Member Countries*. Brussels: European Commission, DG Enterprise and Industry.
24. Ketels, C. and O. Memedovic. 2008. „From Clusters to Cluster-based Economic Development“, *International Journal of Technological Learning, Innovation and development* Vol. 1, No. 3: 375-391.
25. Krueger, A. and M. Lindahl. 2001. „Education for Growth: Why and For Whom?“ *Journal of Economic Literature* 39 (4): 1101-36.
26. Lewis, W. W. 2004. *The Power of Productivity*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
27. Lorentzen, P., J. McMillan, and R. Wacziarg. 2008. „Death and Development.“ *Journal of Economic Growth* 13 (2): 81-124.
28. North, D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance: Political Economy of Institutions and Decisions*. Cambridge: Cambridge University Press.
29. Porter, M., M. Delgado, C. Ketels and S. Stern. 2008. „Moving to a New Global Competitiveness Index.“ In: M. Porter and C. Schwab, ed. *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneva: World Economic Forum: 43-63.
30. Porter, M. 2008. „Clusters and Competition: New Agenda for Companies, Governments, and Institutions.“ In: *On Competition*. MA: Harvard Business Press: 213-304.
31. Porter, M. E. 2003. „The Economic Performance of Regions“, *Regional Studies*, Vol. 37, No. 6/7 (August–October): 549–578.
32. Porter, M. and C. Ketels. 2007. „Competitiveness in the Global Economy: Sweden’s Position“. Lecture delivered at Globalization Council, Stockholm, April 27.
33. Porter, M. and C. Ketels, with M. Delgado and Richard Bryden. 2008. „Competitiveness at the Crossroads: Choosing the Future Direction of the Russian Economy“. Mimeo.

34. Porter, M. E. 2008. „The Competitive Advantage of Nations“. In: *On Competition – Updated and Expanded Edition*. MA, Boston: Harvard Business School Press. 171-211.
35. Porter, M. E. and M. Sakakibara. 2004. „Competition in Japan“. *Journal of Economic Perspectives* 18 (1): 27-50.
36. Rodrik, D., A. Subramanian, and F. Trebbi. 2004. „Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development.“ *Journal of Economic Growth* 9 (2): 131-65.
37. Sachs, J. 2005. *The End of Poverty*. New York: Penguin.
38. Sachs, J. and A. Warner. 1995. „Economic Reform and the Process of Global Integration.“ *The Brookings Papers on Economic Activity* 1(1): 1-118.
39. Sala-i-Martin, X., J. Blanke, M. Drzeniek, T. Geiger, I. Mia, and F. Paua. 2007. „The Global Competitiveness Index: Measuring the Productive Potential of Nations“, *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, Geneva: World Economic Forum: 3-50.
40. Schwab, C., ed. 2009. *The Global Competitiveness Report 2009-2010*. The World Economic Forum. Geneva.
41. Weil, D. 2007. „Accounting for the Effect of Health on Economic Growth.“ *Quarterly Journal of Economics* 122 (3): 1265-1306.
42. World Bank. 2009. *Doing Business 2010*. Washington, DC: The World Bank.



Prof. Nebojša Savić je redovni profesor užih naučnih oblasti Ekonomija i Konkurentnost. U oblasti istraživačko-konsultantskih aktivnosti stekao je zvanje naučnog savetnika. Bio je direktor ekonomskih istraživanja u Ekonomskom institutu i urednik Konjunktornog barometra Ekonomskog instituta, kao i autor i rukovodilac brojnih istraživačkih i konsultantskih projekata, uključujući i projekte Svetske banke.

Objavio je sedam knjiga i preko 50 radova koji su bili prezentirani na svetskom kongresu ekonomista, objavljeni u međunarodnim zbornicima i na međunarodnim konferencijama.

Specijalizacije i studijske boravke obavio je na Harvard University i National Bureau of Economic Research (NBER), Massachusetts, SAD.

Bio je predsednik i generalni sekretar Saveza ekonomista Jugoslavije. Član je Upravnog odbora Alpha banke, Beograd, a bio je predsednik Upravnog odbora Komercijalne banke, Beograd.

ULOGA MENADŽMENTA I PREDUZETNIČKOG RAZVOJA U KONKURENTNOSTI SRBIJE

THE ROLE OF MANAGEMENT AND ENTREPRENEURIAL DEVELOPMENT IN SERBIAN COMPETITIVENESS

Doc. dr Marija Džunić
Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju

Rezime

Pozicija srpske privrede u odnosu na razvijene privrede u svetu i dalje je nezavidna. Stvaranje stabilnog nacionalnog poslovnog ambijenta je važan preduslov za veći priliv stranih investicija, privredni rast i unapređenje konkurentnosti. Potrebno je kreiranje solidne „platforme“ za inovativniju poslovnu klimu u kojoj su profesionalni i proaktivni menadžment i preduzetnički razvoj važni strateški pokretači.

KLJUČNE REČI: *Konkurentnost, strategija, razvoj, rast, poslovni ambijent, menadžment, preduzetništvo, upravljanje promenama, inovacije, vrednost, klasteri*

Abstract

Comparing to developed economies worldwide, Serbian economy is still in unenviable position. Creating a stable national business environment is significant precondition for greater FDI, economic growth and improved competitiveness. It is necessary to make a solid platform for innovative business climate in which professional and proactive management and entrepreneurial development represent important strategic drivers.

KEY WORDS: *Competitiveness, strategy, development, growth, business environment, management, entrepreneurship, managing change, innovation, value, clusters*

UVOD

Pozicija srpske privrede u odnosu na razvijene privrede u svetu i dalje je nezavidna. Prema podacima iz Globalnog izveštaja o konkurentnosti (GCR), rang Srbije u 2009. godini je pogoršan u odnosu na prethodnu godinu (93.mesto od ukupno 133 rangirane zemlje u odnosu na 85.mesto u 2008.godini). Na kvalitet poslovnog okruženja u Srbiji snažno utiču aktuelni kompleksni administrativni,

pravni, socijalni, politički idr.faktori. Slabu privrednu klimu dodatno opterećuje neprepoznavanje važnosti stručnog, visoko profilisanog obrazovanja na najvišim pozicijama u organizacijama Raspoloživo domaće tržište je malog kapaciteta i uslovljeno je niskom kupovnom moći potrošača, a sofisticiranost kupaca kao značajan indikator uslova tražnje i pokazatelj dominantne prirode konkurentске prednosti, prema relevantnim GCR pokazateljima je i dalje veoma slaba (negativni trend se nastavlja – Srbija je tek na 111. mestu i pri tom je u odnosu na prethodnu godinu ostvarila pad za 9 pozicija).

Pozitivne tendencije u evropskim integracijama, CEFTA sporazum sa zemljama istočnoevropskog regiona, pristup inostranom tržištu i intenzivnije aktivnosti inostranih kompanija u našoj zemlji (US Steel, Philip Morris, BAT, FIAT, Microsoft, Coca-Cola, Telenor..), razvijenost naučno-istraživačkih institucija, kao i ubrzani razvoj telekomunikacione infrastrukture, važne su komponente u kreiranju solidne „platforme“ za kvalitetniji i inovativniji poslovni ambijent i ostvarenje konkurentskih prednosti Srbije.

Međutim, potrebno je preduzeti značajne korake u samim organizacijama, i to utemeljenjem sistema vrednosti baziranog na *strategijskom opredeljenju, proaktivnim menadžerima i liderima i stručnim motivisanim kadrovima.*

Strategija i vrednosti

Poslovni ambijent generalno ima značaja za strategijsko opredeljenje organizacije, pa u uslovima povećane neizvesnosti u poslovnom okruženju organizacije bivaju primorane da svoju strategijsku orijentaciju i dugoročno planiranje prilagode ovim uslovima.

Posmatranje dosadašnje prakse u Srbiji ukazalo je na to da i pored razvijenog strategijskog okvira, uglavnom preovlađuje operativno planiranje i donošenje važnih odluka i ciljeva na godišnjem nivou, kao i primarna preokupacija efikasnošću i kvalitetom:

Primarna preokupacija
Kvalitet
Efikasnost
Novi poslovi
Opstanak
Imidž
Profit
Briga za zaposlene
Pobeda nad konkurencijom



Povećanje operativne efikasnosti i efektivnosti jeste važan preduslov za opstanak, ali ne i dovoljan za jačanje konkurentske pozicije, samim tim je neophodno dugoročnije sagledavanje ključnih ciljeva i postavljanje jasne strategije.

Pitanje prepoznavanja vrednosti i pokretača ostvarenja konkurentske prednosti u organizacijama uglavnom rezultira listom na kojoj dominiraju: 1) kvalitet proizvoda /usluga, 2) konkurentne cene i 3) dobar imidž, dok se dobri međuljudski odnosi, timski rad, inovacije i tehnološki razvoj manje istaknuti. Značajni izazovi sa kojima se organizacije u Srbiji suočavaju tiču se sofisticiranosti obavljanja posla, profesionalnog menadžmenta, efikasnosti upravnih odbora, delegiranja autoriteta i saradnje na relacijama poslodavac – zaposleni, usvajanja novih tehnologija i razvoja inovacija. Globalni indikatori prikazani u tabeli 1. ukazuju na to da naša zemlja u ovim segmentima ostvaruje prilično loše rezultate:

Tabela 1. Globalni rang Srbije prema odabranim indikatorima za 2009. godinu – strategijski izazovi organizacija

<i>Odabrani indikatori</i>	<i>Rang Srbije (od ukupno 133 mesta)</i>
Efikasnost upravnih odbora	120
Saradnja na relaciji zaposleni-poslodavac	113
Zastupljenost profesionalnog menadžmenta	118
Volja za delegiranjem autoriteta	101
Kapacitet za inovacije	82
Priroda konkurentske prednosti	111
Intenzitet lokalne konkurencije	120
Sofisticiranost kupaca	111

Izvor: World Economic Forum 2009. *Global Competitiveness Report 2009–2010*, Geneva

Nedostatak lokalnog rivaliteta u srpskoj privredi negativno se odražava na unapređenje produktivnosti i jačanje razvojno-inovativnih potencijala i strategija domaćih kompanija. Prema indikatoru prirode konkurentske prednosti, pozicija Srbije je veoma niska, s obzirom da konkurentsko ponašanje najvećeg broja privrednih aktera determiniše najpovoljniji odnos troškovi/cena prema kupcima, a ne superioran kvalitet, inovacije i diferenciranje.

U savremenom poslovanju u kom se potrošači ističu kao ključ poslovnog uspeha, menadžeri u organizacijama sve više aktivnosti usmeravaju ka zadovoljstvu potrošača težeći da obezbede konkurentske prednosti stvaranjem vrednosti (*value proposition*)¹ iz ugla potrošača. Međutim, ono što top menadžment često gubi iz vida je potreba da se teži koordinisanju organizacionih delova sa strategijom i da se generiše tzv. korporativna vrednost, odnosno vrednost iz ugla same organizacije, u kojoj su od velikog značaja efikasno upravljanje i snažno razvijen intelektualni kapital. Efekat sinergije ostvaruje se povezivanjem različitih delova u organizaciji, pri čemu su lideri i top menadžeri u ovim organizacijama od ključnog značaja u stvaranju vrednosti na bazi stručnih sposobnosti da sagledaju celokupnu organizaciju na integrisani način. Stoga je značajna preporuka za aktere na domaćoj privrednoj sceni da poslovnu strategiju *usklađuju* sa konfigurisanim tržišnim ali i organizacionim vrednostima, jer za determinisanje konkurentske prednosti nije neophodno samo optimiziranje relevantnih aktivnosti koje organizacija obavlja, već i utvrđivanje i unapređenje njihovih međusobnih odnosa. Jedan od važnih strategijskih ciljeva za organizacije je i osmišljavanje načina da se unapređuje opredeljenje kupaca za vrednost kroz kvalitet a ne cenu, čime bi se značajno podigao nivo lokalnog rivaliteta i konkurentnosti domaće privrede.

*Lanac vrednosti*² kao jedan od ključnih pokazatelja sposobnosti organizacije da generiše one aktivnosti koje mogu da doprinesu maksimiziranju vrednosti, značajno pomaže u ostvarenju konkurentske prednosti na duži period. Korporativni lanac vrednosti ugrađuje se u aktivnosti maksimiziranja vrednosti na širem nivou – nivou dobavljača, distributera, kupaca, zajednice.³

Autori Kaplan i Norton u svojoj knjizi o BSC konceptu (Balanced Scorecard) ističu tzv. generički model lanca vrednosti⁴ i ukazuju na povezanost tržišne i interne BSC perspektive..

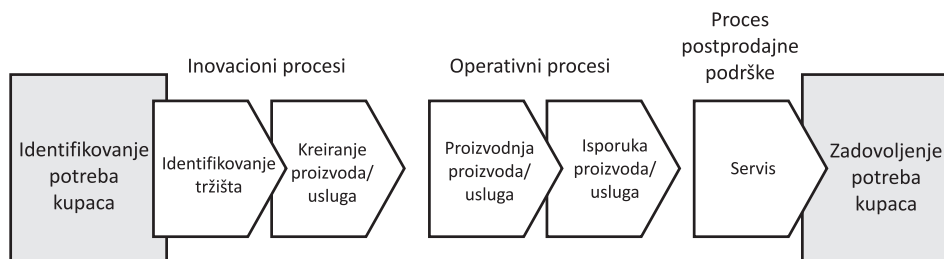
U generičkom lancu vrednosti, inovacioni procesi predstavljaju ključnu komponentu u dugoročnom ciklusu stvaranja vrednosti za potrošače. Podeljeni

¹Opširnije: Vizjak A, 2007. *Pobednici tržišnih niša – perspektive slovenačkih preduzeća u borbi protiv globalne konkurencije*, FEFA, 127-128

²Koncept lanca vrednosti je veoma koristan u analizi strategijski relevantnih aktivnosti. Profesor M. Porter opisuje dve kategorije aktivnosti u organizaciji: (i) primarne aktivnosti, koje učestvuju u fizičkom procesu stvaranja proizvoda/usluge, transferu do kupca, prodaji i sticanju koristi od prodaje (ulazna logistika, operacije, izlazna logistika, marketing i prodaja, usluge) i (ii) aktivnosti za podršku (pomoćne aktivnosti) od kojih svaka sama po sebi dodaje vrednost ili učestvuje u stvaranju vrednosti kroz saradnju kako sa primarnim, tako i sa ostalim pomoćnim aktivnostima (nabavka, razvoj tehnologije, administracija, menadžment ljudskih resursa).

³Opširnije: Vizjak A, 2007. *Pobednici tržišnih niša – perspektive slovenačkih preduzeća u borbi protiv globalne konkurencije*, FEFA, 125-130.

⁴Opširnije: Kaplan S. R., Norton P. D., 1996. *The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action*, HBS Press, Boston, 96 -106.



Slika 1. Generički lanac vrednosti

Izvor: Kaplan S. R., Norton P. D. 1996., *The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action*, HBS Press, Boston, str 96.

su u dva ključna segmenta: u prvom se vrši proces istraživanja veličine i profitabilnosti tržišta, konkurencije i preferencija potrošača, kako bi se u drugom razvile nove mogućnosti za nastup na tržištu. Operativni procesi koji su najčešće u centru pažnje menadžmenta, sa ciljem cilju postizanja efikasnosti i operativne efektivnosti, predstavljaju samo deo generičkog lanca vrednosti, i to kratkoročnog ciklusa stvaranja vrednosti za kupce.

Značajna komponenta u ovom delu lanca vrednosti je saradnja industrije sa istraživačkim i naučnim insitucijama, konsultantska podrška i mogućnost unapređenja operativnih procesa putem edukacija i treninga. Postprodajna podrška predstavlja značajne aktivnosti unapređenja odnosa sa potrošačima. Ovim aktivnostima u generičkom lancu vrednosti utiče se na dugoročnu satisfakciju kupaca i sticanje njihovog poverenja, a to može značajno doprineti stvaranju snažne poslovne reputacije i unapređenju konkurenske pozicije firme.

Razvijanje uspešnih lanaca vrednosti je značajan imperativ u unapređenju konkurentskog potencijala domaće privrede, posebno ukoliko se sagledaju pojedini indikatori globalne konkurentnosti koji ukazuju na alarmantnu trenutnu situaciju (tabela 2).

Na osnovu prikazanih indikatora, može se zaključiti da je u pogledu broja i kvaliteta dobavljača domaća privreda u nezavidnom položaju, posebno ako se uzme u obzir situacija u privredama u regionu koji je značajno odmakao po kvalitetu raspoloživih dobavljača. Dostupnost naprednih tehnologija, ali i sposobnost kompanija da usvajaju nove tehnologije, osavremenjuju proizvodne procese i razvijaju inovativni kapacitet, predstavljaju konkurentske slabosti domaće privrede koje se moraju prevazići i pretvoriti u poslovne mogućnosti. Neophodno je poboljšanje saradnje industrije i naučno – istraživačkih institucija na duži rok i obezbeđenje programa edukacije i treninga. Danas, u vreme kada su dve central-

ne teme ljudi i procesi smatra se da pravi ljudi sa ekspertizom postaju sve značajniji organizacioni resurs. Menadžerske aktivnosti za stvaranje i maksimizaciju vrednosti ali i njeno inoviranje, postavljaju se kao imperativ za očuvanje pozicija organizacija i ostvarenje konkurentske prednosti u globalnim okvirima – razvoj uspešnog lanca vrednosti značajno pomaže u tim aktivnostima

Tabela 2. Globalni rang Srbije prema odabranim indikatorima za 2009. godinu – implikacije za razvoj lanaca vrednosti

<i>Odabrani indikatori</i>	<i>Rang Srbije (od ukupno 133 mesta)</i>
Širina lanca vrednosti	93
Kvalitet lokalnih dobavljača	103
Kvantitet lokalnih dobavljača	87
Kapacitet za inovacije	82
Sofisticiranost proizvodnih procesa	109
Usvajanje novih tehnologija	125
Dostupnost novih tehnologija	114
Troškovi za istraživanje i razvoj	110
Kvalitet naučno-istraživačkih institucija	54
Saradnja privrede i naučno-istraživačkih institucija	81
Obuka zaposlenih	120

Izvor: World Economic Forum 2009. *Global Competitiveness Report 2009–2010*, Geneva

Menadžerska proaktivnost i upravljanje promenama

Promene predstavljaju centralnu temu u svakoj naprednoj organizaciji, polako prerastajući u svakodnevnu preokupaciju. Prema mnogim istraživanjima, najpoželjnija poslovna i konkurentska veština u ovom veku je sposobnost aktivnog upravljanja promenama, na nivou pojedinca i organizacije. Organizaciona promena kao imperativ uglavnom se izražava kroz potrebu organizacije da postane fleksibilnija i adaptibilnija.

Organizacije danas moraju da osmišljavaju i uvode strateške promene, a o glavnim nosiocima ključnih inovacionih i transformacionih procesa u ovim or-

ganizacijama sve više se govori sa preduzetničkog aspekta⁵ U takvim okolnostima organizacije razvijaju potencijal da: 1) zadrže osvojena i kreiraju nova tržišta, 2) preuzmu tržišno učešće i 3) preuzmu kupce, resurse, pa čak i kadrove iz konkurentskih organizacija.

Tabela 3. Karakteristike organizacija sposobnih za promene

Karakteristika	Komentar
Povezivanje sadašnjosti i budućnosti	Biznis se ne posmatra kao puko ponavljanje prošlosti; razmišlja se strateški, o budućim prilikama i pitanjima
Učenje je „način života“	Organizacije su naklonjene promenama na nivou razmene znanja i menadžmenta
Aktivno podržavanje i podsticanje dnevnih poboljšanja i promena	Uspešnost može proizići i iz malih promena, kao i iz velikih promena
Raznovrsnost timova	Raznovrsnost obezbeđuje da se stvari neće odvijati rutinski
Zaštita ideja prodornog karaktera	Organizacije koje su sposobne da se menjaju, pronašle su način da zaštite prodorne ideje
Integrisanje tehnologije	Tehnologija se koristi da bi se implementirale promene
Izgradnja i produbljivanje poverenja	Ljudi će verovatno podržati promene ako kultura u organizaciji uliva poverenje i ako menadžment uživa kredibilitet i integritet

Izvor: McLagan, P. 2003., *The Change Capable Organizations*, T&D, str 121

U praksi je međutim i pored svega izloženog, široko prihvaćeno da je otpor prema promeni čest i prirodan fenomen. Promena donosi nove situacije, nove probleme i izazove, ali i visoku dozu neizvesnosti zbog čega je mnogi smatraju bolnom i frustrirajućom. Otpor prema promeni predstavlja nevoljnost njenog prihvatanja iz čega generalno proizilazi nemogućnost organizacije i njenih lidera i menadžera da razvijaju sposobnost upravljanja promenama, posebno ukoliko

⁵Carnall, C. ,2003., *Managing Change in Organizations*, Pearson Education Ltd, Harlow 120-145.

izostane kvalitetan odnos između menadžmenta i zaposlenih koji podrazumeva i značajan stepen delegiranja autoriteta.

Sudeći prema rangovima u globalnom konkurentskom ambijentu, aktuelna situacija u Srbiji u pogledu spremnosti menadžmenta da delegira autoritet (101.mesto) i unapređenja relacija zaposlenih i poslodavaca (113.mesto) je veoma nepovoljna. Dodatno otežanje predstavlja procenjeni nizak kvalitet profesionalnog menadžerskog obrazovanja (90.mesto) kao i generalno slab nivo oslanjanja na profesionalni menadžment u domaćim organizacijama (118.mesto). Srbija mora da unapredi kvalitet menadžerskog obrazovanja i permanentnog razvoja profesionalnih veština, čime bi se otvorile mogućnosti za proaktivnije menadžersko ponašanje i sagledavanje aktuelnih poslovnih izazova.

Savremeni trendovi u upravljanju promenama zahtevaju postojanje agena promena u organizacijama koji promovišu, podržavaju, sponzorišu, iniciraju i implementiraju promenu. Agenti promene ne moraju biti isključivo pripadnici najvišeg (top) nivoa menadžmenta, već mogu da potiču sa bilo kog nivoa formalne organizacije, a neke od njihovih najvažnijih osobina su: *sposobnost stalnog podsticanja saradnje, sposobnost razvijanja etičkih odnosa baziranih na međusobnom poverenju, samopouzdanje, poštovanje procesa kao i oblika i sadržaja promene, poznavanje sadržaja rada svake od funkcija u organizaciji* i dr.

Iako je u domaćoj poslovnoj sferi primetan reaktivno-defanzivan odnos prema činionicima promena, za proaktivnije menadžersko i organizaciono ponašanje ne postoji "magična formula", ali se mogu konstruisati važne preporuke za njegov razvoj:

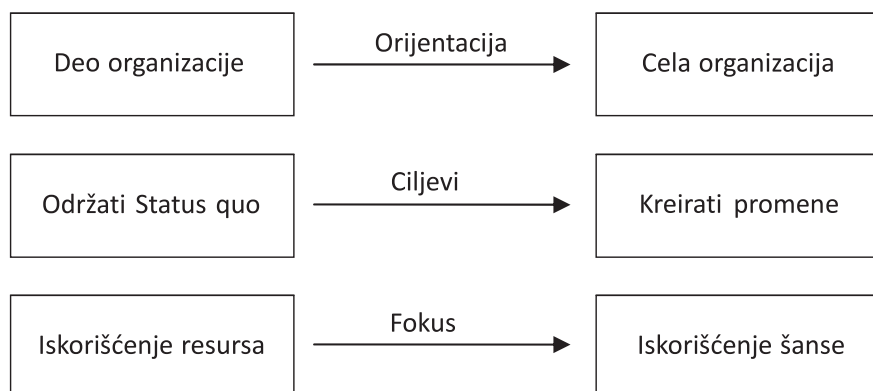
1. Osavremeniti liderstvo u organizaciji,
2. Razviti princip kredibiliteta i poverenja na relaciji top menadžment – zaposleni
3. Stvarati osećaj partnerstva među stejkholderima
4. Jasno definisati strateške prioritete
5. Izgraditi plan aktivnosti i definisati procedure donošenja odluka
6. Stvoriti efektivan informacioni sistem i omogućiti nesmetani tok komunikacije i informisanja
7. Ukazati na primamljivost i značaj inovacije i promene – zadatak lidera i top menadžera je da je učini dostupnom, razumljivom, merljivom, vrednom za organizaciju,
8. Uključiti zaposlene u proces strategijskog planiranja i sprovođenja
9. Uključiti stručnu ekspertsku podršku i pomoć konsultanata

Preduzetnički razvoj

U poslednjih nekoliko godina, preduzetništvo kao menadžerska tema pomera se sa periferije u sam centar. Tzv. "preduzetnički pristup" se više ne posmatra kao jedna od raspoloživih mogućnosti, već kao ključna opcija za menadžere koji teže kontinuiranom poboljšanju i razvoju organizacija i stvaranju održive konkurentske prednosti.

Preduzetnički razvoj je nezaobilazna komponenta za unapređenje konkurentnosti u Srbiji. I teorija i praksa ukazuju na to da preduzetnički način razmišljanja i upravljanja stvaraju mogućnost kreiranja održive konkurentske pozicije. Često definisani kao ličnosti koje organizuju i vode nove poslovne poduhvate, koji podrazumevaju preuzimanje rizika, preduzetnici se zapravo posmatraju kao najveći stratezi i lideri. Menadžerski akcenat je na posedovanju sposobnosti uočavanja potencijalnih poslovnih šansi, inovativnosti, kreativnosti, fleksibilnosti i efikasnosti u procesu donošenja odluka, kao i znanju i veštinama da uspešno donose i sprovode ključne odluke.

Preduzetnički menadžment svakako postaje nezaobilazna komponenta savremenog profila poslovanja, u kome su inovativnost i znanje kao ključan organizacioni resurs i simbioza talenata, veština i tehnika, temelji modernog poslovanja. U tom smislu, potrebno je podsticati preduzetničku edukaciju u Srbiji. Kompanijska istraživanja u svetu sve više ističu preduzetnički razvoj i upravljanje inovacijama, kreativnost i fleksibilnost na tržištu; Business Week i Fortune 500 liste značajnu pažnju posvećuju pregledu najinovativnijih kompanija i industrija.



Slika 2. Komparacija tradicionalnog i preduzetničkog posmatranja menadžmenta

Izvor: Wickham, P.A. 2004., *Strategic Entrepreneurship*, Pearson Education UK, str 21

Preduzetništvo se više ne vezuje isključivo za privatni sektor, male firme, ili firme u povoju koje tek treba da utvrde svoje pozicije na tržištu, već i za razvijene korporativne oblike, državne institucije, kao i neprofitne organizacije koje se u svojim aktivnostima susreću sa brojnim šansama i izazovima.

Inovativnost, privredni rast i konkurentnost domaće privrede zavise od jačanja preduzetničke klime. Organizacije i menadžment moraju da razviju dalekosežnije razmišljanje u kom će aktivnosti kao što su iskorišćenje šansi i promena biti komplementarne sa ostvarenjem stabilnosti i pravilnim iskorišćenjem resursa. Preduzetništvo daje efektivnu i efikasnu komponentu biznisu, a može se čak posmatrati i kao savremeni poslovni stil koji se može učiti i unapređivati. Savremeni organizacioni imperativ je preduzetničko ponašanje sa strategijskom perspektivom, što otvara pitanje razvoja strategijskog preduzetništva u Srbiji.

U tom kontekstu, važne preporuke koje se mogu uputiti, sumirane su u sledećem:

1. intenziviranje obuke i treninga zaposlenih
2. benčmarking stranih poslovnih iskustava, u cilju stvaranja najbolje poslovne prakse
3. top menadžment treba da deli svoja strategijska razmišljanja sa zaposlenima
4. podsticanje inovacija i kreativnosti
5. fokusiranje na strategiju i vrednosti
6. saradnja i udruživanje u klastere

Klasteri i konkurentnost

Kako se menjaju konkurentske prilike u svetu, tako dolazi i do promena u oblicima poslovanja i sve češće saradnje i udruživanja kompanija u cilju održanja i poboljšavanja konkurentske pozicije. U ekonomskoj mapi sveta danas dominiraju klasteri, koji doprinose unapredjenju konkurentnosti putem: 1) povećanja produktivnosti kompanija uključenih u klaster, 2) upravljanjem i usmeravanjem inovacija koje podstiču budući rast produktivnosti i 3) podsticanjem otpočinjanja novih aktivnosti, koja proširuju i osnažuju klastere.

Klasteri obezbeđuju značajnu platformu za ekonomski razvoj i mogu da ukažu na specifične izazove i ograničenja sa kojima se suočava privreda.

U jednom od OECD izveštaja ističe se: "Ključ razvoja mnogih malih firmi u okviru klastera je u njegovoj sposobnosti da crpi snagu iz saradnje i zajedničkog rada, uz korišćenje formalne i neformalne mreže."

Klasteri nesumnjivo predstavljaju snažnu kariku u jačanju konkurentne pozicije zemlje, štaviše, brojna svetska iskustva ukazuju na to da su klasteri jedan od suštinskih činilaca konkurentnosti regija i država, jer se u klasteru razvija jedinstveno znanje koje učesnici pojedinačno teško mogu da dostignu. Profesor M.Porter ih definiše kao „geografski blisku grupu kompanija i pridruženih institucija u određenom industrijskom području/grani, međusobno povezanih prema zajedničkim koristima i komplementarnostima“⁶ Udruživanje napora javnog i privatnog sektora i sprovođenje ekonomskih politika za poboljšanje nacionalnog poslovnog ambijenta u velikoj meri su povezani sa inicijativama klastera i njihovim uspešnim funkcionisanjem.

Tabela 4. Proces ekonomskog razvoja – Promenjene uloge i odgovornosti

<i>Stari model</i>	<i>Novi model</i>
Pokretač ekonomskog razvoja je vlada, kroz set politika i mera koje donosi	Ekonomski razvoj je kolaborativni proces koji uključuje podršku vlade na višestrukom nivou, preduzeća, obrazovne i istraživačke institucije

Izvor: Porter M., 2008., Clusters, Innovation and Competitiveness – New findings and implications for Policy, European Cluster Policy, Stockholm, str. 27

Klasteri mogu biti značajna komponenta unapredjenja konkurentnosti Srbije, posebno uz veliki broj malih i srednjih preduzeća koja kao ključni generatori inovativnog potencijala i preduzetništva i značajni kooperanti u umrežavanju delatnosti učestvuju u privlačenju investicija.

Međutim, analiza postojećeg stanja klastera u Srbiji ukazuje na to da je nivo razvijenosti klastera u našoj zemlji i dalje nezapažen. Mali broj privrednih subjekata u Srbiji je uključen u rad klastera – nešto manje od 2% domaćih kompanija i svega 3% radno angažovanog stanovništva. Srbija se, prema podacima iz Globalnog izveštaja o konkurentnosti po razvoju klastera nalazi na 117 mestu u 2009. godini što predstavlja pogoršanje u odnosu na 2008. godinu:

Tabela 5. Stanje razvoja klastera u Srbiji (GCR rang 2008 i 2009)

Stanje razvoja klastera u Srbiji (GCR rang)	Godina 2009	Godina 2008
	117	104

Izvor: World Economic Forum 2009. Global Competitiveness Report, Geneva

⁶Porter M. 2008 *Clusters, Innovation and Competitiveness - New findings and implications for Policy*, European Cluster Policy, Stockholm, str 6.

Do pogoršanja pozicije Srbije u pokazateljima razvoja klastera nije došlo usled poboljšanja pozicije drugih zemalja, već generalno lošijeg stanja razvoja klastera u Srbiji. Ključni nedostaci i ograničenja u funkcionisanju klastera u Srbiji su: 1) nedostatak infrastrukture, 2) nedostatak većeg broja organizacija okupljenih u klasterima, 3) nedostatak korporativnog upravljanja i stručnog menadžmenta u klasterima, 4) nedostatak lanca vrednosti, 5) nedostatak jasne i usklađene politike i strategije klastera, 6) nedostatak saradnje i uzajamno korisnih veza između privrede i obrazovno-istraživačkih institucija, 7) slabo prepoznavanje i razumevanje potrebe za udruživanjem u klastera i prednosti koje se formiranjem klastera ostvaruju kao i 8) nedostatak saradnje i uzajamno korisnih veza javnog i privatnog sektora.

Suštinske preporuke za interni rast klastera u Srbiji su sumirane u:

1. identifikovanju jasnih dugoročnih ciljeva i strategije
2. koordinisanju politika klastera
3. formiranju lanca vrednosti klastera
4. pojačanoj saradnji sa akademskim i istraživačkim institucijama
5. kontinuiranim programima profesionalnog obrazovanja, posebno o klaster menadžmentu
6. unapređenju saradnje javnog i privatnog sektora

ZAKLJUČAK

Kako bi ostvarila svoje ciljeve o jačanju konkurentske pozicije u svetu i stvaranju povoljnijih investicionih uslova, Srbija mora da efikasnije sprovodi promene kako u smislu stabilizacije makroekonomskih prilika, tako i u pogledu osmišljavanja kvalitetnijeg poslovnog ambijenta. Poslovni ambijent neposredno utiče na razvoj sposobnosti organizacija da poboljšavanjem organizacionih aktivnosti unapređuju svoju produktivnost, što stvara povoljniju sveukupnu sliku o konkurentnosti privrede.

Potrebno je postići značajnu usklađenost u makroekonomskom i mikroekonomskom razvoju. Klasteri kroz saradnju, kooperaciju i konkurenciju komplementarnih biznisa, promovišu razvoj produktivnosti i inovativnosti, i kao takvi su opravdani način konkurisanja na regionalnom i međunarodnom planu. U slučaju Srbije, klasteri i dalje predstavljaju *nedovoljno* iskorišćenu šansu i neophodno je njihovo promovisanje i ukazivanje na jasne benefite koje ostvaruju u nacionalnom ekonomskom razvoju i poboljšanju konkurentnosti.

Za razvoj stabilnog poslovnog okruženja u Srbiji, neophodno je da organizacije poseduju sposobnosti sagledavanja lanca vrednosti i generisanja vrednosti u one poslovne aktivnosti koje obezbeđuju stabilnu i dobru konkurentsku po-

ziciju na duži rok. Proaktivnost a ne reaktivnost, kako i u menadžerskoj i liderskoj tako i u strukturi zaposlenih u organizacijama, je važan preduslov za unapređenje sposobnosti organizacija da se efikasnije suočavaju sa poslovnim izazovima i unapređuju inovativni potencijal. Profesionalizacija menadžmenta, jačanje korporativnog upravljanja, prepoznavanje i omogućavanje rasta liderskih veština su važni činioci u pomeranju tradicionalnih poslovnih okvira i usaglašavanju sa poslovnom praksom u svetu. U tom kontekstu, kontinuirani trening programi i aktivna saradnja privrede i visokoobrazovnih institucija moraju da zauzmu značajnije mesto u domaćoj javnosti.

Programi operativnog planiranja moraju se značajno produbiti, potrebno je koordinisanje operativnih i strateških aktivnosti, što ukazuje na značajne nedostatke i područja za poboljšanje u dosadašnjem planiranju i donošenju odluka prevashodno operativnog karaktera. Jasno strategijsko opredeljenje organizacija ne podrazumeva samo isticanje dugoročnih ciljeva i formiranje seta strategija i politika za njihovo izvršenje. Potrebno je da organizacije osavremene svoje modele strateškog planiranja i utvrde jasne kriterijume za merenje strategijskih ishoda svojih poslovnih aktivnosti. Drugim rečima, pouke o značaju strategije i na nivou svakodnevnih operativnih aktivnosti, koje su uspešne kompanije u svetu i njihovi izvršni menadžeri stekli u poslednjih nekoliko godina, treba slediti. Brojne su kritike menadžerske obučenosti – smatra se da su menadžeri u velikoj meri obučeni za planiranje strategije, ali ne i za njenu implementaciju, te u ovom smislu, unapređenje kvaliteta menadžerskog obrazovanja u Srbiji postaje faktor od izuzetnog značaja.

Preduzetništvu u Srbiji se pridaje značaj godinama, međutim, kao i u regionu, primarno u privatnom sektoru i to u domenu aktivnosti malih i srednjih preduzeća. Ovaj sektor jeste reprezentativni pokazatelj razvoja preduzetništva u inovacija u Srbiji, ali se tema može uvesti i u širi krug kompanija, insitucija neprofitnog karaktera i javni sektor. Takođe, postoji i dalje zabluda u pogledu preduzetničkog ponašanja na nivou pojedinca, kao intuitivnog procesa koji odlikuje samo odabrane pojedince, dok se u savremenoj praksi sve više demonstrira značaj preduzetništva kao konkretne poslovne aktivnosti, koja se može vešto razvijati i unapređivati. Preduzetničku edukaciju u Srbiji u tom smislu treba maksimalno podržati i upućivati na njenu vrednost u realnom poslovnom okruženju, nezavisno od osobina pojedinaca, nivoa, veličine i tipa organizacije. Zemljama u tranziciji, posebno u našem regionu, potrebni su preduzetnički orijentisani lideri kao važni nosioci dinamičnog razvoja i inovativnosti privrede. Za unapređenje konkurentnosti srpske privrede, preduzetničko liderstvo predstavlja još jedan značajan izazov.

LITERATURA

1. Burnes, B., 2004., *Managing Change*, Pearson Education Ltd, Harlow, UK
2. Carnall, C., 2003., *Managing Change in Organizations*, Pearson Education Ltd, Harlow
3. Gandossy R., Efron M., 2004., *Leading The Way*, Hewitt Associates Inc. & John Wiley and Sons, New Jersey
4. Hitt, A.M., Ireland, R.D., Camp, S.M., Sexton, L.D., 2002. *Strategic Entrepreneurship – Creating a New Mindset*, Blackwell Publishers, London, Oxford
5. Kaplan S. R., Norton P. D., 1996. *The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action*, HBS Press, Boston
6. Kaplan S. R., Norton P. D., 2008. *The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage*, Harvard Business School Press, Boston
7. Krames A. J., 2003. *What The Best CEOs Know: 7 Exceptional Leaders and Their Lessons for Transforming Any Business*, The McGraw-Hill Companies Inc.,
8. McGrath, R.G., MacMillan, I., 2000. *The entrepreneurial mindset: Strategies for continuously creating opportunity in an age of uncertainty*, HBS Press, Boston
9. McLagan, P., 2003. *The Change Capable Organizations*, T&D
10. Porter M, 2008. *O konkurenciji*, FEFA, Beograd,
11. Porter M., 1985. *Competitive Advantage*, New York Free Press,
12. Porter, E. M. 1996., „What is Strategy?“, *Harvard Business Review*, Novembar – Decembar
13. Porter, M., 2008. Regional Competitiveness in a Global Economy -Presentation, The Summit for American Prosperity, The Brookings Institution, Washington
14. Porter M. 2008 Clusters, Innovation and Competitiveness – New findings and implications for Policy, European Cluster Policy, Stockholm
15. Porter M., Ketels C. 2008, „European integration – meeting the competitiveness challenge“, HBS case
16. Solvel O., Ketels C., Linqvist G., 2006. Cluster initiatives in developing and transitioning economies, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm
17. USAID & Booz Allen Hamilton, 2008. Projekat za razvoj konkurentnosti: Procena konkurentnosti 12 ključnih grana privrede, sažetak studije mogućnosti i ograničenja
18. Vizjak A, 2007. *Pobednici tržišnih niša – perspektive slovenačkih preduzeća u borbi protiv globalne konkurencije*, FEFA
19. Wickham, P. 2004., *Strategic Entrepreneurship*, Pearson Education Limited, Edinburgh
20. World Economic Forum 2009. *Global Competitiveness Report 2009–2010*, Geneva



Dr Marija Džunić je docent užih naučnih oblasti Menadžment i Marketing na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju FEFA (Predmeti: *Osnovi menadžmenta*, *Savremeni koncepti menadžmenta* i *Upravljanje strategijom*). Učestvovala je na brojnim stručnim seminarima i prestižnim internacionalnim programima razvoja kadrova (International Management Teachers Academy IMTA – Ceeman & IEDC Bled School of Management, EDEN seminar – EIASM & IESE Business School...), HBS case method, strateškog upravljanja ("Strateško upravljanje projektima na delu" – Fakultet tehničkih nauka Novi Sad, Centar za razvoj klastera, USAID & Booz Alen Hamilton), upravljanja rizikom, itd. Pored akademskog rada, poseduje i višegodišnje iskustvo u marketing konsaltingu i strateškom planiranju za mala i srednja preduzeća. Bila je angažovana kao marketing konsultant u okviru internacionalnog treninga za mlade preduzetnike i razvoja malih i srednjih preduzeća u Velikoj Britaniji. Aktivno učestvuje na projektima konkurentnosti. Ima objavljene autorske i koautorske radove u oblastima strateškog menadžmenta, konkurentnosti, liderstva i upravljanja promenama.



***SPECIFIČNA PITANJA
KONKURENTNOSTI
SRBIJE***

2

KONKURENTNOST U BANKARSKOM SEKTORU SRBIJE

THE COMPETITIVENESS OF BANKING DIVISION IN SERBIA

Dr Lidija Barjaktarović

Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, Beograd

Rezime

Uslovi poslovanja u bankarskom sektoru imaju brojne konkurentske nedostatke (kao što su: efikasnost upravljanja, kvalitet menadžment tima i liderstvo, stručne kompetencije, organizaciona struktura, itd.) i značajno odstupaju od odomaćenog gledišta po kome je taj sistem kvalitetan. Jačanje konkurencije na domaćem tržištu će razlike između banaka (kao što su: visoke strukturne neravnoteže u pogledu finansijske snage i rezultata poslovanja, nizak nivo efikasnosti poslovanja) učiniti još vidljivijim, što proširuje prostor za ukupnjavanje domaćih banaka kroz proces spajanja, pripajanja i privatizacije, kao vidova bržeg kapitalnog jačanja, koji nose i druge prednosti organizacione i tehničko-tehnološke prirode, a olakšavaju put do ekonomičnijeg poslovanja i efikasnije upotrebe sredstava.

Unapređenje konkurentnosti bankarskog sektora u Srbiji bi trebalo da se zasniva na: unapređenju kvaliteta usluge, permanentnom razvoju kompetencija, adekvatnom sistemu motivacije zaposlenih, inovativnosti, unapređenju liderskih i menadžerskih veština, fleksibilnoj organizacionoj strukturi i savremenoj tehnologiji.

Konkurentnost bankarskog sektora Srbije se može unapređivati postepeno, i neophodna je dugoročna saradnja između banaka, klijenata i odgovarajućih obrazovnih institucija.

KLJUČNE REČI: konkurentnost, efikasnost upravljanja, zadovoljstvo, motivacija, kvalitet, klijenti

Abstract

Factor conditions in banking sector have numerous competitiveness disadvantages (such as: management efficiency, the quality of management team and leadership, know-how competences, organizational structure, etc.) which are different from the

common opinion that this sector has quality. Stronger competition in the local market will make differences between banks more visible (such as high structural imbalance in terms of financial strength and business results, general level of business efficiency is at low level), which makes space for further mergers and acquisitions of the banks, as a way of faster capital strengthening of the banks, and have other advantages connected to the organization and technical support with direct impact on the efficiency and effective use of the funds.

Improvement of competitiveness in the banking sector should be based on: improvement of service quality, permanent competence development, adequate motivation system of employees, innovation, improvement of leadership and management skills, flexible organizational structure and modern technology.

Competitiveness in Serbian banking sector can be improved step by step. It means establishment of long term cooperation between banks, customers and appropriate educational institutions.

KEY WORDS: competitiveness, management efficiency, satisfaction, motivation, quality, customers

UVOD

Svakoj državi koja teži da u nekom segment bude konkurentna potreban je stabilan finansijski sistem koji će kapital učiniti dostupnim na dva načina – finansiranjem iz bankarskih kredita ili preko tržišta kapitala. Prema *The Global Competitiveness Report-u* dostupnost kapitala se može videti iz sledećih indikatora:¹

- Sofisticiranost finansijskog tržišta (*Financial Market Sophistication*),
- Finansiranje preko tržišta kapitala (*Financing Through Local Equity Market*),
- Dostupnost kredita (*Ease of Access to Loans*),
- Dostupnost akcijskog kapitala (*Venture Capital Availability*),
- Stabilnost bankarskog sistema (*Soundness of Banks*).

Generalno, novim globalnim indeksom konkurentnosti (*New Global Competitiveness Index*) osmišljenost finansijskog tržišta i stabilnost bankarskog sistema (od 102-111. mesta od 134 zemlje u 2009.godini) su svrstali Srbiju na veoma nisku poziciju po rang konkurentnosti.

Uslovi na finansijskom tržištu i u bankarskom sistemu imaju brojne konkurentske nedostatke (kao što su: efikasnost upravljanja, kvalitet menadžment tima i liderstvo, stručne kompetencije, organizaciona struktura, itd.) i značajno

¹22,23,24

odstupaju od odomaćenog gledišta po kome je taj sistem kvalitetan. Opšti nivo efikasnosti poslovanja bankarskog sektora je na niskom nivou. Izražena je visoka strukturna neravnoteža u pogledu finansijske snage i rezultata poslovanja banka (čiji je broj veliki u odnosu na potencijal domaćeg tržišta).

KONKURENTNOST U BANKARSKOM SEKTORU SRBIJE

Trenutno u Srbiji posluju 34 banke od kojih je 20 u stranom vlasništvu, odnosno, učestvuju sa 75% u ukupnoj bilansnoj sumi, odnosno, sa 73% u ukupnom kapitalu bankarskog sektora.

Tabela br. 1. Bankarski sektor Republike Srbije – učešće banaka sa većinskim stranim kapitalom

Godine	2001.	2005.	2009.
Ukupan broj banaka	86	40	34
Broj banaka sa većinskim stranim kapitalom	4	18	20
% učešća u bilansnoj sumi bankarskog sektora	–	66	74,7
% učešća u kapitalu bankarskog sektora	–	49	73,5

Izvor: UBS i NBS²

Početkom 2000. godine u našoj zemlji je poslovalo 108 banaka, što govori da se broj banaka smanjuje i da će isti trend biti nastavljen u budućnosti. S jedne strane, država vrši integraciju banaka koje su u državnom vlasništvu (sa ciljem da stvori razvojnu banku), dok s druge strane dolazi do preuzimanja banaka, u privatnom vlasništvu, kako na lokalnom tako i na regionalnom nivou. Bitno je naglasiti da je većina stranih banaka dolaskom u Srbiju nagovestila da želi da osvoji minimum 10% tržišnog učešća, što se u trenutnim okvirima za one koji su malo kasnije došli može ostvariti samo kupovinom druge domaće banke, ali ne i organskim rastom.

Na domaćem bankarskom tržištu je prisutan izuzetno visok nivo konkurencije. Prema podacima za treći kvartal 2009. godine, prvih pet banaka (u pogledu bilansne sume) poseduje 46% tržišnog učešća (što se može videti iz tabele 2). HHI, kao pokazatelj koncentracije u bankarskom sektoru, je ispod 1000 što označava da je bankarstvo nekoncentrisana grana.

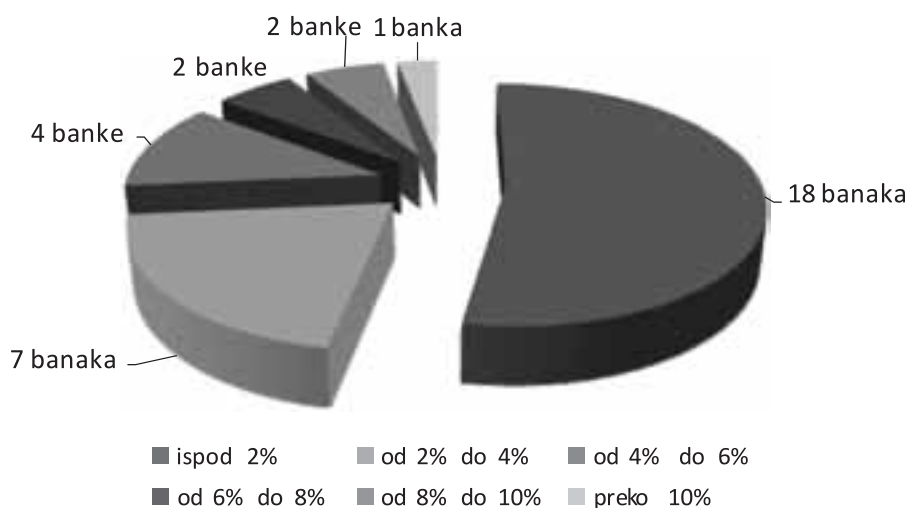
²15,17

Tabela 2. Uporedni pregled konkurencije u bankarskom sektoru Srbije i Hrvatske u trećem kvartalu 2009. godine

Zemlja	Srbija	Hrvatska
% učešća prvih 5 banaka	46	75
% učešća prvih 10 banaka	69	95
HHI ³	654	1363

Izvor: NBS i NBH⁴

Domaći bankarski sektor je u značajnoj meri fragmentisan, što se može videti iz grafikona 1. Jedino Banca Intesa a.d. Beograd poseduje preko 10% tržišnog učešća, odnosno 14,83% u segmentu bilansne aktive (na kraju trećeg kvartala 2009. godine).



Grafikon 1. Pregled tržišnog učešća banaka (aktiva)

Ukoliko posmatramo samo najznačajnije bilansne pokazatelje bankarskog sektora možemo uočiti uglavnom trend rasta (što se može videti iz table 3).

³Hirschman Herfindahl Index (HHI) – nivo indeksa do 1000 označava da ne postoji koncentracija; nivo indeksa od 1000 do 1800 označava postojanje umerena koncentracija; nivo indeksa preko 1800 označava postojanje značajne koncentracije unutar bankarskog sektora.

⁴15, 5

Tabela 3 Pregled najznačajnijih bilansnih stavki bankarskog sektora Srbije (u mil RSD)

BILANSNE STAVKE	2001.	2005.	2007.	2008.	2009.
Bilansna suma	891.947	756.968	1.561.800	1.776.900	1.962.900
Kredit	377.681	434.527	760.900	1.027.600	1.192.100
Kapital	-207.433	136.471	328.500	419.900	444.400
Depoziti	133.260	580.715	960.200	1.024.700	1.145.600
Finansijski rezultat	-249.139	7.272	23.473	34.956	15.400
Vanbilansne stavke	433.180	726.007	1.564.905	1.570.663	2.731.200

Izvor: NBS i UBS⁵

Struktura pasive bilansa stanja nije zabeležila značajnije promene tokom 2009. godine. I dalje pozajmljeni izvori sredstava dominiraju, odnosno, reprezentuju 77,4% bilansne pasive (što se može videti iz tabele 4).

Tabela 4 Pregled bilansne pasive po najznačajnijim stavkama (u mil RSD)

PASIVA	2007. Iznos	%	2008. Iznos	%	2009. Iznos	%
OBAVEZE	1.233.300	79	1.357.000	76,4	1.518.500	77,4
– Ostali depoziti	300.500	19,2	271.300	15,3	269.500	13,7
– Transakcioni depoziti	659.500	42,2	753.400	42,4	876.200	44,6
– Primljeni krediti	169.600	10,6	189.500	10,7	222.200	22,3
KAPITAL	328.500	21	419.900	23,1	444.400	22,6
UKUPNO	1.561.800	100	1.776.900	100	1.962.900	100

Izvor: NBS⁶

Domaće banke su dobro kapitalizovane, što je omogućilo da se uz proaktivne mere NBS spremno dočekaju prvi i drugi talas svetske ekonomske krize. Ukupan kapital bankarskog sektora je dostigao nivo od 444,4 milijarde dinara na kraju trećeg kvartala 2009. godine, što je na oko 2/3 kapitalne sume hrvatskog bankarskog sektora.

⁵15, 16, 17

⁶15

Takođe, depoziti imaju lagani rastući trend tokom 2009. godine i dostižu nivo od 1.145,6 milijardi dinara. Ukoliko sagledavamo valutnu strukturu možemo konstatovati da devizni depoziti njome dominiraju sa 72,5% (posebno segmenta stanovništva – domaći izvori), odnosno, ukoliko sagledavamo ročnu strukturu možemo zaključiti da kratkoročni depoziti čine 96,4%.

Tabela 5. Pregled strukture depozita bankarskog sektora (u mlrd RSD)

Sektor	2007.			2008.			2009.		
	Dinari	Devize	Ukupno	Dinari	Devize	Ukupno	Dinari	Devize	Ukupno
Stanovništvo	46,8	381,4	428,2	52,4	414,5	467	43	482,8	525,8
Druga preduzeća	31,9	7,8	39,7	25,4	22,5	47,9	29,9	23,9	53,9
Strana pravna i fizička lica	6,4	24,6	31	3,6	54,2	57,8	4,1	131,5	135,7
Banke	30,2	93,4	123,7	56,1	98,3	154,4	46,3	48	94,3
Javna preduzeća i javni sektor	58,5	8,7	67,1	45,5	23,5	69	63,4	25,6	89,1
Ostali	17,1	2,4	19,5	7,1	1,5	8,6	20,1	3,4	23,6
Ukupno	344	616,2	960,2	317,6	707,1	1.024,7	315,4	830,2	1.145,6

Izvor: NBS⁷

Tabela 6. Pregled bilansne aktive po najznačajnijim stavkama (u mil RSD)

AKTIVA	2007. Iznos	%	2008. Iznos	%	2009. Iznos	%
Gotovina i gotovinski ekvivalenti	80.300	5,1	266.700	15	248.300	12,4
Opozivi depoziti i krediti	551.500	35,3	276.200	15,5	393.000	20
Dati krediti i depoziti	774.300	49,6	1.068.500	60,1	1.109.800	56,5
Ostalo	155.700	10	165.500	9,4	111.800	11,1
Ukupno	1.561.800	100	1.776.900	100	1.962.900	100

Izvor: NBS⁸

⁷15

⁸15

Bilansna aktiva bankarskog sektora beleži lagani rast tokom 2009. godine i dostiže nivo od 1.962,9 milijardi dinara. Međutim, dešavaju se značajne izmene nutar nje (što se može videti iz tabele 6). Najznačajnije stavke bilansne aktive su: dati krediti i depoziti (56,5%) i opozivi depoziti i krediti (20%; u okviru koje je najzastupljenija stavka repo-transakcije sa NBS).

Kreditna aktivnost banaka je tokom 2009. godine umereno rasla i dostigla nivo od 1.192,1 milijardi dinara. Najznačajniji plasmani tokom 2009. godine bili su plasmani Republici Srbiji (što se može videti iz tabele 7). Takođe, je bitno istaći da je nivo rasta plasiranih kredita u odnosu na rast domaćeg društvenog bruto proizvoda 2,9%, što ukazuje na to da se Srbija nalazi u ranoj fazi tranzicije finansijskog sektora (s obzirom na to da ovaj pokazatelj u zemljama EU iznosi 50%).⁹

Tabela 7. Pregled strukture plasmana banaka (u mil RSD)

Sektor	2007.		2008.		2009.	
	Iznos	%	Iznos	%	Iznos	%
Privreda	437.400	57,5	632.200	61,5	715.300	60
Stanovništvo	302.500	39,8	364.300	35,5	375.300	31,5
-Stambena izgradnja	89.400	11,8	160.800	15,6	175.100	14,7
Javni sektor	13.900	1,8	17.400	1,7	87.100	7,3
Ostale institucije i organizacije	7.000	0,9	13.700	1,3	14.400	1,2
Ukupno	760.900	100	1.027.600	100	1.192.100	100

Izvor: NBS¹⁰

Bankarski sektor beleži pozitivan finansijski rezultat, s tim da usporavanje rasta kreće od kraja trećeg kvartala 2008. godine (s obzirom na to da se od tada počinju prelivati i osećati efekti svetske ekonomske krize na prilike u Srbiji). Tokom prvih devet meseci došlo je do pada profita za 54,3% u odnosu na isti period 2008., odnosno, dostigao je nivo od 15,4 milijardi dinara (što je oko 50% ostvarenog profita u Hrvatskoj).

Efikasnost i ekonomičnost ukupno angažovanih sredstava je nezadovoljavajuća (0,05% i 0,15%), a samim tim su i niske stope prinosa na sopstveni kapital i na ukupno angažovana sredstva (8,3% i 1,97%). Ciljevi domaćih banaka u vlasništvu stranih akcionara su da ostvare minimum stope prinosa na imovinu i na kapital od 20%.¹¹

⁹27

¹⁰15

¹¹4

Dobro je što dolazi do laganog rasta kapitala u bankarskom sektoru, ali se više koristi za plasman u repo-poslove nego u poboljšanje privredne aktivnosti. Međutim, nije dobro što dolazi do laganog povećanja ukupnih obaveza bankarskog sektora. U narednom periodu bi bankarski sektor trebalo da poveća učešće kapitala u ukupnoj pasivi.

Evidentan je ročna neusklađenost strukture izvora i plasmana (ročna i valutna), obzirom da je obim dugoročnih kredita viši od dugoročnih izvora koji jedva da pokrivaju petinu ovih plasmana.¹²

Takođe, i visina prikupljene domaće štednje nije dovoljna da pokrene investicionu privrednu aktivnost. Banke su tražnju preduzeća za kreditima uz povoljnije kamate, rešile putem *cross border kredita* (prekogranični direktni zajmovi pravnim licima). Nivo *cross border kredita* dostigao je nivo od 11,5 milijardi evra krajem 2008. godine.¹³

Krajem trećeg kvartala 2009. godine dolazi do rasta zaduženosti bankarskog sektora u inostranstvu na 186 milijardi dinara (prema proceni NBS za 2008. godinu učešće ukupnih kredita, uključujući i *cross border-e* je oko 50% društvenog bruto proizvoda, što je ispod proseka zemalja u tranziciji) i najvećim delom (49%) je sa rokom dospeća preko pet godina, a 40% se odnosi na dve banke u stranom vlasništvu. Prema zvanično objavljenim podacima Raiffeisen bank a.d. Beograd je plasirala 995 miliona evra *cross border kredita* krajem 2008. godine.¹⁴ Sagledavajući bilansnu strukturu bilansnog sektora možemo konstatovati da *cross border krediti* predstavljaju zamenu za nedovoljnu domaću štednju i kapital u bankarskom sektoru.

Koeficijent adekvatnosti kapitala je dostigao nivo od 21,31% na kraju trećeg kvartala, što je značajno više od zakonskog minimuma.¹⁵ Trebalo bi imati u vidu da će doći do određenog pogoršanja bilansne aktive banaka odnosno kreditnog porfelja, s obzirom na to da se klijenti banaka susreću sa problemom nelikvidnosti, i povećanim valutnim, kamatnim i kreditnim rizikom. Isto će rezultirati promenom vrednosti koeficijenta adekvatnosti kapitala.

Pokazatelji likvidnosti ukazuju da se isti kod najvećeg broja banaka nalazi između 1,5 i 2,5, što bi trebalo da potvrdi zadovoljavajući nivo likvidnosti.

Opšti nivo efikasnosti poslovanja je na nižem nivou zbog postojanja visoke strukturne neravnoteže između banaka u pogledu finansijske snage i rezultata poslovanja. Jačanje konkurencije na domaćem tržištu će ove razlike učiniti još

¹²4¹³13¹⁴4¹⁵Ukoliko bi se izvršio preračun koeficijenta adekvatnosti po Bazelu II (prema preračunu NBS), iznosio bi 19%, što je opet iznad zemalja EU (8-10%) i okruženja (oko 15%).

vidljivijim, što proširuje prostor za ukurpnjavanje domaćih banaka kroz proces spajanja, pripajanja i privatizacije, kao vidova bržeg kapitalnog jačanja, koji nose i druge prednosti organizacione i tehničko-tehnološke prirode, a olakšavaju put do ekonomičnijeg poslovanja i efikasnije upotrebe sredstava.

Kretanje aktivnih i pasivnih kamatnih stopa je od oktobra 2008. godine bilo određeno i likvidnošću banaka. Problemi sa likvidnošću su povećali važnost domaćeg tržišta novca. Aktivne kamatne stope banaka su povećane zbog povećanja premije rizika, dok su pasivne stope i dalje u porastu.

Podsećanja radi, trebalo bi imati u vidu da se aktivne i pasivne kamatne stope sastoje iz baznog dela i margine.¹⁶ U slučaju aktivne kamatne stope baznom delu se pripisuje margina. Bazni deo predstavlja referentnu kamatnu stopu koja u slučaju dinara može biti referentna kamatna stopa Narodne banke Srbije ili BELIBOR, dok u slučaju deviza može biti EURIBOR ili LIBOR. Kreditna margina (u slučaju da je izvor kreditna linija iz inostranstva) se sastoji iz sledećih komponenti: *funding spread* (margina plasiranja novčanih sredstava inozajm-davca), *country risk* (rizik zemlje), *porez* (tzv. *withholding tax* – ukoliko ne postoji zaključen sporazum o izbegavanju dvostrukog oporezivanja između Srbije i zemlje kreditora), *trošak obavezne rezerve* (u našem slučaju 40%), *standard risk cost* (troškovi pokrića kreditnog rizika) i *profitna margina* (zarada banke). Za banku *break-even* (cena koštanja), odnosno, kamatna stopa ispod koje ne bi trebalo da plasira sredstva predstavlja pokriće baznog dela, *funding spread-a*, *country risk-a*, poreza i troška obavezne rezerve. Za ino-kreditora je bitno da pokrije kamatom koju plasira osnovni *funding spread* i *country risk* (što se može videti iz tabela br.8, 9 i 10). Da bi se dobio osećaj kretanja stope rizika zemlje, može se posmatrati kretanje CDS (*Credit Default Swap*) po pojedinim zemljama koje objavljuje Reuters.¹⁷

Dakle, na svaki evro uzetog novca iz inostranstva, banke iz Srbije dodaju 3,7% p.a samo na ime rizika zemlje, što je znatno više nego u okruženju (što se može videti iz tabele 9). Znači, *break-even* u slučaju 1 mesečnog pozajmljivanja evra iz Austrije bi bio 13,77% p.a (referentni 1 mesEURIBOR = 1,5%). Ukoliko bi ino-banka ponudila preduzeću *cross border kredit* iz Holandije (postoji sporazum o izbegavanju dvostrukog oporezivanja), u tom slučaju bi *break-even* iznosio 4,5% p.a.

¹⁶U slučaju pasivne kamatne stope od baznog dela se oduzima margina. Margina se sastoji od pokrića troškova obavezne rezerve i zarade banke odnosno profitne margine proizvoda.

NBS se opredelila za obaveznu rezervu, kao instrument regulacije kreditne aktivnosti. Stope obavezne rezerve su visoke, posebno za deviznu osnovicu (45%) i diferencirane (minimum 20%, maksimum 100%). U zemljama u okruženju stope obavezne rezerve su niže i kreću se maksimalno do 14%.

¹⁷14

Tabela 8. Nivo osnovnog funding spread-a u martu mesecu 2010. godine

Indicator	Term/Currency	EUR	USD	CHF	RSD
Interbank	1m	3	6	3	50
Rate	2m	4	8	4	55
	3m	5	10	5	59
	4m	7	14	7	64
	5m	8	17	8	68
	6m	10	21	10	73
	7m	13	26	13	77
	8m	15	31	15	82
	9m	18	36	18	86
	10m	20	42	20	91
	11m	23	47	23	95
	1y	25	52	25	100

Izvor: Erste¹⁸

Tabela 9. Nivo rizika zemlje u martu mesecu 2010. godine

Austria	Slovakia	Chez Rep.	Hungary	Croatia	Romania	Ukrai-na	Serbia	Monte-negro
0	0	0	182	187	160	1000	370	259
0	0	0	182	187	175	1000	370	259
0	0	0	182	187	181	1000	370	260
0	0	0	182	187	180	1000	370	261
0	0	0	182	187	192	1000	370	261
0	0	0	182	187	198	1000	370	262
0	0	0	182	187	204	1000	370	263
0	0	0	182	187	210	1000	370	264
0	0	0	182	187	216	1000	370	265
0	0	0	182	187	221	1000	370	266
0	0	0	182	187	227	1000	370	267
0	0	0	182	187	233	1000	370	267

Izvor: Erste Treasury Vienna¹⁹

¹⁸g

¹⁹g

Tabela 10. Ukupni EUR funding spread u martu 2010. godine
(tabela 8 + tabela 9)

Austria	Slovakia	Chez Rep.	Hungary	Croatia	Romania	Ukrajna	Serbia	Montenegro
3	3	3	185	190	163	1003	373	262
4	4	4	186	191	179	1004	374	263
5	5	5	187	192	186	1005	375	265
7	7	7	189	194	187	1007	377	268
8	8	8	190	195	200	1008	378	269
10	10	10	192	197	208	1010	380	272
13	13	13	195	200	217	1013	383	276
15	15	15	197	202	225	1015	385	279
18	18	18	200	205	234	1018	388	283
20	20	20	202	207	241	1020	390	286
23	23	23	205	210	250	1023	393	290
25	25	25	207	212	258	1025	395	292

Izvor: Erste Treasury Vienna²⁰

Analizirajući **rizik zemlje**, možemo konstatovati da u slučaju zemalja u razvoju, kakva je Srbija, kreditni rejting ima poseban značaj, s obzirom da tržište nije dovoljno razvijeno niti postoji disciplina učesnika na tržištu. Dobra ocena rejting agencija ima velikog uticaja na privlačenje direktnih stranih investicija i kapitalnih ulaganja iz inostranstva. Takođe, to je veoma značajno i za banke koje posluju u toj zemlji, jer informacija o rejtingu banke/zemlje daje signal svetskoj bankarskoj industriji o ekonomskom zdravlju te zemlje i njenom bankarskom sistemu, što, pak za banke u zemljama u razvoju znači, dostupnost odgovarajućih kreditnih linija pod manje ili više povoljnim uslovima. Ova slika o zemlji i njenom bankarskom sistemu, data kroz određeni rejting ili ocenu, preliskava se na krajnjeg korisnika, dužnika po kreditu, kao dodatni trošak na referentnu kamatnu stopu kao *standard risk cost*.²¹

Banke su došle na naše tržište zbog visokog rizika i visoke marže, ali prihod banaka je sada mnogo manji po visini plasiranog kredita. Rizik zemlje, jeste multiplikovan što je neminovno dovelo do povećanja marže banaka – jer je to uslovljeno povećanom cenom koštanja na inostranom tržištu.

²⁰9

²¹14

Suštinsko smanjenje kamatnih stopa je neodvojivo od stabilizacije ekonomskih prilika, smanjene inflacije, uravnoteženja trgovinskog bilansa zemlje i smanjenja obavezne rezerve.

Ekonomске institucije i mehanizme opredeljuje političko okruženje i volja političke elite da se izvrše promene. Da li naša politička elita ima uopšte snage i volje da se upusti u korenite reforme, i da li mi možemo nešto da uradimo sami?

Ako apstrahujemo subjektivnost rejting agencija, ono na šta možemo da utičemo – jesu kvantitativni pokazatelji makroekonomskih performansi zemlje, a to znači odgovornu monetarnu i fiskalnu politiku, ne zbog zahteva MMF-a, već zbog nas samih.

Analize vezane za upravljanje ljudskim resursima, organizaciju poslovanja, tehnologiju i nivo usluge

Bankarski sektor je atraktivan i bio je rastući do januara meseca 2009. godine, kada je zapošljavao 32.328 ljudi. Prema podacima za 30. septembar 2009. u bankama radi 31.524 zaposlenih, što je za 818 zaposlenih manje nego na kraju 2008. godine. Postavlja se pitanje da li je zaista toliki broj ljudi neophodan u bankarskom sektoru, odnosno, da li imaju banke toliko posla.²²

Fluktuacija zaposlenih u bankarskom sektoru je bila vrlo visoka do kraja 2008. godine, čak 8.43%, čime smo postali jedno od kritičnih tržišta u Evropi (rezultat procesa preuzimanja banaka).²³ Različite analize vezane za zadovoljstvo zaposlenih u bankarskom sektoru,²⁴ ukazuju da se **zaposleni rukovode isključivo zaradom** prilikom izbora posla u banci, odnosno, da je (percepcija) zarada glavni motivator za rad. Takođe, analize ukazuju da su zaposleni u bankarskom sektoru nezadovoljni načinom na koji se njihovi naponi i učinak uvažavaju (smatraju da je više problem u rukovodstvu nego u njihovom sopstvenom učinku), poštovanjem od strane kolega, vremenom provedenim na poslu, klimom i ambijentom u kome rade, i načinom rukovođenja neposrednih rukovodilaca. Pored toga, ambicije u smislu profesionalnog razvoja i napredovanja u službi su dosta jako izražene. Ipak, to nisu pro-aktivne ambicije nego prevelika očekivanja kombinovana sa uglavnom pasivnim stavom. S druge strane, u proceni mogućnosti za lični i profesionalni razvoj ispitanici ispoljavaju rezerve.

Možemo konstatovati da je u načelu pozitivan efekat, uslovljen dolaskom novih inostranih banaka na naše tržište, transfer znanja na lokalno zaposlene u

²²15

²³19

²⁴1

domaćim bankama. Međutim, prihvatanje i implementiranje istog zavisi od samog pojedinca.

Bitno je napomenuti da je kvalifikovani bankarski kadar u monopolskoj poziciji, jer može da diktira uslove, obzirom da je ih vrlo malo. Trenutno su poslodavci primorani da kvalitetne kadrove plate (bez obzira na činjenicu da Srbija ima višak nezaposlenih).

Organizacije domaćih banaka u vlasništvu stranih akcionara su usklađene sa standardom grupe i stalno se radi na njihovom unapređenju, što zbog zahteva regulatornih tela što zbog zahteva klijenata (odnosno potrebe za povećanjem profitabilnosti). Model organizacije i funkcionisanja polazi od **jedinstvenog praćenja klijenata** u dinarskom i deviznom poslovanju, na taj način što se klijent posmatra celovito i po pravilu ima svog ličnog bankara (*account manager-a*) koji sa njim ostvaruje neposredan kontakt i pridobija poverenje. To podrazumeva da u organizaciji banke rade šire obučeni bankarski činovnici, koji su u stanju da vrše nekoliko vrsta poslova različitog tipa, kako bi na taj način ostvarili što prisniji odnos poverenja sa klijentom. Ovaj model odvaja kreditne poslove od poslova sredstava i likvidnosti i posmatra klijente posebno sa aspekta kreditnih i investicionih aktivnosti. Na ovaj način se dolazi do modela kod koga se izdvajaju sledeći sektori: privreda, sredstva i investiciono bankarstvo, stanovništvo i procesing / *operations*/ (u okviru koga funkcionišu operativno i domaći i međunaordni platni promet, kao i transakcije po kreditima i depozitima).

Analiza domaćeg bankarskog tržišta u segmentu **tehnologija** koje se koriste ili uvode, ukazuje da su **pozitivniji efekti banaka koje su se odlučile za lokalna softverska rešenja**, nego banaka koje su uvele inostrana rešenja.²⁵ Činjenica je da su lokalna IT rešenja u mnogome savremenija i naprednija od inostranih (koja su implementirana u Srbiji), automatizovana, prilagođena su domaćim propisima, zahtevima domaćeg tržišta i naravno korisniku. Posebno bitno sa aspekta investicije, koštaju (kupovina i razvoj) mnogo manje nego inostrana softverska rešenja koja su ponuđena domaćem tržištu. Takođe, lokalno održavanje je mnogo jednostavnije i brže, obzirom da su softverske kuće tu u zemlji i u dnevnom kontaktu rešavaju probleme (najkasnije u roku od 3 do 6 meseci u slučaju razvoja ili dorade aplikacije), dok se inostranim kućama pišu zahtevi koji se rešavaju u periodu od 9 meseci do 24 meseca.

Nivo usluge prema klijentima se razlikuje od banke do banke. Najmerodavnije ocene bi mogao da iznese Centar za zaštitu korisnika finansijskih usluga pri Narodnoj banci Srbije. Evidentno je da broj pritužbi klijenata banaka raste i da je za prvih šest meseci 2009. godine iznosio dva puta više nego u odnosu na isti

²⁵Autor rada je bio korisnik pet različitih domaćih i inostranih softverskih rešenja u bankarskom poslovanju.

period 2007. i 2008. godine. Klijenti se najviše žale na uslove korišćenja kredita i platnih kartica, zatim usluge platnog prometa i na poslove depozita.²⁶

Različite analize tržišta u centralnoj i istočnoj Evropi (koje uključuju Srbiju) ukazuju da je ključni element ponude svake banke **kvalitet usluge**, koji zavisi od ponude proizvoda banke, obučenosti i motivisanosti zaposlenih u banci, organizacije posla u banci i tehnologije koja se koristi u radu.²⁷

Klijenti očekuju veći stepen efikasnosti unutar banke (posebno u kreditnom procesu, od svih službi i službenika), više povratnih informacija o svom kreditnom rejtingu, više inicijative u savetovanju od strane banke, brže odluke o kreditu, veće angažovanje banke u kriznim situacijama, i više intenzivan i profesionalan pristup ličnih bankara.

U Srbiji klijenti ističu kredit kao najvažniji proizvod banke, što je u skladu sa tendencijama u centralnoj i istočnoj Evropi. Saradnja sa ličnim banakrima je ključna u odnosu sa bankom. Ističu da tržišni lideri u bankarskom sektoru imaju moderan imidž. Takođe, navode da su razlozi za promenu banke: uopšte provizije, uslovi kredita, slaba ponuda proizvoda i usluga, kamatne stope, generalno usluga, neljubaznost osoblja i proces odobravanja kredita. Najnezadovoljniji su dostupnošću osoblja, kvalitetom saveta, stepenom administracije i birokratije, stepenom približavanja proizvoda banke potrebama konkretnog klijenta, brzinom donošenja odluke o kreditu, pitanjem kolateralu za kredit, intenzivnošću poslovnog odnosa i kreditnom podrškom banke.²⁸

Proizilazi da su ključni faktori uspeha banke: efikasna organizacija prodaje, adekvatan portfolio proizvoda, efikasno i dugoročno upravljanje odnosima sa klijentima, i upravljanje procesom prodaje. Neophodna je međusobna povezanost i saradnja svih zainteresovanih strana u procesu, da bi se uspešno zadovoljile potrebe klijenata.

Izazovi za banke su da izgrade: odgovarajući sistem za nagrađivanje zaposlenih, model kompetencija (koji bi predstavljao kombinaciju znanja o tržištu i proizvodima, liderskim osobinama i vrednostima), i proces upravljanja zadovoljstvom klijenata (putem različitih intervjuu tokom godine, i unapređenjem procesa reklamacija i žalbi).

Uvažavajući prethodno navedeno možemo konstatovati da su **problemi** sa kojima se susreću **domaće banake**: neefikasno upravljanje, kvalitet menadžment tima i liderstvo, poznavanje procesa i bankarske tehnologije, neophodna dodatna znanja iz menadžmenta i povećanje stepena rizika.

²⁶28

²⁷1, 7, 8, 10, 11, 12, 18, 20, 25, 26

²⁸U Srbiji, kao i u zemljama centralne i istočne Evrope, klijenti u proseku sarađuju sa tri banke. Tendencija je da se broj banaka smanjuje, kako bi se smanjili transakcioni troškovi.

Ključni problemi za efikasno upravljanje domaćim bankama su: sposobnost upravljanja promenama, strateško planiranje i strateški menadžment pristup, fleksibilna organizaciona struktura i snažna marketing orijentacija.

ZAKLJUČAK

Neophodno je poboljšanje kreditnog rejtinga Srbije. Dobra ocena rejting agencija ima velikog uticaja na privlačenje stranih investicija i kapitalnih ulaganja iz inostranstva. Takođe, to je veoma značajno i za banke koje posluju u Srbiji, jer informacija o rejtingu banke/zemlje daje signal svetskoj bankarskoj industriji o ekonomskom zdravlju Srbije i njenom bankarskom sistemu, što pak za banke u zemljama, u razvoju znači, dostupnost odgovarajućih kreditnih linija pod povoljnijim uslovima.

Suštinsko smanjenje kamatnih stopa je neodvojivo od stabilizacije ekonomskih prilika, smanjenja inflacije, uravnoteženja trgovinskog bilansa zemlje i smanjenja obavezne rezerve. Ekonomske institucije i mehanizme opredeljuje političko okruženje i volja političke elite da izvrši promene. Da li uopšte naša politička elita ima snage i volje da se upusti u reforme i da li mi možemo da uradimo nešto sami?

Ono na šta možemo da utičemo – jesu kvantitativni pokazatelji makroekonomskih performansi zemlje, a to znači odgovornu monetarnu i fiskalnu politiku, ne zbog zahteva MMF-a, već zbog nas samih.

Na domaćem bankarskom tržištu je prisutan izuzetno visok nivo konkurencije. Takođe, postoje visoke strukturne neravnoteže između banaka u pogledu finansijske snage i rezultata poslovanja, pa je opšti nivo efiksanosti poslovanja zbog toga na nižem nivou. Jačanje konkurencije na domaćem tržištu će ove razlike učiniti još vidljivijim, što **proširuje prostor za ukupnjavanje domaćih banaka kroz proces spajanja, pripajanja i privatizacije**, kao vidova bržeg kapitalnog jačanja, koji nose i druge prednosti organizacione i tehničko-tehnološke prirode, a olakšavaju put do ekonomičnijeg poslovanja i efikasnije upotrebe sredstava.

Stoga je u Srbiji neophodno završiti započeti proces transformacije domaćih banaka. Takođe, trebalo bi **država da razmotri koje će se banke spojiti u jednu razvojnu banku** (tri ili četiri banke), a koje će se prodati drugim domaćim ili stranim bankama u narednom periodu.

Vrlo je bitno stvaranje razvojne banke (umesto Fonda za razvoj), koja će zaista pomoći privredi, odnosno, finansirati projekte koji su značajni za ostvarenje konkurentne prednosti domaćih kompanija na međunarodnom tržištu, i omogućiti adekvatno finansijsko poslovanje na tržištu.

Uvažavajući rezultate različitih analiza zadovoljstva klijenata i zaposlenih u bankarskom sektoru, unapređenje konkurentnosti bankarskog sektora u Srbiji bi trebalo da se zasniva na:

1. Unapređenju kvaliteta usluge,
2. Permanentnom razvoju kompetencija,
3. Adekvatnom sistemu motivacije zaposlenih,
4. Inovativnosti,
5. Unapređenju liderskih i menadžerskih veština,
6. Fleksibilnoj organizacionoj strukturi,
7. Savremenoj tehnologiji.

Na kraju, možemo zaključiti da se konkurentnost bankarskog sektora Srbije može unapređivati postepeno, i da je neophodna dugoročna saradnja između banaka, klijenata i odgovarajućih obrazovnih institucija.

LITERATURA

1. Armstrong/Gfk Social research. 2007. „Ispitivanje mišljenja zaposlenih Erste bank grupe u 2007“
2. Bankarstvo. 2007. „Specijalno izdanje br. 1 – Srpsko bankarstvo u 2006“, Udruženje banaka Srbije
3. Bankarstvo. 2008. „Specijalno izdanje br. 2. – Srpsko bankarstvo 2007.“, Udruženje banka Srbije
4. Bankarstvo. 2009. „Specijalno izdanje br. 3. – Sprsko bankarstvo 2008“, Udruženje banaka Srbije
5. Bilten o bankama br. 19 – studeni 2009. Dostupan na sajtu: www.hnb.hr
6. Doing Business Report 2010
7. EFMA. 2008. „SME business in Europe 2007“
8. EFMA. 2009. „SME business in Europe 2008“
9. Erste Treasury Vienna – Funding spread 22/03/10. Dostupan na sajtu: www.erstebank.rs/portal/treasury_dealers
10. ZEB report. 2007. „ Looking for Efficiencies in Corporate Banking Business“, Vienna
11. Imas Research. 2008. „The position of Erste bank a.d. Novi Sad in the Corporate Business Environment in Serbia“
12. Imas International. 2008. „Power tracking Erste bank Serbia and competitors in Serbia in the last quartile of 2007.“
13. Izveštaj o stanju u finansijskom sistemu – maj 2009. Dostupan na sajtu: www.nbs.rs
14. Jelenković, Z. i Barjaktarović, L. 2010. „Rizik zemlje: Novi aspekti pod uticajem svetske ekonomske krize“, Singidunum revija 2010 Vol.6/No.2., časopis za teoriju i praksu ekonomija, informacione tehnologije, menadžment, Beograd, 2010.

15. Kontrola poslovanja banaka – Izveštaj o poslovanju za treći kvartal 2009. godine. Dostupan na sajtu: www.nbs.rs
16. Matić, V. 2002. „Analiza poslovanja banaka u periodu I-XII 2001. godine“, Bankarstvo 1-2 2002, Udruženje banaka Srbije, Beograd
17. Matić, V. 2006. „Bankarski sektor Republike Srbije u 2005. godini“, Bankarstvo 5-6 2006, Udruženje banaka Srbije
18. McKinsey. 2007. „Selected Corporate Banking Topics“
19. PriceWaterHouseCouters. 2007. „Foreign Banks Remuneration Survey – Report on Human Resources Practices“, Belgrade
20. Sensor Marktforschung. 2007. „Brand Analyses of EBNS and competitors in Serbia in 2006. „
21. Transition report 2009
22. The Global Competitiveness Report 2005
23. The Global Competitiveness Report 2008
24. The Global Competitiveness Report 2009
25. UniCredit Research report. 2008. „Corporate Business in CEE“
26. Human Synergetics International. 2007. „Group Behaviour“
27. Wolf&McGill. 2008. „Serbia Real Estate Market Projections“
28. www.nbs.rs/saopstenja
29. www.ubs-asb.com/saopstenja



Dr Lidija Barjaktarović je doktor ekonomskih nauka, iz oblasti finansija i bankarstva. Profesor je na Univerzitetu Singidunum iz predmeta Upravljanja rizikom, Bankarstva i Menadžmenta korporativnih finansija (od oktobra 2008. godine).

Desetogodišnju bankarsku karijeru je započela u Jugobanci a.d. Beograd, nastavila je u Societe General Yugoslav bank a.d. Beograd, da bi u Raiffeisen bank a.d. Beograd bila promovisana u Direktora Regionalne Filijale Centralna Srbija. 2005. godine prelazi u Erste bank a.d. Novi Sad na poziciju Direktora Sektora za poslove sa stanovništvom. Krajem 2007. godine Erste grupa je imenuje za člana Corporate Board-a i Corporate

Working Group-a na nivou Erste holdinga.

Učestvovala je u različitim obukama, radnim grupama i skupovima.

Dr Lidija Barjaktarović je predavač na Akademiji za bankarstvo i finansije, pri Narodnoj banci Srbije, za oblasti: poslovno bankarstvo, primenjene korporativne finansije i upravljanje osnovnim rizicima u bankarskom poslovanju.

LJUDSKI KAPITAL U FUNKCIJI EKONOMSKOG RASTA I PRIMENA NA SRBIJU

HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH AND ITS APPLICATION TO SERBIA

Miloljub Albijanić

Fakulte za ekonomiju, finansije i administraciju, Beograd

Rezime

Poboljšanje konkurentnosti država je najveći izazov savremenog društva. Tema konkurentnosti je od posebnog značaja u uslovima najveće ekonomske krize u svetu posle drugog svetskog rata. Ekonomski rast je doživeo pad. Ekonomisti i političari širom sveta pokušavaju da u izmenjenim uslovima poslovanja predlože odgovarajuća rešenja za izlazak iz krize.

Poseban značaj za povećanje nivoa konkurentnosti i ekonomskog rasta ima ljudski kapital. Ljudi, njihovo znanje i veštine kao i obrazovanje, istraživanje i inovativnost značajno utiču na povećanje produktivnosti, poboljšanje konkurentnosti i ekonomski rast. Rad se bazira na klasičnom modelu rasta nobelovca Solow-a. U sam klasični model ugrađen je ljudski kapital i meren je njegov uticaj na ekonomski rast. Metodološki rad je koncipiran od jednostavnog uticaja ljudskog kapitala, preko izbora pojedinca da ulaže u svoje obrazovanje ili da radi, do generacija koje se prepliću. Predstavljen je model odnosa između radnika i poslodavca, tj. izračunata je povoljnost ulaganja u istraživanje posmatrano iz perspektive radnika i iz perspektive poslodavca.

Poseban osvrt dat je na primenu klasičnog modela u Srbiji i njegov uticaj na izbor politika koje država može da primeni u jačanju obrazovnog sistema i podizanju nivoa znanja kao jedan od stubova podizanja nivoa konkurentnosti što sve zajedno dovodi do ekonomskog rasta.

Ključne reči: ekonomski rast, konkurentnost, ljudski kapital, obrazovanje, istraživanje i inovativnost.

Abstract

Improvement of competitiveness of states is the greatest challenge of contemporary society. Issue of competitiveness is of particular importance under the conditions

of the greatest economic crisis in the world after WW2. Economic growth has been slowed down. Economists and politicians throughout the world have endeavoured to suggest adequate solutions on how to overcome the crisis under changed conditions of business.

Human capital has particular importance for the increase of the level of competitiveness and economic growth. Humans, their knowledge and skills, as well as education, research and innovativeness strongly influence increase of productivity, improvement of competitiveness and economic growth. The paper is based on a classic model developed by Nobel Prize winner Solow. Human capital is integrated in the model and its influence on economic growth has been measured. The following relations have been analysed: simple influence of human capital, choices of individuals to invest in their education or to work, and generations that intertwine. A new model of relations between employees and employers has been presented, and in this context it has been calculated how beneficial it is to invest in research both from the point of view of employees and the point of view of employers.

Special section has been dedicated to the application of the classical model in Serbia and on its influence on the selection of policies that the state may implement to strengthen the educational system and to upgrade the level of knowledge. These policies may be one of pillars leading to the increase of the level of competitiveness and consequently to economic growth.

Key words: economic growth, competitiveness, human capital, education, research, innovativeness

UVOD

Životni standard nekog društva zavisi od njegove sposobnosti proizvede dobra i usluge, a njegova produktivnost zavisi od fizičkog kapitala, ljudskog kapitala, prirodnih resursa i tehnološkog znanja¹. Gregori Mankju navodi nekoliko činilaca ekonomske politike koji utiču na ekonomski rast²: značaj štednje i investicija, strane investicije, obrazovanje, istraživanje i razvoj, tehnologije, rast stanovništva i slobodna trgovina.

Mankju ističe da je prosečan prihod u najbogatijim zemljama sveta je deset puta veći nego u najsiromašnijim zemljama. „Svakome ko putuje očigledne su velike razlike u prihodu koje dovode do velikih razlika u kvalitetu života. Manje su očigledni razlozi za ove razlike. Šta je to sa Amerikom, Japanom i Nemačkom da budu toliko bogatije od Indije, Indonezije ili Nigerije. Istovremeno se otvara

¹N. Gregory Mankiw, Mark P. Taylor, 2008, *Ekonomija*, Data Status, Beograd, str. 510.

²N. Gregory Mankiw, Mark P. Taylor, 2008, *Ekonomija*, Data Status, Beograd, str. 510.

pitanje kako bogate zemlje mogu da održe svoj visoki standard življenja. Šta siromašne zemlje mogu da učine kako bi se priključile tom klubu³.

„Nivoi zdravstva i obrazovanja su mnogo viši u zemljama sa visokim prihodom... Ljudi i vlade sa visokim prihodom mogu sebi priuštiti veće troškove za obrazovanje i zdravstvo; sa boljim zdravstvom i obrazovanjem omogućava se veća produktivnost i prihodi. Zbog ovih veza, potrebno je razvojnu politiku istovremeno usmeriti na prihod, zdravstvo i obrazovanje⁴. Države svojim razvojnim politikama i strategijama kao i godišnjim budžetima procenjuju značaj i nivo ulaganja u zdravstvo i obrazovanje. Pitanja koja zaokupljaju vladu su koliko je obrazovanje bitno za rast, ali i koje vrste investicija u obrazovanje su najbitnije, kako da se najbolje raspodele javni fondovi između primarnog, sekundarnog i tercijarnog nivoa obrazovanja.

Četiri osnovna faktora ekonomskog rasta su:⁵ *štednja*, jer kanališe proizvodne investicije; *stanovništvo* koje ima tendenciju rasta što znači da raste broj potencijalnih radnika i takođe, povećava se učešće žena u ponudi radne snage; *tehnički progres*, jer usavršavanje tehnike povećava produktivnost; *obrazovanje i obuka, istraživanje i inovacije*. Postoje i drugi elementi ekonomskog rasta, kao što su zdravlje, regulativna o životnoj sredini, veličina države, i dr.

Objašnjenje fenomena rasta je jednostavno: prvo se štedi, pa investira pa se dobija ekonomski rast.

Veća stopa uštede vodi do većeg prihoda u stabilnom stanju, što naizmenično vodi ka višem nivou ljudskog kapitala, čak i ako je stopa akumulacije ljudskog kapitala nepromenjena. Veća ušteta zato podiže ukupni faktor produktivnosti. Veća stopa rasta stanovništva smanjuje prihod, jer dostupni kapital mora da se rasporedi radnicima⁶. Autori smatraju da razlike u uštediti, obrazovanju i rastu stanovništva mogu da objasne terenske razlike u prihodu po stanovniku. Između država postoje razlike u politici poreza, obrazovanja kao i političkoj stabilnosti.

Smisao investicija u fizički kapital je ekonomski: da nema zarade niko ga ne bi posedovao. Suprotno tome, ljudi vrednuju ljudski kapital recimo u obliku zdravlja prvenstveno iz neekonomskih razloga. Prema Weil „činjenica da su ljudi produktivniji kad su dobrog zdravlja nije toliko bitna koliko sama činjenica da brijemo o sopstvenom zdravlju i zdravlju naše dece. Odluka da se investira u ljudski

³N. Gregory Mankiw, *The Growth of Nations*, Harvard University, Internet adresa: <http://lekhuongninh.googlepages.com/EG02.pdf>

⁴Michael P. Todaro, 2006, Stephen C. Smith, *Ekonomski razvoj*, Šahinpašić, Sarajevo, s. 350.

⁵Majkl Burda i Čarls Viploš, 2004, *Makroekonomija*, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd, str. 45.

⁶N. Gregori Mankiw, David Romer and David N. Weil, *A Contribution to The Epirics of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, No. 2. (May, 1992), p. 432.

kapital kroz obrazovanje je ekonomska ali samo delimično. Ljudi vrednuju obrazovanje i kao sredstvo ka višem prihodu i kao način proširenja svog intelektualnog i duhovnog života⁷.

Rad je zasnovan na neoklasičnom Solow – Swan modelu rasta, u kome su pored kapitala i radne snage zastupljeni ljudski kapital i nivo tehnološkog razvoja. Za jednostavniji pregled korišćena je Kob – Daglasova funkcija. Rad je utemeljen na dosadašnjim dostignućima poznatih naučnih stvaralaca kao što su Solow, Lucas, Barro, Xavier Sala-i-Martin, Mankiw, Romer, Weil, Nelson, Phelps, Acemoglu, Aghion, Howitt i drugi.

Osnovni metod je matematički i deduktivni uz odgovarajuće pretpostavke. Izvedeni su dokazi i analizirani su rezultati. Sintezom dobijenih rezultata izveden je zaključak.

LJUDSKI KAPITAL I EKONOMSKI RAST

Svetska banka je tokom osamdesetih godina XX veka zagovarala ekonomski rast kao cilj razvoja, a kasnije u Izveštaju o svetskom razvoju iz 1991. godine se ističe: „Izazov razvoja je poboljšanje kvaliteta života. Posebno u siromašnim zemljama sveta, bolji kvalitet života uopšteno traži veće prihode – ali on uključuje još mnogo više od toga – i bolje obrazovanje, i viši standard zdravstva i ishrane, i manje siromaštva, i čistiju okolinu, i više jednakosti u životnim prilikama, i veću individualnu slobodu i bogatiji kulturni život⁸. Razvoj se posmatra kao višeslojan proces koji uključuje krupne promene društvenih struktura, stavova ljudi i institucija države. Na ovaj način se stvaraju preduslovi za stvaranje modernog ekonomskog modela, pravedne socijalne politike, smanjenja siromaštva, univerzalnog obrazovanja, povećanja kvaliteta života, modernih institucija, demokratije i vrednosti kod pojedinaca i društva u celini. Amartija Sen, dobitnik nobelove nagrade za ekonomiju 1998. godine kaže: „ekonomski rast ne može razložno biti tretiran kao cilj po sebi. Razvoj se mora najpre usmeriti ka poboljšanju života koji živimo i sloboda u kojima uživamo⁹“.

Životni standard nekog društva zavisi od njegove sposobnosti proizvede dobra i usluge, a njegova produktivnost zavisi od fizičkog kapitala, ljudskog kapi-

⁷David N. Weil, *Economic Growth*, Pearson, Addison Wesley, Boston, 2009, p. 180.

⁸Michael P. Todaro, Stephen C. Smith, *Ekonomski razvoj*, Šahinpašić, Sarajevo 2006, str. 16.

⁹Michael P. Todaro, Stephen C. Smith, *Ekonomski razvoj*, Šahinpašić, Sarajevo 2006, str. 16.

tala, prirodnih resursa i tehnološkog znanja¹⁰. Gregori Mankju navodi nekoliko činilaca ekonomske politike koji utiču na ekonomski rast¹¹:

- značaj štednje i investicija,
- strane investicije,
- obrazovanje,
- tehnologije – istraživanje i razvoj,
- rast stanovništva i,
- slobodna trgovina.

Prema Burdi i Viplošu postoje četiri glavna faktora privrednog rasta¹²: *štednja* i investicije, tendencija *rasta stanovništva*, *tehnički progres* i četvrti faktor su *inovacije* i *kvalitet obrazovanja*.

Svetska populacija 2004. godine iznosila je 6.4 milijardi ljudi. Više od pet šestina živi u manje razvijenim zemljama, a manje od jedne šestine u razvijenim zemljama. Rast stanovništva nameće čitav niz pitanja povezanih sa unapređenjem kvaliteta života ljudi (prihodi, zdravlje, obrazovanje, dostojanstvo, poštovanje, sloboda izbora i slično).

Prilike za sadašnje i buduće generacije mogu da se ostvare ili uskrate. Nameće se čitav niz problema, posebno u zemljama u razvoju, koje prate ova pitanja¹³:

- Ostvarivanje osnovnih uslova života kao što su hrana, stan, prevoz, čistoća i bezbednost. Siromaštvo je esencijalno pitanje.
- Povećanje broja ljudi utiče na povećanje radne snage. Da li to znači i povećanje nezaposlenosti?
- Kvalitet zdravstvenih i obrazovnih institucija, sa porastom broja ljudi, može da bude veoma važan. Ljudima mora da se obezbedi odgovarajuća zdravstvena zaštita i garantuje osnovno obrazovanje.
- Da li će ljudi imati neophodne slobode kao što su sloboda željene veličine porodice, sloboda izbora zanimanja i sl.

Kad se analiziraju problemi koji utiču na rast i razvoj dolazi se do sledećih strukturnih problema koje takve države moraju da rešavaju¹⁴:

- nerazvijenost,

¹⁰N. Gregory Mankiw, Mark P. Taylor, *Ekonomija*, Data Status, Beograd 2008, str. 510.

¹¹N. Gregory Mankiw, Mark P. Taylor, *Ekonomija*, Data Status, Beograd 2008, str. 510.

¹²Majkl Burda, Čarls Viploš, *Makroekonomija. Evropski udžbenik*, CLDS, Beograd 2004, str. 45.

¹³Michael P. Todaro, Stephen C. Smith, *Ekonomski razvoj*, Šahinpašić, Sarajevo 2006, str. 248.

¹⁴Michael P. Todaro, Stephen C. Smith, 2006, *Ekonomski razvoj*, Šahinpašić, Sarajevo, str. 272.

- smanjenje resursa i uništavanje životne sredine,
- neravnomerna raspodela ljudi na određenom prostoru,
- nedovoljna afirmacija žena.

Nerazvijenost je stvarni problem i sa ekonomskim napretkom se automatski reguliše rast stanovništva i raspodela. Neophodno je da takve zemlje izvedu ispravne strategije razvoja, a takve strategije u svojoj primeni dovode do višeg nivoa življenja, veće slobode i samopouzdanja. Razvijene zemlje, koje zagovaraju smanjenje broja ljudi u nerazvijenim područjima, suočavaju se sa prekomernom potrošnjom i ogromnim smanjenjem prirodnih resursa i smanjenjem broja ljudi pa se moraju suočiti i sa svojim strategijama za budućnost. Ruralno – urbana migracija je prisutna u mnogim zemljama i otvara važna pitanja ravnog regionalnog razvoja. Već je istaknut značaj učešća žena u poslu i njihove uključenosti u društvo na svim nivoima rada i stvaralaštva. Uloga žena i statusa u porodici i zajednici direktno je zavisna od nivoa obrazovanja i ekonomske dobrobiti.

Mankju ističe da je prosečan prihod u najbogatijim zemljama sveta je deset puta veći nego u najsiromašnijim zemljama. „Svakome ko putuje očigladne su velike razlike u prihodu koje dovode do velikih razlika u kvalitetu života. Manje su očigledni razlozi za ove razlike. Šta je to sa Amerikom, Japanom i Nemačkom da budu toliko bogatije od Indije, Indonezije ili Nigerije. Istovremeno se otvara pitanje kako bogate zemlje mogu da održe svoj visoki standard življenja. Šta siromašne zemlje mogu da učine kako bi se priključile tom klubu“¹⁵.

Nakon mnogo godina negiranja ova pitanja ova pitanja su opet centar makroekonomskih istraživanja i podučavanja. Dugoročni rast je sada podjednako bitan kao i kratkoročne fluktuacije. Studije o rastu su se ubrzano razvijale poslednjih godina.

Značaj obrazovanja

Vitalne komponente rasta i razvoja su zdravlje i obrazovanje. Raspodela zdravstva i obrazovanja unutar država je jednako važna kao i raspodela dohodka. Očekivani životni vek u razvijenim državama je visok za razliku od dosta nižeg u siromašnim državama. Stepenn smrtности dece u siromašnim zemljama je ogroman. Mnogo dece pati od nehranjenosti, različitih bolesti i infekcija.

¹⁵N. Gregory Mankiw, *The Growth of Nations*, Harvard University, Internet adresa: <http://lekhuongninh.googlepages.com/EG02.pdf>

„Obrazovanje je ključno za jačanje kvaliteta života ljudi i osiguranje društvenog i ekonomskog napretka“¹⁶. Prosečno dete u razvijenom Severu može da očekuje dvanaest godina školovanja za razliku od nerazvijenog Juga gde je očekivanje da dete u školi provede manje od četiri godine.

„Nivoi zdravstva i obrazovanja su mnogo viši u zemljama sa visokim prihodom... Ljudi i vlade sa visokim prihodom mogu sebi priuštiti veće troškove za obrazovanje i zdravstvo; sa boljim zdravstvom i obrazovanjem omogućava se veća produktivnost i prihodi. Zbog ovih veza, potrebno je razvojnu politiku istovremeno usmeriti na prihod, zdravstvo i obrazovanje“¹⁷.

Države više ulažu u ljudski kapital kada su prihodi veći. Postavlja se pitanje da li veći prihodi automatski podrazumevaju i buduće veće ulaganje u ljude? Odgovor je ne. Države svojim razvojnim politikama i strategijama kao i godišnjim budžetima procenjuju značaj i nivo ulaganja u zdravstvo i obrazovanje. Pitanja koja zaokupljaju vladu su koliko je obrazovanje bitno za rast, ali i koje vrste investicija u obrazovanje su najbitnije, kako da se najbolje raspodele javni fondovi između primarnog, sekundarnog i tercijarnog nivoa obrazovanja.

U Lisabonskom programu, Evropska unija postavlja ova pitanja kao deo pokušaja da se smanje razlike u nivou GDP-a između EU i SAD. Poređenje između EU i SAD, sa podacima iz 1999-2000. godine, pokazuju da je u SAD 37,3% populacije između 24-64 godine završilo više obrazovanje u odnosu na 23,8% u EU. Poređenja pokazuju da se za potrošnju na tercijarno obrazovanje izdvaja 3% GDP-a u SAD prema 1,4% u EU¹⁸. Postavlja se pitanje dali deficit u izdvajanju za tercijarno obrazovanje u Evropi utiče na ekonomski rast.

Neoklasični model rasta. Solow – Swan model

Četiri osnovna faktora ekonomskog rasta su:¹⁹

1. Štednja, jer kanališe proizvodne investicije.
2. Stanovništvo koje ima tendenciju rasta što znači da raste broj potencijalnih radnika i takođe, povećava se učešće žena u ponudi radne snage.

¹⁶Уједињене нације, 2006, Извештај о светској друштвеној ситуацији. Преузето из: Michael P. Todaro, Stephen C. Smith, *Ekonomski razvoj*, Šahinpašić, Sarajevo, str. 346.

¹⁷Michael P. Todaro, Stephen C. Smith, 2006, *Ekonomski razvoj*, Šahinpašić, Sarajevo, str. 350.

¹⁸Philippe Aghion, Peter Howit, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2009, p. 287.

¹⁹Majkl Burda i Čarls Viploš, 2004, *Makroekonomija*, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd, str. 45.

3. Tehnički progres, jer usavršavanje tehnike povećava produktivnost.

4. Obrazovanje i obuka, istraživanje i inovacije.

Postoje i drugi elementi ekonomskog rasta, kao što su zdravlje, regulativna o životnoj sredini, veličina države i dr.

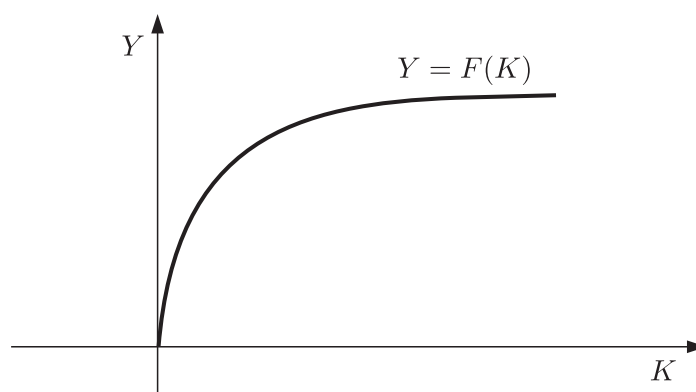
Pretpostavlja se da se razmatra ekonomija sa ponudom radne snage i datim stanjem tehnološkog znanja. Pretpostavlja se da radna snaga radi. K je agregatni fond kapitala. Maksimalna veličina outputa Y (agregatna proizvodna funkcija) zavisi od K .

$$Y = F(K) \quad (1)$$

koja zadovoljava uslove

$$F'(K) > 0, \quad F''(K) < 0, \quad \forall K \quad (\text{konkavnost}) \quad (2)$$

$$\lim_{k \rightarrow \infty} F'(K) = 0, \quad \lim_{k \rightarrow 0} F'(K) = \infty \quad (\text{asimptotika}) \quad (3)$$



Slika 1: Proizvodna funkcija

Marginalni proizvod kapitala je pozitivan ali striktno opadajući u fondu kapitala uslovi (4) su Inada uslovi²⁰.

$$F(1 K) = 1 F(K), \quad 1 > 0 \quad (\text{homogenost}) \quad (4)$$

Karakteristika funkcije Y je da postoje opadajući prinosi na akumulaciju kapitala.

²⁰Robert J. Barro and Xavier Sala-i-Martin, 2004, *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, p. 27.

Ako uvedemo pretpostavku da ljudi štede konstantni nivo s od svojih bruto prihoda Y , stopa amortizacije d predstavlja deo utrošenog kapitala.

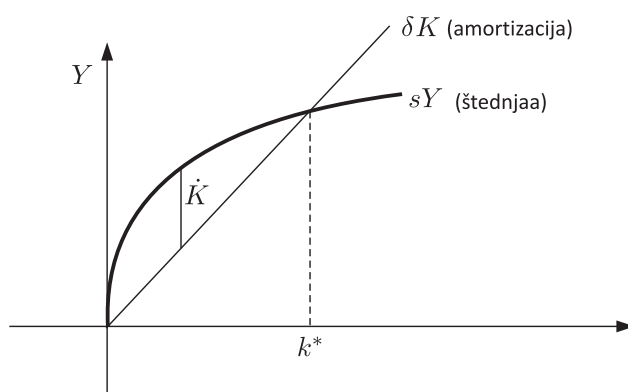
Neto stopa povećanja fonda kapitala po jedinici vremena – neto investicija – je:

$$I = sY - dK \quad (5)$$

Neto investicija je brzina rasta K , tj. izvod \dot{K} pa je

$$\dot{K} = sY - dK \quad (6)$$

Jednačina (6) je fundamentalna diferencijalna jednačina za teorije neoklasičnog rasta.



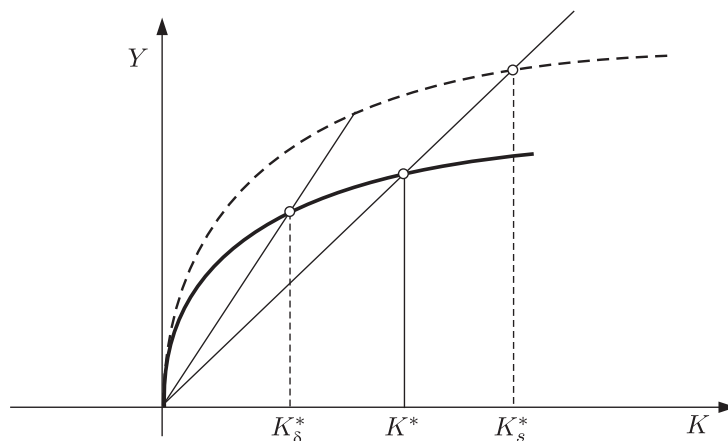
Slika 2: Slika Solow-Swan model

\dot{K} je stopa rasta fonda kapitala kao vertikalne distance između krive štednje i prave amortizacije.

Kada je kriva štednje iznad prave amortizacije, fond kapitala je rastući. Nastaviće da se povećava i K^* je stabilno (stacionarno) stanje ekonomije. Sa manjim fondom kapitala, produktivnost je velika i nacionalni prihod je veći posmatrajući ga u relaciji sa fondom kapitala i ova činjenica podstiče ljude da više štede. Zbog opadajuće marginalne produktivnosti nacionalni prihod neće rasti istom brzinom kao i fond kapitala, što dovodi do toga da ušteda neće rasti istom brzinom kao i amortizacija. Na kraju, amortizacija će dostići uštedu, rast fonda kapitala slabi i rast nacionalnog prihoda prestaje.

Povećanje s ili d daje pomeranje grafika i tačke K^* kao na slici 3.

Objašnjenje fenomena rasta je jednostavno: prvo se štedi, pa investira pa se dobija ekonomski rast.



Slika 3: Pomeranje K u zavisnosti od s i d

Rast populacije

Isti pesimistički zaključak koji se odnosi na dugoročni rast, odnosi se i na rast populacije. Ako proizvodnja zavisi od kapitala i radne snage proizvodna funkcija (1) postaje

$$Y = F(K, L) \quad (7)$$

Pretpostavke važe kao i za funkciju (1). Marginalni proizvod kapitala opada. Y je konkavna. Pretpostavimo da agregatna proizvodna funkcija predstavlja konstantan prihod na prinos, tj. F je homogena stepena 1 po oba argumenta

$$F(1 K, 1 L) = 1 F(KL) \quad (\forall K, L > 0) \quad (8)$$

(Ova formula ima smisla ako je stanje tehnologije dato).

Uslovi (2) su isti:

$$F'(K, L) > 0, \quad F''(K, L) < 0 \quad (\forall K, L > 0) \quad (9)$$

i važe Inada uslovi:

$$\left. \begin{array}{l} \lim_{K \rightarrow 0} F'(K, L) = \infty; \quad \lim_{K \rightarrow \infty} F'(K, L) = 0 \\ \lim_{L \rightarrow 0} F'(K, L) = \infty; \quad \lim_{L \rightarrow \infty} F'(K, L) = 0 \end{array} \right\} \quad (10)$$

Populacija raste po konstantnoj eksponencijalnoj stopi n , pa je:

$$\frac{\dot{L}}{L} = n, \quad (11)$$

po godini, tj.

$$L = e^{nt} \quad (12)$$

Sa stalnim prihodom na prinos, output po osobi je

$$y \equiv \frac{Y}{L} \quad (13)$$

pa će zavisiti od fonda kapitala po osobi

$$k \equiv \frac{K}{L} \quad (14)$$

U slučaju

$$1 = \frac{1}{L} \quad (15)$$

jednačina (7) postaje

$$\frac{Y}{L} = \frac{F(K,L)}{L} = \frac{1}{L} F(K,L) = F\left(\frac{1}{L} \cdot K, 1\right)$$

$$\frac{Y}{L} = F\left(\frac{K}{L}, 1\right) \quad (16)$$

$$y = f(k) \quad (17)$$

gde $f(k) = F\left(\frac{K}{L}, 1\right)$ označava ono što svaka osoba može da proizvede koristeći njen/njegov agregatni fond kapitala.

Pošto je

$$k = \frac{K}{L}$$

$$\dot{k} = \frac{\dot{K}}{L} + K \left(-\frac{1}{L^2}\right) \dot{L}$$

$$\dot{k} = \frac{\dot{K}}{L} - \frac{\dot{L}}{L} \cdot \frac{K}{L}$$

a na osnovu (12) i (14)

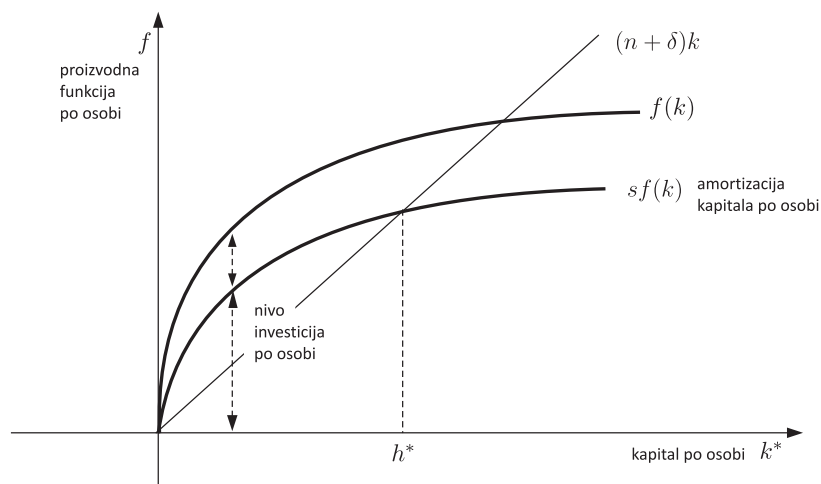
$$\dot{k} = \frac{\dot{K}}{L} - n \cdot k \quad (18)$$

S druge strane, $\dot{K} = sY - dK$, a kada podelimo $\frac{\dot{K}}{L} = s \frac{Y}{L} - d \frac{K}{L}$, a na osnovu (13) i (14) dobijamo

$$\frac{\dot{K}}{L} = sy - dk \quad (19)$$

Zamenom (19) u (18) dobija se

$$\dot{k} = sy - (d + n)k \quad (20)$$



Slika 4: Solow – Swan model (razmatranje po osobi)²¹

Kob-Daglasova funkcija

Funkcija specijalnog oblika²²

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1 \quad (21)$$

gde je $A > 0$, dati nivo tehnologije je Kob-Daglasova funkcija.

Funkcija (21) $Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$ zadovoljava uslove (8), (10) i (11) homogenosti, konkavnosti i neprekidnosti

$$\begin{aligned} F(1 K, 1 L) &= A(1 K)^\alpha (1 L)^{1-\alpha} \\ &= A 1^\alpha K^\alpha 1^{1-\alpha} L^{1-\alpha} \\ &= 1 AK^\alpha L^{1-\alpha} \\ &= 1 F(K, L). \end{aligned}$$

²¹Robert J. Barro and Xavier Sala-i-Martin, *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2004, p. 29.

²²Robert J. Barro and Xavier Sala-i-Martin, *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2004, p. 29.

U intenzivnoj formi funkcija (41) postaje

$$\frac{Y}{L} = \frac{AK^a L^{1-a}}{L} = AK^a L^{-a} = A \left(\frac{K}{L} \right)^a$$

$$y = A \cdot k^a \tag{22}$$

$$f'(k) = A^a k^{a-1} > 0$$

$$f''(k) = Aa(a-1)k^{a-2} = -Aa(1-a)k^{a-2} < 0$$

$$\lim_{k \rightarrow \infty} f'(k) = 0$$

jer je

$$\lim_{k \rightarrow \infty} f'(k) = \lim_{k \rightarrow \infty} Aa k^{a-1} = \lim_{k \rightarrow \infty} Aa \frac{1}{K^{1-a}} = 0.$$

$$\lim_{k \rightarrow 0} f'(k) = \infty$$

Ovim je utvrđeno da Kob-Daglasova funkcija zadovoljava sve utvrđene uslove Solow – Swan modela. Ova specijalna funkcija omogućava jednostavniji matematički proračun.

Ako u proizvodnu funkciju uvrstimo i tehnologiju (1) se može napisati u obliku

$$Y = F(K, AL) \tag{23}$$

gde je Y output, tj. proizvodna funkcija, K kapital, L radna snaga i A je mera nivoa tehnologije. AL se vidi kao snaga radnika izmerena jedinicama efikasnosti koje sadrže i količinu radne snage i produktivnost radne snage koja je određena dostupnom tehnologijom.

Na osnovu forme (6) imamo

$$\dot{K} = sY - dK$$

i rasta populacije i rasta nivoa tehnologije

$$\frac{\dot{L}}{L} = n \quad \frac{\dot{A}}{A} = g$$

koristeći proizvodnu funkciju (23)

$$Y = F(K, AL)$$

$$\frac{Y}{AL} = \frac{1}{AL} F(K, AL) = F\left(\frac{K}{AL}, 1\right)$$

Ako pretpostavimo da proizvodna funkcija ima konstantan prinos možemo je napisati kao $y = f(k)$ gde je

$$y = \frac{Y}{AL} \quad k = \frac{K}{AL} \quad f(k) = F(k, 1)$$

Ova proizvodna funkcija povezuje output po efikasnoj jedinici radne snage sa količinom kapitala po efikasnoj jedinici radne snage.

$$\begin{aligned} \dot{k} &= \left(\frac{K}{AL} \right)' = \frac{\dot{K}}{AL} + K \left(\frac{1}{AL} \right)' \\ &= \frac{\dot{K}}{AL} + K \left(-\frac{1}{A^2 L^2} \right) (\dot{A}L + A\dot{L}) \\ \dot{k} &= \frac{\dot{K}}{AL} - \frac{K\dot{A}}{A(AL)} - \frac{K\dot{L}}{L(AL)} \\ \frac{\dot{k}}{AL} &= \frac{sY}{AL} - \frac{dK}{AL} \end{aligned}$$

Fond kapitala po efikasnoj jedinici, k se razvija prema

$$\dot{k} = sY - (d + g + n)k \quad (24)$$

gde je s stopa uštede, n stopa rasta populacije, g stopa rasta tehnologije i d stopa amortizacije kapitala. Tačka iznad k u oznaci k predstavlja promenu po jedinici vremena.

Dok se proizvodna funkcija evoluira u vremenu, ekonomija se približava stabilnom stanju tokom vremena. Stabilno stanje je

$$\dot{k} = 0$$

Vrednost za k u stabilnom stanju²³ se izračunava

$$sf(k^*) = (n + g + d)k^* \quad (25)$$

$$y^* = f(k^*)$$

Značaj Solow je, uprkos nedostacima, što ima mnogo predviđanja²⁴:

²³Ako uzmemo Kob-Daglasovu formu dobija se

$$k^* = \left(\frac{s}{n + g + d} \right)^{\frac{1}{1-a}}$$

²⁴N. Gregory Mankiw, *The Growth of Nations*, Harvard University, Internet adresa: <http://lekhuongninh.googlepages.com/EG02.pdf>

1. Dugoročno, ekonomija se približava stabilnom stanju nezavisno od inicijalnih (početnih) stanja.

2. Nivo prihoda u stabilnom stanju zavisi od stope uštede i rasta populacije. Što je veća stopa uštede veći je nivo prihoda po čoveku u stabilnom stanju. Što je veća stopa rasta populacije manji je nivo prihoda po čoveku u stabilnom stanju.

3. Stopa rasta prihoda po čoveku u stabilnom stanju zavisi samo od stope tehnološkog progresa, a ne zavisi od stope uštede niti od rasta populacije.

4. U stabilnom stanju fond kapitala raste po istoj stopi kao i prihod, tako da je količnik kapital/prihod konstantan.

5. U stabilnom stanju marginalni proizvod kapitala je konstantan dok marginalni proizvod radne snage raste po stopi tehnološkog progresa.

Ova predviđanja su uveliko konzistentna sa iskustvom.

Ako u čitavo razmatranje uključimo ljudski kapital H u Kob-Daglasovoj formi proizvodna funkcija je

$$Y = K^{\alpha} H^b (AL)^{1-\alpha-b} \quad (26)$$

MRW model²⁵

MRW proširuje Kob-Daglasovu formu

$$Y = AK^{\alpha} \cdot L^{1-\alpha}$$

i ljudski kapital stavlja na vrh fizičkog kapitala, a običnu radnu snagu kao treći faktor proizvodnje. Kob-Daglasova forma je

$$Y = AK^{\alpha} H^b L^{1-\alpha-b}, \quad 0 < \alpha, \quad b < 1, \quad \alpha + b < 1 \quad (27)$$

gde se ljudski kapital H može takođe akumulirati vremenom. Forma (27) zadovoljava pretpostavke proizvodne funkcije iz Solow – Swan modela.

Mankiw, Romer i Weil ističu da „za bilo koju datu stopu uvećanja ljudskog kapitala, veća ušteta ili niža stopa rasta stanovništva vodi ka većem nivou dohodka i, zbog toga, većem nivou ljudskog kapitala“²⁶. Takođe, uvećanje ljudskog kapitala može da bude u međusobnom odnosu sa stopom uštede i stopom rasta stanovništva. Čak i ako se H ne akumulira, razlika u obrazovanju između zemalja su delimično odgovorne za razliku GDP-a među tim zemljama.

²⁵N. Gregori Mankiw, David Romer and David N. Weil, *A Contribution to The Empirics of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, No. 2. (May, 1992), p. 407-437.

²⁶N. Gregori Mankiw, David Romer and David N. Weil, *A Contribution to The Empirics of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, No. 2. (May, 1992), p. 407.

Ako pretpostavimo da je²⁷ $L = \bar{L} = 1$, normirano, tako da posmatramo GDPpc. Dve zemlje imaju isti odnos kapital/output u stabilnom stanju tj.

$$\frac{K_i^{ss}}{Y_i^{ss}} = \frac{K_j^{ss}}{Y_j^{ss}} \quad H_i > H_j \quad (28)$$

Na osnovu

$$Y_i = K_i^a H_i^b$$

$$Y_j = K_j^a H_j^b$$

i pretpostavke (4)

$$\frac{K_i}{Y_i} = \frac{K_j}{Y_j} \Rightarrow \frac{K_i}{K_j} = \frac{Y_i}{Y_j} \quad \text{tj.} \quad \left(\frac{K_i}{K_j}\right)^a = \left(\frac{Y_i}{Y_j}\right)^a$$

dobijamo

$$\frac{Y_i}{Y_j} = \left(\frac{K_i}{K_j}\right)^a \cdot \left(\frac{H_i}{H_j}\right)^b$$

$$\frac{Y_i}{Y_j} = \left(\frac{Y_i}{Y_j}\right)^a \cdot \left(\frac{H_i}{H_j}\right)^b$$

tj.

$$\left(\frac{Y_i}{Y_j}\right)^{1-a} = \left(\frac{H_i}{H_j}\right)^b$$

$$\frac{Y_i^{ss}}{Y_j^{ss}} = \left(\frac{H_i}{H_j}\right)^{\frac{b}{1-a}} \quad (29)$$

Uticaj ljudskog kapitala zavisi od veličine b . Razlika u GDPpc se objašnjava razlikama u obrazovanju država.

Ako pretpostavimo da se ljudski kapital akumulira kao i fizički kapital onda se taj model opisuje sledećim sistemom od tri jednačine:

$$Y = AK_t^a H_t^b$$

²⁷Philippe Aghion, Peter Howit, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2009, p. 289.

$$\begin{aligned}\dot{K}_t &= s_k Y_t - d_k K_t \\ \dot{H}_t &= s_H Y_t - d_H H_t\end{aligned}\tag{30}$$

MRW model predviđa pozitivan odnos između GDPpc i intenziteta fizičkog i ljudskog kapitala.

Razvojni proračun uključuje fizički i ljudski kapital u Kob-Daglasovoj formi, prema (26) je:

$$Y = K^a H^b (AL)^{1-a-b}$$

gde je AL efektivna ponuda radne snage koja raste po stopi $n + g$ gde L raste stopom n , a A raste stopom g . A je u izrazu AL koeficijent produktivnosti (koliko je rad efikasan).

Računanjem količnika $\frac{Y}{L}$ (proizvodnja po čoveku) dobija se:

$$\begin{aligned}\frac{Y}{L} &= \frac{K^a H^b (AL)^{1-a-b}}{L} \\ &= K^a H^b A^{1-a-b} L^{-a-b} \\ &= A \cdot K^{\frac{a(1-a-b)}{1-a-b}} \cdot H^{\frac{b(1-a-b)}{1-a-b}} (AL)^{-a-b} \\ &= A \cdot K^{\frac{a-a^2-ab}{1-a-b}} \cdot H^{\frac{b-ba-b^2}{1-a-b}} (AL)^{-a-b} \\ &= A \cdot K^{\frac{(1-a)a}{1-a-b}} \cdot H^{\frac{-ab}{1-a-b}} (AL)^{-a} \cdot K^{\frac{-ab}{1-a-b}} \cdot H^{\frac{(1-b)b}{1-a-b}} (AL)^{-b} = \\ &= A \cdot \left[K^{1-a} \cdot H^{-b} \cdot (AL)^{a+b-1} \right]^{\frac{a}{1-a-b}} \cdot \left[K^{-a} \cdot H^{1-b} \cdot (AL)^{a+b-1} \right]^{\frac{b}{1-a-b}} \\ \frac{Y}{L} &= A \left(\frac{K}{Y} \right)^{\frac{a}{1-a-b}} \cdot \left(\frac{H}{Y} \right)^{\frac{b}{1-a-b}} = A \cdot X\end{aligned}\tag{31}$$

S druge strane, intenzitet fizičkog kapitala može se računati kao nivo investicija u fizički kapital:

$$\frac{K}{Y} = \frac{I_K / Y}{d + n + g};\tag{32}$$

a intenzitet ljudskog kapitala kao nivo investicija u ljudski kapital

$$\frac{H}{Y} = \frac{I_H / Y}{d + n + g}\tag{33}$$

Statistički, razlika u prihodu GDPpc može se meriti preko računa stope intenziteta investicija u fizički i ljudski kapital²⁸, tj.

$$\frac{\text{cov}\left[\frac{\log Y}{L}, \log X\right]}{\text{var}\left[\frac{\log Y}{L}\right]} \quad (34)$$

Kovarijansa u (34) pokazuje korelaciju slučajnih veličina svedenih na jediničnu veličinu, odnosno zbog logaritmovanja korelaciju eksponenata. Autori predstavljaju dobijeni količnik 0,78 što je vrlo visoko²⁹. Postoji visoka korelacija između GDPpc i stope intenziteta investicija u ljudski i fizički kapital.

MRW model predstavlja uvećan Solow model rasta. „U tom modelu učinak je dobijen iz fizičkog kapitala, investiranjem u ljudski kapital i potrošnju. Jedna proizvodna funkcija koja je konzistentna sa empirijskim rezultatima je $Y = K^{1/3} H^{1/3} L^{1/3}$. Akumulacija fizičkog kapitala ima veći uticaj na prihod po stanovniku nego što to Solow nagoveštava. Veća stopa uštede vodi do većeg prihoda u stabilnom stanju, što naizmenično vodi ka višem nivou ljudskog kapitala, čak i ako je stopa akumulacije ljudskog kapitala nepromenjena. Veća ušteta zato podiže ukupni faktor produktivnosti... Veća stopa rasta stanovništva smanjuje prihod, jer dostupni kapital mora da se rasporedi radnicima“³⁰. Autori smatraju da razlike u uštediti, obrazovanju i rastu stanovništva mogu da objasne lokalne razlike u prihodu po stanovniku. Istovremeno se ističe da bi buduće istraživanje trebalo da objasni zašto ove egzogene varijable toliko variraju od zemlje do zemlje. Odgovor koji se očekuje vezan je za razlike u politici poreza, obrazovanja kao i političkoj stabilnosti.

Ljudski i fizički kapital su inputi u proizvodnji i njihov udeo u nacionalnom prihodu je skoro jednak. Weil³¹ ističe da su akumulacija ljudskog kapitala i uticaj ljudskog kapitala na proizvodnju veoma analogni sa akumulacijom i uticajem fizičkog kapitala. Razlike u akumulaciji ljudskog kapitala između zemalja daju objašnjenje zašto su neke zemlje bogatije a druge siromašnije kao što je to slučaj sa akumulacijom fizičkog kapitala. Takođe investicije u obrazovanje koje stvaraju ljudski kapital su slične investicijama koje proizvode fizički kapital.

²⁸Philippe Aghion, Peter Howit, 2009, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, p. 291.

²⁹Philippe Aghion, Peter Howit, 2009, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, p. 291.

³⁰N. Gregori Mankiw, David Romer and David N. Weil, *A Contribution to The Empirics of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, No. 2. (May, 1992), p. 432.

³¹David N. Weil, 2009, *Economic Growth*, Pearson, Addison Wesley, Boston, p. 180.

Kao što vidimo ljudski i fizički kapital imaju sličnosti ali i razlike. Jedini smisao investicija u fizički kapital je ekonomski: da nema zarade niko ga ne bi posedovao. Suprotno tome, ljudi vrednuju ljudski kapital recimo u obliku zdravlja prvenstveno iz neekonomskih razloga. Prema Weil „činjenica da su ljudi produktivniji kad su dobrog zdravlja nije toliko bitna koliko sama činjenica da brinemo o sopstvenom zdravlju i zdravlju naše dece. Odluka da se investira u ljudski kapital kroz obrazovanje je ekonomska ali samo delimično. Ljudi vrednuju obrazovanje i kao sredstvo ka višem prihodu i kao način proširenja svog intelektualnog i duhovnog života“³².

Kritike MRW modela odnose se na merenje u stabilnom stanju, jer države nemoraju biti u stabilnom stanju u istom vremenskom trenutku.

Lukasov model

Ekonomija se sastoji od pojedinaca koji biraju kako da raspodele svoje vreme između rada i obrazovanja, gde obrazovanje povećava produktivnost u budućem periodu.

Kob-Daglasova forma po osobi³³ je

$$y = k^a (uH)^{1-a}, \quad (35)$$

gde je k fond fizičkog kapitala koji se razvija vremenom po diferencijalnoj jednačini

$$\dot{k} = y - c \quad (36)$$

(kao u Solow – Swan modelu) gde je y proizvodnji po čoveku, a c trenutna potrošnja.

H označava trenutni fond ljudskog kapitala i razvija se

$$\dot{H} = d(1-u)H, \quad d > 0 \quad (37)$$

u je vreme provedeno na radu, a $1 - u$ objašnjava kako vreme provedeno na školovanju utiče na akumulaciju ljudskog kapitala gde je

$$g = d(1 - u^*) \quad (38)$$

optimalna stopa rasta u stabilnom stanju, a u^* je optimalna raspodela vremena pojedinca provedenog u radu.

Ako uprošćeno posmatramo dva perioda tada je

³²David N. Weil, *Economic Growth*, Pearson, Addison Wesley, Boston, 2009, p. 180.

³³The Lucas Growth Model, Internet adresa: <http://econ.jhu.edu/people/ccarroll/public/lecturenotes/Growth/LucasGrowth.pdf>

$$H_2 - H_1 = d(1-u)H_1 \quad (39)$$

tj.

$$H_1 + d(1-u)H_1 = [1 + d(1-u)]H_1 \quad (40)$$

$$H_2 = [1 + d(1-u)]H_1$$

Pretpostavka je da pojedinac poseduje u datom trenutku nivo ljudskog kapitala H_1 . Zatim se razmatraju dva perioda. U prvom periodu pojedinac bira između vremena provedenog na radu u i vremena provedenog na obrazovanju $1-u$, a u drugom periodu pojedinac samo radi.



Slika 5:

Neka je

$$u(t) = \begin{cases} 1, & 0 < t < u \\ 0 & u < t < 1-u \end{cases} \quad (41)$$

$$v(t) = 1 \quad (42)$$

Neka je

$$P = (uH)^{1-a} + 1 [v(1+d(1-u))H]^{1-a}, \quad v = 1 \quad (43)$$

Tražimo maksimu izraza P po u tj. tražimo maksimum doprinosa ljudskog kapitala u proizvodnji funkciji y .

$$\dot{P} = 0 \quad (44)$$

$$\dot{P} = (1-a)(uH)^{-a} + (1-a)1 [(1+d(1-u))H]^{-a} (-d) = 0 \quad (45)$$

$$u^{-a} + 1 [(1+d(1-u))]^{-a} (-d) = 0 \quad (46)$$

$$u^{-a} = 1 d [(1+d(1-u))]^{-a}$$

$$u = \frac{1+d(1-u)}{(1d)^{\frac{1}{a}}}$$

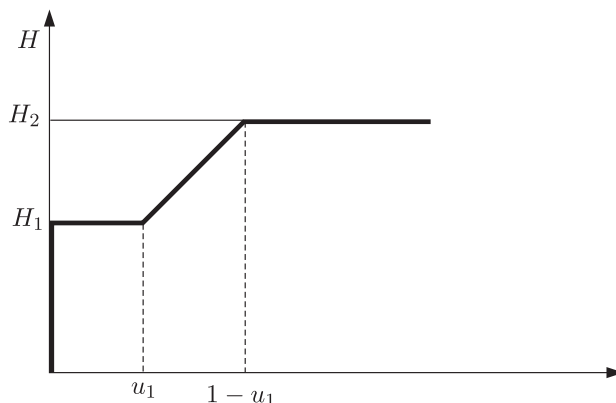
$$u(1-d)^{\frac{1}{a}} = 1+d - du$$

$$u = u^* = \frac{1+d}{(1-d)^{\frac{1}{a}} + d} \quad (47)$$

Funkcija u je opadajuća³⁴ po d , 1 i $1-a$.

- (1) $u \downarrow$ kad $d \uparrow$
 - (2) $u \downarrow$ kad $1 \uparrow$
 - (3) $u \downarrow$ kad $(1-a) \uparrow$
- (48)

Kad je d veće tada je veće opredeljenje za obrazovanje. Isto razmatranje važi i za 1 i $1-a$.



Slika 6. Ljudski kapital posle rada i učenja

Optimalni izbor u^* za svakog pojedinca na globalnom agregatnom nivou daje rast ljudskog kapitala.

Generacije koje se prepliću. Zamke nedovoljne razvijenosti

Ovaj model uključuje porodice raznih generacija. Pretpostavka je da pojedinac živi dva perioda. Razmatraju se pojedinci koji su rođeni u vremenu t u

³⁴Analizom funkcije i njenog izvoda zaključuje se

$$f(x) = \frac{x+1}{x+(1-x)^{\frac{1}{a}}}$$

$f(x) < 0$ pa je $f \downarrow$ po x .

odnosu na pojedince rođene u vremenu $t - 1$ (vreme t je diskretno). Pojedinci u vremenu t su nasledili ljudski kapital prethodne generacije. Zbog jednostavnosti uzima se da su pojedinci jedne generacije isti. Model posmatramo kroz dve generacije.

Nasleđe se može napisati³⁵

$$H_{2,t-1} = \int h_{2,t-1}^i di \quad (49)$$

Ako posmatramo dva pojedinca u okviru dve generacije (ili pojednostavimo da je ukupno stanovništvo 2)

$$h_{1,t} = h_{2,t-1} \quad (50)$$

Tada je

$$h_{2,t} = h_{1,t} + g(n_{t-1})n^q h_{1,t} \quad (51)$$

$$h_{2,t} = [1 + g(n_{t-1})n^q]h_{1,t} \quad (52)$$

gde n označava koliko ta individua želi da odvoji za svoje obrazovanje, $0 < q < 1$; $g(n_{t-1}) > 0$ je broj koji raste kao funkcija vremena, gde je n_{t-1} vreme koje je prethodna generacija posvetila obrazovanju. Što je prethodna generacija više vremena posvetila obrazovanju $g(n_{t-1})$ je veće. Što je prethodna generacija više posvetila obrazovanju to je koeficijent iskorišćenosti sadašnje generacije veći.

Pretpostavimo da individua rođena u vremenu t bira koliko vremena će potrošiti na obrazovanje da bi maksimizovalo Π ako je

$$\Pi = (1-n)h_{1,t} + r h_{2,t}$$

gde je $1 - n$ vreme posvećeno proizvodnji, n je vreme posvećeno obrazovanju.

Prvi period je kombinacija rada i obrazovanja, a u drugom individua samo radi i to poboljšano.

$$h_{2,t} = (1 + gn^q)h_{1,t}$$

tj.

$$\Pi = (1-n)h_{1,t} + r(1 + gn^q)h_{1,t} \quad (53)$$

$$\Pi' = (1-n)h_{1,t} + rgn^{q-1}h_{1,t} \quad (54)$$

g je konstantno.

Iz

$$\Pi' = 0 \Rightarrow rgn^{q-1} = 1 \quad (55)$$

³⁵Philippe Aghion, Peter Howit, 2009, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, p. 295.

$$n^{q-1} = \frac{1}{r g q}, \quad 0 < q < 1$$

$$n = \left(\frac{1}{r g q} \right)^{\frac{1}{q-1}}$$

$$n = n^* = (r g q)^{\frac{1}{1-q}} \quad (56)$$

dobijeno n^* je deo vremena posvećen obrazovanju³⁶. Stopa rasta koja njemu odgovara je

$$g^* = \frac{h_{2,t}}{h_{2,t-1}} = \frac{h_{2,t}}{h_{1,t}} = 1 + g(n^*)^q = 1 + g(r n q)^{\frac{q}{1-q}} \quad (57)$$

$$g^* = (1 + g n q)^{\frac{q}{1-q}} \quad (58)$$

što predstavlja koeficijent efikasnosti obrazovanja, g^* raste u odnosu na produktivnost obrazovanja, g^* je rastuća po g, r, n, q .

Prema Agionu i Hovitu dalje razmatranje se odnosi na različite nivoe obrazovanja prethodne generacije i predstavlja važan element modela

$$g(n_{t-1}) = \begin{cases} \underline{g}, & n_{t-1} \leq n_0 \\ \bar{g}, & n_{t-1} > n_0 \end{cases} \quad (59)$$

$$\underline{g} \leq \bar{g} \quad (60)$$

Slika 8: Zamka nedovoljne razvijenosti

g kao funkcija obrazovanja prethodnih generacija više nije konstanta već ima diskontinuitet u vrednosti $n = n_0$ i razmatra efekat različitih nivoa obrazovanja prethodne generacije.

Ako je prethodna generacija veoma malo ulagala u obrazovanje, investiranje u obrazovanje nije dovoljno ni za trenutnu generaciju. (Posebno je ovo značajno ako postoji prelomna tačka, recimo industrijska revolucija).

Na sličan način, traži se

$$\max_n \Pi = \max_n (1-n) h_{1,t} + r (1 + \underline{g} n^q) h_{1,t} \quad (61)$$

³⁶Philippe Aghion, Peter Howit, 2009, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, p. 296.

$$\max_n \bar{\Pi} = \max_n (1-n) h_{t,t} + r (1+\bar{g} n^q) h_{t,t} \quad (62)$$

dobija se

$$\underline{n} = (r - q \underline{g})^{\frac{1}{1-q}} \quad (63)$$

$$\underline{g} = 1 + \underline{g} \underline{n}^q = 1 + \underline{g} (r - q \underline{g})^{\frac{q}{1-q}} \quad (64)$$

$$\bar{n} = (r - q \bar{g})^{\frac{1}{1-q}} \quad (65)$$

$$\bar{g} = 1 + \bar{g} \bar{n}^q = 1 + \bar{g} (r - q \bar{g})^{\frac{q}{1-q}} \quad (66)$$

Sada smo dobila dva stabilna stanja. Jedan na niskom nivou i drugi na visokom nivou.

Postojanje razmeđa u obrazovanju prirodno govori da postoje bar dva puta za rast, a što uključuje i zamku nedovoljne razvijenosti.

Nedovoljno obrazovanje u prošlosti obeshrabruje usvajanje tih veština, ali i novih, i ne odražava se pozitivno na rast.

Azariadis i Drazen³⁷ prirodnije objašnjavaju od Lukasa zbog čega se zemlje sa različitim početnim ljudskim kapitalima mogu razvijati različitim stopama rasta zauvek. Oni takođe sugerišu ulogu za Vladinu intervenciju u obrazovni sektor. Kad je već takva situacija vlade su prinuđene da eksterno intervenišu na različite načine.

NP model³⁸

Motiv za rast je poboljšanje produktivnosti, a to zavisi od raspoloživog ljudskog kapitala i tehnologija. Kod produktivnosti je važno istaći nekoliko činjenica:

Prvo, produktivnost se prilično razlikuje između zemalja. Produktivnost u mnogim siromašnim zemljama je samo delić produktivnosti u bogatim zemljama. Na primer, prema Weil³⁹ petina najsiromašnijih je na nivou 24% američke pro-

³⁷Philippe Aghion, Peter Howit, 2009, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, p. 297.

³⁸Richard R. Nelson, RAND Corporation and Edmund S. Phelps, Yale University, *Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth*, Internet adresa: <http://www soi.uzh.ch/chairs/hotz/teaching/fs08/336/nelson.pdf>

³⁹David N. Weil, 2009, *Economic Growth*, Pearson, Addison Wesley, Boston, p. 204.

duktivnosti. Što znači da bi jednaki kvantiteti fizičkog i ljudskog kapitala proizveli četiri puta više u Americi nego u ovim siromašnim zemljama.

Drugo, značajan procenat u varijacijama GDPpc između zemalja može da se objasni razlikama u produktivnosti. Weil objašnjava da je za ove varijacije značajniji faktor akumulacije (ljudski i fizički kapital) 56%, a faktor produktivnosti 44%.

Treće, Rast produktivnosti se prilično razlikuje između zemalja. Prema Weil⁴⁰ u zemljama koje se najbrže razvijaju, produktivnost raste 1.2% godišnje u periodu 1970–2005. godine za razliku od najnerazvijenih, gde produktivnost u istom periodu raste po stopi –1.7% godišnje.

Četvrto, varijacije u stopama rasta među zemljama se objašnjavaju varijacijama u rastu stope produktivnosti 65% kao najvažnijim, a 35% faktorima akumulacije.

Dugoročno posmatrano, tehnološki progres je glavni izvor ekonomskog rasta. Tehnološki nivo razvoja u kombinaciji sa ljudskim kapitalom ima esencijalni značaj za nivo produktivnosti. Zato je u fokusu strategija tehnološki razvoj. Ovo razmatranje otvara pitanje zašto neke zemlje imaju najnovije tehnologije dok druge zaostaju.

Tehnološke promene su se dramatično dešavale od industrijske revolucije do danas. Najveći zastoje u tehnološkom razvoju je od sredine sedamdesetih do sredine devedesetih prošlog veka. Posle toga sledi novi ubrzani rast tehnologija dolaskom kompjutera i informacionih tehnologija. Tehnološki razvoj je promenio živote ljudi u najbogatijim zemljama do neprepoznatljivosti.

Ričard Isterlin ističe promenu u životnom standardu ljudi na kvalitativnom i kvantitativnom nivou. On kaže „svakodnevni život se više promenio za poslednjih 200 godina nego u prethodnih 7000 godina“⁴¹.

Ako je A produktivnost i \bar{A} produktivnost koja zavisi od najnaprednijih tehnologija rast produktivnosti je

$$\dot{A} = f(H)(\bar{A} - A) \quad (67)$$

Veći ljudski kapital poboljšava rast, jer će zemlja da se priključi najnaprednijoj tehnologiji.

Naravno, ljudski kapital ne samo da prihvata napredne tehnologije već inovativnošću stvara i nove tehnologije, pa je

$$\dot{A} = f(H)(\bar{A} - A) + g(H)g(A) \quad (68)$$

gde $g(H)g(A)$ predstavlja inovativnost ili stvaranje novih tehnologija.

⁴⁰David N. Weil, *Economic Growth*, 2009, Pearson, Addison Wesley, Boston, p. 204.

⁴¹David N. Weil, *Economic Growth*, 2009, Pearson, Addison Wesley, Boston, p. 270.

Kako navode Agion i Hovit statistički je ispitano (Benhabib i Špigel) da postoji korelacija između H i g .

Ako se posmatra proizvodna funkcija

$$Y = AK^a L^b H^g, \quad a + b + g = 1 \quad (69)$$

Benhabib i Špigel su razmatrali porast Y u zavisnosti od vremena i dobili da je u tom rastu koeficijent g značajan.

$$\begin{aligned} \ln y_t - \ln y_0 &= \ln A_t - \ln A_0 \\ &+ a (\ln K_t - \ln K_0) \\ &+ b (\ln L_t - \ln L_0) \\ &+ g \left(\frac{1}{t} \sum_{i=0}^t \ln H_i \right) \\ &+ \ln e_t - \ln e_0 \end{aligned} \quad (70)$$

Sve komponente u prethodnom izrazu mogu se uporediti logaritmovanjem količinom na kraju perioda i na početku perioda osim ljudskog kapitala koji se dobija usrednjavanjem, tj. logaritmovanjem izraza

$$\sqrt[t]{H_0 \cdot H_1 \cdots H_t}$$

pa je

$$\begin{aligned} \ln(\sqrt[t]{H_0 \cdot H_1 \cdots H_t})^g &= g \ln(H_0 H_1 \cdots H_t)^{\frac{1}{t}} \\ &= \ln \frac{1}{t} [\ln H_0 + \ln H_1 + \cdots + \ln H_t] \end{aligned} \quad (71)$$

$$\ln(\sqrt[t]{H_0 \cdot H_1 \cdots H_t}) = g \left(\frac{1}{t} \sum_{i=0}^t \ln H_i \right)$$

U ovom, logaritmovanom izrazu, značajan je sabirak

$$g \left(\frac{1}{t} \sum_{i=0}^t \ln H_i \right)$$

pa je značajan i koeficijent g .

Benhabib i Špigel⁴² smatraju da je priključenje zemlje najnaprednijim tehnologijama motivacija za zemlje ispod tehnološkog vrha. Želja da se uhvati priključak je jaka, dominantna. Kod ovih zemalja dominantna je forma (67).

⁴²Philippe Aghion, Peter Howit, 2009, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, p. 298.

Značaj ljudskog kapitala, prema Krugeru i Lindal⁴³, se gubi kad se posmatraju zemlje OECD-a. Kod tih zemalja dominantna je forma (68), gde je motivacija veća za ulaganje u R&D (istraživanje i razvoj) i stvaranje inovativnih poduhvata.

Kada analiziramo ove kritike dolazi se do zaključka da bitnu ulogu igra kvalitet obrazovanja. Nije bitno samo koliko se izdvaja za obrazovanje već i kako se ulaže.

Važno je kako se raspoređuje ulaganje u obrazovanje i da li je ta raspodela u interakciji sa okruženjem i tražnjom okoline (nije svejedno gde će koji fakultet biti raspoređen). Značajnu ulogu u stvaranju okruženja mogu imati klasteri.

Zamke nedovoljne razvijenosti su izazvane komplementarnošću između R&D i obrazovnih investicija. Dosadašnji tehnološki razvoj nameće i pitanje brzine daljeg napretka. „U proteklih pola veka broj ljudi koji učestvuje u R&D (istraživanje i razvoj) je mnogo porastao, dok je u isto vreme razvoj tehnologija na relativno konstantnom nivou. Tu postoji nedostatak dobrih ideja i opadajući prihod na prinos tehnološkoj proizvodnoj funkciji. Zbog toga, pokušaj da se održi korak tehnološkog razvoja zahtevaće veće inpute u R&D. Na sreću, postoje male verovatnoće da input u R&D neće da nastavi da raste istim korakom i u bliskoj budućnosti“⁴⁴. Slika o tehnološkom progresu je potpunija ako se istakne značaj u kom sektoru dolazi do progresa. Za standard življenja je značajan tehnološki progres u sektoru ekonomije koji predstavlja veliki deo ukupne potrošnje. Istovremeno Weil otvara pitanje „da li će se tehnološki progres prebaciti sa sektora proizvodnje dobara gde je do sada bio najbrži, na sektor usluga gde je tehnološki progres do sada bio spor“⁴⁵.

Acemogli i Reding prirodnije modeliraju akumulaciju ljudskog kapitala. Razmatraju se generacije kroz vreme

$$K(C_1, C_2) = C_1 + dC_2, \quad d > 0 \quad (72)$$

Pretpostavimo, radi jednostavnosti da individue imaju isti početni kapital

$$h_{1,t} \equiv 1 \quad (73)$$

Deo vremena n nu se ulaže u obrazovanje dok su ljudi mladi, pa u drugom vremenskom periodu

$$h_{2,t} = 1 + gn^q, \quad (74)$$

g je konstanta.

⁴³Philippe Aghion, Peter Howit, , 2009*The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London, p. 299.

⁴⁴David N. Weil, *Economic Growth*, 2009, Pearson, Addison Wesley, Boston, p. 270.

⁴⁵David N. Weil, *Economic Growth*, 2009, Pearson, Addison Wesley, Boston, p. 270.

Generacije preduzetnika proizvode u drugom životnom periodu i proizvode u skladu sa linearnom tehnologijom prema formi

$$y_{j,t+1}^i = A_{t+1}^i h_{j,t+1}, \quad (75)$$

gde je A_{t+1}^i označava produktivnost i -tog preduzetnika u vremenu $t + 1$ (koja zavisi od toga dali jeste/nije preduzetnik inovirao prethodnu najsavremeniju tehnologiju $A_t = \max_i A_t^i$ koja mu je bila dostupna). $h_{j,t+1}$ je ljudski kapital j -tog radnika koga je zaposlio preduzetnik u vremenu $t + 1$. Parametri produktivnost A_t^i ponašaju se u skladu sa inovacionom tehnologijom.

Preduzetnici mogu da odvoje nenovčanu cenu amA za povećanje produktivnosti od A do lA , $l > 1$ i to sa verovatnoćom m , $0 \leq m \leq 1$, gde je A trenutno najbolje raspoloživa tehnologija.

S druge strane, radnici kao mladi su samozaposleni i u to doba imaju proizvodnju

$$(1 - n)A, \quad (76)$$

gde je $1 - n$ vreme posvećeno proizvodnji, a A trenutno najbolje raspoloživa tehnologija. Zatim se radnici zapošljavaju u kompanijama gde zarađuju deo b od proizvodnje, $0 < b < 1$.

Optimalna alokacija vremena između proizvodnje i obrazovanja za radnike je:

$$\max_n \Pi \quad (77)$$

gde je

$$\Pi = (1-n)A + br [nl + 1 - m](1 + gn^q)A \quad (78)$$

$$\dot{\Pi} = (-1)A + br (nl + 1 - m) \cdot qgn^{q-1}A \quad (79)$$

Rešavanje jednačine

$$\dot{\Pi} = 0 \quad (80)$$

daje

$$-1 + br (nl + 1 - m)qgn^{q-1} = 0$$

$$n^{q-1} = \frac{1}{br qg (nl + 1 - m)} \quad (81)$$

$$n = [br qg (nl + 1 - m)]^{\frac{1}{1-q}} \quad (82)$$

$$n^* = \min \left\{ 1, [br qg (nl + 1 - m)]^{\frac{1}{1-q}} \right\} \quad (83)$$

gde 1 označava svo raspoloživo vreme posvećeno školovanju.

Izraz

$$[br\ qg(m\ l + 1 - m)]^{\frac{1}{1-q}}$$

zavisi od b , m i l .

Znanje koje je radnik doneo pospešuje b ako je veće i na taj način motivacija za rad u toj firmi je veća. Za veoma dobar iskorak, gde je l znatno veće od 1, motivacija za učenje je veća. Školovanje je manje ako je b manje, m manje ili l manje.

Kompanije i preduzetnici biraju optimalnom, što je optimalna verovatnoća za istraživanje i razvoj.

$$\dot{V}(m) = -m\ A + r(1-b)(m\ l + 1 - m)(1 + gn^q)A \quad (84)$$

$$\dot{V} = [-a + r(1-b)(1 + gn^q)(l - 1)]A \quad (85)$$

$$m^* = \begin{cases} 1, & -a + r(1-b)(1 + gn^q)(l - 1) > 0 \\ 0, & \text{inače} \end{cases} \quad (86)$$

Ova ocena znači:

1) Ako je u (86)

$$r(1 - 1)(1 + gn^q)(1 - b) > a$$

onda je kompanija inspirisana za ulaganje u R&D (istraživanje i razvoj). Radnici se prilagođavaju takvim poduhvatima jer imaju poboljšano znanje.

2) Ukoliko je l bitno veće od 1 (tj. uvedena je nova tehnologija) kompanije i preduzetnici su motivisani za istraživanje i razvoj, ali i radnici.

3) Što su radnici došli obrazovaniji, tj. prethodno vreme uložili u obrazovanje kompanije su više motivisane da ulažu u istraživanje i razvoj.

Sa druge strane:

1) Ako je u (86)

$$r(1 - 1)(1 + gn^q)(1 - b) < a$$

onda kompanija nije zainteresovana za istraživanje i razvoj, bez obzira na poboljšano znanje radnika.

2) Ukoliko je l blizu 1 (tj. postoji blagi napredak u tehnologiji kompanije i preduzetnici nisu motivisani za istraživanje i razvoj. Prelazak na nove tehnologije je neznatan i postiže se u praksi kroz rad i iskustvo.

3) Ako su došli radnici sa niskim nivoom obrazovanja, kompanije, bez obzira na zainteresovanost radnika, nemaju motivaciju da ulažu u istraživanje i razvoj.

Ovo je strateška komplementarnost. Ovde se takođe krije i zamka nedovoljne razvijenosti. Jer, ako su radnici došli sa niskim nivoom obrazovanja, ni kompanije nisu motivisane za odeljenje R&D. Strateška komplementarnost tj. odluke

radnika i odluke kompanije otvaraju puteve bržeg i sporijeg razvoja tj. različitih razvojnih puteva.

U slučaju nedovoljne razvijenosti vlade mogu da vode ciljanu obrazovnu politiku pre svega, ili da ciljano dotira R&D firmama.

Kritike neoklasičnog modela rasta

U svetu postoji živa diskusija priličnog značaja za rast konvencionalnog inputa, kao što su fizički kapital, ljudski kapital i radna snaga, i neopipljivih faktora, kao što je znanje. Gregory Mankiw izdvaja određene kritike⁴⁶ koje možemo svrstati u nekoliko grupa.

Prvo, tehnologije se razlikuju u svojim stopama difuzije kroz vreme i prostor. Proces po kome se moderne tehnike usavršavaju je komplikovaniji nego odlazak ljudi na školovanje i uručivanje diploma. To uključuje mnogo različitih vidova učenja, uključujući iskustvo i interakciju sa strancima. Ovome se mogu dodati škole za menadžere koje ističu značaj organizacionog kapitala. Kada se uzme u obzir i ljudski kapital, postoje ogromne varijacije produktivnosti širom zemalja. Čak i među usko definisanim industrijama širom samih Sjedinjenih država postoje velike razlike u produktivnosti. Razlike u produktivnosti postoje čak i unutar postrojenja; na primer, različite proizvodne trake su često različite starosti.

Drugo, teorije o „rastu“ ističu teorijske modele, nacionalnu proizvodnu funkciju i regresije širom zemalja, ali ne uspevaju da prigrle studiju „razvoja“, koja naglašava razvoj proizvoda, radne snage i finansijskog tržišta i mnogo načina na koji država može da utiče na efikasnost; na primer, značaj makroekonomske stabilnosti, inflacija i devizni kurs, subvencije, racionalizacija, državna preduzeća, korupcija, regulacije o kamatnoj stopi, raspodela kapitala, mešanje politike u mobilnost resursa, itd. Politika države prema trgovini i otvorenosti je vredna posebnog interesovanja. Iako ljudski i fizički kapital objašnjavaju veći deo varijacije u GDP, trgovina objašnjava značajni deo koji je preostao. Jedan od kanala kroz koji trgovina pomaže rastu je olakšavanjem transfera tehnologije.

POLITIKA OBRAZOVANJA U SRBIJI

Nivo ulaganja u obrazovanje u Srbiji je veoma nizak. Prema podacima Ministarstva finansija ulaganje u za sve nivoe obrazovanja u Srbiji iznosi 3.5% BDP.

⁴⁶N. Gregory Mankiw, *The Growth of Nations*, Harvard University, Internet adresa: <http://lekhuongninh.googlepages.com/EG02.pdf>

Prosek zemalja OECD-a je 6%. Kada se uzme u obzir da je budžet Srbije neuporedivo manji od budžeta zemalja OECD-a, onda je jasno da Srbija skromno ulaže u razvoj ljudskog kapitala. Kada ovom podatku dodamo i statističke podatke o obrazovnoj strukturi stanovništva tada se može konstatovati da je odnos države i društva prema obrazovanju u Srbiji zabrinjavajuće loš.

U stručnoj javnosti često čujemo protivrečne stavove po pitanjima znanja i obrazovanja u Srbiji. Procena uspešnosti formalnog obrazovanja skoro da ne postoji.

Obrazovna struktura stanovništva Srbije starijeg od 15 godina⁴⁷

Nivoi obrazovanja	procenti	
Visoko	6.6	11.1
Više	4.5	
Srednje	41.1	
Osnovno	23.9	
4-7 razreda osnovne škole	14.2	21.8
1-3 razreda osnovne škole	2.0	
Bez školske spreme	5.6	
Nepoznato	2.1	
Ukupno	100	

Neki od uzroka nezaposlenosti u Srbiji su⁴⁸: nedovoljan priliv direktnih stranih investicija, slaba ponuda poslova, veliki broj osoba sa niskim kvalifikacijama, ali i neodgovarajući sistem obrazovanja koji praktično proizvodi kadrove koji po sticanju diplome završavaju kao nezaposleni na tržištu rada. Nedovoljna je usklađenost obrazovanja i tržišta rada, posebno kada je reč o praktičnim znanjima i veštinama. Sve više je prisutan problem da ljudi sa završenom školom nemaju odgovarajući nivo određenih veština, sposobnost za samostalno rešavanje problema, analitičku sposobnost, sposobnost za timski rad ili rad na projektima. Razvoj ekonomije pooštrava zahteve u pogledu kvalifikacija za ulazak na tržište rada i u narednoj deceniji može se očekivati da minimum za ulazak na tržište rada bude završeno srednje obrazovanje.

⁴⁷Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije, prema popisu iz 2002. godine.

⁴⁸Refik Šećibović (urednik), *Obrazovanje i razvoj*, broj 07, 15. jun 2007. godine, str. 26.

Sušтина promena u srednjem stručnom obrazovanju je nastojanje da se uspostavi fleksibilan sistem stručnog obrazovanja koji bi odgovorio na izmenjene zahteve tržišta rada i omogućio sticanje znanja i vrednosti za kvalitetniji i brži profesionalni razvoj i karijeru. Prema Konceptiji srednjeg stručnog obrazovanja „stručno obrazovanje u Srbiji će biti usmereno na sticanje stručnih znanja i razvoj ključnih sposobnosti i veština neophodnih za uspešan rad i dalje učenje“⁴⁹. Ističe se prilagođavanje promenljivim zahtevima sveta rada i društva u celini i veća pokretljivost radne snage. Prema Refiku Šećiboviću „savremeni način rada zahteva od države da postavi standarde i pravila koji treba da budu u funkciji ukupnog razvoja“⁵⁰.

Strategija stručnog obrazovanja i obuke obuhvata programe kao što su: razvoj sistema standarda koji se odnose na ustanove, nastavnike i obrazovne programe; razvoj nacionalnog okvira i sistema kvalifikacija i standarda stručnog obrazovanja i obuke⁵¹; razvoj zadovoljavajuće usklađenosti između opšteg i stručnog obrazovanja, teorijskog i praktičnog obrazovanja; definisanje obrazovnih profila i definisanje zanimanja, kako bi odgovarali potrebama nove ekonomske realnosti i principima održivog razvoja; razvoj sistema akreditacije i sertifikacije koji obuhvata: obrazovne ustanove i organizacije za obuku; programe, koji treba da obezbede uravnotežen odnos znanja i veština i stiču se u neformalnom obrazovanju; načine priznavanja u sistemu sertifikacije; modernizacija i razvoj profesionalne prakse i praktične nastave kako u srednjim školama i obrazovnim institucijama, tako i u preduzećima/privrednim društvima; inoviranje opreme i nastavnog materijala; uspostavljanje i razvoj sistema menadžmenta u stručnom obrazovanju.

Na državnom, regionalnom ili lokalnom nivou sveobuhvatno ulaganje u obrazovanje zahteva zajednički poduhvat socijalnih partnera. Socijalni partneri su *država* (obrazovne institucije), *privreda* (poslodavci) i *aktivni učesnici procesa obrazovanja* (nastavnici, učenici, studenti, roditelji, sindikati i drugi). Neophodno je doneti mere za zajedničko i usklađeno delovanje odgovarajućih ministarstava, socijalnih partnera, obrazovnih ustanova i tržišta rada.

⁴⁹Konceptija srednjeg stručnog obrazovanja u Srbiji, Ministarstvo prosvete i sporta, Beograd 2004, str. 7. <http://www.vetserbia.edu.yu/Zbirka%20doc/Konceptija%20srednjeg%20strucnog%20obrazovanja%20u%20Srbiji.pdf>

⁵⁰Refik Šećibović (urednik), *Obrazovanje i razvoj*, broj 07, 15. jun 2007. godine, str. 6. Može se pronaći na adresi: <http://www.bos.org.yu/obrazovanje/postignuca.php>

⁵¹Nacionalni okvir kvalifikacija je sistem koji obuhvata sve kvalifikacije koje se stiču u formalnom i neformalnom obrazovanju i obukama. Naročito je važno: da se formira posebno telo ili organizacija koja bi bila odgovorna za upravljanje razvojem nacionalnog okvira kvalifikacija; da se prilagodi sistem klasifikacije kvalifikacija i definišu nivoi koji bi bili kompatibilni sa Evropskim okvirom kvalifikacija; da se definišu pravila i procedure za stvaranje kvalifikacija; da se definišu pravila i procedure za akreditaciju institucija koje pružaju obuku i neformalno obrazovanje.

Infrastruktura obrazovanja/učenja podrazumeva pravnu regulativu, uređena prava i obaveze finansiranja od strane državnih, regionalnih i lokalnih struktura i fondova, izgrađenu mrežu ustanova, udruženja i fondacija koje realizuju programe.

Ključne aktivnosti koje država treba da preduzme u oblasti obrazovanja su:

- Olakšati prelaz iz škole na posao. To znači kreirati odgovarajuća zanimanja koja su potrebna u privredi.
- Unapređivati stručnost odraslih. Nezaposlenima pružiti šansu da se zaposle. Ako već imaju zanimanje, a ne mogu da se zaposle omogućiti im jeftinu doobuku ili prekvalifikaciju.
- Stalno poboljšavati računarsku pismenost kroz školski sistem ili organizovanjem dodatnih obuka.
- Organizovati učenje stranih jezika u školi i van nje.

Preduzetnike je potrebno motivisati da se povezuju sa fakultetima i naučno-istraživačkim institucijama u cilju ostvarivanja zajedničkih projekata. Kompanije, instituti i fakulteti mogu zajednički ulagati u razvoj novih proizvoda ili inovirati postojeće. Takođe mogu otvarati centre za zajednička istraživanja.

Refik Šećibović ističe da su „savremene tendencije razvoja zemalja tržišne privrede pokazale da se obrazovanje i stvaranje ljudskih resursa, kada je reč o razvoju i primeni novih tehnologija, nalaze u samom vrhu prioriteta globalnih nacionalnih strategija i politika socijalnog, ekonomskog i tehnološkog napretka“⁵². Imajući u vidu da se efekti obrazovanja ne odražavaju samo na pojedince, već i na društvo u celini, može se reći da znanje postaje osnovni razvojni faktor. Politika obrazovanja se ne tretira samo kao politika kreiranja ljudskog kapitala već i kao deo razvojne politike. Visoko kvalitetno obrazovanje treba da stvara takve stručnjake koji će moći da se uključe u oštru međunarodnu konkurenciju, posebno u oblasti trgovine, tehnologije, saobraćaja itd.

Univerzitet treba posmatrati kao mesto sticanja znanja, obavljanja profesionalne delatnosti i mesto koje kreira kulturni i društveni razvoj. Važno je razvijati partnerstvo univerziteta sa privredom i međunarodnim institucijama. Ciljevi visokog obrazovanja koje je potrebno praktično realizovati su:

- razvijanje i prenošenje znanja i sposobnosti kroz nastavu i naučno-istraživački rad,
- razvijanje ključnih kompetencija,
- učenje jezika i usavršavanje u oblasti informacionih tehnologija,

⁵²Refik Šećibović, *Odnos privrede i obrazovanja u Srbiji u okviru strateških dokumenata razvoja*, Originalni rad, Fakultet za ekonomiju finansije i administraciju, Beograd.

- usavršavanje u oblasti nauka, tehnologije i matematike,
- povećanje kretanja studenata, nastavnika i povezivanje univerziteta,
- razvijanje resursa (tehničkih, finansijskih i ljudskih) u obrazovanju,
- povećanje sposobnosti pojedinaca za lični razvoj i dobrobit društva i
- kvalitet mora biti osnovni uslov za poverenje i privlačnost.

Kako je objasnio profesor Čeković „bolji uticaj na proizvodnju mogao bi da se ostvaruje usvajanjem novih tehnoloških postupaka, razvitkom novih materijala, ... kao i školovanjem kadrova i očuvanjem čiste životne sredine“⁵³. Profesor Čeković smatra da će „nauka napredovati, čak brže nego do sada. Tome će doprijeti broj naučnih podataka i informacija, koji je stalno sve veći. I od njih će iskusni naučnici stvarati nove sisteme, tehničke uređaje, lekove, kosmičke uređaje, kao i teorije i nove pravce razvoja“⁵⁴. Profesor ističe da je poznato tvrđenje da su „visokokvalitetna istraživanja i ulaganje u razvoj nauke privilegija bogatih“, ali „naučna otkrića više ne zavise od genijalnosti pojedinačnih naučnika, već od tehnike kojom se raspolaže i broja visokoobrazovanih i kreativnih ljudi u sistemu“⁵⁵ kojih će u budućnosti biti sve više.

ZAKLJUČAK

Razlozi razlika u stopi rasta između zemalja povezani su sa stopom akumulacije ljudskog kapitala.

Zemlje širom sveta imaju raznovrsne školske sisteme. Postoji velika razlika po nivoima obrazovanja. Kvalitet škola i profesora, čak i u najužim geografskim područjima, je različit. Zbog toga su očekivane mnogo veće razlike u nivou razvoja između zemalja. Kvalitet obrazovanja, u odnosu na kvantitet i nivoe, je daleko značajniji za ekonomske ishode nego godine školovanja. Investicije u obrazovanje predstavljaju važan faktor za konkurentnost, rast i razvoj jedne države. Obrazovanje je ključno za poboljšanje ljudskog kapitala i razvoj društva zasnovanog na znanju. Obrazovanje doprinosi ujednačavanju životnih prilika, razvoju ličnosti u duhu slobode, doprinosi intelektualnom razvoju i duhovnom i kulturnom bogatstvu.

⁵³Živorad Čeković, Jagoš Purić, 2006, *Prirodno-matematičke nauke danas i u budućnosti*, Srpska akademija nauka i umetnosti, Prirodno-matematički fakultet, Beograd 1989, str. 104. Napomena: prof. dr Živorad Čeković je redovni član Srpske akademije nauka i umetnosti, sa ogromnim brojem naučnih radova i svrstava se u sto najboljih hemičara sveta.

⁵⁴Miloš Jevtić, *Između duha i materije. Razgovori sa Živoradom Čekovićem*, Beogradska knjiga, Beograd, str. 219.

⁵⁵Miloš Jevtić, 2006, *Između duha i materije. Razgovori sa Živoradom Čekovićem*, Beogradska knjiga, Beograd, str. 218.

Investicije u obrazovanje mogu da podstaknu i doprinesu ekonomskom rastu. Prema dosadašnjem naučnom iskustvu različite politike investicija u obrazovanje potrebne su državama, prema njihovom nivou razvoja.

Zemlje, čija je produktivnost daleko od tehnoloških granica moraju da stave veći značaj na primarno/sekundarno obrazovanje. Potrebno je pre svega uložiti napor da stanovnici tih zemalja dobiju jednake šanse da uče osnovnu i srednju školu. Visoko obrazovanje je ograničeno i usmereno na potrebe njihovih privreda. Države moraju izbeći zamke nedovoljne razvijenosti i ulagati u školovanje nepotrebnih zanimanja. Potrebno je da se fokusiraju na razvoj privrednih grana koje su njihova komparativna prednost.

Zemlje u razvoju svoje politike investicija u obrazovanje usmeravaju na srednje i visoko obrazovanje. Za ove zemlje je važno da teže transferu i kopiranju tehnologija i usavršavanju rada na njima. Motivacija za školovanje je dostizanje određenog nivoa razvoja. Posebno je velika za zemlje koje su ispod vrha. Zemlje bliže tehnološkoj granici moraju da stave značaj na tercijarno obrazovanje. Na osnovu ovih zaključaka jasno je da je ulaganje u primarno/sekundarno obrazovanje u zemljama Evrope bilo potrebno dok je Evropa bila tehnološki udaljena od Amerike. U tom stadijumu Evropa se oslanjala na imitacije, kao glavni izvor rasta. Ali sada, kada se Evropa približila tim produktivnim granicama, potencijal za imitaciju se smanjuje i zbog toga je urgentnije da se ulaže u visoko obrazovanje i nauku kako bi se negovale inovacije.

Visokorazvijene zemlje kao što su Sjedinjene države i jedan deo zemalja OECD-a, svoje obrazovne investicije usmeravaju na visoko obrazovanje, istraživanje i razvojne projekte. Što su SAD bliže granicama produktivnosti, rast će se povećati većim investiranjem u istraživačko obrazovanje, a ne u koledže koji traju dve godine. Novi radovi su proširili ovu analizu, i razmatra se, osim ulaganja, i kako se univerziteti vode. Posebno se razmatraju autonomije univerziteta i način donošenja odluka. Finansiranje u istraživanje i autonomija su strateški komplementarni.

Ovaj pogled na investiranje u obrazovanje otvara nove zahteve u pogledu uticaja vlade i univerziteta i zahteva strateško vođstvo, tj. razvoj liderstva.

Obrazovanje doprinosi ujednačavanju životnih prilika, razvoju ličnosti u duhu slobode, doprinosi intelektualnom razvoju i duhovnom i kulturnom bogatstvu. Razlozi razlika u stopi rasta između zemalja povezani su sa stopom akumulacije ljudskog kapitala. Investicije u obrazovanje mogu da podstaknu i doprinesu ekonomskom rastu. Prema dosadašnjem naučnom iskustvu različite politike investicija u obrazovanje potrebne su državama, prema njihovom nivou razvoja.

Na osnovu naučnih dostignuća u svetu i praktičnih i iskustvenih potvrđivanja za Srbiju je jasno da se nalazi u grupi zemalja koje se po nivou GDPpc nalaze na nivou srednje razvijenih zemalja u procesu vlasničkih i strukturnih promena.

Za Srbiju je neophodno ulaganje u srednje obrazovanje i visoko obrazovanje. Nivo tehnološkog razvoja Srbije je takav da omogućava kopiranje tehnologija. Kopiranje tehnologije podrazumeva umeće korišćenja postojećih tehnologija i umeće izrade proizvoda sa dostignutim nivoom tehnologije tj. proizvodna imitacija. Istovremeno pažnja mora biti usmerena na komparativne prednosti koje Srbija poseduje u smislu razvoja usluga poput turističkih usluga koje omogućavaju reke, planine, banje, kulturna dobra i sl. U oblasti poljoprivrednih proizvoda neophodno je povećanje produktivnosti uz kvalitativan pomak u standardima koje zahteva tržište.

Najveći deo tehnologija u Srbiju je došao putem stranih ulaganja kroz privatizaciju. Jedan deo je došao liberalizacijom trgovine i uvozom savremene računarske i druge opreme. Stvorili su se uslovi za povećanje produktivnosti uz korišćenje raspoložive tehnologije. Da bi se povećala produktivnost, zahteva se obučena radna snaga dolazi se ulaganjem u dodobuku u kompanijama i kroz školski sistem prilagođen potrebama i praksi.

Školski sistem u Srbiji mora imati dovoljnu prilagodljivost i fleksibilnost. Prvo, potreban je evropski okvir kvalifikacija za srednje stručno obrazovanje do koga se dolazi prihvatanjem raspoloživog evropskog iskustva prilagođenog mogućnostima Srbije. Drugo, u Srbiji je neophodno, kroz proces stvaranja društvenog partnerstva između privrede, obrazovnih institucija i nacionalne službe za zapošljavanje, školovanje prema potrebama privrednog razvoja. Treće, osmišljenim razvojem klastera, koji u svom sastavu obuhvataju i obrazovne institucije, neophodnih za razvoj određenog regiona. Nije ista potreba stručnih škola i fakultetskih diploma u Kragujevcu, Užicu ili Sremskim Karlovcima.

BIBLIOGRAFIJA

1. Acemoglu Daron, 2009, *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
2. Aghion Philippe, Peter Howit, 2009, *The Economics of Growth*, The MIP Press, Cambridge, Massachusetts, London.
3. Barro J. Robert and Xavier Sala-i-Martin, 2004, *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London.
4. Burda Majkl, Čarls Viploš, 2004, *Makroekonomija. Evropski udžbenik*, CLDS, Beograd.

5. Čeković Živorad, Jagoš Purić, 1989, *Prirodno-matematičke nauke danas i u budućnosti*, Srpska akademija nauka i umetnosti, Prirodno-matematički fakultet, Beograd.
6. Jevtić Miloš, 2006, *Između duha i materije. Razgovori sa Živoradom Čekovićem*, Beogradska knjiga, Beograd.
7. Krugman R. Paul, Maurice Obstfeld, 2009, *Međunarodna ekonomija. Teorija i politika*, Data Status, Beograd.
8. Mankiw N. Gregory, David Romer and David N. Weil, *A Contribution to The Empirics of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, No. 2. (May, 1992).
9. Mankiw N. Gregory, Mark P. Taylor, 2008, *Ekonomija*, Data Status, Beograd.
10. Mankiw N. Gregory, *The Growth of Nations*, Harvard University, Internet adresa: <http://lekhuongninh.googlepages.com/EG02.pdf>
11. Samuelson A. Paul, William D. Nordhaus, 2007, *Ekonomija*, Mate d.o.o., Zagreb.
12. Stiglic E. Džozef, *Ekonomija javnog sektora*, 2004, Ekonomski fakultet, Beograd.
13. Šećibović Refik (urednik), *Obrazovanje i razvoj*, broj 07, 15. jun 2007. godine, str. 6. Može se pronaći na adresi: <http://www.bos.org.yu/obrazovanje/postignuca.php>
14. Šećibović Refik, *Odnos privrede i obrazovanja u Srbiji u okviru strateških dokumenata razvoja*, Originalni rad, Fakultet za ekonomiju finansije i administraciju, Beograd.
15. Todaro P. Michael, Stephen C. Smith, 2006, *Ekonomski razvoj*, Šahinpašić, Sarajevo.
16. Weil N. David, 2009, *Economic Growth*, Pearson, Addison Wesley, Boston.

Internet adrese

1. http://ec.europa.eu/education/policies/2010/studies/invest05_en.pdf
2. <http://econ.jhu.edu/people/ccarroll/public/lecturenotes/Growth/LucasGrowth.pdf>
3. <http://www.iisg.nl/indonesianeconomy/humancapital/pdf/11-chapter6.pdf>
4. <http://web.econ.unito.it/gma/claudio/paper7.pdf>
5. http://www.econ.brown.edu/fac/Peter_Howitt/publication/PAHO.pdf
6. http://www.economics.harvard.edu/files/faculty/40_Macroeconomist_as_Scientist.pdf
7. <http://www.stanford.edu/~chadj/Rome100.pdf>
8. http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2006/eoadv06.pdf
9. <http://www.vetserbia.edu.yu/Zbirka%20doc/Koncepcija%20srednjeg%20strucnog%20obrazovanja%20u%20Srbiji.pdf>



Miloljub Albijanić je rođen 08. 07. 1967. godine u Tometinom polju, opština Požega.

Diplomirao na Matematičkom fakultetu u Beogradu, smer „Numerička matematika, kibernetika i optimizacija“ i stekao zvanje Diplomirani matematičar. Odbranio specijalistički rad na Matematičkom fakultetu 2007. godine, na temu „Diferencne jednačine. Fibonačijev broj“ i stekao zvanje *specijalista matematike*.

Završio postdiplomske studije na Fakultetu za ekonomiju finansije i administraciju – FEFA 2008. godine i odbranio master rad na temu „Znanje kao izvor konkurentske prednosti“. Trenutno radi na doktorskoj disertaciji iz oblasti kvantifikacije efekata obrazovanja na konkurentnost.

Profesor matematike od 1995-2003. godine, a 2003. godine direktor Elektrotehničke škole „Nikola Tesla“ u Beogradu. Profesor analize sa algebrom u Matematičkoj gimnaziji u Beogradu od 2007. godine. Direktor Zavoda za udžbenike od 2008. godine.

Narodni poslanik u Narodnoj skupštini Republike Srbije od 2004. godine i predsednik Poslaničkog kluba G17 PLUS od 2004. do 2006. godine. Potpredsednik Narodne skupštine Republike Srbije 2007–2008. godine.

Koautor zbirke zadataka iz matematike za prvi i drugi razred srednje škole u izdanju Društva matematičara Srbije. Objavio nekoliko radova u izdanjima Instituta FEFA. Kao koautor objavio rad za Kopaonik biznis forum.

Oženjen i ima dve ćerke.

RAZVOJ KLASTERA U SRBIJI I ULOGA VLADE U STVARANJU POVOLJNOG OKRUŽENJA ZA NASTAJANJE I RAZVOJ KLASTERA

Mr Ivan Brkić
Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju

Rezime

I pored rastućeg interesovanja razvijenih zemalja za klastere u poslednje dve decenije, oni još uvek u Srbiji nisu privukli u dovoljnoj meri pažnju kako kreatora politika, tako ni privrednika. Zadatak domaće Vlade je da stvori povoljno okruženje u kome će klasteri nastajati i razvijati se. Kako bi se do toga doslo, potrebno je koristiti preporuke i mere koje su razvijene na nivou Evropske unije, ali i primere iz prakse zemalja koje su uspele da iskoriste koncept klastera kako bi unapredile konkurentnost nacionalne privrede .

Ključne reči: Klasteri, konkurentnost, inovacije, politika, strategija, istraživanje i razvoj, rast, izvoz, mala i srednja preduzeća, regionalni razvoj

Abstract

Nevertheless growing interest in developing countries for clusters in last two decades, they aren't still attract enough attention of policy makers and entrepreneurs in Serbia. Role of Serbian government is to create a favourable environment for clusters emerging and development. To create such environment, it is necessary to use both recommendations and measures developed on the EU policy level, and the best experiences from countries which achieved to utilise concept of clusters to increase competitiveness of their national economies.

Key words: Clusters, competitiveness, innovation, policy, strategy, research and development, growth, export, small and medium enterprises, regional development

Uvod

U savremenim uslovima globalizacije i nestajanja prepreka u međunarodnoj trgovini, konkurentnost dobija ključnu ulogu, kako u razvijenim zemljama, tako i u zemljama u razvoju. Uticaj globalnog okruženja nameće potrebu fokusira-

nja firmi da stvaraju konkurentne i inovativne proizvode i usluge. Kompanije mogu povećati svoju konkurentnost putem niza aktivnosti, najviše ubrzavajući inovacije proizvoda i povećanjem produktivnosti. Ali postoji granica u aktivnostima koje firma može da izvede. Kompanije mogu postići mnogo više ako rade zajedno, kao grupa međusobno povezanih kompanija, dobavljača, pružaoca usluga i organizacija bitnih za njihov posao, unutar klastera. Podsticanje povezivanja preduzeća u klaster pokazaao se u praksi kao efikasni instrument za jačanje konkurentnosti preduzeća i njihovo osposobljavanje da proizvode robe i usluge višeg stepena prerade koje će prodavati na domaćem i međunarodnom tržištu.

U poslednjoj deceniji prošloga veka, zabeležene su mnoge teorijske razrade i empirijski pokušaji različite primene koncepta klastera. Ovaj koncept je postao centralna ideja konkurentnosti i ekonomskog razvoja. Zahvaljujući brojnoj literaturi, i studijama slučajeva, razlozi za osnivanje klastera i značaj klastera za produktivnost i inovativnost postala je bolje poznata.

Klasteri su postali jedan od ključnih pojmova u mnogim novim razvojnim inicijativama, strategijama i politikama u poslednjih nekoliko godina, u Evropi i čitavom, globalizovanom svetu. Izazov koji je odredio Evropski savet 2000. godine u Lisabonskoj strategiji, prema kojoj bi Evropa trebala postati „svetski najkonkurentnija i dinamična ekonomija zasnovana na znanju”, posebno je predstavio interes za nove pristupe ekonomskoj politici konkurentnosti.

Klasteri igraju važnu ulogu u postizanju nacionalne konkurentnosti. Uspešan klaster može da stvori potrebnu osnovu za saradnju između firmi i specijalizaciju, unapredi privatno-javni dijalog, da podstakne eksterne stakeholdere (dobavljače, kupce, itd.) i da ubrza inovacije.

Klasteri nastaju prirodno na konkurentnim tržištima. Politika klastera može da učini njihovo nastajanje verovatnijim, ojača njihovu konkurentnost i omogući regionima da iskoriste svoj puni potencijal. Cilj ovog rada je da ukaže na mere politike koje mogu da podstaknu razvoj uspešnih klastera inicijativa u Srbiji. Politikom klastera stvaraju se opšti uslovi u poslovnom okruženju za nastajanje i razvoj klastera. Ona predstavlja prelaz sa klasične industrijske politike ka politikama koje su orijentisane na izgradnji baza znanja za pomoć privredi i jačanju veza između privrede, obrazovanja i naučnog istraživanja.

Društveno ekonomski značaj klastera

Klasteri su forma samoorganizovanja preduzeća i pomoćnih institucija koja pomaže povećanju konkurentnosti svojih članica, podstičući konkurenciju i saradnju. Zbog bliskosti, kako geografske, tako i u aktivnostima, članice klastera

stiču određene ekonomske koristi i pogodnosti. U ove pogodnosti spadaju pristup kvalifikovanim ljudskim resursima i dobavljačima, stručnim znanjima, pritisak za bolje poslovanje zbog direktne konkurencije i učenje iz bliske saradnje sa specijalizovanim potrošačima i dobavljačima.

Klasteri su važni jer stvaraju opipljive ekonomske koristi za svoje članice. Koristi od klastera se javljaju u dva oblika:

1. rast produktivnosti:

- a) razmenom informacija i korišćenjem zajedničkih resursa
- b) smanjenjem troškova kroz povezivanje sa agencijama za pružanje specijalizovanih usluga (marketinške, knjigovodstvene, konsultantske, stručne i druge usluge)
- c) lakši pristup specijalizovanim dobavljačima i ljudskim resursima

2. rast inovacija:

- a) brzom razmenom ideja i tehnoloških znanja
- b) zahvaljujući nižim troškovima razvoja novih proizvoda i usluga
- c) mogućnost izvođenja većih investicionih i razvojnih projekata (6, str. 5)

Kompanije i institucije povezane u klastere imaju nekoliko značajnih karakteristika (opširnije 8, str. 3). Prva je geografska blizina, što znači da sve članice klastera moraju biti dovoljno blizu u prostoru. Druga karakteristika je da je neophodna njihova aktivna interakcija, a treća da one u svojim aktivnostima moraju deliti zajednički cilj. Četvrta karakteristika je kritična masa, što znači da je neophodan dovoljan broj učesnika koji će imati značajan uticaj na poslovanje kompanija. Razumevanje značaja ove četiri dimenzije značajnije je od određivanja nekih specifičnih "benchmark"-ova.

Zahvaljujući klasterima, mnogi evropski regioni su razvili konkurentsku prednost u posebnim oblastima kao što su finansijske usluge (London), petrohemija (Antwerp), cveće (Holandija) i biofarmacija (Dansko-Švedska pogranična regija). Uspesni klasteri privlače stručnjake, tehnologiju i investicije, opslužuju globalno tržište i povezuju se sa drugim regionalnim klasterima koji pružaju slične aktivnosti u globalnom lancu vrednosti.

Klasteri omogućavaju lakše interakcije i saradnju među svojim članicama. Interakcije i protok informacija unutar i izvan klastera, mogu dovesti do nastanka tehnoloških razmena koje mogu dovesti do poboljšanja tehnoloških i poslovnih inovacija. Empirijski dokazi podržavaju argument da su firme članice klastera inovativnije od firmi koje nisu članice klastera (opširnije 14, str 11-15). Takođe, empirijski dokazi sugerišu da postoji pozitivna korelacija između snage klastera i snage regiona u inovacijama i razvoju patenata.

Klasteri su u skladu sa pristupom „otvorenih inovacija“ i konceptom „Triple Helix“, gde se inovacije tretiraju kroz procese saradnje i konkurencije, a ne preko pojedinačnih organizacija. Paradigma otvorenih inovacija podrazumeva da firme mogu koristiti i interne i eksterne izvore za inovacije, na osnovu svojih strategija i procesa. Inovacije koje su počele da se razvijaju unutar firme, mogu doći na tržište kroz eksterne procese i kanale (opširnije 4, str. 14-17).

„Triple Helix“ je nelinearni, nestatični model koji naglašava da inovacioni procesi imaju koren u stalnoj interakciji između akademskih istraživanja na fakultetima, dinamičnog preduzetništva i dostupnosti rizičnog kapitala, kao i povoljnog zakonodavnog okvira za inovacije. Ova tri činioca se prepliću u različitim ulogama tokom inovacionog procesa i/ili tokom različitih inovacionih procesa.

Klasteri su označeni kao najrelevantniji mikroekonomski faktor koji utiče na razvoj regiona, a ekonomski razvoj regiona u EU je povezan sa nivoom snage klastera. Oko 38% zaposlenih u EU radi u preduzećima koja su članice nekog klastera, što klastera čini neizostavnim delom ekonomske realnosti u EU (opširnije 3, str. 14-20).

Evropski observatorijum za klastera je objavio kvantitativnu analizu klastera u Evropi zasnovanu na potpuno uporedivoj metodologiji. Evropski observatorijum za klastera je pronašao preko 2000 regionalnih klastera širom Evrope, koji su podeljeni u tri grupe, na osnovu ispunjenosti sledećih kriterijuma:

- Zaposlenost u određenoj industriji klastera u okviru regiona
- Stepem specijalizacije u regionu
- Klaster kao centar zaposlenosti u regionu

Na osnovu toga, 155 regionalnih klastera ima tri zvezdice (8%), 524 ima dve zvezdice (25%), dok 1338 ima samo jednu zvezdicu (67%). Analizom nisu obuhvaćeni klasteri koji imaju ispod hiljadu zaposlenih, kako bi se izbegla pojava veoma malih, beznačajnih klastera (opširnije 5, str. 9-14).

Politika klastera

Opšti okvir i uslovi za nastanak i razvoj klastera u jednoj zemlji ili regionu definišu se na nivou politika. Može postojati jedna sveobuhvatna politika za klastera kojom se daju određeni okviri kako treba pospešiti i pratiti razvoj klastera. Pored toga, klasteri mogu utvrditi okvir i za druge politike. Pre svega, to je obično slučaj u tri ključne oblasti: politika inovacija i tehnološkog razvoja, politika regionalnog ekonomskog razvoja i politika preduzetništva/MSP. Međutim, to se može dogoditi i u mnogim drugim oblastima politike.

Politika klastera je vitalni element građenja jakih inovacionih sistema kao preduslova rasta i otvaranja novih radnih mesta. Ova politika može biti način na koji jedna zemlja može graditi konkurentnost i mobilisati neophodno srednjeročno obavezivanje svih relevantnih nosilaca inovacija.

Politika klastera se može podeliti u tri različite kategorije:

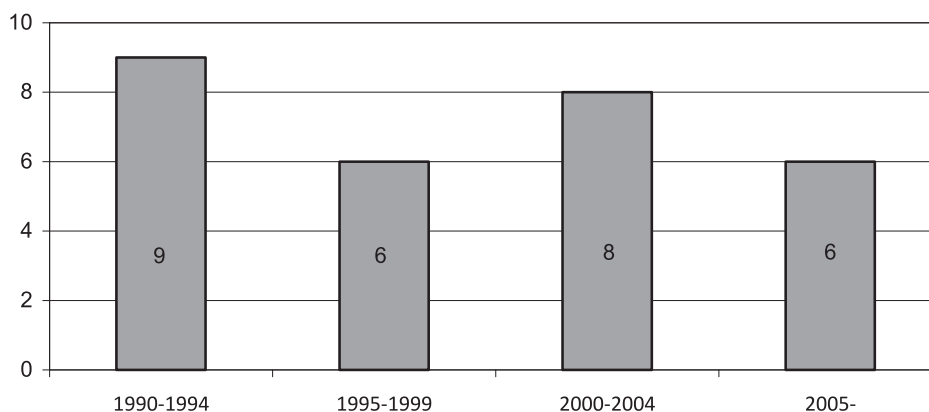
1. Prva se odnosi na "politiku poboljšanja uslova poslovanja" usmerenu ka stvaranju povoljnog mikroekonomskog poslovnog okruženja za rast i inovacije koje direktno stimulišu i pojavu i dinamiku klastera.
2. Druga kategorija obuhvata "okvir za klasteru u tradicionalnim politikama", kao što je privreda i politika MSP, politika istraživanja i inovacija i politika regionalnog razvoja, gde se obično koristi klusterski pristup za povećanje efikasnosti određenog instrumenta.
3. Treća kategorija su "razvojne politike" usmerene ka stvaranju, mobilisanju ili jačanju određene kategorije klastera, a rezultat su određene sektorske inicijative klastera. Strogo uzev, samo one politike koje spadaju u ovu kategoriju mogu se označiti kao "politike klastera". (opširnije 12, str. 5-13)

Velika većina svih klastera se razvila bez pomoći neke politike namenjene njihovom stvaranju. Takvi klasteri daju pozitivan doprinos regionu odakle su, i stvaraju rastući pritisak za stvaranje politika koje mogu podstrekivati razvoj klastera ili povećati ekonomske koristi od njih.

U Evropi su se donosioci ekonomskih politika posebno založili za politiku razvoja klastera zbog pomaka fokusa od makro na mikro-ekonomska pitanja. Monetarna i fiskalna politika su uglavnom u svim zemljama Evrope dobro razvijene, ali, pokazalo se da su uspešne makroekonomske politike tek preduslov, a ne i dovoljna garancija za brži razvoj. Tek mikroekonomski naponi usmereni na nova partnerstva s privatnim sektorom, univerzitetima i drugim institucijama omogućuju da se i makroekonomski uspesi sprovedu u delo.

Značaj politike klastera na nacionalnom nivou varira među zemljama EU, ali se smatra da ima visok ili srednji prioritet u velikoj većini zemalja. Nacionalna politika klastera izgleda da je manje važna u zemljama koje su organizovane kao federacije i/ili gde postoji visok stepen regionalne autonomije (opširnije 13, str. 50-53).

Pristup politike klastera zahteva visok stepen integracije različitog tipa mera, utvrđivanje odgovornosti konkretnih institucija za sprovođenje politike, što zahteva strateški konsenzus i praktično partnerstvo u okviru državnog sektora. Politike klastera treba da su osmišljene kao podrška pojavi novih klastera i rastu (razvoju i jačanju) postojećih klastera (2, str. 5). Politika klastera mora da ima dozu fleksibilnosti da bi se adaptirala na nove potrebe i ograničenja.



Slika 1. Kada su države u Evropi usvojile politiku klastera?

Izvor: Europe Innova Cluster Mapping Project, Oxford Research AS

Na bazi nalaza Evropske opservatorije za klustere, koja je proučila ukupno 69 nacionalnih programa za klustere u 26 od 31 evropske zemlje, istražene, nacionalne politike klastera u Evropi imaju sledeće glavne karakteristike:

- Fokus politike se obično odnosi na industrijsku politiku, politiku preduzetništva i/ili nauku i tehnologiju.
- Privatne kompanije su preovlađujuća ciljna grupa koju prate institucije za istraživanje i razvoj. Malo manje od polovine proučavanih programa za klustere fokusiraju se posebno na mala i srednja preduzeća. Postoje dokazi da su najjači klasteri oni u kojima su aktivno angažovani svi tipovi preduzeća, bez obzira na veličinu ili vlasništvo.
- Više od polovine programa se posebno fokusira na određenu fazu u razvoju klastera, uglavnom na klustere koji se rađaju i klustere u embrionskoj fazi.

Iskustva zemalja u tranziciji u razvoju politike klastera

U razvojnim i tranzicionim privredama, ekonomska politika je obično centralizovana i podrška razvoju konkurentnosti je slaba (9, str. 29). Izazov je u tome što su, s jedne strane, preduzeća slaba i nedostaje im poverenje i veština saradnje, dok, s druge strane, vladama često nedostaje kapacitet da obave svoj

deo posla. Obično je potrebna intervencija donatora da bi se pokrenula politika podrške klasterima. Sledeći primeri ukazuju na korake u nekim razvijenim post-tranzicionim zemljama, danas i članicama Evropske unije.

Slovenija je primenila pristup “dinamičnih koncentričnih krugova” kojim je omogućeno povezivanje malih i srednjih poduzeća u klustere oko vodeće kompanije. U Sloveniji postoji jedanaest insitucionalizovanih klastera sa 700 kompanija udruženih na više od 150 projekata u područjima marketinga, proizvodnje, R&D-a i internacionalizacije. Interes za klustere se u Sloveniji javio krajem 1990-ih godina zbog izraženog problema zaostajanja u produktivnosti slovenačke privrede u odnosu na evropski prosek. Slovenija je sistemski integrisala klustere u sveobuhvatnom pristupu koji treba da posluži ostvarivanju dugoročnih ciljeva politike. Klasteri su u središtu proaktivne industrijske politike s ciljem ne samo podizanja produktivnosti već i realizacije inovativnog potencijala slovenačke privrede. Država izdvaja znatna finansijska sredstva za klustere, a očigledna je i rastuća pažnja vlade. Područje koje prema istraživanjima treba poboljšati je prevladavanje niskog poverenja između velikih i malih firmi. U Sloveniji je izvršeno mapiranje koje je poslužilo kao osnova postupu izgradnje klastera i politika koje pomažu njihov razvoj.

Poljski klasteri u sektoru visoke tehnologije imaju snažan regionalni element, sa spontanim *bottom-up* umrežavanjem. Regionalni inovacioni sistemi koji su razvijani u Poljskoj pokazuju veliku sličnost sa klasterima. Koncept klastera kao sredstvo politika je nov element u poljskim politikama, s rastućim interesom za umrežavanje posebno vezano za politiku inovacija. Početkom 1990-ih opštine su počele da utiču na lokalni ekonomski razvoj. Upravljanje razvojen ma nivou regiona počelo je sa reformom ka decentralizaciji koja je provedena 1999. godine. U čitavoj zemlji napravljene su regionalne inovativne strategije kao važan deo regionalnih razvojnih strategija. Izvršeno je mapiranje klastera koje je pokazalo da u Poljskoj postoji snažan potencijal za razvoj konkurentnih klastera. Model za podršku razvoju klastera je finansijska pomoć Poljske agencije za razvoj preduzeća namenjena udruženjima malih i srednjih poduzeća i državna pomoć u sprovođenju zajedničkih ulaganja, povezivanja mreža proizvođača, ponuđača i trgovina, stvaranje zajedničkog marketinga itd.

U Mađarskoj su, u poslednjih nekoliko godina, počeli da se razvijaju klasteri u automobilskom sektoru, logistici, građevinarstvu i turizmu. Lider je izvozno orijentirana automobilska industrija i mašinogradnja, s visokim stepenom investicija: Panon Automotive Cluster, PANAC, predstavlja 10% BDP-a. Ministarstvo privrede je 2000. godine usvojilo Szechenyi plan kojim je utvrđeno da ovo udruženje preduzeća radi na principu klastera, pa je dobilo i državnu podršku. Analiza je pokazala da je samo trećinu prepoznatih klastera moguće statistički pratiti. U privredi Madjarske značajnu ulogu imaju multinacionalne kompanije, što se statistički izražava u nji-

hovem visokom učešću u GDP-u, izvozu i R&D-u. Rast je koncentriran u zapadnim delovima zemlje i raste ekonomska nejednakost istoka i zapada.

Nedavno usporavanje mađarske ekonomije pokazalo je da je zemlja previše zavisna od direktnih stranih investicija. Stoga se ističe potreba drugačijih strategija regionalnog razvoja poput Panonske ekonomske inicijative. Ona je osnovana 2001. godine s ciljem stvaranja partnerskih odnosa između regionalnih i ekonomskih razvojnih organizacija s ciljem pridobijanja privatnih fondova i pomoći međunarodnih finansijskih institucija. Ova inicijativa predstavlja zajedničku regionalnu osnovu za automobilski, drvni, elektronski, turistički i klaster prerade voća stvarajući okvir za umrežen ekonomski razvoj u severnoj Transdanubiji.

Fenomen klasteriranja u Češkoj obuhvata i kompanije koncentrirane u starijim industrijskim zonama (metalurgija – Moravija) i mreže ponuđača širom zemlje za firme poput Volkswagen/Škode. Istovremeno mala i srednja poduzeća se počinju povezivati u klastere prema bottom-up pristupu, u želji da smanje asimetrične odnose moći, suočena s transnacionalnim lancima supermarketa ili automobilske industrije. Mnogi programi vlade pomažu povezivanje preduzetnika i razvoj malih i srednjih preduzeća. Društvo tehnoloških parkova, savetodavna agencija Čeških udruženih partnera i Češki inovacioni centar pomažu razvoj klastera. Češka agencija za strana ulaganja (Czechinvest) pomaže u razvoju klastera koji nastaju zahvaljujući stranim direktnim investicijama. Ova agencija koordinira osnivanje industrijskih zona i traži strateške investitore. Iz automobilskog klastera mogao bi prema procenama (11, str. 14) proizaći i multinacionalni klaster srednje Evrope sa središtem u severnoistočnom delu Češke, a koji bi se proširio u Poljsku, Slovačku i Mađarsku.

Stanje razvoja klastera u Srbiji

Prema rang listi konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma Srbija po nivou razvoja klastera zauzima 117. mesto. Kada se uzme u obzir da po kvalitetu lokalnih dobavljača zauzima 103. poziciju, kvantitetu lokalnih dobavljača 87. mesto, a da je po saradnji između univerziteta i privrede u istraživanju i razvoju na 81. mestu, postavlja se pitanje otkud ovako loša pozicija kada je u pitanju nivo razvoja klastera? Odgovor se može naći u dva ključna faktora: još uvek nedovoljna percepcija menadžmenta domaćih kompanija o koristima koje mogu imati preduzeća od „klasterskog“ povezivanja i nedovoljna posvećenost i fokusiranost države razvoju klastera.

U Srbiji ne postoji eksplicitno definisana politika klastera. Klasteri se ipak pominju i oni su cilj, bilo direktno ili indirektno, u nekoliko dokumenata nacionalne politike pre svih Strategiji razvoja konkurentnih i inovativnih MSP.

Tabela 1: Broj preduzeća, zaposlenost i promet u klasterima podržanim od strane MERR 2009. godine

Naziv klaster	Broj preduzeća u klasteru	Ukupan promet u 2008.(u RSD)	Zaposlenost u 2009.
Automobilski klaster Srbije – AC Serbia	34	14,500,000,000	12,000
Srpski softverski klaster	11	4,619,141,487	3,030
Embedded– klaster za integrisane elektronske sisteme	9	123,041,370,034	619
Agencija za drvo – Klaster drvoprerađivača Srbije	107	17,300,000,000	3,197
Klaster srpske vazduhoplovne industrije doo	12	1,230,413,700	619
“Šumadijski cvet” – klaster proizvođača cveća	73	30,000,000	339
“Klaster proizvođača malih poljoprivrednih mašina BIPOM	17	1,805,000,000	2,413
Turistički klaster opštine Kraljevo sa okolinom	19	9,702,401,000	842
Turisticki klaster mikroregije Subotica – Palic	24	1,174,513,000	473
Prvi klaster plastike i ambalaže – JATO	9	1,097,222,654	1,585
Klaster hotelijerstva i gastronomije Srbije – HGS	22	28,842,225,000	3,105
Srpska filmska asocijacija	13	465,032,341	263
Asocijacija tekstilaca „Asstex“	14	910,659,000	1,008
Ukupno	364	204,717,978,216	29,493

Izvor: MERR

Jedini instrument podrške klasterima je finansijska podrška preko godišnjih Programa za razvoj klastera koji sprovodi Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja (MERR). Program je namenjen udruženjima građana, fondovima ili privrednim društvima koji posluju po principu klastera. Programom je definisano da klaster mora da ima najmanje 12 članica, od čega 9 preduzeća i tri pomoćne institucije (IR institucije, obrazovne ili druge institucije). Sredstva se dodeljuju klasterima bespovratno za refundiranje do 50% troškova realizovanih projekata (10, str 1-3).

Program je nastao kao nastavak pilot projekta razvoju klastera 2005/2006, kada su četiri klaster inicijative osnovane sredstvima iz budžeta (automobilski klaster, klaster gume i plastike, Agencija za drvo i klaster malih poljoprivrednih mašina).

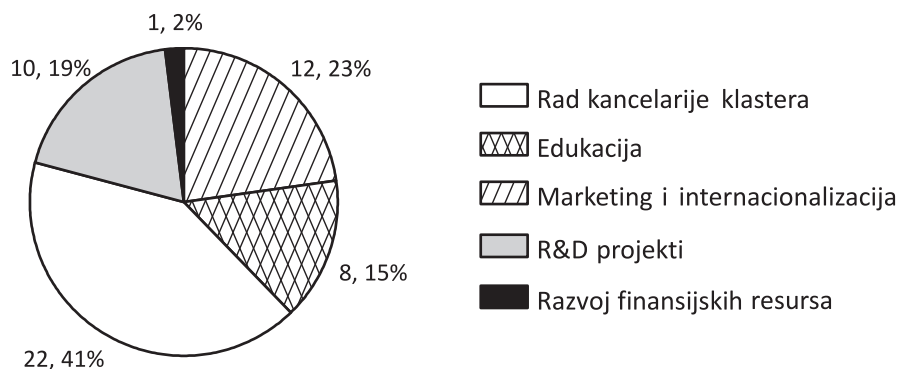
Za četiri godine podržano je 25 klastera u Srbiji. U 2009. godini podržano je 12 klastera, od čega četiri nova. Najrazvijeniji klasteri koji su podržani su: automobilski, softverski, električne komponente i drvni. Najuspešnija lokalna inicijativa do sada je klaster proizvođača cveća iz Šumadije – „Šumadijski cvet”.

Ipak, klasteri u Srbiji su još uvek slabi: oni nemaju dovoljnu kritičnu masu i njihov značaj je mali, kako na nacionalnom, tako i na međunarodnom planu. Glavne slabosti klastera su:

1. Nedovoljna vidljivost klastera: mali broj članica, nedovoljan broj velikih kompanija u klasterima i nerazvijen lanac vrednosti unutar klastera.
2. Nedostatak ljudskih resursa za upravljanje klasterima: nedostatak kvalifikovanih klaster menadžera, slabo upravljanje projektima i procesima i slabo angažovanje firmi u vođenju klastera.
3. Nedostatak odgovarajuće infrastrukture: postoji veliki jaz i nerazumevanje između potreba preduzeća i postojećih usluga akademskih i naučnih institucija. Nepostojanje finansijskih resursa je označeno kao glavna prepreka u privlačenju preduzeća da koriste usluge koje trenutno postoje.
4. Primetno je nepostojanje funkcionalnih veza između obrazovanja, naučnih instituta i privrede (1, str. 26).

Saradnja u istraživanju i razvoju je vrlo slaba. Postojeća saradnja unutar klastera je uglavnom fokusirana na pokušaje internacionalizacije, a ne na inovacije i stvaranje zajedničke dodate vrednosti. Domaći klasteri ne poseduju ili ne raspolažu adekvatnim mehanizmima tehnološkog posredovanja i komercijalizacije rezultata naučnog i tehnološkog istraživanja, kao što su tehnološki centri i centri za procenu rezultata istraživanja i razvoja, a menadžment klastera nije sposoban i spreman da razvije ove veštine.

Kao posledica slabosti, klasteri do sada nisu sproveli veliki broj inovativnih aktivnosti, iako su podržavani četiri godine iz programa vlade. Domaći klasteri su slabi prema opštim pokazateljima i daleko su od onih u EU, posebno u pogledu zaposlenosti i godišnjeg prometa. Slabosti domaćih klastera u nekoliko oblasti daju jasnu sliku o nedovoljnom značaju na nacionalnom i međunarodnom nivou, kao na primer u pogledu učešća domaćih klastera u prometu i izvozu na nivou sektora na nacionalnom nivou.



Slika 2. Podržane aktivnosti klastera iz Programa za razvoj klastera u 2009. godini

Izvor: MERR

Zaključak

Da bi se stvorilo povoljnije okruženje za razvoj klastera i ojačale postojeće klaster inicijative, potrebno je sprovesti sledeće mere politike:

1. Mapirati postojeće klasterne i identifikovati najperspektivnije za izvoz, inovacije i kvalitetnu saradnju. Mapiranje predstavlja utvrđivanje regionalne zastupljenosti segmenata privrede (svrstanih u 38 kategorija klastera). Na osnovu mapiranja odabrati i jačati klasterne s najvećim potencijalom na regionalnom i nacionalnom nivou (7, str. 198).
2. Podsticati privatno-javni dijalog i partnerstvo između države, privrede i akademskih institucija na lokalnom, regionalnom i nacionalnom nivou u segmentima privrede gde su mapirani jaki klasteri.
3. Usmeriti politike obrazovanja, istraživanja, razvoja preduzetništva i privlačenja stranih investicija u postojeće klasterne (7, str. 200).
4. Usmeriti donatorske izvore finansiranja prema ključnim klasterima.
5. Izrada jedinstvene politike klastera u Srbiji s ciljem da se pojača vidljivost i koherentnost u odnosu na različite vidove podrške klasterima. Politika klastera u Srbiji treba da se usaglasi sa drugim politikama, tako da može da se obezbedi sveobuhvatna i koordinirana podrška klasterima.
6. Stvaranje Nacionalne mreže klastera koja treba da doprinese okupljanju svih klastera i razmenu iskustva i prakse, razvoj veština menadžmenta i sprovođenje ciljane obuke i izgradnje kapaciteta. Internacionalno umrežavanje klastera takođe bi bilo jedan od zadataka mreže.

7. Novi klasteri treba da nastaju iz jasnih procesa odozdo nagore (*bottom-up*), motivisani efikasnim ciljevima stvaranja dodate vrednosti i stvaranja održivih klastera, a ne indukovani kratkoročnim finansijskim inicijativama.
8. Postepen transfer podrške na klasterne koji se rađaju ili klasterne u embrionskoj fazi na regionalni nivo. Institucije koje bi se trebale baviti tim poslom su regionalne agencije, stoga je neophodno jačanje njihovih kapaciteta za podršku klasterima. Regionalni kontekst je u mnogim slučajevima najadekvatniji za razvoj klastera. To se posebno odnosi na klasterne koji se rađaju i klasterne u embrionskoj fazi.
9. Podsticati klasterne inicijative u nerazvijenim regionima. Klasteri su važan instrument za podsticanje ravnomernog regionalnog razvoja. U nerazvijenim regionima nema velike koncentracije industrija. Zato su prvi klasteri koji treba da nastanu u nerazvijenim regionima turistički i poljoprivredni, kako bi se razvila infrastruktura i privukle investicije u ove regione.
10. Jačanje podrške klasterima obezbeđivanjem različitih izvora finansiranja. Na sledećoj tabeli se porede relativne veličine sadašnjeg godišnjeg programa za podršku klasterima u Srbiji sa programima u drugim evropskim zemljama. Poređenje je dato i u pogledu godišnjeg BDP i godišnjeg BDP po glavi stanovnika. Cifre su približne.

Tabela 2. Poređenje finansiranja klastera u nekim zemljama Evrope

Zemlja	Broj stanovnika (u milionima €)	BDP 2007 (u milijardama €)	BDP per capita 2007 (u €)	Godišnji budžet za podršku klasterima (u hiljadama €)	Godišnji budžet za klasterne/BDP (u %)	Godišnji budžet za klasterne/BDP per capita
Bugarska	7.6	28.890	3.800	1.000	0.035	260
Kipar	7.9	15.667	1.980	360	0.023	180
Estonija	1.3	15.270	11.750	960	0.063	80
Slovačka	5.4	34.857	6.460	10.000	0.287	1550
Slovenija	2.0	34.470	17.240	2.200	0.064	130
Srbija	7.4	29.124	3.940	500 ¹	0.017	127

Izvori: EUROSTAT, Republički zavod za statistiku i Evropski opservatorijum za klasterne.

¹Prosečni godišnji budžet za direktnu podršku klasterima na nacionalnom nivou u 2007, 2008 i 2009 (procena).

Učešće budžeta u Srbiji vezano za direktnu podršku klasterima u nacionalnom BDP je najniže u okviru zemalja koje su se koristile za poređenje. Ovo učešće bi trebalo da se poveća kad politika klastera postane još važnija i sveobuhvatnija.

Budući da su cilj sadašnjeg programa podrška klasterima koji se rađaju i onim u embrionskoj fazi, izgleda da je neophodno povećati budžetska sredstva za rast i jačanje postojećih klastera.

Međutim, nije nužno da takvo budžetsko jačanje dolazi od nacionalnog budžeta, budući da se može dobiti i iz dodatnih izvora finansiranja, kao što su donatorska pomoć i finansiranje iz programa EU (npr. regionalni fondovi, FP7. i/ili CIP), uglavnom za jačanje podrške u smislu znanja i/ili građenja mreže, kao i na regionalnom nivou (7, str. 199).

11. Razvoj i jačanje poslovnog povezivanja u istraživanju i razvoju (npr. tehnološki centri) i sposobnost posredovanja u odredjenim tehnološkim oblastima. Mada politika klastera ne treba da se fokusira isključivo na tehnološki intenzivne klastere, klasteri sa najvišim rastom i potencijalom za internacionalizaciju sigurno su oni gde tehnološke inovacije igraju centralnu ulogu. Jedna od mana klastera u Srbiji je slabost ili čak veoma retka poslovna saradnja vezano za istraživanje i razvoj (I&R). Radi jačanja takve saradnje neophodno je pojačati poslovne veze na bazi I&R (npr. osnivanje tehnoloških centara) i tehnološkog posredovanja.

Literatura

1. Almeyda, P. 2008. "Evaluation and Policy Paper on the Current State of Research-Commerce Interfaces and Cluster in Serbia", *EPI – Technical support for Enterprise Policy and Innovation Project (EuropeAid/124313/D/SER/YU)*, Belgrade.
2. Andersson, T., Schwaag Serger, S., Sörvik, J. and Hansson, E. W. 2004. "The Cluster Policies White Book", *IKED – International Organisation for Economy and Enterprise Development*, Malmö.
3. CEC – Commission of the European Communities. 2008. "The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: Main statistical results and lessons learned" *Commission Staff Working Document*, Brussels.
4. De Jong, J.P.J., Vanhaverbeke, W., Kalvet, T. and Chesbrough, H. 2008 "Policies for Open Innovation: Theory, Framework and Cases", Research project funded by VISION Era-Net, Helsinki.

5. DG Enterprise and industry Report. 2007. "Innovation clusters in Europe: A statistical overview of current policy support", *Commission Staff Working Document*, Brussels.
6. Europe Innova Cluster Mapping Project. 2008. "Cluster policy in Europe: A brief summary of cluster policies in 31 European countries", *Kristiansand*, Norway.
7. Brkić I., 2009. „Klasteri i konkurentnosti privrede Srbije“, *Fefa*, Beograd.
8. Ketels C. 2003. "The Development of the cluster concept – present experiences and further developments", *Harvard Business School Press*, Boston.
9. Ketels, C.; Lindquist, G. and Sölvell, Ö. 2006. "Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies", *Center for Strategy and Competitiveness*, Stockholm.
10. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja. 2009. „Program za razvoj klastera 2009“, *MERR*, Beograd.
11. OECD. 2005. "Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe", *OECD Working Document*, Paris.
12. OECD. 2007. Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches, OECD Reviews of Regional Innovation, *OECD Working Document*, Paris.
13. Sölvell, Ö. 2008. "Clusters – balancing evolutionary and constructive forces", *Center for Strategy and Competitiveness*, Stockholm.
14. The Gallup Organization. 2006. "2006 Innobarometer on cluster's role in facilitating innovation in Europe: Analytical Report", *European Commission*, Brussels.



Mr Ivan Brkić diplomirao je 2003. godine na Fakulteta organizacionih nauka u Beogradu. Magistrirao je 2009. godine na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju. Trenutno na istom fakultetu radi doktorsku disertaciju na temu „Konkurentski potencijali privrede Srbije“.

Profesionalnu karijeru počeo je 1998. godine kao analitičar u marketinškoj agenciji „Mark-plan“. U 2002. godini, radio je kao analitičar u kabinetu potpredsednika Vlade SRJ. Od 2005. godine radi u Privrednoj komori Srbije na projektima za povećanje konkurentnosti domaćih preduzeća i saradnji sa klasterima. Od decembra 2008. godine radi u Ministarstvu ekonomije i regionalnog razvoja na razvoju politike klastera u Srbiji i programima za podršku razvoju klastera.

Trenutno se nalazi na poziciji nacionalnog direktora „Projekta za podršku konkurentnosti preduzeća i promociju izvoza“ (SECEP). Član je Radne grupe Nacionalnog saveta za konkurentnost Srbije za efikasnost tržišta rada, razvoj ljudskog kapitala i inovacije i Foruma za informacione tehnologije.

LIDERSTVO I KONKURENTNOST

Mr Branka Drašković
Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju

Rezime

Godišnji izveštaji o konkurentnosti nedvosmisleno ukazuju da se Srbija bez brzih i radikalnih promena neće moći uspešno nositi sa konkurencijom iz šireg i neposrednog okruženja.

Jedan od ključnih faktora konkurentnosti razvoja Srbije je da se prepoznaju osnovni elementi liderstva koji su nužni za upravljanje radikalnim promenama razvijajući pri tom poverenje građana, njihovu spremnost za promene i prihvatanje reformi kao nužnih za postizanje strateških ciljeva zemlje.

Ključne reči: Liderstvo, konkurentnost, upravljanje promenama, kriza, organizaciona kultura, multikulturalnost, timovi, vizija, komunikacija, stalnost promena

Summary

Annual Competitiveness Reports unambiguously point that Serbia will not be able to deal with competitiveness from the immediate and wider environment without quick and radical changes.

One of the key competitiveness factors of development in Serbia is to recognize basic elements of leadership necessary for radical change management, at the same time building citizens' trust, their readiness to change and accept reforms as necessary to reach strategic goals of the country.

Keywords: Leadership, competitiveness, change management, crisis, organisational culture, multiculturalism, teams, vision, communication, constant change, change continuity

*“Onaj ko za svoj neuspeh okrivi krizu zanemaruje sopstveni talenat i više poštuje probleme nego rešenja”
(Ajnštajn).*

Uvod

Godišnji izveštaji o konkurentnosti nedvosmisleno ukazuju da se Srbija bez radikalnih i brzih promena neće moći uspešno nositi sa konkurencijom iz šireg i neposrednog okruženja.

Da bi poboljšala svoju poziciju u odnosu na druge zemlje koje se takodje nalaze u fazi tranzicije, Srbiji su neophodni kompetentni lideri koji su sposobni upravljati promenama, koji mogu definisati smer i tok reformi, a da pri tom, istovremeno nadahnjuju i motivišu ljude za njih.

Interesovanje za liderstvo kulminiralo je poslednjih decenija XX veka, u periodu koji se karakteriše izraženom dinamikom svih dimenzija savremenog okruženja. I preduzeća i sve vrste organizacija će se morati prilagođavati i menjati vrlo brzo ili neće moći opstati u promenljivom okruženju kakvo je danas i kakvo će biti u budućnosti.

Liderstvo u promenama

Promene mogu biti tretirane iz različitih uglova, ali oko jedne teze prisutan je visok stepen saglasnosti: uspešna realizacija organizacionih i društvenih promena je u visokoj korelaciji sa načinom na koji su promene vodjene, što ukazuje na liderstvo kao ključni faktor sprovođenja promena kako u profitnom tako i neprofitnom sektoru.

Kompleks uticaja i izazova koji dolaze od globalizacije i globalnog poslovanja svodi se na sledeća dominantna obeležja :

- promene postaju konstantne, odvijaju se brzo i neočekivano;
- osnovni resursi postaju znanje i ljudi;
- interaktivnost i umreženost izmedju učesnika u poslovanju;¹

U ozbiljnoj krizi, koja je zahvatila i Srbiju, svi pogledi su uprti u lidere i od njih se očekuje da daju smernice, da realno iskažu ono što svi osećaju, da artikuliraju dalji pravac i pronadju delotvorne načine za što bezbolnije prevazilaženje straha i opšte nezvesnosti. U nejasnoj situaciji, stanju finansijskih i emocionalnih lomova ljudi najpre posmatraju reakcije lidera, kao najznačajniji odgovor. Poruke koje lideri šalju moraju biti realne, u velikoj meri izvesne i jedinstvene. U protivnom, neusaglašene, kontraverzne poruke će veoma lako ranjive i anksiozne građane iz stanja straha odvesti u stanje panike.

¹Kotter J. P., Schlesinger L. A. 2009. „Choosing Strategies for Change“, *Harvard Business Review*

Lideri upravljaju krizama na pravi način i u svakoj neprilici vide priliku da se pozicioniraju, kroz viziju motivišu sledbenike da su stvari moguće i to na pravi način iskomuniciraju.

Brojne organizacije i institucije u Srbiji bi izbegle krizu da su na čelu imale lidere koji razmišljaju proaktivno, anticipiraju događaje u svom okruženju i izlaze im u susret, umesto pasivnog posmatranja dešavanja i reagovanja na već nastalu kriznu situaciju.

Zbog toga što se potreba za promenama, po inerciji, dovodi u vezu sa pojavom kriznih pokazatelja, a njihovo odsustvo se automatski tumači kao znak da se organizacija nalazi u dobrom stanju i da nema razloga za iniciranjem promena. Organizacije predvodjene adaptivnim, a ne proaktivnim liderima, spremne su da reaguju tek nakon vidljivih znakova krize, a često i onda kada je egzistencija i organizacije ozbiljno ugrožena (gubitak profita, smanjenje tržišta, pogoršanje imidža u javnosti itd.).

Otpori promenama

Postoji brojni faktori koji usporavaju proaktivne lidere u Srbiji i dovode do inercije i sporosti promena:

- Uverenja da promene nisu nužne. Otpor promenama predstavlja i uverenje da promene nisu izvodljive. Osnov ove sumnje je loše iskustvo iz prethodnih perioda u kome su promene neuspešno sprovedene, kao i nepoverenje u lidera.
- Postoji određen broj ljudi koji ima interes da stvari ostanu status quo. Ukoliko proces promena predstavlja pretnju statusu, zaradama, poziciji, moći ili samom radnom mestu, treba očekivati snažne otpore.
- Jedan od najprisutnijih ljudskih strahova i čest razlog zašto ljudi odbijaju da prihvate promene je strah od nepoznatog.
- Političke barijere, koje se javljaju zbog strukture moći (ne dele se informacije, postoje konflikti oko korišćenja izvora, moći...)
- Nedostatak vremena da se rešavaju prava pitanja zbog preokupiranosti tekućim problemima.
- Visoki troškovi sprovođenja promena i reformi (materijalni i ljudski), osobito, ukoliko se odmah ne pokaže da su promene jako isplative.
- Veliki broj ljudi stvara infantilnu zavisnost od lidera, očekujući da lider preuzme sav rizik i odgovornost i da podređenima obezbedi potpunu zaštitu.

Nivo urgentnosti promena i u privredi i u administraciji u direktnoj je korelaciji sa intenzitetom promena u okruženju. Važno je znati da visok stepen urgentnosti promena ne znači prisustvo panike, straha i konfuzije, već spremnost da se reaguje u datom trenutku, uz preduzimanje rizičnih akcija i poduhvata.

Zbog svoje energičnosti, sklonosti riziku, entuzijazma, moći i mogućnosti uticaja na sledbenike, lideri imaju presudnu ulogu u kreiranju ovakvog stanja.

Profil lidera koji podstiče promene i konkurentnost

U krizi se radjaju inventivnost, pronalasci i velike strategije. Kriza je katastrofa za slabe, a prilika za jake, jer da nema promene, osrednjost bi nas sustigla. Zbog toga, jake kompanije, sa kompetentnim i proaktivnim liderima raširenih ruku očekuju krizu, koja uništava konkurenciju.

Liderstvu se u Srbiji ne pridaje dovoljno značaja i najčešće se vezuje za harizmu. Uspešne organizacione i društvene reforme će biti sprovedene sa liderima koji su:

- Hrabri i otvoreni. Sposobni su da preuzmu rizik i bore se protiv postojećeg stanja stvari. Spremni su da se suoče sa realnošću, čak i kada je ona vrlo neprijatna i da iznesu istinu i onda kada mnogi ne žele da je čuju.
- Kompetentni i spremni na stalno učenje. Otvoreni su za učenje iz svog i tuđeg iskustva i imaju izraženu želju za ličnim razvojem i usavršavanjem.
- Vizionari – umeju da kreiraju snove, ali takodje znaju kako da snove pretvore u stvarnost.
- Snalažljivi u kompleksnim i neizvesnim situacijama.
- Poseduju visok nivo energije, koja je neophodna za podsticanje i istraživanje na dugom i često neizvesnom putu.
- Ulivaju poverenje – sposobni su da podstiču poverenje svojih sledbenika kako u njih same, tako i u akcije koje preduzimaju.
- Emocionalno inteligentni – mada poseduju moć, osetljivi su na potrebe drugih ljudi, spremni su da pruže pomoć i podršku, radije nego da se ponašaju isključivo autokratski, upravljaju svojim i tuđim emocijama.

U kontekstu promena lideri :

- podižu svest ljudi o neophodnosti preduzimanja određenih akcija u pravcu promena,

- pomažu ljudima da stvore jasnu sliku budućnosti i sagledaju svoje mesto u njoj,
- podstiče članove grupe da se oslobode ograničenja prošlosti i savladaju otpor prema novinama.²

Trojica profesora sa Harvard Business School (Porter E. M., J.W. Lorsch & N. Nohria)³, ukazala su na bitne elemente koji omogućavaju liderstvo. Prvo, lider mora da nauči da upravlja kontekstom preduzeća, a ne da se fokusira na dnevne poslovne probleme, mora da nauči da radi na indirektan način – da ima dobru strategiju komuniciranja, da obezbedjuje da se procesi racionalno odvijaju, da izabere i bude mentor ključnih saradnika. Treba da doprinese stvaranju kulture i demonstrira kako zaposleni treba da se ponašaju. Drugo, on mora da shvati da mu njegova pozicija ne garantuje pravo da vodi ni lojalnost organizacije. On to mora da opravdava svojim aktivnostima jer može da izgubi legitimitet ako nema ubedljivu viziju, a njegove akcije su nekonzistentne jer često stavlja sopstveni interes iznad interesa preduzeća. Neophodno je da se izbalansirano ponaša i donosi odluke u dugoročnom interesu preduzeća.

Donošenje odluka

U svakom odnosu lidera i sledbenika, ispravno donošenje odluka postaje karakteristika koju sledbenici visoko cene. Donošenje odluka nikada nije jednostavno. Lideri koji su kompetentni, dobri u komunikaciji, koji pažljivo koriste svoju moć, mogu propasti zbog donošenja pogrešnih akcija u pogrešno vreme.

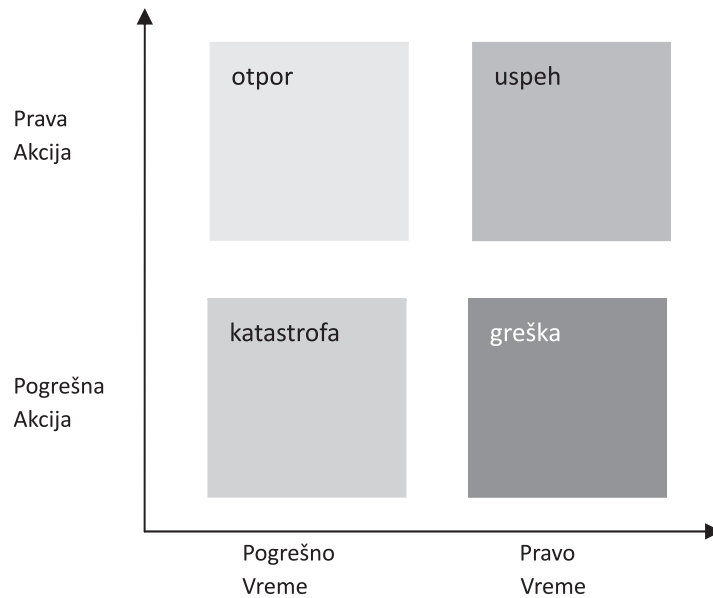
Veliki lideri znaju da je vreme u koje preduzimaju akcije podjednako važno kao i sadržaj akcije i njen cilj. Svaka akcija za rezultat može da ima četiri ishoda, zavisno od raspoloživih parametara:

1. Pogrešna akcija u pogrešno vreme vodi u katastrofu
2. Prava akcija u pogrešno vreme izaziva otpor
3. Pogrešna akcija u pravo vreme je greška
4. Prava akcija u pravo vreme donosi uspeh

Prava akcija u pravo vreme garantuje upeh, podsticanje i unapredjenje konkurentnosti.

²Yukl G. 2002. "Leadership in organization", *Upper Saddle River, Prentice Hall*, New Jersey

³Porter E. M., J.W. Lorsch & Nohria N. 2004., "Seven Surprises for New CEO's", *Harvard Business Review*



Slika 1.

Podsticanje konkurentnosti u kriznim situacijama

Ko preživljava krizu? Oni koji uspevaju da ostanu pribrani.

Medjutim, u finansijskoj krizi kompanije u Srbiji reaguju očekivano: otpuštaju zaposlene i smanjuju obim advertajzinga, razvoja i istraživanja, obuke i konsaltinga. Tokom krize je važno da se održi tok gotovine i očuva ljudski kapital. Otpuštanje ljudi da bi se smanjili troškovi nije najbolje rešenje jer ljudi čine suštinu organizacije i osnovni su sastojak njene kulture. Organizacionu kulturu je veoma teško izgraditi i održati, zbog toga, otpuštanje treba da bude poslednje utočište. Ukoliko je neophodno smanjiti troškove radne snage efikasnije je smanjiti broj radnih sati, a ne smanjivati broj ljudi. Deljenjem zadataka svi trpe bol, ali neznatan, a ljudski kapital se zadržava. Koliko košta ponovno zapošljavanje i ponovno obučavanje kvalitetnih ljudi kada kriza prodje, a oni su neophodni?

Ako se zadrže kvalitetni ljudi oni sada imaju vremena da nešto urade, da se bave zadacima koji će redefinisati kompaniju, njene proizvode, njenu strategiju. Sada kompanija ima vremena da razmišlja, a nije ga imala kada je bila zatrpana poslom u privredi koja raste. Kriza može postati prekretnica za kompaniju, kako bi se osnažili odnosi i sprovelo inoviranje.

Liderstvo bi bilo sigurno zanimanje kada bi se organizacije ili društvo suočavali samo sa problemima za koje se već znaju rešenja. Lider dovodi sebe u rizičnu situaciju kada govori ljudima ono što treba da čuju, pre nego ono što bi voleli da čuju. Iako lider jasno i sa puno entuzijazma vidi budućnost koja obećava, napredak i dobitak, ljudi će sa istom strašću videti gubitke sa kojima se očekuje da će se suočiti.

Nada liderstva se nalazi u sposobnosti da se prenesu loše vesti i pokrenu teška pitanja na način koji ljudi mogu da apsorbuju, nateravši ih da prihvate tu poruku, a ne da je ignorišu ili ubiju glasnika.

U teškim, kriznim situacijama ljudi često izbegavaju bolna prilagodjavanja u svojim životima tako što ih odlažu, prebace teret na nekog drugog ili pozovu u pomoć i traže odgovore od autoriteta tj. lidera. U situaciji kada su jaki pritisci promena, ljudi ne žele da im se govori da će morati da se nose sa gubicima, oni radije žele da čuju kako će biti zaštićeni od tegoba koje donose promene. Ljudi angažuju i biraju lidere koji će im obezbediti stabilnost i zaštitu, nekoga sa rešenjima, ko zahteva najmanje promena. Oni očekuju od lidera da zna šta treba uraditi, a pod težinom te odgovornosti, lideri često moraju da se pretvaraju ili da razočaraju ljude.⁴

Liderstvo je umetnost improvizacije. Lider može imati ambicioznu viziju, jasno usmerene vrednosti, čak i strateški plan, ali ono što će činiti od trenutka do trenutka se ne može iscenirati.

Da bi bio efikasan lider mora da reaguje na ono što se dešava u trenutku. Postupaju na jedan način, povlače se i procenjuju rezultat svog postupka, zatim se ponovo vraćaju na scenu i čine sledeći potez.

Lider nije supermen

Jedan od značajnih kvaliteta uspešnih ljudi koji vode bilo u kom polju je akcenat koji stavljaju na lične odnose. Čuvaju ljude od poverenja i ne mešaju ih sa saveznicima.

Ključni aspekt koji čini savezništvo korisnim je upravo u tome što su saveznici odani još nekome. Ukoliko je lider ubedljiv, saveznici mogu da ojačaju svoje ljude za njegova stremljenja i da na taj način doprinesu jačanju koalicije.

Liderima su svakako potrebni i saveznici i ljudi od poverenja.

Ljudi od poverenja moraju biti oni koji će vam reći ono što ne želite da čujete ni od koga drugog, ljudi kojima se možete poveriti. Njima možete otkriti svoja osećanja a da ne brinete da li će to uticati na vašu reputaciju ili umanjiti vaš rad.⁵

⁴Adižes I. 2009. "Kako upravljati u vreme krize", ASEE, Novi Sad

⁵Collins D. 1998. "Organizacional change: Sociological Perspectives", Routledge, London

Kada rade na prilagodjavanju promenama lideri preuzimaju na sebe previše stresa i trpe puno frustracija. Posao ljudi od poverenja je da im pomognu da prodju kroz taj proces. Čak i kada se stvari dobro odvijaju potreban im je neko ko će im ukazati na signale za opasnost , kada su previše okupirani samopohvalama da bi ih primetili.

Kao i odan prijatelj, dostupno utočište predstavlja nezamenljiv način za stabilizaciju lidera. Nikada ne krećemo na naporan put , a da se nismo dobro pripremili, a ipak veliki broj ljudi kreće u liderstvo a da sebi ne rezerviše i sačuva mesto gde se može ojačati. To nije mesto skrivanja, već mesto gde lider može da pronadje svoj mir, nauči lekciju iz nekih teških trenutaka i ponovo dodje sebi.

Ljudi nisu stvoreni da mogu beskrajno da se suočavaju sa zahtevima savremenog sveta. To je ozbiljno priznanje da lider nemože da preuzme neograničenu odgovornost, već mora da brine o sebi kako bi bio iskren prema svojim vrednostima i stremljenjima.⁶

Medjutim lidera ne treba posmatrati kao nadčovaka ili heroja koji će preuzeti svu odgovornost na sebe i "spasiti" organizaciju od propasti, umesto da crpi snagu i razvija kapacitet za liderstvo duž cele organizacije. Pogled na liderstvo XX veka se bitno razlikuje od pogleda na liderstvo XXI veka. Lideri XX veka kaže: " Sve je do mene. Koliko para mogu da napravim? Mogu li vas pridobiti da me sledite?

Škola lidera za XXI vek zasniva se na mišljenju: "ne o tome da ja vodim, već da ovlašćujem druge ljude". Ovakav pogled na liderstvo uključuje viziju i vrednosti kao bitne komponente liderstva, ali implikuje i ovlašćivanje ljudi unutar organizacije da sami preuzmu odgovornost i svi zajedno vode organizaciju ka zajedničkom cilju.

Organizaciona kultura – izvor konkurentnosti

Takav način razmišljanja omogućava i specifičnu organizacionu kulturu koja predstavlja jedinstvenu konkurentsku prednost kompanije. Da bi bile konkurentnije kompanije treba da budu drugačije a ne bolje. Kvalitet proizvoda i usluga, smanjenje troškova poslovanja, niže cene, stvaranje novih vrsta usluga, agresivniji marketing, bolja distribucija i plasman proizvoda itd... nisu više ključno oružje konkurentnosti. Konkurentnost nije samo funkcija tržišta. U savremenom svetu poslovanja posebno se promovise organizaciona kultura koja daje poseban pečat ili "karakter" kompaniji. Kao što ne postoje dve iste ličnosti, ne postoje ni dve iste organizacione kulture. Pod kulturom u kompaniji najčešće se podrazumeva

⁶Goleman D. 2008. "Social Intelligence", *The New Science of Human Relationships*

način na koji zaposleni rade, komuniciraju, i sva pravila i uputstva koja usmeravaju svakodnevno ponašanje i aktivnosti zaposlenih. Za kompaniju je pitanje organizacione kulture pre svega pitanje produktivnosti, jer će od toga koliko se zaposleni dobro osećaju u radnom okruženju zavisiti i njihova motivacija i učinak. Atraktivno radno mesto i dobra zarada nisu garancija zadovoljstva zaposlenih. Privlačnost kulture smanjuje i povećava kapacitet firme da privuče i zadrži najbolje kadrove, kao i da pokrene zaposlene na veću produktivnost. U uspešnim kompanijama dominantne su vrednosti: samostalnost u radu, otvorena komunikacija, smanjenje birokratije i formalnosti. Takva kultura pozitivno utiče na motivaciju i posvećenost zaposlenih, olakšava kontrolu i funkcionisanje organizacije, smanjuje sukobe i podstiče kreativnost. Organizaciona kultura je jedan od najbitnijih kriterijuma na osnovu kojih se pojedinci odlučuju da li će ostati u nekoj kompaniji ili ne. Najefikasniji način da se ljudi "vezuju" za kompaniju je negovati kulturu koja promovira timski rad, saradnju, otvorenost i prijateljstvo. U takvim okolnostima zaposleni imaju doživljaj da rukovodstvo brine o njima i da brinu međusobno. U slučaju negativne organizacione kulture, zaposleni menjaju radno mesto i prelaze u kompanije za istu, a neretko i za manju platu. Zato organizaciona kultura predstavlja jedinstvenu konkurentsku prednost.⁷

Organizacije u kojima se ne posvećuje dovoljno pažnje organizacionoj kulturi umiru kao intelektualni kapital. Ukoliko lider ne neguje ovaj aspekt kompanija će izgubiti srce i dušu kao i najkvalitetnije ljude koje je zaposlila da joj daju oštrinu u hiperkonkurentnom svetu. Mudar lider zna da će u takmičenju na tržištu postići mnogo bolji uspeh, ne ukoliko da prioritet klijentima, već ako se više fokusira na zaposlene. Zaposleni kažu da je dobar lider: neko ko ima potpuni kredibilitet, neko ko govori stvari koje ne želite da čujete, ali ostavlja utisak da vas je saslušao, komunicira sa vama na način koji vas ostavlja da želite da budete bolji, čini vas dovoljno sigurnim da preuzmete rizik, daje samopouzdanje da se izdignete od svojih sumnji i strahova, podržava prilike i izdvaja izazove koje niste sami mogli da vidite.

Globalizacija – konkurentnost – liderski profil

Od Drugog svetskog rata globalizacija je napredovala u svetu. Ljudi se sve više međusobno povezuju. Veći je obim međunarodne trgovine, kulturne razmene i korišćenje telekomunikacionih sistema.

Globalni lideri moraju biti obučeni za stvaranje multikulturalnih vizija. I lideri u Srbiji moraju da ovladaju nizom kompetencija koje predstavljaju izazov

⁷Harrell K. 2003. "The attitude of leadership taking the lead and keeping it", New Jersey

ukoliko imaju nameru da budu efektivni u sadašnjem globalnom, konkurentskom društvu.

Istraživanje GLOBE najiscrpnije se bavilo odnosom kulture i liderstva i definisali su liderske profile u 10 regionalnih klastera kulturnih grupa.

GLOBE – *Globalno liderstvo i efektivnost organizacionog ponašanja*

Istraživanjem obuhvaćeno 17 000 menadžera iz 950 organizacija koje predstavljaju 62 različite kultura širom sveta.

Liderski profili 10 kulturnih grupa:

1. *Liderski profil istočne Evrope* – nezavisno donosi odluke, umereno inspirativan, umereno timski orijentisan, pažljiv u odnosu na ljudske potrebe i nezainteresovan da druge uključi u proces odlučivanja.
2. *Liderski profil latinske Amerike* – timski orijentisan, harizmatičan, ali umereno zainteresovan za ljude i njihovo učešće u donošenju odluka.
3. *Liderski profil latinske Evrope* – inspirativan, kolaborativan, participativan, usmeren na sebe, ali nije saosećajan.
4. *Liderski profil konfučijanske Azije* – radi i brine o drugima, ali koristi status i poziciju da nezavisno donosi odluke bez inputa drugih.
5. *Liderski profil nordijske Evrope* – vizionarski, participativan, nezavistan, ali nije orijentisan na ljude niti se zaštitnički odnosi prema njima
6. *Liderski profil anglo-američkog područja* – motivisan, vizionar, obziran prema ljudima i nije autokrata
7. *Liderski profil subsaharske Afrike* – brižno liderstvo, skroman, saosećajan, osetljiv na ljude i nije usmeren na sebe.
8. *Liderski profil južne Azije* – humano i timski orijentisano liderstvo, a participativno liderstvo se smatra neefektivnim.
9. *Liderski profil germanske Evrope* – efektivno liderstvo zasniva se na participaciji, harizmi i autonomiji, ali ne i borbi za očuvanje položaja.
10. *Liderski profil srednjeg Istoka* – naglašava status i očuvanje pozicije, a zanemaruje harizmatičnost, participativnost u odlučivanju.⁸

Profil lidera u Srbiji odgovara profilu Istočne Evrope. Lider se bavi sledbenicima i stvara veze sa njima, podiže moral i motivaciju sledbenika. Ovaj tip lidera je osetljiv na potrebe i motive sledbenika i pokušava da im pomogne da postignu svoj puni potencijal, ali ne razvija u dovoljnoj meri timski rad i preferira samostalnost u donošenju odluka.

⁸Northouse P. G. 2008. "Liderstvo – teorija i praksa", *Data status*

S' obzirom da se lideri u Srbiji više bave individualnim potrebama podređenih, jedna od kritika ovakvom pristupu je nedostatak konceptualne jasnoće i nedovoljna obuka u razvoju liderskih kompetencija. Više stručnih kompetencija, poverenje u stavove i odluke lidera su faktori koji pokreću ljudske resurse i doprinose unapređenju konkurentnosti.

Korak ispred konkurencije

Razvoj i konkurentnost svake moderne zemlje počiva na sposobnosti i stručnosti ljudi koji je vode. Zato je potrebno neprestano ulagati u razvoj privredne i političke elite kako bi ovladali veštinama i znanjima vrhunskog liderstva.

Da bi se Srbija što uspešnije "nosila" sa konkurentima iz neposrednog okruženja njeni lideri moraju voditi promene kroz sledeće korake:

1. Stvarati osećaj hitnosti promena. Lideri treba da osnaže sledbenike i usmere ih ka promenama, a ljudi moraju imati izuzetno dobre razloge da bi nešto uradili drugačije. Javnosti je potrebno prezentirati objektivnu ocenu stanja u Srbiji i na toj oceni kreirati osećaj hitnosti za radikalnim promenama (kokurentska stvarnost, životni standard u odnosu na druge zemlje u tranziciji, kriza i kako je prevazići itd.). Sve navedene podatke treba adekvatno iskomunicirati tako da se stvori osećaj da su promene potrebne i to odmah.

2. Stvaranje timova. Lideri u Srbiji moraju formirati timove koji će biti sposobni i spremni da iniciraju i upravljaju promenama. Neophodno je izgraditi timove koji su izuzetno stručni i i nisu politički kompromitovani, s obzirom da gradjani sa podozrenjem posmatraju političke i privredne lidere.

3. Vizija. Nužno je kreirati viziju razvoja Srbije u kojoj svaki gradjanin može prepoznati dobit za sebe. Efektivni lideri stvaraju viziju kojom obavezuju druge da se njome rukovode u svom ponašanju. Stvarajući viziju lideri podstiču druge da prevazidju status quo da bi uradii nešto za druge. Otpora promenama neće biti ukoliko ljudi jasno znaju šta im nosi budućnost i ako lideri imaju jasnu viziju promena i jasno definisane načine kako će se ta vizija ostvariti.

4. Komunicirati viziju kako bi se sprovele promene. Lideri moraju kreirati viziju kroz svoje postupke i stvarati prilike za komuniciranje vizije u svakodnevnim aktivnostima. Neophodno je osigurati stalne komunikacije promena i sprovedjenje celovitog paketa reformi. Efektivni lideri stvaraju viziju kojom obavezuju druge da se njome rukovode u svom ponašanju. Svakodnevno kominicirajući viziju lideri podstiču druge da prevazidju status quo.

5. Predvidivost. Organizacije koje hoće da ostanu konkurentne, moraju da budu u stanju da predvide trendove tržišnih kretanja i u budućnosti, a ne da

ostanu "zaglavljene" u sadašnjosti, samozadovoljne vlastitim uspehom i liderstvom na postojećem tržištu. Ne postoji takva stvar kao što je održivo liderstvo, ono mora da se osmišljava svaki put iznova.

Zaključak

Uspeh u novoj globalnoj ekonomiji zavisice od dobrog liderstva na svim nivoima, od kompanija do države.

U ovom radu pokušali smo dati odgovor ne ko su uspešni lideri u Srbiji, već kako uspešni lideri rade i da li njihovi liderski potencijali i veštine mogu pratiti definisane trendove u vreme globalne konkurentnosti.

Prezentovanja su osnovna saznanja iz oblasti liderstva i profil lidera koji kreira i upravlja organizacionim promenama, mogućnost provere i unapredjenja liderskih kompetencija i pravljenje kratkoročnih i dugoročnih strategija u razvoju konkurentnosti.

Analizirane teme su ne samo dobra podloga za razmišljanje već i poziv na akciju tj. nastojanje da se kod naših lidera podstakne i unapredi razvoj liderskih potencijala i veština, kao preduslov uspešnog vođenja organizacije u svim uslovima, a posebno u uslovima neizvesnosti i turbulencije u kojima se naše društvo danas nalazi.

Kao čelnici vlasti lideri treba da osiguraju da nova država bude delotvorna i konkurentna u globalnoj ekonomiji

Dobar lider mora biti hrabar i odlučan sa vizijom koju se ne boji da nametne drugima. Mora imati ljubav za inovacije. Potrebni su mu savremena znanja i veštine, iskustvo i informacije. Istovremeno lider mora biti pragmatičan, fleksibilan i intuitivan kako bi se prilagodio promenama.

Uslovi u kojima današnje organizacije posluju, postali su tako promenljivi, da neretko samo razigrana mašta može da predvidi šta će se u nekom narednom periodu dešavati. Zbog toga, zadatak koji se stavlja pred lidere novog milenijuma nije nimalo lak.

Isto tako, novi milenijum, koji sa sobom nosi pregršt opasnosti, svakako je izazov i obiluje mogućnostima. Korak ispred svih, na scenu stupaju lideri, koji definitivno determinišu konkurenrsku prednost na razvijenim tržištima novog veka. Lideri koji imaju hrabrosti i želje, mogu postići mnogo, bez obzira na to sa kojih pozicija krenuli.

Liderstvo se uči a veštine stiču dugotrajnim radom na sebi!

Literatura

1. Collins D. 1998. "Organizational change: Sociological Perspectives", *Routledge*, London
2. Goleman D. 2008. "Social Intelligence", *The New Science of Human Relationships*
3. Harrell K. 2003. "The attitude of leadership taking the lead and keeping it", New Jersey
4. Adižes I. 2009. "Kako upravljati u vreme krize", *ASEE*, Novi Sad
5. Kotter J. P., Schlesinger L. A. 2009. "Choosing Strategies for Change", *Harvard Business Review*
6. Northouse P. G. 2008. "Liderstvo – teorija i praksa", *Data status*
7. Porter E. M., J.W. Lorsch & Nohria N. 2004. "Seven Surprises for New CEO's", *Harvard Business Review*
8. Yukl G. 2002. "Leadership in organization", *Upper Saddle River, Prentice Hall*, New Jersey



Mr Branka Drašković – Fakultet za Ekonomiju, Finansije i Administraciju – asistent (uža oblast Menadžment) i savetnica u Centru za karijerno vodjenje. Trenutno radi na doktorskoj disertaciji iz oblasti liderstva i konkurentnosti.

Diplomirala psihologiju na Filozofskom fakultetu u Beogradu. Magistrirala u oblasti obrazovanja i bavila se fenomenom darovitosti i unapredjivanjem rada sa darovitim učenicima.

Sertifikovani REBT terapeut – ELIS Institut – Njujork.

Radila kao profesor psihologije u Matematičkoj gimnaziji u Beogradu, Ministarstvu prosvete (savetnik ministra), Skupštini grada Beograda (zamenik sekretara za obrazovanje).

U organizaciji konsultantske kuće CPMS (Centre for Management Policu Studies) pri Vladi Velike Britanije završila više specijalističkih kurseva u oblasti konsultantskih veština.

Trener u oblasti "Upravljanja promenama" – edukacija u organizaciji Univerziteta Strajklajd i Britanskog Saveta.

Trener u oblasti "Profesionalnog osnaživanja zaposlenih" – edukacija u organizaciji ambasade SAD.

Objavila monografiju "Daroviti i obrazovna odiseja", veliki broj naučnih i stručnih radova i učestvovala na brojnim konferencijama u zemlji i inostranstvu.



***STUDIJE SLUČAJA O
KONKURENTNOSTI
SRBIJE***

3

ICT KLASTER U SRBIJI

ICT CLUSTER SERBIA

Mikroekonomska konkurentnost
FINALNI RAD

Mentor: Prof. dr Nebojša Savić

Instruktori: Doc. dr Marija Džunić i Mr Ivan Brkić

Studenti Master studija FEFA: Marina Đenić, Jana Subotić, Milan Đukić,
Dane Atanasković, Miloš Obradović

Rezime

Na ekonomskoj mapi sveta danas dominiraju klasteri. Oni doprinose konkurentnosti na tri načina: Prvo, povećanjem produktivnosti kompanija uključenih u klaster, drugo, upravljanjem i usmeravanjem inovacija koje podstiču budući rast produktivnosti i treće, podsticanjem otpočinjanja novih aktivnosti koja proširuju i osnažuju klaster. U cilju bržeg i aktivnijeg uključivanja domaćih firmi i tržišta u svetske tokove marketinga, informatike i napredne tehnologije, akcenat istraživanja ovog rada bio je usmeren na isticanje konkurentskih prednosti kroz klaster kao i analizu postojećeg stanja. Ključni deo rada, koji je dobijen detaljnom analizom i sintezom stečenih znanja, jeste predlog formiranja nacionalnog ICT klastera za koji smatramo da može da doprinese poboljšanju konkurentnosti Srbije.

KLJUČNE REČI: klaster, konkurentnost, produktivnost, inovativnost, tržište

Abstract

In today's economics world clusters are dominant. They contribute to competitiveness in three ways: Firstly, by increasing of productivity in cluster-included companies; secondly, by managing and directing innovation which influence future increasing of productivity and thirdly, by encouraging of new activities which enrich and make clusters stronger. The point of this research has been directed to emphasize the advantage of competitiveness through clusters. The goal is faster and more active associating of domestic companies and market with the world's marketing, IT and new technology trends and flows. In addition, it presents analyzing of current situation. The crucial part of this work has appeared after detailed analysis and synthesis of acquired knowledge, is our suggestion of forming national ICT cluster which we consider to be significant for improving of Serbia's competitiveness.

KEY WORDS: cluster, competitiveness, productivity, innovation, market

UVOD

Znanje koje preduzeća, regioni i države obezbeđuju kroz klastere, omogućava im dugoročne konkurentske prednosti i pored rastuće globalizacije. Zato nije slučajnost da klasteri u svetski konkurentnim privredama predstavljaju značajan element tržišne privrede i da su postali opšte prihvaćena komponenta nacionalnih i regionalnih planova razvoja. Upravo ova činjenica sve većeg interesovanja za udruživanjem znanja, resursa i tehnologija zarad sticanja konkurentske prednosti, a samim tim i omogućavanja ekonomskog razvoja i napretka i oblikovala je ovaj rad. Naime, prvo je analizirano opšte stanje u Srbiji, politička i ekonomska klima, a zatim i ICT sektor sa ciljem da se ustanovi da li ima dovoljno potencijala da se formira klaster na nacionalnom nivou. Pri tom je uzeto u obzir već postojeće stanje ICT klastera u Srbiji, kao i iskustvo zemalja u okruženju. Na osnovu svih podataka do kojih se došlo, u završnom delu rada iniciran je predlog za formiranje nacionalnog ICT klastera.

SRBIJA – ANALIZA ZEMLJE

Osnovni podaci i performanse

Osnovni ekonomski pokazatelji srpske privrede u 2009. godini su sledeći:

BDP (ukupno): 42,4 milijarde USD

BDP pc: 5.742 USD

BDP pc (ppp): 10.540 USD

BDP (rast) : -4,0%

Populacija: 7,4 miliona¹

Radno sposobno stanovništvo:
3,11 miliona

Prosečna starost stanovništva:
74 godine (71 muškarci, 76 žene)

Veličina: 88.361 km²

Nezaposlenost: 16,1%

Prosečna mesečna neto zarada:
456 USD²

Uvoz: 15.581,9 miliona USD

Izvoz: 8.344,9 miliona USD³



Mapa Republike Srbije⁴

¹IMF, World Economic Outlook Database, October 2009, www.imf.org.

²Republički zavod za statistiku, Anкета o radnoj snazi, 2009, link: <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/dokumenti/saopštenja/RS10/rs10102009.pdf>.

³Republički zavod za statistiku, Spoljnotrgovinska razmena, 2009, link: <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/novinari1.php?SifraVesti=391&Link=>.

⁴EBRD and Serbia, link: <http://www.ebrd.com/country/Serbia/index.htm>.

Republika Srbija je kontinentalna država koja se nalazi u jugoistočnoj Evropi (Balkanskom poluostrvu) i u srednjoj Evropi (Panonskoj niziji). U sastavu Republike Srbije su i dve autonomne pokrajine Vojvodina i Kosovo i Metohija. Od bombardovanja NATO zemalja SRJ, pokrajina Kosovo i Metohija se nalazi pod protektoratom Ujedinjenih nacija. Institucije privremene samouprave na Kosovu i Metohiji, na kojem Albanci čine etničku većinu, su 17. februara 2008. jednostrano proglasile nezavisnost, koju Srbija ne priznaje.

Srbija se na severu graniči sa Mađarskom, na severoistoku sa Rumunijom, na istoku sa Bugarskom, na jugu sa Republikom Makedonijom, na jugozapadu sa Albanijom i Crnom Gorom a na zapadu sa Hrvatskom i Bosnom i Hercegovinom.

Srbija je od završetka Prvog svetskog rata bila osnivač i sastavni deo zajedničke države sa većinom balkanskih Južnih Slovena prvobitno u Kraljevini Srba, Hrvata i Slovenaca, kasnije preimenovanoj u Kraljevinu Jugoslaviju, zatim u Socijalističkoj Federativnoj Republici Jugoslaviji, Saveznoj Republici Jugoslaviji i Državnoj zajednici Srbija i Crna Gora. Od 2006. godine je Srbija kao naslednica SCG postala suverena i nezavisna država. Glavni grad je Beograd. Sa 1.576.124 stanovnika po popisu iz 2002. godine, on je administrativno i ekonomsko središte Srbije.

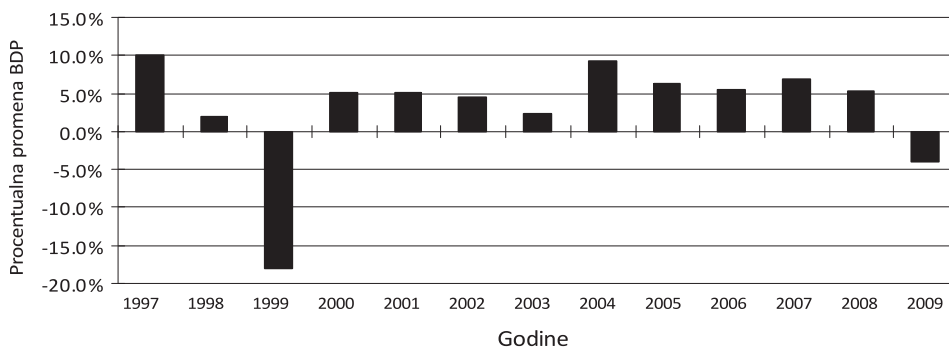
Ekonomija

Srpska ekonomija je bila u kolapsu tokom 1990-ih. Zabeležena je druga najveća inflacija u istoriji ekonomije $2,35 \times 10^{23}$ procenata (64% dnevno). Prosečna plata u decembru 1993. iznosila je 21 marku. U najkritičnijim momentima dolazilo je i do nestašica hrane. Srbiji su uvedene opšte sankcije Saveta bezbednosti UN 1992. Dobar deo infrastrukture je oštećen tokom bombardovanja NATO zemalja. Totalna šteta je procenjena na 30 milijardi USD. Veći deo sankcija je ukinut 1996., 2000., 2001., 2005. kada je u potpunosti normalizovana trgovina sa SAD.

Posle smene bivšeg predsednika SRJ Slobodana Miloševića u oktobru 2000, zemlja se okrenula ekonomskoj liberalizaciji i ostvarila brz ekonomski rast (BDP po porastao sa 1.160 USD u 2000-toj na 5.742 USD u 2009.).⁵ Trenutno najveći ekonomski problemi su visoka stopa nezaposlenosti (16,1%) i veliki trgovinski deficit (7,2 milijardi USD). Pošto je jedina evropska zemlja koja ima sporazum o slobodnoj trgovini i sa EU i sa Rusijom, Srbija očekuje visok rast u narednim godinama.

SIMF, World Economic Outlook Database, Oktober 2009, www.imf.org.

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?



Grafik 1. Procentualna promena BDP-a Srbije u periodu od 1997. do 2009. godine

Izvor: EBRD⁶. Grafik urađen na osnovu podataka iz dokumenta „Growth in real GDP“.

Tabela 1. Poređenje BDP po stanovniku izraženog po paritetu kupovne moći sa zemljama u regionu u periodu od 2000. do 2009. godine u USD

	<i>Srbija</i>	<i>BiH</i>	<i>Makedonija</i>	<i>Bugarska</i>	<i>Rumunija</i>
2000	5.699	4.364	6.184	6.103	6.195
2001	6.163	4.603	6.018	6.707	6.715
2002	6.509	4.871	6.151	7.162	7.195
2003	6.830	5.110	6.445	7.726	7.764
2004	7.617	5.497	6.870	8.500	8.708
2005	8.337	5.942	7.384	9.354	9.364
2006	9.093	6.507	7.902	10.322	10.471
2007	10.039	7.095	8.578	11.603	11.479
2008	10.810	7.624	9.164	12.322	12.600
2009	10.540	7.490	9.047	11.760	11.755

Izvor: IMF⁷

⁶EBRD, www.ebrd.coM, *Economic statistics and forecast, Growth in real GDP.*

⁷IMF, *World Economic Outlook Database, Oktober 2009, www.imf.org.*

Izvoz u Srbiji je rastao veoma brzo u periodu od 2000. do 2009. (sa 1.558 miliona USD u 2000-toj na 8.344,9 miliona USD u 2009.), ali je zbog ekonomske liberalizacije tržišta rastao i uvoz po približno istoj stopi tako da je pokrivenost uvoza izvozom ostala na 45%. Trenutni spoljno trgovinski deficit iznosi 7,2 milijardi USD. Srbija najviše izvozi gvožđe i čelik (648 miliona USD), odeću (533), žitarice (477), voće i povrće (453) i obojene metale (442), a uvozi naftu i i naftne derivate (1.494), drumska vozila (1.191), prirodni gas (771), električne mašine i aparate (695) i industrijske mašine (693). Najviše izvozi u zemlje EU (53,6%), zemlje CEFTA (31,5%) i ZND (6,8%) a uvozi iz istih tih zemalja (EU-55%, ZND-14,9% i CEFTA-8%).⁸

Poslednjih godina Srbija je povećala količinu stranih direktnih investicija, uključujući mnoge svetske kompanije (US Steel, Philip Morris, BAT, FIAT, Coca-Cola, Lukoil, Lafarge, Siemens, Telenor, Carlsberg, Gazprom, Microsoft). Gledano po zemljama u periodu od 2000. do 2008. najviše investicija dolazi od kompanija iz Austrije (2,6 milijarde USD), Grčke (1,7), Norveške (1,6) i Nemačke (1,5). Ukupne SDI u tom periodu su bile 14 milijardi USD. U budućnosti se očekuje više novih investicija, pošto je država uveliko u pregovorima sa kompanijama Volkswagen (otvaranje nove fabrike automobila), IKEA (potencijalna investicija blizu 2 milijarde USD u južnoj Srbiji) i General Electric (konstrukcija mašina za lokomotive).

Tabela 2. Poređenje SDI po stanovniku sa zemljama u regionu u periodu od 2000. do 2009. u USD

	<i>Srbija</i>	<i>BiH</i>	<i>Makedonija</i>	<i>Bugarska</i>	<i>Rumunija</i>
2000	6,65	38,61	87,06	122,45	47,52
2001	21,99	31,33	218,75	101,76	52,40
2002	63,33	69,49	51,93	111,65	49,22
2003	182,46	99,02	57,75	265,35	98,60
2004	129,44	182,05	158,62	370,96	292,24
2005	208,31	155,14	46,15	518,85	303,35
2006	575,28	181,77	207,54	987,50	506,35
2007	341,78	524,36	341,63	1.532,57	446,53
2008	368,06	251,19	297,81	1.113,71	629,11
2009	189,65	149,85	145,56	762,98	228,81

Izvor: EBRD⁹ i IMF¹⁰

⁸Republički zavod za statistiku, Spoljnotrgovinska razmena, 2009, link: <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/novinari1.php?SifraVesti=391&Link=>.

⁹EBRD, Economics Statistics and Forecast, preuzeto sa sajta www.ebrd.com.

¹⁰IMF, World Economic Outlook Database, Oktober 2009, www.imf.org.

Trenutni spoljni dug zemlje je 27,7 milijardi USD. Od toga 8,5 milijardi USD pripada javnom sektoru i čini 32% BDP, dok privatni sektor duguje 19,2.¹¹ Prema ovim podacima možemo da zaključimo da Srbija spada u srednje zadužene zemlje. Državni budžet za 2009. godinu je iznosio 9,7 milijardi USD i imao je deficit od 4%, dok su devizne rezerve u kontinuiranom porastu (sa 0,89 milijardi USD u 2000-toj na 15,22 u 2009.).¹² U 2010. godini se očekuje rast BDP od 1,5%, kao i inflacija od 6%. Nažalost, Srbija nije napravila jedinstvenu nacionalnu strategiju razvoja koja bi sigurno dovela do bržeg rasta i priključivanja EU.

Politika i integracije

Događaji od 5. oktobar 2000. godine označili su početak novog načina razmišljanja i poslovanja. Međutim, ubistvo premijera Đinđića i samoproglašenje nezavisnosti Kosova bili su krupni događaji koji su pretili da naruše krhku političku stabilnost. Republika Srbija je članica više međunarodnih organizacija kao što su: Organizacija Ujedinjenih nacija (OUN), Organizacija za evropsku bezbednost i saradnju (OEBS), Pakt za stabilnost Jugoistočne Evrope, Savet Evrope (SE), NATO program Partnerstvo za mir, Međunarodne organizacije za migracije, Međunarodni komitet Crvenog krsta i Crvenog polumeseca.

Članstvom u CEFTA-i Srbija je napravila još jedan korak ka EU. CEFTA je trgovinski sporazum o slobodnoj trgovini između zemalja centralne Evrope i predstavlja preduslov za ulazak u EU. CEFTA je nastala pod pokroviteljstvom EU 1992. godine da bi se zemlje u tranziciji preorjentisale sa planske na tržišnu privredu. Do sada je to od osnivanja učinilo 7 zemalja članica, a u okviru CEFTA-e je ostalo još 8 uključujući i Srbiju.

Proces Stabilizacije i pridruživanja Srbije EU formalno je započet 2001. godine, a od 2004. formirana je Kancelarija za pridruživanje EU. Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) i Prelazni trgovinski sporazum su potpisani 2008. u Briselu. Za sada Prelazni trgovinski sporazum primenjuje samo Srbija, dok se ratifikovanje ovog sporazuma u zemljama EU očekuje tokom 2010.

Od 19. decembra 2009. godine Srbija je stavljena na belu šengensku listu, što građanima omogućuje da putuju bez viza. Takođe, Srbija je podnela i kandida-

¹¹Narodna banka Srbije, Sektor za međunarodnu saradnju, Stanje spoljnog duga po vrsti dužnika, www.nbs.rs, link: [//www.nbs.rs/export/internet/latinica/40/40_5/40_5_9/spoljni_dug_duznici.pdf](http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/40/40_5/40_5_9/spoljni_dug_duznici.pdf).

¹²Narodna banka Srbije, Stanje deviznih rezervi i kretanja na međubankarskom deviznom tržištu u decembru 2009, www.nbs.rs, link: [//www.nbs.rs/internet/latinica/scripts/showContent.html?id=3898&konverzija=yes](http://www.nbs.rs/internet/latinica/scripts/showContent.html?id=3898&konverzija=yes).

туру za članstvo u EU, o čemu će EU raspravljati ili tokom 2010 ili početkom 2011. godine. Sledeći korak u pridruživanju je popunjavanje upitnika, a zatim i dobijanje Mišljenja EK (Avis) o spremnosti Srbije za status kandidata i definisanje okvirnog datuma pristupanja.

NACIONALNI DIJAMANT

Konkurentske prednosti po mišljenju profesora Majkla E. Portera, ne proizilaze iz međuzavisnosti faktorskih intenzivnosti na nivou grana i nacionalnih prirodnih bogatstava.¹³ Konkurentske prednosti su rezultat napora kompanija da razviju nove proizvode ili unaprede postojeće, razviju nove robne marke, unaprede sisteme plasiranja proizvoda na tržište i uopšte da inoviraju u širem smislu. Napori menadžmenta kompanije daju podsticaj za razvoj konkurentskih prednosti, tamo gde postoje uslovi koji stimulišu inoviranje, bez obzira na faktorsku intenzivnost grana i preduzeća. Uslovi mikroekonomskog okruženja uobličeni su elementima „*Dijamanta konkurentske prednosti*“.¹⁴ Ipak, ovi uslovi jesu neophodni, ali ne i dovoljni: kompanije moraju da razviju odgovarajuće strategije kako bi odgovorile na spoljne podsticaje, a same strategije se razlikuju prema lokaciji. Tako kombinacija spoljnih podsticaja („dijamant“) i odgovarajućih strategija kompanija – imajući u vidu specifičnosti svake zemlje posebno – predstavlja konkurentski potencijal jedne zemlje.

Faktorski uslovi

Infrastruktura. Po kvalitetu infrastrukture Srbija se nalazi na 122. mestu od 133 zemlje.¹⁵ U sektoru transporta u Srbiji postoje veliki nedostaci, ali i mogućnosti. Neodrživa tarifna i finansijska politika i neadekvatna upotreba postojećih sredstava za posledicu imaju značajnu dekapitalizaciju sektora i niži kvalitet infrastrukture. Država je predvidela sveobuhvatni nacionalni plan reforme drumsko – železničke infrastrukture. Taj plan obuhvata četiri velika projekta, koji treba da budu završeni u periodu između 2008. i 2015. godine. Vrednost ovih radova iznosi preko 4 milijarde evra koje treba da budu obezbeđene od donatora i međunarodnih poverilaca, kao i iz budžeta, npr. sredstva od privatizacije Telekoma

¹³Majkl E. Porter, 2008, „O konkurenciji“, FEFA, Beograd, str.159.

¹⁴Majkl E. Porter, 2008, „O konkurenciji“, FEFA, Beograd, str.171.

¹⁵World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland, 2009.

će se u celosti iskoristiti za ulaganje u infrastrukturu. Izjednačene su drumarine za domaća i strana vozila, koje su bile 80% više za strana nego za domaća vozila. Po kvalitetu puteva Srbija se nalazi na 117. mestu.¹⁶ Učešće privatnog sektora (PPP projekti) u razvoju i sprovođenju infrastrukturnih projekata je nedovoljno. Prvi takav projekat kod nas bio je Ugovor o koncesiji zaključen sa konzorcijumom Alpine-Porr za autoput Horgoš-Požega, koji je raskinut zbog nedostatka sredstava. Nedostatak investitora koji bi se angažovali na ovakvim projektima može se objasniti i nedostacima u zakonskom i regulatornom okviru. Još jedan od razloga su i visoke drumarine, zbog kojih je obim teretnog transporta na srpskim putevima manji. Iako su drumarine izjednačene za domaća i strana vozila, i dalje su znatno više nego u susednim zemljama. Investitori koji bi učestvovali u PPP projektima računaju na stabilne prihode od drumarina kojima bi otplaćivali svoje investicije, što u Srbiji trenutno nije slučaj. Kad su telekomunikacije u pitanju, situacija se poboljšava, ali još uvek nije na zadovoljavajućem nivou. Tržište fiksne i mobilne telefonije je liberalizovano, mada još uvek postoje podzakonski akti kojima se regulišu procedure i naplate naknada za sertifikate, dozvole i odobrenja koji su definisani na nejasan način.

Ljudski resursi. Što se ljudskih resursa tiče stanje se poboljšava. Pre svega mentalni sklop mladih ljudi u Srbiji se menja, oni su sve više zainteresovani za radna mesta i kompanije koje im nude mogućnosti za sticanje praktičnih znanja i treninga. Mobilnost mladih ljudi, unutar granica Srbije se povećava. Opasnost od "odliva mozgova" i dalje postoji. U obrazovnom sistemu su vidljive određene promene. Primena Bolonjskog procesa je u toku, međutim i dalje nema mnogo fakulteta koji su u stanju da svojim studentima pruže znanja upotrebljiva u praksi, zbog čega su kompanije prinuđene da ulažu značajna sredstva u edukaciju i treninge tek zaposlenih, što znači dodatne troškove. Obrazovni sistem još treba da se unapredi i bolje poveže sa poslovnom zajednicom, kako bi se smanjio jaz između obrazovanja i potreba poslodavaca i izbegli pomenuti troškovi. Starosna struktura stanovništva je veoma loša. Srbija je rangirana kao 6-ta. zemlja sa najstarijim stanovništvom u svetu.

Strategija, struktura i rivalitet

Skupština Republike Srbije usvojila je mnogobrojne zakone koji su uglavnom usmereni na implementaciju Privremenog Sporazuma sa Evropskom unijom i harmonizaciju sa zakonima i standardima EU. Većina ovih zakona je od velikog

¹⁶World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland, 2009.

značaja za poboljšavanje poslovne klime. Međutim, uprkos donetim mnogobrojnim zakonima, neophodno je da se uspostave efikasni mehanizmi za sprovođenje novih zakona. Još uvek nedostaju mnogi važni zakoni. Javna administracija i pravosuđe nisu dovoljno efikasni i transparentni, što često dovodi do neujednačene primene zakona. Sve to predstavlja razloge zašto se Srbija nalazi na 111. mestu prema Pravu private svojine, 101. mestu prema Pravu intelektualne svojine, prema efikasnosti korporativnih odbora na 120. mestu, prema efikasnosti anti-monopolske komisije na 130. mestu od 133 zemlje.¹⁷

Uslovi tražnje

Rast privrede Srbije je u poslednjih nekoliko godina bio relativno visok i u proseku je iznosio oko 6% godišnje. Međutim taj rast je bio prvenstveno zasnovan na samo tri sektora: Finansijsko posredovanje, Trgovina na veliko i malo i Saobraćaj i telekomunikacije. Ova tri sektora pripadaju nerazmenjivom delu privrede – njihovi proizvodi se uglavnom ne mogu izvoziti tj. oslanjaju se pre svega na ekspanziju domaće tražnje. Problem je što rast tražnje nije bio praćen odgovarajućom ekspanzijom proizvodnje pre svega iz razmenjivog dela privrede – poput prerađivačke industrije. Zbog toga je privredni rast bio praćen relativno visokim trgovinskim deficitom.¹⁸ Sve ovo u velikoj meri oblikuje tražnju i uslove u kojima klasteri mogu da se bolje razvijaju. Ako privrednom rastu doprinose samo određeni sektori, kao što je u slučaju Srbije, to ograničava tražnju za proizvodima klastera iz drugih sektora. Međutim, u Srbiji je sofisticiranost potrošača, trenutno, na niskom nivou, ali se tu situacija polako popravljala otvaranjem ka Evropi i ostalim zemljama.

Od 1. januara 2010. godine počela je primena Prelaznog trgovinskog sporazuma između Srbije i EU, koji ima za cilj da premosti period ratifikacije Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju u delu koji se odnosi na ekonomske odnose. Cilj sporazuma je uspostavljanje zone slobodne trgovine između Srbije i EU, tako što se srpsko tržište otvara postepeno (u roku od 6 godina), a tržište EU uz mali broj izuzetaka odmah.¹⁹ Sve ovo će u budućnosti oblikovati tražnju za proizvodima i Srbija bi mogla ovaj sporazum vrlo dobro da iskoristi, ali treba imati na umu da postoje jasne procedure, standardi kvaliteta i visoki zdravstveni standardi koje treba ispuniti da bi se proizvod mogao izvesti na tržište EU.

¹⁷World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland, 2009.

¹⁸Kvartalni monitor br. 17, *Ekonomski rast i međunarodna konkurentnost Srbije*, april-jun 2009.

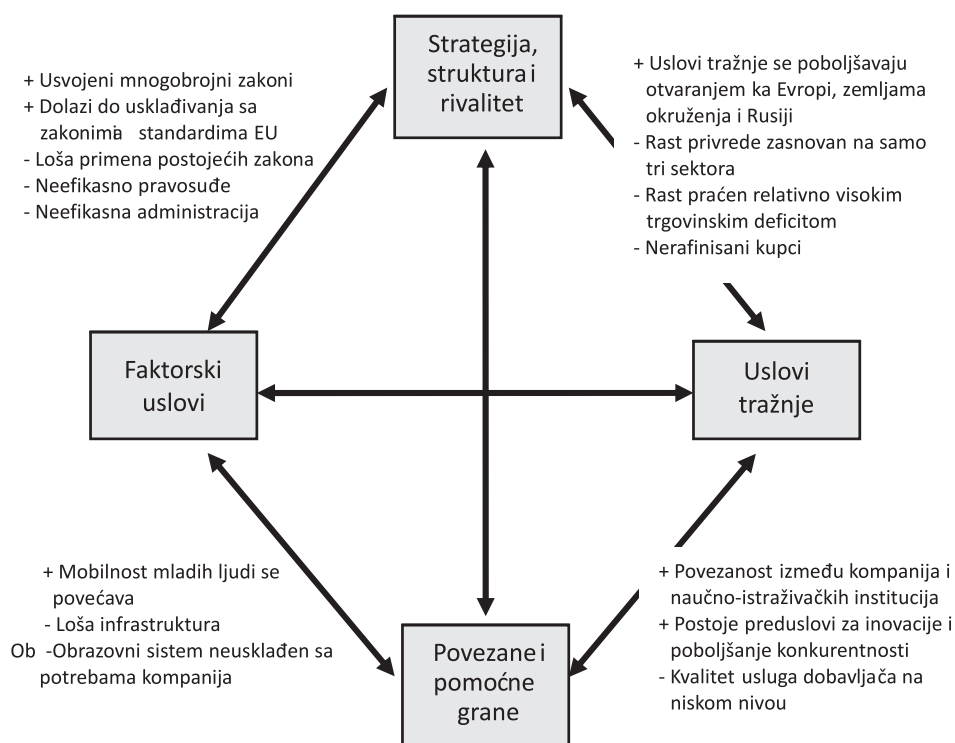
¹⁹Privredna Komora Srbije, „Trgovinska saradnja sa EU”, preuzeto sa web stranice www.pks.rs.

Važno je spomenuti i da je tržište CEFTA regiona značajno za privredu Srbije. Oko 32% izvoza Srbije realizuje se u regionu, dok je uvoz 8%, tako da se u razmeni sa regionom beleži suficit, sa svim zemljama izuzev Hrvatske i Moldavije.

Još jedan sporazum koji utiče na uslove tražnje i na tražnju za određenim proizvodima je preferencijalni sporazum sa Rusijom. Poznato je da je potrebno takođe ispuniti stroge kriterijume za ulazak na rusko tržište, ali prednost je veličina tržišta.

Srodne i pomoćne grane

Donošenjem mnogobrojnih Zakona, ulaganjem u infrastrukturu, kao i prilikom stranih investicija poboljšava se kvalitet domaće industrije, a samim tim i kvali-



Slika 1. Nacionalni dijamant– Srbija

Izvor: Slika dijamanta preuzeta iz knjige Majkl E. Portera, 2008, „O konkurenciji“, FEFA, Beograd

tet srodnih i pomoćnih delatnosti, kao što su npr. kvalitet usluga dobavljača, gde se Srbija nalazi na 103. mestu. Osnivanjem klastera otvaraju se mogućnosti za dodatna poboljšanja kako u osnovnim tako i u pratećim industrijama. Postoji povezanost između kompanija i naučno-istraživačkih institucija, što je jedan od preduslova za inovacije, kao i dalje poboljšanje uslova poslovanja i konkurentnosti.

Analiza poslovnog okruženja je pokazala da Srbija mora u mnogim segmentima da napravi značajne pomake, ako želi da u budućnosti postane sigurno mesto za ulaganje, s potencijalom za razvoj klastera, a samim tim i unapređenja cele privrede.

KLASTERI U SRBIJI

Udruživanje u klaster bi mogao da bude jedan od načina da se u današnjim tržišnim uslovima, koje karakteriše velika fleksibilnost i nepredvidivost, ostvari dobra konkurentna pozicija. Danas u Srbiji postoji ukupno 25 klastera, klasifikovanih po fazama razvoja i sve ih povezuju zajednički interesi i potrebe na području nabavke, prodaje, specijalizovanih usluga, radne snage i drugih resursa. Država je od 2006. godine preduzela aktivnije mere razvoja klastera u Srbiji. Napravljen je plan višegodišnjeg programa za podršku razvoju klastera. Pomenuti program ima za cilj da podstakne privredni razvoj, rast zapošljavanja i izvoza kroz umrežavanje preduzeća, istraživačko-razvojnih institucija i poslovnih udruženja u klaster. Prva faza programa je bila faza konsultacije i njegove pripreme (kraj 2005. i 2006.), potom je usledila druga faza – faza stabilizacije i rasta klastera (2007. godina). Treća faza je bila fokusirana na jačanje operativnih kapaciteta i komercijalizaciju postojećih klastera (2008. klastera), a u četvrtoj fazi se radilo na održivosti i uključivanju klastera u međunarodne poslovne tokove, zajedničke inovativne projekte i razvoj inovacijske infrastrukture (od 2009. godine).

Politika klastera u Srbiji je raštrkana u nekoliko različitih dokumenata politike. Pomenuti dokumenti odnose se na ekonomski razvoj, razvoj malih i srednjih preduzeća, regionalni razvoj i privlačenje direktnih stranih ulaganja, a u manjoj meri se odnose na razvoj nauke, tehnologije i promovisanje izvoza. Ono što je uočeno tokom pisanja ovog rada jeste da ne postoji dovoljna koherentnost i komplementarnost između različitih politika.

Osnovni pokazatelji

Istraživanja Svetske banke Doing business 2009., ukazuju na pogoršanje poslovnog ambijenta srpske privrede i 94. poziciju (u odnosu na 91. 2008. godine) na rang listi od 181 zemlje. Od zemalja regiona, Srbija ima bolju poziciju od

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?

Hrvatske (106) i BiH (119), a lošiju od Mađarske (41), Rumunije (47), Slovenije (54), Makedonije (71), Albanije (86) i Crne Gore (90).²⁰

Imajući u vidu ovako loš rang Srbije i slabo stanje razvijenosti klastera, autori su pokušali da kvantifikuju razvijenost klastera u Srbiji. Cilj je bio da se dobiju konkretni rezultati koji bi pokazali koliki udeo ukupnog broja preduzeća pripada onima koja su uključena u klaster, koliki je broj zaposlenih koji su angažovani u radu klastera, a koliko od ukupnog prometa preduzeća u Srbiji čini promet preduzeća u klasterima. Na osnovu analize dobijeni su sledeći rezultati:²¹

Preduzeća uključena u klaster	0,2% ukupnog broja registrovanih preduzeća
Broj zaposlenih angažovanih u radu klastera	3% ukupnog broja radno angažovanih ljudi ²²
Ukupan promet preduzeća u klasterima	0,04% ukupnog prometa preduzeća ²³

Tabela 3. Ocena poslovnog ambijenta zemalja regiona prema metodologiji *Doing business 2009*

Zemlja	Rang
Mađarska	41
Rumunija	47
Slovenija	54
Makedonija	71
Albanija	86
Crna Gora	90
Srbija	94
Hrvatska	106
BiH	119

Izvor: The World Bank Group

²⁰The World Bank Group, *Doing Business*, 2009.

²¹Svi podaci se odnose na Republiku Srbiju i urađeni su po proračunu autora na osnovu podataka preuzetih iz dokumenta *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2008. Godinu, septembar 2009, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Republički zavod za razvoj, Republička agencija za razvoj MSP i preduzetništva, Beograd.*

²²Na osnovu podataka iz 23 klastera, nedostaju podaci za 2 klastera.

²³Nažalost, zbog netransparentnosti podataka nije obuhvaćen ukupan promet u svim postojećim klasterima u Srbiji. Podatak je dobijen na osnovu 18, nedostaju podaci za 7 klastera.

Bitno je još istaći da su klasteri, od 2009. godine, podeljeni u dve faze i to početnu i razvojnu. U oba slučaja, klasteri moraju biti registrovani, a razlika je u količini sredstava koja im se dodeljuju (novi klasteri nisu u mogućnosti da obezbede sredstva za sufinansiranje kao postojeći).

Zakonom o budžetu Republike Srbije za 2009. godinu član 5, opredeljena su sredstva u iznosu od 3.574.000.000 dinara²⁴ u okviru razdela 15 – Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, funkcija 410, Opšti ekonomski i komercijalni poslovi i poslovi po pitanju rada, aproprijacija ekonomske klasifikacije 451, subvencije javnim nefinansijskim preduzećima i organizacijama, od čega su sredstva u iznosu od 29.600.000 dinara²⁵, namenjena za realizaciju Programa razvoja klastera. Opšti cilj Programa je podrška povećanju konkurentnosti domaćih preduzeća i preduzetnika, otvaranju novih radnih mesta i rastu izvoza kroz povezivanje malih i srednjih preduzeća i preduzetnika sa istraživačko-razvojnim institucijama.

ICT KLASITERI

Analiza ICT sektora

U savremenom svetu brz razvoj telekomunikacija i informaciono-komunikacionih tehnologija ima strateški karakter. Zbog toga, definisanje strateških ciljeva razvoja telekomunikacija je od posebnog državnog interesa za zemlje u tranziciji kao što je Republika Srbija, pre svega zbog ekonomskog oporavka i rasta. Ulaganja u telekomunikacionu i informacionu infrastrukturu neposredno utiču na privredu, građane i društvo u celini. Za privredu, informaciono-komunikacione tehnologije su sredstvo za modernizaciju i poboljšanje konkurentnosti, za građane predstavljaju sredstvo za bolji pristup informacijama i poboljšanje kvaliteta života, a za društvo, one pružaju nove metode komunikacije i socijalnog dijaloga, doprinose razvoju demokratije i smanjenju socijalnih i geografskih diskriminacija.

U Republici Srbiji je razvoj ovog sektora u prethodnih deset godina bio znatno sporiji u odnosu na slične zemlje u našem okruženju. Stepem razvijenosti tržišta telekomunikacija u Srbiji je i dalje na nižem nivou u odnosu na standarde koji postoje u zemljama Evropske unije²⁶. Razlozi za to su višestruki, počev od perioda sankcija i izolacije, kada je razvoj telekomunikacija bio usporen, kao i događaja tokom 1999. godine, kada je značajan deo telekomunikacione infrastrukture

²⁴Što po zvaničnom srednjem kursu NBS na dan 1.4.2010.godine (1€ = 99,6140 dinara) iznosi ≈ 36 miliona €.

²⁵Što po zvaničnom srednjem kursu NBS na dan 1.4.2010.godine (1€ = 99,6140 dinara) iznosi ≈ 300.000 €.

²⁶RATEL, Republička Agencija za telekomunikacije, opširnije na internet adresi: http://www.ratel.rs/index.php?page=static&item=6&get_treerot=6&lang=srp.

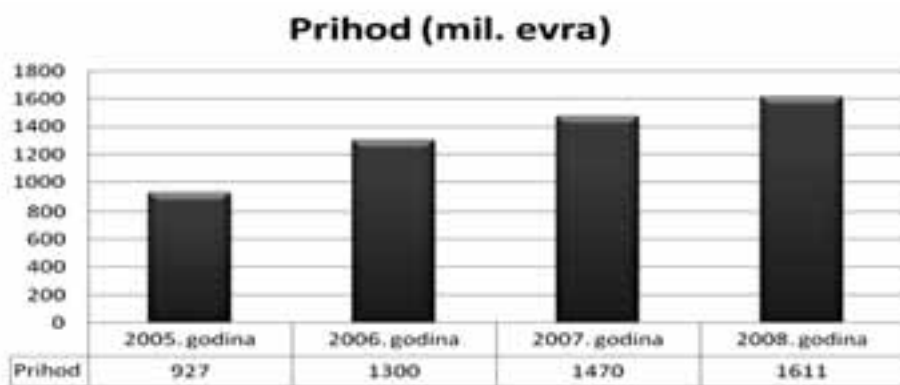
bio uništen. Republika Srbija je 2000. godine ušla u proces tranzicije koji je između ostalog, omogućio otvaranje tržišta, tako da je u poslednjih nekoliko godina zabeležen daleko veći napredak. Krajnji rezultati ovih procesa se tek očekuju kroz nekoliko godina.

Uvidevši koliki je značaj razvoja telekomunikacija za pokretanje privredne aktivnosti i poboljšanje konkurentnosti, autori su odlučili da sprovedu detaljnu analizu ICT sektora i stanja klastera u Srbiji, sa ciljem predlaganja adekvatnih mera poboljšanja postojećeg stanja.

Tržište telekomunikacija

Ukupna vrednost tržišta telekomunikacija u Republici Srbiji je približno 10 milijardi evra, a učešće sektora telekomunikacija u BDP je od 4 do 6%.²⁷

Kada je reč o investicijama u sektoru telekomunikacija, posebno je značajna 2007.godina. To je bila prva godina poslovanja inostranih operatera koji su uložili značajna sredstva u razvoj telekomunikacija u Srbiji i to: Telenor, Norveška kupovinom kompanije Mobi63 putem privatizacije 1,602 milijarde evra i Mobilkom, Austria (VIP Mobile) kao najveća grinfild investicija u iznosu od 570 miliona evra²⁸. U 2008. godini nije bilo većih stranih direktnih investicija u oblasti telekomunikacija.

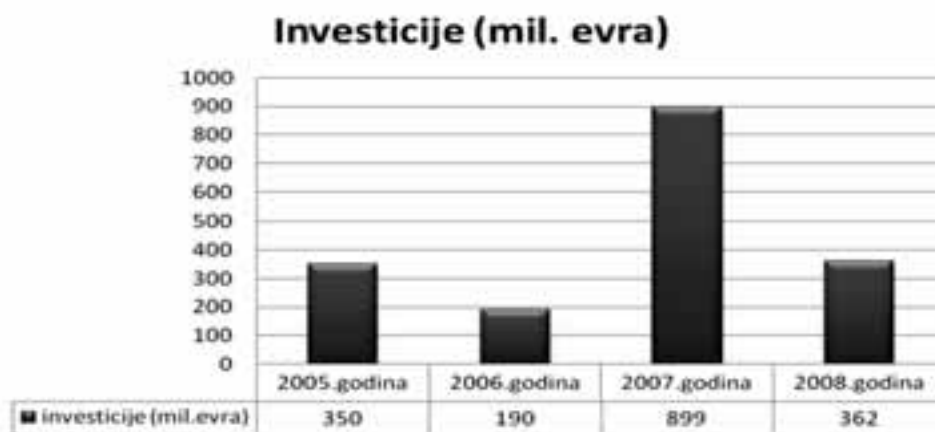


Grafik 2. Tržište telekomunikacija u Republici Srbiji

Izvor: RATEL

²⁷RATEL, Republička Agencija za telekomunikacije, Redovna konferencija za štampu, Izveštaj o radu Republičke agencije za telekomunikacije za period od 2005. do 2009. godine, 24.mart 2009.godine, Beograd.

²⁸Izvor: Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza, SIEPA, 2009., Publikacija: Smart Solution, ICT Serbia, link: http://www.siepa.gov.rs/site/sr/home/2/publikacije/sektorske_brosure/.



Grafik 3. Investicije u tržište telekomunikacija u Republici Srbiji

Izvor: SIEPA

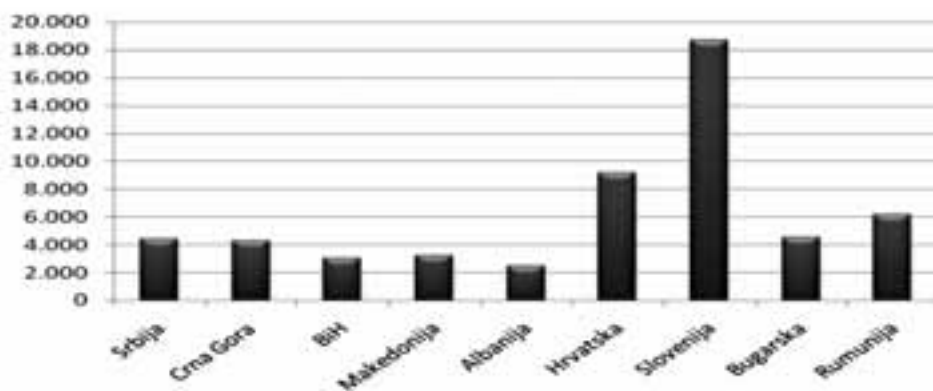
Kada je reč o regulaciji telekomunikacionog tržišta, ono je regulisano Zakonom o telekomunikacijama koji definiše učesnike u procesu regulacije tržišta telekomunikacija, Narodna skupština Republike Srbije usvaja odgovarajuća zakonska akta, Vlada Republike Srbije definiše Politiku i Strategiju razvoja telekomunikacija, donosi Akcioni plan i vrši nadzor nad primenom Zakona o telekomunikacijama, a Republička Agencija za telekomunikacije predstavlja regulatora odgovornog za razvoj telekomunikacija, u cilju zaštite državnih interesa, podsticanja konkurencije i zaštite krajnjih korisnika.

Stanje u fiksnjoj i mobilnoj telefoniji u Srbiji danas je sledeće: Telekom Srbija je do nedavno bio jedini operater fiksne telefonije, a od 2010. Telenor dobio licencu za drugog operatera fiksne telefonije. Mobilna mreža u Srbiji pokriva 90% teritorije i trenutno ima tri mobilna operatera – Telekom Srbija, Telenor (Norveška) i Mobilkom (Austrija). Prema tržišnom udelu, MTS dominira na tržištu sa 59.4% udela, zatim Telenor 34,6% i Mobilkom 6%.

Komparativna analiza sa državama Jugoistočne Evrope

Tri države centralne i jugoistočne Evrope, Bugarska, Rumunija i Slovenija su članice Evropske unije i njihovi zakonski propisi u oblasti telekomunikacija su

u potpunosti usklađeni sa evropskim zakonodavstvom. Ostale države ovog dela Evrope, Albanija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Hrvatska, Makedonija i Srbija, ulažu izuzetne napore da dostignu stepen razvoja telekomunikacija i informaciono-komunikacionih tehnologija karakterističan za zemlje članice EU, kako u tehnološkom, tako i u ekonomskom i regulatornom pogledu. Da bi se izvukli odgovarajući zaključci o stepenu razvijenosti tržišta telekomunikacija u Srbiji urađena je uporedna analiza sa pomenutim državama i to u poređenju: BDP po stanovniku, vrednost poreskog opterećanja (stopa PDV-a), broj korisnika mobilne i fiksne telefonije, kao i broj korisnika interneta. Na osnovu dobijenih podataka data je SWOT analiza za tržište telekomunikacija u Srbiji.



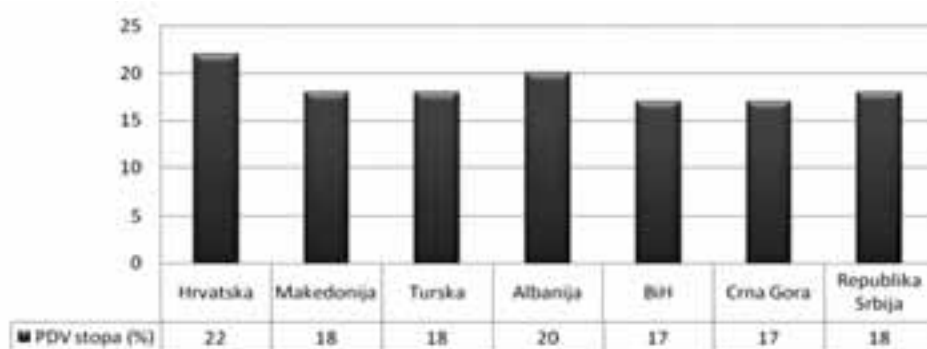
Grafik 4. BDP po stanovniku u evrima (2008.godina)²⁹

Izvor: RATEL

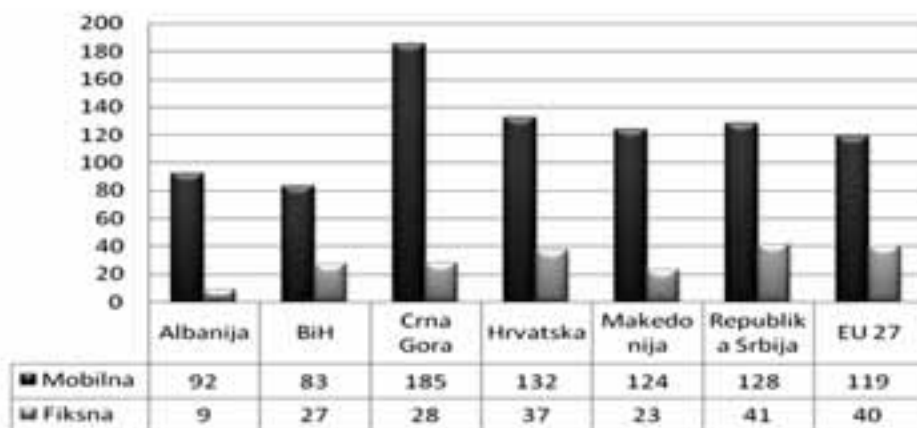
Najveći BDP po stanovniku ima Slovenija, dok od zemalja koje nisu članice EU najveći BDP po stanovniku ima Hrvatska. Kada je reč o iznosu stope poreza na dodatu vrednost u Republici Srbiji i u zemljama regiona, može se zaključiti da je Srbija konkurentna, odnosno da jedino BiH i Crna Gora imaju nižu poresku stopu PDV-a.

Ako se u obzir uzme poređenje broja korisnika mobilne i fiksne telefonije na 100 stanovnika, može se zaključiti da je u svim zemljama u okruženju broj pretplatnika mobilne telefonije značajno veći od broja pretplatnika fiksne telefonije.

²⁹Proračun autora prema podacima publikacije Republičke Agencije za telekomunikacije, Pregled tržišta telekomunikacija u Republici Srbiji u 2008.godini, Beograd 2009. (korišćeni su podaci za 2008. jer se izveštaji prave sa godinom zakašnjenja, te za 2009. i 2010. nisu još dostupni).

Grafik 5. Vrednost PDV-a³⁰

Izvor: RATEL



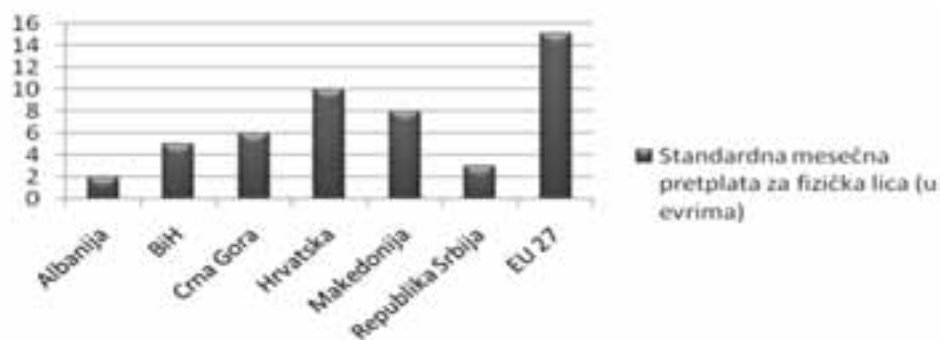
Grafik 6. Broj pretplatnika mobilne i fiksne mreže na 100 stanovnika

Izvor: RATEL

U 2008. godini, u Srbiji je broj pretplatnika na 100 stanovnika u fiksnoj mreži porastao sa 38,59 na 41,14 (porast od 6,6%), a u mobilnoj telefoniji sa 112,70 na 128,27 (porast od 13,8%). Mesečna pretplata, cena impulsa, kao i cena lokalnog poziva i dalje su najniže u Republici Srbiji, dok najviše cene mesečne pretplate i lokalnog poziva u okruženju ima Hrvatska.

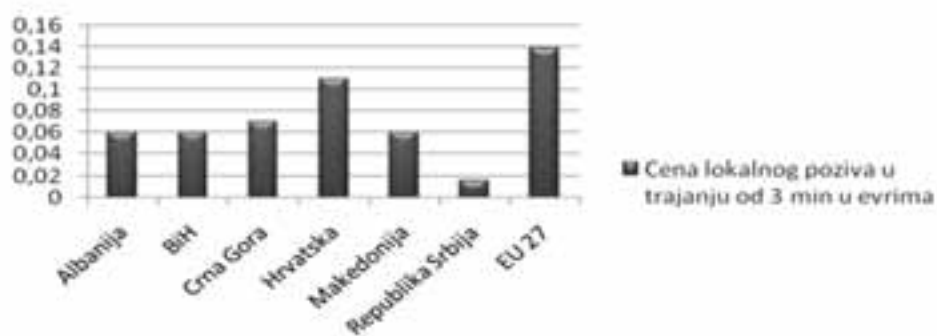
³⁰Proračun autora prema podacima publikacije Republičke Agencije za telekomunikacije, Pregled tržišta telekomunikacija u Republici Srbiji u 2008. godini, Beograd 2009. (korišćeni su podaci za 2008. jer se izveštaji prave sa godinom zakašnjenja, te za 2009. i 2010. nisu još dostupni).

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?



Grafik 6. Standardna mesečna pretplata za fizička lica (u evrima)

Izvor: RATEL



Grafik 7. Cena lokalnog poziva u trajanju od 3 min. u evrima

Izvor: RATEL

Primetan je značajan porast broja korisnika Interneta u Srbiji. Broj potencijalnih korisnika u 2008. godini je iznosio 1.619.711, što je povećanje od približno 27,7% u odnosu na 2007. godinu kada je bilo oko 1,27 miliona korisnika.

SWOT analiza tržišta telekomunikacija u republici Srbiji³¹

Prednosti:

- Telekomunikaciono tržište u celini već nekoliko godina unazad beleži konstantan rast na polju fiksne telefonije, mobilne telefonije, Interneta i distribucije radijskih i televizijskih programa.

³¹Urađena je prema zaključcima do kojih su došli autori, a u skladu sa nalazima Republičke Agencije za telekomunikacije, RATEL Srbija.

- Sproveden je niz regulatornih mera i aktivnosti u cilju liberalizacije skoro svih segmenata telekomunikacionog tržišta.
- Sektor telekomunikacija je privlačan investitorima zbog brzog povraćaja investicija.
- U sektoru mobilne telefonije je značajno smanjen uticaj države ulaskom dva nova operatora koji su u vlasništvu inostranih multinacionalnih kompanija.
- Povećava se broj usluga na tržištu kao i njihov kvalitet.
- Postoji konstantan rast tražnje za konvergentnim telekomunikacionim uslugama koje obuhvataju prenos govora, podataka i slike.
- Donošenje regulative koja se odnosi na uslove i postupak izdavanja odobrenja javnom telekomunikacionom operatoru za povezivanje domaće telekomunikacione mreže sa telekomunikacionom mrežom druge države, omogućilo je povećanje konkurencije na veleprodajnom i maloprodajnom tržištu široko pojasnog pristupa Internetu.

Slabosti:

- Neusklađenost zakonskog okvira sa regulatornim okvirom Evropske unije iz 2002. godine.
- U mobilnoj telefoniji je broj pripejd korisnika značajno veći od broja postpejd korisnika, što umanjuje prihode na koje operator može sigurno računati.
- Ne očekuje se značajan porast broja mobilnih korisnika u budućnosti zbog visoke penetracije.

Mogućnosti:

- Razvoj 3G servisa od strane mobilnih operatora bi mogao da stvori mogućnosti za dalji razvoj kontent provajdera u smislu pružanja novih usluga.
- Uvođenje VOLP, CDMA i WiMAX tehnologija može povećati konkurenciju u fiksnoj telefoniji.
- Prelazak na digitalno emitovanje omogućiće razvoj radio-difuzije, a kroz digitalnu dividendu i ostalih telekomunikacionih usluga.

Pretnje:

- Usporavanje ekonomskog rasta u 2009. i 2010. godini može da se odrazi i na tržište telekomunikacija, naročito na razvoj 3G mobilne mreže i široko pojasnog pristupa Internetu.

ICT klasteri– analiza postojećeg stanja

Trenutno u Srbiji postoje dva klastera kojima je grana delatnosti informaciona tehnologija. To su Srpski softverski klaster i Embadded – klaster za integrisane elektronske sisteme. Radi veće preglednosti sledi uporedna tabela sa najosnovnijim podacima koji karakterišu ova dva klastera.

Tabela 4. Osobine Srpskog softverskog klastera i klastera Embadded

<i>Osobine</i>	<i>Srpski softverski klaster</i>	<i>Embadded</i>
<i>Godina osnivanja</i>	2006. godine	2008. godine
<i>Faza razvoja</i>	III faza	I faza
<i>Cilj organizovanja</i>	Cilj klastera je da ostvari međunarodni uspeh kroz inovativna rešenja, poslovnu ekspertizu i proširenje saradnje sa međunarodnim partnerima.	Cilj klastera je popularizacija profesije i unapređenje saradnje sa obrazovnim i istraživačkim institucijama, koje treba da posluže kao baza za budućnost i da kroz unifikaciju poslovnih procesa i podizanja nivoa kvaliteta dođe do ispunjavanja zahteva tržišta.
<i>Zajedničke funkcije klastera, delatnost, poslovi i stepen zajedničkog poslovanja</i>	Ključni zadaci klastera su: * Lobiranje kroz IKT forum * Edukacija * Uvođenje standarda kvaliteta (TC 16949) * Marketing i promocija * Povezivanje sa srodnim udruženjima	Ključni zadaci klastera su: * Uspostavljanje kontakata pre svega sa inostranstvom * Podizanje nivoa kvaliteta * Stvaranje baze za inovacije * Marketing * Izrada informacionog sistema aktuelnih informacija i domena tehnike i regulative od značaja za granu
<i>Teritorijalni obuhvat</i>	Beograd i Novi Sad	Beograd i Novi Sad
<i>Broj preduzeća i naučno istraživačkih institucija koje ulaze u sastav klastera</i>	16 preduzeća i 5 naučno-istraživačkih institucija	12 preduzeća i 3 naučno-istraživačke institucije
<i>Broj zaposlenih</i>	3.030	1.000

<i>Ukupan promet svih članica klastera</i>	/	10 miliona evra (2008)
<i>Obim ostvarenog izvoza</i>	/	Oko 60 % (2008)

Izvor: Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja

Na osnovu prethodnog poglavlja i analize stanja klastera u Srbiji, zaključak je da postojeća dva klastera nisu dovoljno razvijena, da preduzeća koja ulaze u njihov sastav nisu dovoljno koordinirana i da kod članica klastera postoje nejasnoće oko samog funkcionisanja klastera u organizacionom smislu. Takođe je uočeno da država nije prepoznala njihovu aktivnost i da nije preduzela mere podrške njihovom razvoju.

Lanac vrednosti– Embadded

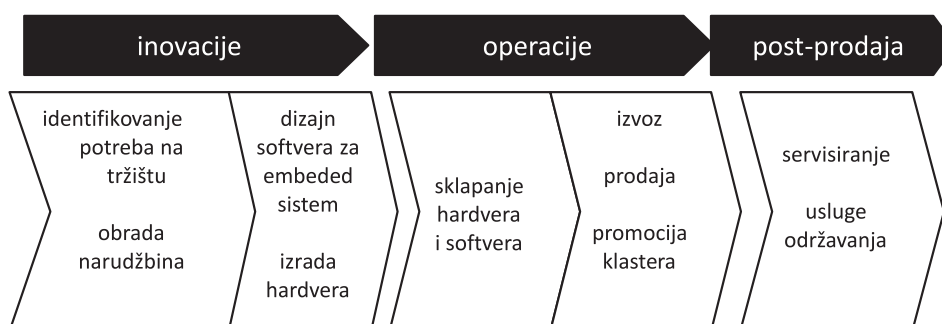
Osnovna svrha udruživanja u ovaj klaster je poboljšanje performansi njegovih članica. Embedded je potpuno okrenut razvoju tehnologije, a ima za cilj da poveže resurse članica i podigne kvalitet na viši nivo. Prema tome, možemo reći da stvaranje dodatne vrednosti postoji kada je u pitanju proces inovacija, imajući u vidu da članice saraduju sa veoma kvalitetnim naučno-istraživačkim i obrazovnim ustanovama. Sam proizvod (embedded sistem)³² se sastoji iz softverskog i manjeg hardverskog dela. Veoma je teško stvoriti dodatnu vrednost u hardverskom delu, budući da su u pitanju standardizovani proizvodi i procesi. Međutim, upravo saradnja sa pomenutim institucijama omogućava kompanijama da postignu dodatnu vrednost u dizajnu softvera.

Hardverski deo je uglavnom vezan za samu fazu sklapanja proizvoda, gde ne postoji stvaranje dodatne vrednosti. Embedded ne nastupa kao klaster u prodajnim aktivnostima, već se svaka članica klastera time bavi zasebno. Razlog za ovo može da bude to što je klaster oformljen 2008. godine, tako da, imajući u vidu stanje pre formiranja, nije bilo dovoljno vremena da se u potpunosti razvije lanac vrednosti.

³²Embedded sistem je dizajniran tako da obavlja jednu ili malo srodnih funkcija za razliku od, na primer, personalnih računara, koji su programirani da vrši širi opseg funkcija.

Jedan od osnovnih ciljeva klastera je i njegova promocija, tj. promocija kvaliteta njegovih proizvoda i usluga. U nastojanju ispunjenja ovog cilja Embedded je, kao klaster, nastupao na nekoliko sajмова iz različitih oblasti tehnologije.

Budući da kompanije nastupaju odvojeno i kada je u pitanju pružanje post-prodajnih usluga, ne može se govoriti o stvaranju dodate vrednosti u ovom segmentu lanca vrednosti. Za to je potreban viši stepen saradnje među članicama klastera.



Slika 2. Lanac vrednosti– Embedded

DIJAMANT IZ UGLA KLASTERA

Faktorski uslovi

Faktorski uslovi predstavljaju položaj jedne zemlje u pogledu faktora proizvodnje neophodnih da se konkuriše u određenoj delatnosti, kao što su kvalifikovana radna snaga ili infrastruktura.³³ Kada se faktorski uslovi posmatraju iz ugla klastera, konkretno u našem slučaju ICT klastera, potrebno je izvući zaključak da li postoji mogućnost da klaster postane konkurentan na regionalnom nivou, a u budućnosti i na globalnom i ako postoji na koji način to postići.

Glavnom prednošću ICT klastera u Srbiji, smatra se kvalifikovana radna snaga. Srbija ima visoko profilisane stručnjake, a u tome veliku ulogu ima obrazovni sistem, koji je skoncentrisan oko tehničkih i inženjerskih struka. Važno je istaći da su inženjerska zanimanja jako popularna među mladim ljudima i da od

³³Majkl E. Porter, 2008, „O konkurenciji”, FEFA, Beograd, str. 171.

16.000 diplomaca, koliko izade sa fakulteta na godišnjem nivou, njih 2000 su telekomunikacioni inženjeri, a oko 1600 su inženjeri elektrotehnike.³⁴

Jedna od prednosti Srbije je i troškovno konkurentna radna snaga. Inženjeri zarađuju više od prosečnih plata u zemlji, ali u poređenju sa evropskim kolegama situacija je znatno drugačija. Neto plate na mesečnom nivou variraju od 600 do 1200 evra, a bruto od 900 do 1800 evra za visoko kvalifikovanu radnu snagu.³⁵

Nedostatom se smatra nedovoljan broj inženjera za hardver, ali postoji veliki broj inženjera obučenih za softver. Da bi se ovaj problem prevazišao potrebno je nastavne programe uskladiti sa potrebama tržišta i omogućiti mladim ljudima da se školuju i usavršavaju u zemlji.

Problem sa kojim se Srbija već dugo suočava je konstantni „odliv mozgova“. To pokazuje i izveštaj Svetske banke po kojem je Srbija na 132. mestu od 134 zemlje.³⁶ Moraju se stvoriti uslovi, koji bi omogućili našim inženjerima da ostaju i rade u zemlji, a i da se određen broj stručnjaka vrati.

Još jedan bitan faktorski uslov je i infrastruktura. Infrastruktura ICT sektora je na zadovoljavajućem nivou. Postoji dobra pokrivenost telefonskim priključcima, a i mobilna mreža je dobro razvijena. Telekom Srbija je regionalni lider na polju internet usluga. ADSL bi u skorije vreme trebao da bude pristupačan za 80% korisnika fiksne telefonije, a plan je da u Beogradu ovaj procenat bude 100%.³⁷

Strategija, struktura i suparništvo

Na žalost, način delovanja klastera, kao i koristi koje mogu imati kao član klastera nisu dovoljno poznati članovima menadžmenta kompanija u Srbiji. Usled toga, dešava se da strategije kompanija nisu usklađene sa strategijom klastera. Ovo se uglavnom odnosi na razliku u željenim vremenskim okvirima i željeni nivo kvaliteta koji se može ostvariti unutar tog okvira.

Država nema jedinstvenu politiku klastera. Iako postoji više dokumenata kojima je obuhvaćena politika klastera ne postoji dovoljna koherentnost, komple-

³⁴SIEPA, *Publication-Smart Solution ICT Serbia, Enter Serbia's ICT Sector, page 3, www.siepa.gov.rs.*

³⁵SIEPA, *Publication-Smart Solution ICT Serbia, Enter Serbia's ICT Sector, page 5 www.siepa.gov.rs.*

³⁶World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland, 2009.*

³⁷SIEPA, *Publication-Smart Solution ICT Serbia, Enter Serbia's ICT Sector, page 7, www.siepa.gov.rs.*

mentarnost i artikulacija između njih. Treba pomenuti i da je novi zakon o zaštiti konkurencije stupio na snagu 1. novembra 2009. godine.

Kada je reč o korporativnom upravljanju, propisi u Srbiji nisu u potpunosti usklađeni sa onim što nazivamo najbolja praksa. Kompanije uglavnom koriste kodeks korporativnog upravljanja koji je propisala Privredna komora Srbije, iako imaju i svoje kodekse koji nisu objavljeni i služe za internu primenu. U Srbiji oko 30% preduzeća nije upoznato sa OECD principima korporativnog upravljanja. Za kompanije koje se kotiraju na berzi je važno da izađu i van okvira koji im propisuje zakon i usresrede se što je više moguće na najbolju praksu.

Uslovi tražnje

Na tražnju za proizvodima ICT klastera Srbije, može da utiče visoka stopa rasta za proizvodima ICT klastera na svetskom nivou, pod uslovom da se naši proizvodi izdvoje kvalitetom za svoju mesto u svetskoj tražnji. Tražnju oblikuje i to što su mnoge svetske kompanije baš u Srbiji otvorile svoje razvojne centre i predstavništva.

Microsoft je otvorio svoj razvojni centar u Beogradu 2005. godine. Kada su u Microsoft-u shvatili da veliki broj softverskih eksperata u Americi dolazi sa ovih prostora, odlučili su da istraže „izvorište“ talenata i iskoriste centralnu poziciju Beograda u regionu.³⁸ Microsoft navodi da je veoma zadovoljan saradnjom sa našim stručnjacima i da će nastaviti da ulažu u razvojni centar, da bi se povećao broj radnih mesta, kao i broj projekata. Na taj način bi se u određenoj meri zastavio odliv mozgova.

Ovaj model poslovanja je sve više prisutan u ICT sektoru. Microsoft je samo jedan od primera kompanija koje su se odlučile da u Srbiji otvore razvojne centre i predstavništva. Sve ovo će u budućnosti pozitivno uticati na tražnju za ICT proizvodima.

Srbija ima dobar geografski položaj i to bi se moglo iskoristi da se unapredi saradnja sa ICT klasterima u regionu. Rezultat bi bio unapređenje saradnje unutar ICT klastera u Srbiji jer bi morali da nastupaju zajedno što bi u krajnjoj instanci dovelo do povećanja tražnje. Važno je istaći da je klaster Embadded, iako postoji tek dve godine u prvoj godini uspeo da izveze 60% svojih proizvoda. To

³⁸SIEPA, *Publication-Smart Solution ICT Serbia, Enter Serbia's ICT Sector, Success Stories*, page 9, www.siepa.gov.rs.

je jasan pokazatelj da za proizvodima ICT klastera postoji tražnja na inostranim tržištima.³⁹

Poslovanje u ovoj industriji zahteva konstantno ulaganje, usavršavanje, inovacije. I delovi i sama proizvodnja su skupi, a i konkurencija na svetskom nivou je žestoka. Potencijali za razvoj klastera u ovoj grani postoje, ali klasteri su osnovani tek pre nekoliko godina i teško mogu da pariraju klasterima koji postoje dugi niz godina i imaju razređenu proizvodnju, sisteme distribucije, klaster menadžment i jak marketing.

Srodne i pomoćne grane

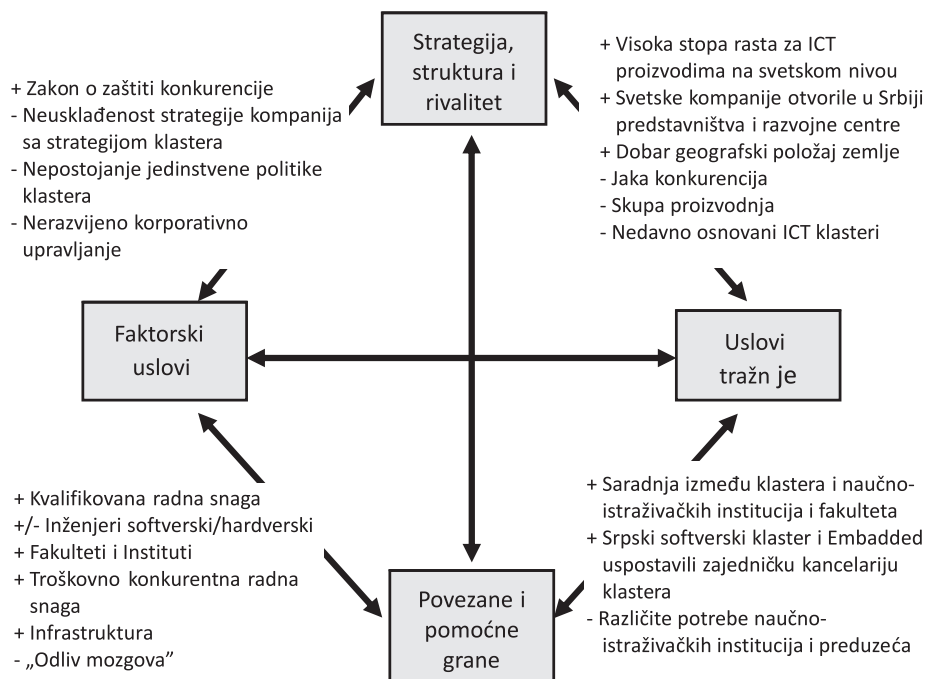
Veoma važan vid saradnje u ICT sektoru je saradnja između klastera i naučno-istraživačkih ustanova i fakulteta. Ovaj vid saradnje je razvijen u Srbiji, budući da su članovi i Srpskog softverskog klaster i Embedded.rs-a institut Mihailo Pupin i elektronički fakulteti iz Beograda i Novog Sada. Problem koji nastaje u ovom vidu saradnje su različite potrebe istraživačkih institucija i preduzeća, jer preduzeća žele novu vrednost i konkretne rezultate. Čest je slučaj i da se razlikuju vremenski okviri jer kompanje uglavnom žele što brže rezultate.

Osim što sarađuju sa naučno-obrazovnim institucijama u oblasti razvijanja tehnologije, Srpski softverski klaster i Embedded.rs su uspostavili zajedničku kancelariju klastera i ostvarili saradnju u međunarodnim nastupima. Ovo je veoma značajan vid saradnje, budući da su oba klastera više orjentisana na izvoz.

STANJE ICT KLASITERA U ZEMLJAMA OKRUŽENJA

U nastavku rada sledi analiza stanja ICT sektora i ICT klastera u zemljama okruženja. Cilj ove analize jeste da se utvrde prednosti već formiranih klastera u pomenutim zemljama, kao i načini na koji su oni formirani. Pored ovih pozitivnih stavki, cilj je i da se utvrde posledice koje su sa sobom doneli formirani klasteri kako bi se izvukle pouke za Srbiju, odnosno kako bi se izbegli loši efekti. Ova analiza takođe treba da pokaže da li bi u budućnosti postojao prostor u smislu partnerske saradnje između pomenutih zemalja i Srbije u vidu formiranja regionalnog ICT klastera. Analizirane su Bugarska, Mađarska, Hrvatska i Makedonija.

³⁹Izvor: *Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja*



Slika 3. Dijamant ICT klastera

Izvor: Slika dijamanta preuzeta iz knjige Majkl E. Portera, 2008, „O konkurenciji“, FEFA, Beograd

Bugarska

U Bugarskoj su razvijeni posebno klasteri odeće i oni zauzimaju vodeću poziciju.⁴⁰ Bugari nisu mnogo okrenuti razvoju ICT klastera, tek od 2006. godine postoje ozbiljnije strategije razvoja ICT sektora i sa tim u vezi ICT klastera. Pomenuta organizacija klastera suočava se sa nekoliko prepreka, od nedovoljnog dijaloga sa vladom do nedostatka strateškog planiranja rada u kompanijama i slabih veza sa univerzitetima.

⁴⁰Podaci preuzeti iz „Innovation clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support“, DG Enterprise and Industry, Luxembourg, 2007, str.37. Za više informacija može se pogledati i internet adresa <http://www.clusterobservatory.eu/>.

Bugarski ICT klaster sastoji se od 13 nevladinih tehnoloških organizacija koje su stvorene sa ciljem da poboljšaju tehnologije i olakšaju razmenu informacija između kompanija i IT stručnjaka.⁴¹ Bugarska je krajem devedesetih godina imala veliki problem odliva mozgova ICT stručnjaka, ali zbog rasta njihovih plata kao i rasta broja stranih kompanija koje se snabdevaju softverima od bugarskih kompanija, migracije stručnjaka su se smanjile. Još jedan problem u razvoju pomenutog klastera je taj što nije bilo jasno definisanog plana za jačanje konkurentnosti ICT klastera u Sofiji. Još jedna prepreka u Bugarskoj je sporo sprovođenje mera liberalizacije telekomunikacione industrije. Bugarska je pretposljednja u Evropi po korišćenju i pristupu internetu. Ovo objašnjava nedovoljan nivo ICT znanja među zaposlenim i nerazvijenu e-trgovinu i e-poslovanje. Takođe, pored svega pomenutog, postoji još jedan nedostatak, a to je nedovoljna domaća tražnja. Pokušaj stvaranja zajedničke strategije države i poslovnog sektora je propao zbog nedostatka želje za saradnjom ne samo MSP, nego i velikih IT kompanija.

Ono što se može zaključiti prema sastavu organizacija u klasteru, je to da ICT klaster nije organizacija za razvoj kompanija već za pisanje politika, i članovi su uglavnom profesionalna udruženja. Od pomenute 2006. godine, klaster ima cilj da utiče na državne ICT politike i praksu, pokušavajući da u isto vreme uvede inovacije u ovaj sektor. Zajedno sa Udruženjem bugarskih softver kompanija (BASCOM) i Evropskim softverskim institutom znanja (ESI-Centre) u Bugarskoj 2006. godine, ICT klaster je osnovao Društvo ICT klastera sa Hrvatskom, Makedonijom, Srbijom, Bugarskom i Jermenijom u cilju pomoći razvoju ICT u Jugoistočnoj Evropi. Ambiciozni plan Bugarske za poboljšanje pozicije ICT industrije na globalnom nivou još uvek nije ostvario svoje ciljeve. Nedostatak saradnje glavnih učesnika na ICT tržištu u Bugarskoj još uvek je izraženo i predstavlja drugu prepreku na putu jačanju klastera. Ali ipak, pored svega istaknutog, Bugarska ima potencijal da povрати lidersku poziciju u ICT koja pruža velike mogućnosti za investicije. Postoji potencijal za ulazak međunarodnih softver kompanija, a i tržište fiksne i mobilne telefonije imaju veliki potencijal rasta. Očekuju se velike investicije u oba segmenta što će i omogućiti rast ICT sektora u Bugarskoj.

Na osnovu analize stanja u Bugarskoj zaključujemo da:

- postoji nedovoljna saradnja sa vladom i slabe veze sa univerzitetima,
- postoji problem odliva mozgova (zbog niskih plata i nedovoljnog broja stranih kompanija koje se snabdevaju softverima od bugarskih kompanija),

⁴¹Podaci korišćeni u analizi stanja Bugarske su iz dokumenta Ketels Christian, Sölvell Örgan, 2006., "Clusters in the EU-10 new member countries", Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm, i "Innovation clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support", DG Enterprise and Industry, Luxembourg, 2007., str.37.

- nije bilo jasno definisanog plana za jačanje konkurentnosti ICT klastera u Sofiji,
- su se mere liberalizacije telekomunikacione industrije sporo sprovodile (zbog toga je Bugarska suočena sa nerazvijenom e-trgovinom i e-poslovanjem),
- nije postojala želja za saradnjom malih i srednjih preduzeća međusobno kao i sa velikim IT kompanijama.

Mađarska

U toku analize klastera u Mađarskoj, uočeno je da posebnu pažnju treba obratiti na ICT klaster – Debrecin. Do stvaranja ovog klastera je došlo tako što su se kompanije, koje su zainteresovane za razvoj IT industrije, prodaje, obrazovanja i istraživanja, a nalaze se Severnoj Velikoj Administrativnoj regiji, izrazile želju da sarađuju. Glavni motiv udruživanja je da dođe do stvaranja koncentrisanijeg regionalnog IT sektora. Prvi rezultat ove saradnje je formiranje IT klastera, koji je otvoren za saradnju sa svakom kompanijom, istraživačkom i obrazovnom institucijom. Klaster pruža svoje usluge svakoj poslovnoj kompaniji, koja posluje na regionalno nivou. Cilj ovog klastera je:

- Da gradi poverenje između postojećih i novih IT firmi.
- Stvaranje zajedničkih resursa – zajedničke internet adrese, zajedničke procedure u poslovanju.
- Poboljšanje R&D kapaciteta članica klastera i međusobna podrška u primeni inovativnih tehnologija i bolja primena samih rezultata istraživanja.
- Uključivanje članica na tendere, u razne projekte i na nacionalnom i regionalnom nivou.
- Predstavljanje zajedničkih interesa i mišljenja
- Pružanje pomoći organizacijama, koje obrazuju IT profesionalce sa ciljem povećanja regionalne ponude na tržištu rada⁴².

Takođe, ciljevi ovog klastera su da dođe i do boljeg korišćenja postojećeg akademskog znanja u privatnom sektoru, potom do lakše integracije diplomiranih studenata u radnu sredinu i boljeg usklađivanja teorijskog znanja sa praktičnim potrebama kompanija. Ovako verifikovani ciljevi bi mogli da posluže kao smernice po kojima bi trebalo da se razvija i srpski nacionalni klaster.

⁴²Hungarian ICT Cluster Debrecin-www.itcluster.hu/itcluster/activities.html, datum pristupa 08.03.2010.

Mađarski IT klaster je shvatio značaj međunarodne saradnje i činjenicu da danas IT kompanije u regionu skoro da i ne koriste prilike koje mogu da se pojave kroz partnerstva. Svesni da izolovani klaster ne može da opstane na duge staze, teže da dođe do međunarodne saradnje i regionalnog udruživanja radi dobiti svih članica klastera.

Na osnovu analize stanja u Mađarskoj autori zaključuju da:

- Mađarska uočava značaj međunarodne saradnje kroz partnerstva
- Mađarska teži da dođe do udruživanja IT klastera na regionalnom nivou.

Hrvatska

Prema podacima istraživačke kuće IDC Adriatics iz Zagreba, hrvatsko IT tržište je u 2008. zabeležilo pad od 0,7 % u odnosu na prethodnu godinu – najveći pad od 6,2 % je bio u prodaji hardvera. Pad prodaje je nastavljen i u 2009. godini te je u prvom kvartalu ostvaren veliki pad broja prodatih računara. U 2010. očekuje se blagi rast, a značajan oporavak se očekuje 2011. godine. IDC Adriatics procenjuje da će se smanjenom prodajom hardvera, posebno personalnih računara, kao i smanjenjem sredstava za informatičku edukaciju, u razdoblju od 2008. do 2012. godine prihodi IT sektora smanjiti za 1,6 milijardi evra, što predstavlja dvogodišnju potrošnju u tom sektoru.

Jezgro ICT klastera BEAM je osnovano decembra 2004. godine kao inicijativa 4 uspešne hrvatske kompanije („Bitart“, „Ekobit“, „Alterbox“ i „Multilink“). U klasteru je bilo više od 90 eksperata iz oblasti ICT-a, sa više od 66 sertifikata (Microsoft, Cisco, Oracle, Linux,...) i velikim iskustvom u međunarodnim projektima u Nemačkoj, Sloveniji, Švajcarskoj i Kataru. Uz pomoć USAID-a i GTZ programa, oktobra 2005., BEAM je transformisan u prvi nacionalni ICT klaster GRIT, koji su činile osam vodećih ICT kompanija, zajedno sa Univerzitetom u Rijeci i Regionalnom agencijom za razvoj u Rijeci.

U Hrvatskoj je u septembru 2007. osnovana Asocijacija hrvatskih ICT klastera, kao inicijativa šest klastera hrvatskih regiona, jednog privatnog instituta za istraživanje i razvoj i dve druge asocijacije. Ovoj asocijaciji je prethodila Inicijativa ICT klastera, koja je obuhvatila regione Hrvatske u tri faze. Cilj inicijative bio je organizovanje i podrška ICT klastera. U prvoj fazi bili su obuhvaćeni regioni: Varaždina, Čakoveca, Osijeka, Splita i Pule, u drugoj regioni: Zadra, Šibenika, Dubrovnika, Slovenskog Broda, Bjelovara, Karlovca i Krapina, dok su u trećoj fazi obuhvaćeni regioni: Vukovara, Siska, Gospića i Knina⁴³. Ciljevi Asocijacije u 2010. su: pozicio-

⁴³Boris Krstanović, 2009., „Croatian ICT Cluster Initiative“, Sofia.

niranje i brendiranje hrvatske ICT industrije na međunarodnom tržištu, uvećanje izvoza (uglavnom prodorom na nova tržišta), razvoj kulture kvaliteta. Asocijacija ohrabruje svoje članove da sarađuju sa drugim sektorima (klasterima drugih sektora), akademskim ustanovama i ICT klasterima iz Evropske Unije.⁴⁴

Hrvatska privredna komora učestvuje u mnogim projektima i aktivnostima u cilju stvaranja uslova za brži rast hrvatskog IT sektora tako što učestvuje u izradi zakonske regulative informacijskog društva, učestvuje u izgradnji baze podataka hrvatske ekonomije zbog povezivanja potencijalnih poslovnih partnera i izgradnji baze podataka IT sektora. Komora, takođe učestvuje u projektima Evropske Unije FP7, kao i u izgradnji strateških dokumenata („Hrvatska u 21. stoljeću – Informacijska i komunikacijska tehnologija” i strategija razvoja elektronskog poslovanja u Republici Hrvatskoj za period 2007. – 2010.).⁴⁵

Makedonija

U Makedoniji je 2000. godine osnovan MASIT, makedonska komora ICT-a od strane 15 vodećih kompanija iz tog sektora kao volonterska, neprofitna organizacija koja je bila priključena Makedonskoj privrednoj komori. Od Aprila 2007, pravna forma je promenjena i oni su sad deo Makedonske privredne komore.

Danas, MASIT predstavlja ICT industiju Makedonije. U sastavu komore je preko 80 kompanija iz ICT sektora uključujući i softverske i IT kompanije, kompanije koje se bave proizvodnjom hardvera i njegovom distribucijom, kao i ostale telekomunikacione kompanije koje se bave treninzima i konsaltingom u toj oblasti. Članovi MASIT-a danas predstavljaju preko 80% tržišta IT u Makedoniji. Sve inicijative i aktivnosti MASIT-a su usmerene na razvoj tržišta, rešavanje problema i istraživanje potreba tržišta. U zemlji MASIT sarađuje sa Vladom, finansijskim i stručnim institucijama koje zajedno učestvuju u radu Ekspertskog ICT saveta čiji je zadatak da doprinesu razvoju znanja i tržišta.

Na regionalnom i međunarodnom planu, MASIT sarađuje sa brojnim asocijacijama i organizacijama. U regionu najznačajniji partner je SEE ICT Private Sector Forum Board⁴⁶ čiji su član i koji okuplja asocijacije i organizacije iz jugoistočne Evrope. Od 2005. godine MASIT je član WITSA – World Information Technology and Services Alliance⁴⁷, a od Januara 2009 i EITO – European Information Techno-

⁴⁴Croatina ICT Cluster Initiative, „O nama”, web stranica: www.cro-ict.net.

⁴⁵Hrvatska gospodarska komora – centar za informatiku i statistiku – „Hrvatski IT sektor”, web stranica: www.hgk.hr.

⁴⁶Za više informacija pogledati internet sajt <http://www.seeictforum.org>.

⁴⁷Za više informacija pogledati internet sajt <http://www.witsa.org>.

logy Observatory⁴⁸. Takođe, imaju odličnu saradnju sa donorskim organizacijama USAID i GTZ.

Tržište ICT-a u Makedoniji pokazuje konstantan rast, vrednost se povećavala sa 100 miliona USD u 2006., na 121 milion USD u 2007., da bi u 2008. vrednost tržišta dostigla 159,05 miliona USD što čini rast od čak 60% u periodu od 2006. do 2008. Taj rast se pripisuje jasnoj ekonomskoj strategiji zemlje, prilično jakoj tražnji od strane privatnih lica i raznih institucija kao i rastu telekomunikacionih usluga. Predviđanja kompanije IDC pokazuju da se očekuje konstantan rast i u budućnosti bez obzira na krizu koja je pogodila sve grane, ali da će taj rast biti usporen u odnosu na dosadašnju dinamiku.

Na osnovu analize stanja u Makedoniji autori zaključuju da:

- postoji regionalna i međunarodna saradnja sa brojnim asocijacijama i donatorskim organizacijama
- Makedonija ima jasno definisanu ekonomsku strategiju zemlje,
- Ima prilično jaku tražnju od strane privatnih lica i raznih institucija,
- uočava se rast telekomunikacionih usluga.

Analizom ICT klastera u zemljama okruženja zaključuje se da Mađarska, Bugarska i Makedonija u budućem periodu mogu da predstavljaju Srbiji ozbiljnog partnera za saradnju i regionalno udruživanje. Dok kod Hrvatske nije uočena želja udruživanja na nadnacionalnom nivou, bar za sada.

PREPORUKE

Preporuke na nivou države

Srbija je u protekloj dekadi pokazala izuzetnu posvećnost evropskim integracijama i približavanju članstvu u Evropskoj Uniji. Postoje mnoge preprek na tom putu i ključno je da se u periodu koji sledi radi na njihovom otklanjanju.

U vreme ekonomske krize Srbija je pokazala spremnost da dobro odreaguje u kriznim situacijama, ali zaduženost zemlje raste i vraćanje dugova će predstavljati najveći izazov za državu.

Neefikasna administracija i loša primena postojećih zakona kao i nedovoljna zaštita investitora predstavljaju najveće probleme za poslovanje i investitore. Da bi došlo do rešenja ovih problema, država mora intenzivno da radi na smanjenju i uređenju administracije. Potrebno je izvršiti giljotinu propisa da bi došlo do pojednostavljenja i skraćivanju procedura neophodnih za dobijanje raznih dozvola. Koliko je situacija alarmantna najbolje ilustruje podataka da Srbija zauzima

⁴⁸Za više informacija pogledati internet sajt <http://www.eito.com>.

174. mesto od 183, kada je u pitanju dobijanje građevinskih dozvola. Potrebno je 279 dana za dobijanje građevinskih dozvola.⁴⁹

U Global Competitiveness Report-u za 2009. godinu, korupcija je identifikovana kao najproblematičniji faktor poslovanja.⁵⁰ Do rešavanja ovog problema može se doći jedino pooštavanjem pravnih sankcija za učesnike u korupciji.

Nedostatak adekvatne infrastrukture predstavlja veliki problem koji Srbija nastoji da reši dobijanjem zajmova od raznih međunarodnih institucija. Sredstva od zajmova će biti iskorišćenja za završavanje Koridora 10 u što kraćem roku, rekonstrukciju i modernizaciju železničke mreže kao i za izgradnju i rekonstrukciju mostova.

Velike nade se polažu i u Dunavsku strategiju. Evropska komisija je u junu prošle godine dobila mandat od Saveta Evropske Unije da izradi zajedničku sveobuhvatnu strategiju za zemlje dunavskog sliva, koja bi trebalo da bude usvojena do kraja 2010. Dunav je velika šansa za Srbiju jer omogućuje ekonomski razvoj, plovidbu i jačanje regionalne saradnje i partnerstva u regionu Podunavlja.

Politička nestabilnost i njen negativan uticaj na poslovanje je još jedan veliki problem sa kojim se suočava Srbija. Cilj je uspostavljanje dobrosusedskih odnosa i ekonomske saradnje sa zemljama iz okruženja. Dobrosusedski odnosi se pominju kao uslov za dalje evropske integracije ne samo Srbije već i drugih zemalja regiona.

U Srbiji proces tranzicije traje već 10 godina i da bi se taj proces ubrzao potrebno je raditi na ubrzanju reformi i usklađivanju zakonskih regulativa sa zakonodavstvom EU.

Država ne izdvaja dovoljno sredstava za razvoj školstva i nauke. U narednim godina mora doći do većih izdvajanja iz budžeta za ove oblasti.

Iz svega navedenog se vidi da se Srbija suočava sa ozbiljnim problemima. Samo efikasno otklanjanje ovih prepreka može doprineti poboljšavanju poslovnog ambijenta, povećanju investicija i popravljanju konkurentne pozicije.

Preporuke na nivou klastera

Analizom stanja klastera u Srbiji i ICT klastera zaključak je da se na kratak rok mora raditi na tome da Srbija dobije jedinstvenu politiku klastera. Politika klastera koja je sada na snazi nedovoljno je usmerena na razvoj klastera jer su tu uključene i politike za razvoj malih i srednjih preduzeća, regionalnog razvoja i privlačenje stranih direktnih investicija. Odvojena i jasno definisana politika razvoja klastera doprinela bi i lakšem poslovanju ICT klastera.

⁴⁹The World Bank Group, *Doing Business*, 2010.

⁵⁰World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland 2009.

Na kratak i srednji rok potrebno je raditi na podizanju svesti o značaju klastera i šta udruživanje u klastere može doneti. Podatak da samo 0,2% od ukupnog broja preduzeća uključeno u klastere, daje jasnu sliku na kakvom su nivou razvoja klasteri u Srbiji. U ICT klastere trenutno je uključeno 28 preduzeća. Cilj je da se ovaj broj u narednih 5 godina poveća na 90 preduzeća. To se može postići kao što je već rečeno samo stimulacijama i pojašnjenjima šta bi uključivanje u klaster donelo i kako bi unapredilo njihovo poslovanje.

Fakulteti i naučno istraživačke institucije predstavljaju važan deo klastera. Trenutno je 8 naučno-istraživačkih institucija uključeno u rad ICT klastera. Kao što je pokazala analiza dijamanta za klastere, Srbija ima talentovane diplomce i dobre fakultete i važno je da se oni uključe u rad klastera.

Analiza je pokazala da klasteri, uključujući i ICT klastere, nemaju dovoljno razvijen marketing i lance vrednosti. Ovaj podatak ne treba da čudi ako se uzme u obzir da je klaster menadžment nedovoljno razvijen. Kada je menadžment u pitanju glavni problemi su nedostatak liderskih veština i veština upravljanja projektima. Da bi došlo do poboljšanja, zaposleni u klastrima moraju stalno da se usavršavaju i prolaze razne prakse i treninge u inostranstvu. Samo na ovaj način može doći do poboljšanja performansi preduzeća u klasteru i ostvarivanja dodate vrednosti u svakom delu lanca vrednosti.

Klasteri sa najvišim rastom i potencijalom za razvoj su oni gde tehnološke inovacije igraju centralnu ulogu. Da bi konstantno dolazilo do inovacija, moraju se stvoriti neophodni uslovi, a to je moguće jedino stalnim ulaganjima u tehnologiju i edukaciju.

Važno je istaći da su Srpski softverski klaster i Embadded osnovani prije tri, odnosno pre dve godine i da je sada ključno pružiti podršku tim klasterima. Analiza je pokazala da šansa za razvoj postoji, ali da bez daljih ulaganja, usavršavanja, kao i saradnje sa klasterima iz regiona, ta šansa će biti umanjena.

Vizija za klastere u Srbiji do 2020. godine je sledeća: da Srbija postane država u kojoj će klasteri igrati važnu ulogu kao pokretači ekonomskog razvoja. Biće razvijeno jasno rangiranje klastera po stepenu razvoja i performansama. Procenat firmi uključenih u klastere će se povećati, a pojam „klaster“ će postati opštepoznat jer će se edukacijom povećati svest o značaju klastera. Srpski ICT klasteri će se razviti u klastere, koji će biti konkurentni i na evropskom i međunarodnom tržištu.

Predlog za formiranje nacionalnog ICT klastera

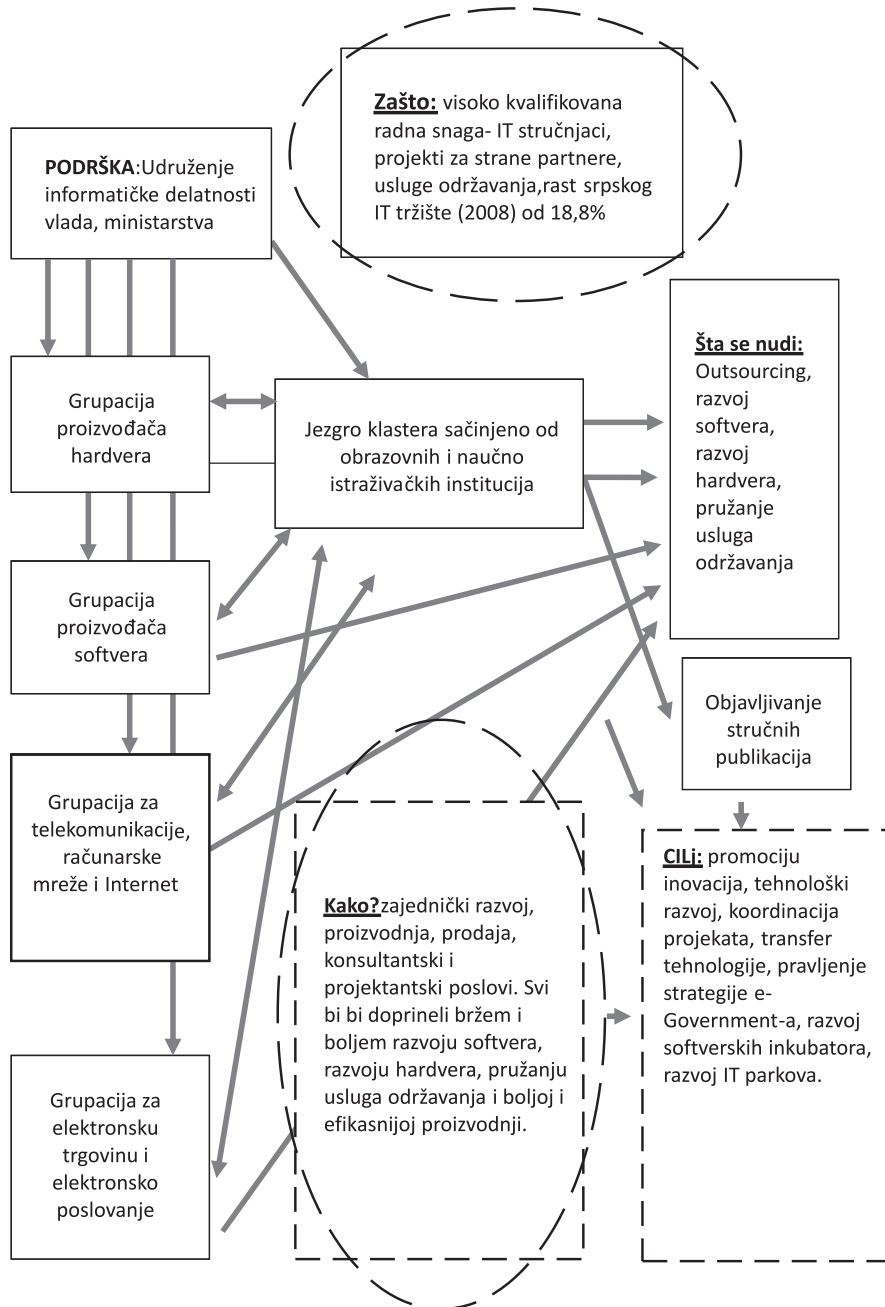
Na osnovu sprovedene detaljne analize ICT sektor u Srbiji, postojećih IT klastera, kao i iskustva zemalja iz okruženja (Bugarske, Mađarske, Hrvatske i Makedonije), došli smo do zaključka da u Srbiji ima dovoljno potencijala da se for-

mira klaster na nacionalnom nivou: zemlja poseduje visoko kvalifikovanu radnu snagu, IT stručnjaci su angažovani na projektima za strane partnere uglavnom iz oblasti softverskih proizvoda i usluga održavanja, postoji kapacitet srpskog IT tržišta, u 2008.godini stopa godišnjeg rasta je bila 18,8%. Shodno tome ovaj rad inicira predlog za formiranje nacionalnog ICT klastera.

ICT sektor u Srbiji predstavlja privrednu granu koja je u usponu i koja ima još dosta prostora za unapređenje. Po našem mišljenju, najbolji i najbrži put ka ostvarenju tog cilja bi bio formiranje nacionalnog ICT klastera. S obzirom na, već pomenute, stalne inovacije naš je predlog da se ovaj nacionalni klaster formira oko obrazovnih i naučno-istraživačkih institucija i to oko Elektrotehničkog fakulteta, Fakultet organizacionih nauka, Računarskog fakulteta Beograd, Mihailo Pupin instituta, Petnice naučnog centra, Fakulteta tehničkih nauka Univerziteta u Novom Sadu odsek za kompjuterski inženjering (gde već postoji razvijen sistem saradnje biznisa i nauke, NIT) i oko ostalih privatnih i državnih fakulteta i istraživačkih centara. Sve pomenute institucije činile bi jezgro klastera. Podršku jezgru pružili bi ICTT Srbija (prvi IT incubator osnovan privatnom inicijativom srpskih preduzetnika), udruženje informatičke delatnosti Privredne komore Srbije, Srpski softverski klaster, vlada i ministarstva. Što se tiče ulaznih ICT kompanija (koje bi sačinjavale klaster), bile bi podeljene u četiri grupacije i tako se specijalizovale za različite proizvode i usluge unutar ICT sektora. Pomenute grupacije bi bile:

1. za hardver,
2. za softver,
3. za telekomunikacije, računarske mreže i Internet
4. za e-trgovinu i e-poslovanje.

Na ovaj način jezgro bi bilo u mogućnosti da vrši istraživanja i u saradnji sa grupacijama razvija tehnologiju i omogućava praktičnu primenu. Kao izlazni proizvodi odnosno ono što bi se nudilo tržištu od strane klastera u vidu proizvoda i usluga, bio bi outsourcing, razvoj softvera, razvoj hardvera i pružanje usluga održavanja. Još jedna izlazna komponenta klastera bila bi i objavljivanje stručnih publikacija (časopisa, literature, ICT kataloga). Sve ovo zajedno bi moglo da se sprovodi kroz zajednički razvoj, proizvodnju i prodaju, kroz konsultantske i projektantske poslove, potom obuku korisnika za primenu informatičkih tehnologija u poslovanju, kroz razvoj korisničkih aplikacija/rešenja, arhivsko/kataloških baza podataka, aplikacija za upravljanje ljudskim resursima. Potom kroz upravljanje odnosima s klijentima (CRM), savetovanje u vezi baza podataka Microsoft SQL servera, razvoj i održavanje i kroz zajedničke aplikacije za evropske i svetske programe i projekte. Dakle, svi nabrojani činioци bi doprineli bržem i boljem razvoju softvera, razvoju hardvera, pružanju usluga održavanja, boljoj i efikasnijoj proizvodnji.



Slika 4. Nacionalni ICT klaster

Kao glavni ciljevi ovakvog nacionalnog ICT klastera bili bi, jačanje ICT sektora kroz promociju inovacija i tehnološkog razvoja, predlaganje i koordinacija projekata sa ciljem uspostavljanja strukture za transfer tehnologije (informacije i obrazovanje o najnovijim tehnologijama u IT). Podsticanje transfera tehnologije u cilju omogućavanja pune upotrebe kapaciteta postojećih naučnih i istraživačkih jedinica. Potom sledeći ciljevi bi bili pravljenje strategije e-Government-a, razvoj softverskih inkubatora (male softverske kompanije koje bi radile outsourcing za veće), razvoj zajedničke infrastrukture (IT parkovi). Tokom ove analize uočen je problem nedostatka inženjera za hardver, tako da bi jedan od ciljeva bio i podsticanje radno obrazovanih i u ovom delu kako bi se privukle ozbiljne strane direktne investicije. Važno je još raditi i na brendiranju, pozicioniranju i promociji IT u našoj zemlji, vršiti promociju znanja, promociju najboljih praksi i trendova razvoja IT i potrebno je organizovati permanentno informisanje o tekućim IT inicijativama.

U Srbiji posebno mora da se obrati pažnja na jačanje saradnje ICT sektora i vlade u oblasti inovacija, regulative i hitnom kreiranju stragije ekonomskog razvoja. Za razliku od Bugarske, Srbija ima dobro razvijene veze sa univerzitetima i naučnim institucijama što će predstavljati olakšavajuću okolnost pri formiranju jezgra nacionalnog ICT klastera. Međutim, ono što je zajedničko sa Bugarskom jeste problem odliva mozgova pre svega zbog niskih plata, na šta mora da se obrati pažnja u budućem periodu. Po uzoru na Makedoniju Srbija treba jasno da definiše ekonomsku strategiju zemlje, ojača tražnju od strane privatnih lica i raznih institucija i stvori uslove za rast telekomunikacionih usluga. Posebno treba da se obrati pažnja i na jačanje međusobne saradnje malih i srednjih preduzeća kao i sa velikim IT kompanijama. Formiranjem nacionalnog ICT klastera Srbija može da uspostavi značajnu međunarodnu saradnju sa brojnim asocijacijama i donatorskim organizacijama obezbeđujući neophodna finansijska sredstva za rast i razvoj. Potom može da obezbedi i saradnju sa klasterima iz EU što bi trasi-ralo (olakšalo) put integracija Srbije ka EU. Takođe, formiranjem nacionalnog ICT klastera, Srbiji se otvara mogućnost uključivanja u međunarodne projekte čime bi se podsticala i saradnja sa klasterima iz drugih sektora i otvarale nove mogućnosti razvoja srpskog tržišta. Sve ovo zajedno bi doprinelo poboljšanju konkurentne pozicije Srbije što bi sa druge strane uticalo i na privlačenje novih stranih direktnih investicija koje bi pokrenule celu privredu.

ZAKLJUČAK

Ocena poslovnog okruženja u Srbiji pokazuje izrazito lošu konkurentsku poziciju Srbije. To za posledicu ima i smanjeni priliv stranih investicija, a onda i usporavanje razvoja cele privrede. U ispitivanju analiza grana u koje bi moglo da

se ulaže i kroz njihov razvoj stekne konkurentna prednost, autori su uočili da je ICT sektor sa izraženim potencijalima za dalji razvoj. Brojne barijere za razvoj klastera, kako postojećih tako i potencijalnih, posebno su nabrojane i analizirane u radu, a ukazuju na veoma teško stanje klastera u srpskoj privredi. U Srbiji klasteri nisu dovoljno razvijeni, te je i jedan od ciljeva ovog rada promovisanje njihovog značaja i nužnosti za oporavak srpske privrede i dalji razvoj. U vezi sa svim prethodno pomenutim, kroz rad je analizirano stanje postojećih ICT klastera kao i stanje u zemljama okruženja, kako bi se uvidele potencijalne slabosti i prednosti, a onda i njihova mogućnost direktne implementacije u srpski ICT klaster.

Autori su na kraju dali predlog za formiranje nacionalnog ICT klastera koji bi omogućio jačanje ICT sektora kroz promociju inovacija i tehnološkog razvoja. Zaključeno je da Srbija treba jasno da definiše ekonomsku strategiju zemlje, ojača tražnju od strane privatnih lica i raznih institucija i stvori uslove za rast telekomunikacionih usluga. U radu je pozitivno ocenjen potez liberalizacije tržišta telekomunikacija i ukidanje državnog monopola i u mobilnoj i u fiksnoj telefoniji. Posebno treba da se obrati pažnja i na jačanje međusobne saradnje malih i srednjih preduzeća. Formiranjem predloženog nacionalnog ICT klastera, Srbija može da uspostavi značajnu međunarodnu saradnju sa brojnim asocijacijama i donatorskim organizacijama obezbeđujući neophodna finansijska sredstva za razvoj i rast. Takođe, može da obezbedi i saradnju sa klasterima iz EU što bi joj olakšalo put integracija u EU. Formiranje nacionalnog ICT klastera Srbiji otvara mogućnost uključivanja u međunarodne projekte čime bi se podsticala i saradnja sa klasterima iz drugih sektora i otvarale nove mogućnosti razvoja srpskog tržišta. Sve ovo zajedno bi doprinelo poboljšanju konkurentne pozicije Srbije što bi sa druge strane uticalo i na privlačenje novih stranih direktnih investicija koje bi pokrenule celu privredu.

U stvaranju produktivne i konkurentne privrede javni i privatni sektor treba da budu povezani. Napredne ekonomije danas se takmiče inovativnim strategijama i visokom produktivnošću, a u stvaranju ovih konkurentskih prednosti kritičnu ulogu imaju istraživanje i razvoj, znanje, tehnologije, finansije i grupe stručnih pojedinaca, koje je najlakše okupiti unutar klastera. Klasteri, kao vid lokacijskog udruživanja komplementarnih biznisa, kroz saradnju, kooperaciju i konkurenciju, upravo promovišu razvoj produktivnosti i inovativnosti, čime je danas jedino moguće i opravdano konkurisati. Upravo ova činjenica je opredelila autore da analiziraju stepen razvijenosti klastera i da daju predloge mogućnosti daljeg razvoja i poboljšanja konkurentne pozicije Srbije.

LITERATURA

1. European Information Technology Observatory available at <http://www.eito.org>.
2. Hrvatska gospodarska komora, „Hrvatski IT sektor“, Centar za informatiku i statistiku, dostupno na <http://www.hgk.hr>.
3. Innovation clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support, available at <http://clusterobservatory.eu>.
4. International Monetary Fund, IMF, available at www.imf.org.
5. International Trade Centre, Executive Forum 2010. "Innovations in Export Strategy" available at <http://www.intracen.org>.
6. Ketels C., Lindqvist G., Solvell O., 2006., „Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies“, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm, First edition.
7. Ketels C., Sölvell Ö., 2006., "Clusters in the EU-10 new member countries", Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm.
8. Majkl E. Porter, 2008., „O konkurenciji“, FEFA, Beograd.
9. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, dostupno na <http://www.merr.gov.rs/>
10. Narodna banka Srbije, dostupno na <http://www.nbs.rs>.
11. Perkins D., Radelet S., Lindauer D., 2006., „Economics of development“, W.W.Norton&Company, New York, London, Sixt edition.
12. Privredna komora Srbije, dostupno na <http://www.pks.rs>.
13. Republička Agencije za podsticanje i promociju izvoza–SIEPA, dostupno na <http://www.siepa.gov.rs>.
14. Republička Agencija za telekomunikacije Srbije, RATEL, dostupno na <http://www.ratel.rs>.
15. Republički zavod za statistiku, dostupno na <http://webrzs.stat.gov.rs>.
16. SEE ICT Private Sector Forum available at [.http://www.seeictforum.org](http://www.seeictforum.org)
17. The European Bank for Reconstruction and Development, Serbia, available at <http://www.ebrd.com/country/Serbia/index.htm>.
18. The World Bank Group, Doing Business, 2009.
19. The World Bank Group, Doing Business, 2010.
20. World Economic Forum 2008.-2009., The Global Competitiveness Report" available at <http://www.weforum.org>.
21. The World Information Technology and Service Alliance available at <http://www.witsa.org>.



Marina Đenić rođena je 05.09.1986.godine u Beogradu gde je završila osnovnu školu i Šestu beogradsku gimnaziju, oba puta kao Vukovac i u gimnaziji kao učenik generacije.

Diplomirala je na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju u oktobru 2008. sa prosečnom ocenom 9,96. Anagažovana je kao saradnik u nastavi na predmetu Međunarodna ekonomija. Dobitnik je nagrade od British American Tobacco-a i agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća za najbolji biznis plan kao i godišnjih nagrada fakulteta.

Stručnu praksu stekla je u Societe Generale bank Srbija, Findomestic bank i Alpha bank. Aktivno je učestvovala na izradi različitih projekata iz oblasti ekonomije u zemlji i inostranstvu. Učestvovala je u organizaciji brojnih konferencija i seminara. Govori engleski i francuski jezik. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju u Beogradu.

Jana Subotić rođena je 26.07.1988. godine u Sarajevu. Osnovnu školu u Herceg Novom



završila je kao Vukovac, a gimnaziju u Moskvi sa nagradama: kao najbolji strani učenik i za specijalna dostignuća u izučavanju ruskog i francuskog jezika. Godinu dana je studirala na Internacionalnoj Akademiji Biznisa i Menadžmenta u Moskvi sa prosečnom ocenom deset. Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju upisala je 2006.godine, a diplomirala u avgustu 2009. sa prosečnom ocenom 9.88. Anagažovana je kao saradnik u nastavi na predmetima: Menadžment u banкарstvu, Osnovi menadžmenta i Pregovaranje.

Stručnu praksu stekla je u Societe Generale Banci i u International Financial Corporation (IFC), World Bank, u Beogradu. Aktivno je učestvovala na izradi različitih projekata. Govori engleski i ruski jezik, služi se francuskim. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju.

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?



Milan Đukić je rođen 24.juna.1981. godine u Sokolcu, BiH. Od 1982. živi u Beogradu gde je završio osnovnu školu i XIII beogradsku gimnaziju. Diplomirao je na Fakultetu za poslovne studije u julu 2009.

Tokom studija radio na različitim poslovima od kojih se izdvajaju organizovanje koncerata, brojnih konferencija i seminara. U njegova osnovna profesionalna interesovanja spadaju međunarodni menadžment, finansije i inovacije u organizovanju posla. Govori engleski jezik. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju.



Dane Atanasković je rođen 10. juna 1987. u Kruševcu. Od svoje prve godine živi u Vrnjačkoj Banji gde je završio osnovnu školu i gimnaziju, oba puta kao nosilac Vukove diplome. U oktobru 2009. je diplomirao na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju u Beogradu. Za vreme studiranja na osnovnim studijama je učestvovao u izradi projekta „Transition in Serbia“. Stručnu praksu je obavljao u Hypo Alpe Adria Bank i brokersko-dilerskom društvu Beomonet u Beogradu. Kao srednjoškolac bio je urednik i jedan od voditelja emisije na radiju u Vrnjačkoj Banji. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju.



Miloš Obradović rođen je 8. septembra 1982. godine u Beogradu gde je završio osnovnu školu i Desetu beogradsku gimnaziju. U oktobru 2009. godine diplomirao je na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju, Univerzitet Singidunum.

Stručnu praksu je obavljao u AIK banci i preduzeću za otkup i distribuciju malina „Laki d.o.o.“ Arilje. Govori engleski i francuski jezik. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju

REGIONALNA KOMPARATIVNA ANALIZA POSLOVNOG OKRUŽENJA SRBIJE

REGIONAL COMPARATIVE ANALYSIS OF SERBIAN BUSINESS ENVIRONMENT

Mikroekonomska konkurentnost
FINALNI RAD

Mentor: Prof. dr Nebojša Savić
Instruktor: Doc. dr Marija Džunić
Studenti Master studija FEFA:

Srđan Leković, Nemanja Vejnović i Aleksandar Zavišin

Rezime

Prosperitet i razvoj bilo koje svetske zemlje u korelaciji je sa podizanjem nivoa konkurentnosti poslovnog okruženja. Danas se zemlje takmiče da ponude najkonkurentnije poslovno okruženje kako bi mogle privući kompanije koje mogu povećati performanse njihove privrede. Poslovno okruženje Srbije danas se suočava sa mnogim problemima koji su posledica nepostojanja jedinstvene strategije konkurentnosti. Poređenje pokazuje da Srbija zaostaje za regionom po kvalitetu poslovnog okruženja, ali taj zaostatak nije preveliki. Situacija je bitno drugačija u odnosu na zemlje kojima Srbija teži i u odnosu na najkonkurentnije zemlje sveta gde Srbija ima ogromne zaostatke.

KLJUČNE REČI: konkurentnost, poslovno okruženje

Abstract

Prosperity and development of any country in the world is in a correlation with increase of the competitiveness level of business environment. Today countries compete to offer most competitive business environment in order to attract companies that can increase performances of their economy. Today, Serbian business environment faces with many problems that are consequence of lack of a unique competitiveness strategy. Comparison of the quality of business environment show that Serbia is behind the region, but difference is not huge. Situation is much different in comparison with countries Serbia strive for and world most competitive countries where difference is huge.

KEY WORDS: competitiveness, business environment

UVOD

Cilj svake države predstavlja postizanje uravnoteženog ekonomskog rasta i podizanje životnog standarda svojim građanima. Nepovratni proces globalizacije svetske privrede doveo je do situacije u kojoj države postaju međusobni konkurenti u pokušaju da ponude najproduktivnije poslovno okruženje. Konkurentnost poslovnog okruženja direktno utiče na kvalitet kompanija koje će biti prisutne i koje određuju performanse ukupne privrede neke države. Ekonomski prosperitet neke privrede zavisi od sposobnosti kompanija da postignu i održavaju visok stepen produktivnosti i da se neprestano inoviraju. Lako je uočljivo da nerazvijene zemlje danas karakteriše nekonkurentno poslovno okruženje i da je osnovni pokretač budućeg razvoja ovih zemalja podizanje nivoa konkurentnosti. Srbija po konkurentnosti danas zauzima 93. mesto od 133 zemlje.

Rad koji je pred vama ima za cilj da opiše kvalitet poslovnog okruženja Srbije i da ga uporedi sa drugim zemljama. U prvom delu prikazane su osnovne informacije o zemlji, u drugom je analiziran kvalitet poslovnog okruženja, a u trećem je kvalitet poslovnog okruženja Srbije upoređen sa drugim zemljama. Kvalitet poslovnog okruženja Srbije analiziran je po modelu Porterovog dijamanta koga čine četiri komponente: faktorski uslovi, strategija i struktura firmi i rivalitet, uslovi tražnje, povezane i pomoćne grane. Ocena kvaliteta poslovnog okruženja Srbije izvršena je poređenjem ranga Srbije prema brojnim indikatorima svetskog izveštaja o konkurentnosti (Global Competitiveness Report, GCR) u odnosu na rang Srbije prema GDPpc. Rang Srbije prema GDPpc (bruto domaći proizvod po stanovniku) je 66. mesto i treba da odgovara rangu Srbije po pojedinačnim indikatorima konkurentnosti. Svako odstupanje pojedinačnog indikatora veće od 10 pozicija u odnosu na GDPpc tretira se kao konkurentnska prednost ili konkurentnski nedostatak. Konkurentnsku prednost Srbija ima po svim indikatorima po kojima je ostvarila rang od 1. do 55. mesta, a konkurentnski nedostatak od 77. do 133.

Poređenje sa drugim zemljama izvršeno je u odnosu na tri grupe zemalja koje imaju različit nivo kvaliteta poslovnog okruženja. Prvu grupu čine zemlje regiona koje su na sličnom nivou ekonomskog razvitka i koje se suočavaju uglavnom sa istim problemima sa kojim se suočava i Srbija. Drugu grupu čine zemlje koje imaju kvalitet poslovnog okruženja kakav Srbija teži da dostigne i sve su članice Evropske Unije. Kod ove dve grupe zemalja poređenje se zasniva prvenstveno na poređenju ranga pojedinačnih indikatora konkurentnosti kako bi se uočile i opisale razlike između Srbije i ovih zemalja. Treću grupu zemalja čine deset najkonkurentnijih zemalja sveta u ovom trenutku. Poređenje sa ovim zemljama nije urađeno radi uočavanja razlika u rangu pojedinačnih indikatora, jer po gotovo svim indikatorima Srbija ima ogroman zaostatak. Poređenje je izvršeno kako bi se opisale razlike između kvaliteta poslovnog okruženja Srbije i onoga što danas

predstavlja maksimum kvaliteta poslovnog okruženja.

ANALIZA ZEMLJE

Informacije o zemlji

Republika Srbija je kontinentalna država koja se nalazi u jugoistočnoj Evropi i glavnim gradom Beogradom. Srbija je po državnom uređenju republika koja ima dve autonomne pokrajine i prema poslednjem popisu broji 7,5 miliona ljudi prostire se na površini od ukupno 8.840.000 hektara. Oko 70% ukupne teritorije Srbije čini poljoprivredno zemljište, dok je 30% pod šumama. Republika Srbija se na severu graniči sa Mađarskom, na severoistoku sa Rumunijom, na istoku sa Bugarskom, na jugu sa BJR Makedonijom, na jugozapadu sa Albanijom i Crnom Gorom a na zapadu sa Hrvatskom i Bosnom i Hercegovinom. Srbija sa svojim Bruto Domaćim Proizvodom (u daljem tekstu GDP) od oko 50 mlrd. USD učestvuje u svetskom GDP sa 0.08%.



Ekonomska istorija zemlje

Srpska ekonomija je u periodu od 1990. do 2000. dovedena do ivice propasti. U Srbiji je 1993. zabeležena druga najveća inflacija u svetskoj istoriji. Dnevna stopa inflacije iznosila je 64%, dok je prosečna zarada iznosila 21 nemačku marku. Savet Bezbednosti UN 1992. godine uveo je opšte sankcije SR Jugoslaviji u okviru koje se tada nalazila i Srbija. Sankcije su onemogućile trgovinu Srbije sa velikom većinom svetskih zemalja što je pogoršalo već loše stanje ekonomije. Trgovinske sankcije su ukidane postepeno od 1996. pa sve do 2005. godine, kada dolazi do potpune normalizacije trgovine sa SAD. U bombardovanju NATO 1999. godine oštećen je značajan deo infrastrukture u Srbiji.

Razvoju tržišne privrede Srbija se okreće 2000. godine, ali se tranzicioni proces odvija sporo zbog veoma lošeg nasleđenog stanja i unutrašnjih političkih problema u zemlji. Glavni cilj bio je privući strane i domaće investicije koje bi podstakle razvoj privrede. U periodu od 2000. do 2008. GDPpc(PPP) je skoro dupliran

sa \$5,685 na \$10,792 po stanovniku. U istom periodu godišnja stopa inflacije je opala sa 44% u 1998. na 8% u 2008. godini.¹ Spoljni dug Srbije od 2000. do kraja 2008. godine povećao se za 187%, prosečno oko 8% godišnje i na kraju 2008. je iznosio 21.8 milijardi evra. Najveći deo toga duga napravio je privatni nebankarski sektor 52.8%.²

U Srbiji je 2001. godine započeo proces privatizacije javnih preduzeća po novom zakonu. Proces privatizacije prate mnoge kontraverze i poništavanje velikog broja ugovora o privatizaciji. Od početka privatizacije do sredine 2009. poništeno je oko 20% ugovora o privatizaciji, velikim delom zbog neizvršavanja preuzetih obaveza iz ugovora. Srbija je 2007. ratifikovala CEFTA sporazum kojim bi trebala da se poveća privredna razmena zemlje. Ovaj sporazum podrazumeva zonu slobodne trgovine između zemalja potpisnica, a to su zemlje istočnoevropskog regiona.

Ekonomске performanse

Srbija je u 2009. godini proizvela GDP u vrednosti od oko 48 mlrd. USD što predstavlja pad u odnosu na prethodnu godinu od 3,8%. Procene su da će u narednoj godini biti ostvaren rast GDP koji neće prelaziti 2% a mereno po glavi stanovnika iznosiće oko 5.000 USD. Najveći udeo u GDP zauzimaju usluge dok drugo mesto zauzima industrijska proizvodnja. Privredna proizvodnja je u 2009. zabeležila pad u skoro svim granama osim u poljoprivrednoj proizvodnji koja je ostvarila minimalan rast i sektoru telekomunikacija koji je povećao svoju aktivnost za

EKONOMSKI POKAZATELJI
GDP (2009): 48,2 mlrd. USD
Stopa rasta GDP (2009.): -3,8%.
GDP per capita (2009.): 5.324 USD
Inflacija 2009: 6,6%
Poljoprivreda i šumarstvo (2008): 8.7% GDP.
Industrija (2008): 20,3% GDP.
Usluge (2008): 64% GDP.
Građevinarstvo (2008): 3,7% GDP.
Ukupni dug (2009): 73,5% GDP
Referentna kamatna stopa(2009): 9,5 %
Neto SDI (2009): 4,8% GDP
Stopa nezaposlenosti (2009): 18,5%
Tekući račun (2009): -7.4% GDP
Izvoz (2009): 26.8% GDP
Budžetski deficit (2009): -4,5% GDP
Trgovina (2008): <i>Izvoz</i> --11 mlrd. USD <i>Glavna tržišta</i> -BiH, Crna Gora, Nemačka, Italija. <i>Uvoz</i> -23 mlrd. USD. <i>Glavni partneri</i> --Rusija, Nemačka, Italija, Kina.

¹International Monetary Fund. 2009. *World Economic Outlook 2009*. Washington DC

²Narodna Banka Srbije. 2010. dostupno na: http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/40/40_5/40_5_9/index.html

28,5% u odnosu na prethodnu godinu. Zabeležen je veliki prosečni rast GDP po glavi stanovnika u periodu od 2002. do 2009. godine od skoro 15%, kao što se može videti na grafiku 1, s tim da je u početni nivo u 2001. godini bio veoma nizak i iznosio oko 1.500 USD pa je to generalni razlog visokoj stopi rasta GDP. Definitivno postoji zaostatak za zemljama u okruženju po nivou GDP po glavi stanovnika ali ukoliko se nastavi rast po ovako visokoj stopi postoje mogućnosti za hvatanje koraka sa regionom.



Grafik 1: Poređenje Srbije po GDP per capita za period od 2002. do 2009. god.³

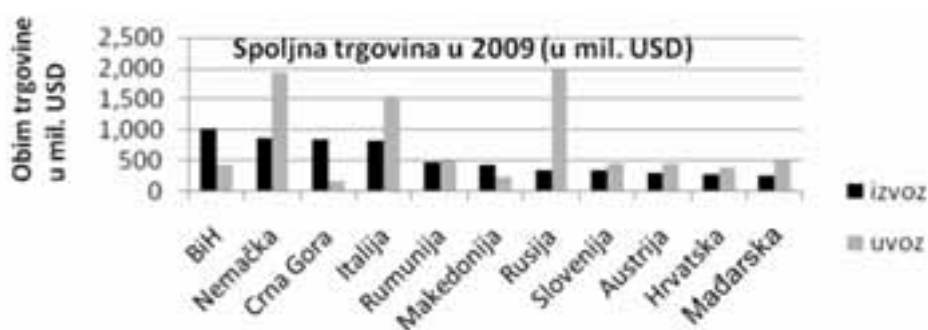
Srbija je u 2009. god. uvezla robe u vrednosti od oko 23 mlrd. USD, dok je izvoz bio približno 15,5 mlrd. USD, što ukupno čini spoljno trgovinski deficit od 7,5 mlrd. USD⁴. Veliki deo trgovine se odvija sa zemljama koje su trenutno u CEFTA gde je u prvih 11 meseci iste godine ostvaren suficit od 1,6 mlrd. USD i to je tržište na kome Srbija kontinuirano ostvaruje suficit u razmeni a najveći suficit ostvaruje se u trgovini sa BiH.

Potencijal tržišta zemalja CEFTA je značajan, jer su iste od 2000. do 2007. ostvarile visoke stope rasta bruto domaćeg proizvoda i jasne su perspektive u pogledu daljeg rasta kao posledice napretka ka evropskim integracijama. Jedino tržište sa kojim postoji veća trgovinska razmena je tržište EU sa kojom je ostvarena razmena od 15 mlrd. USD u 2007. godini, od čega dve trećine te sume čini uvoz Srbije iz EU. Zemlje sa kojima Srbija najviše trguje su prikazane na grafiku

³The Conference Board. 2010. *Total Economy Database*, January 2010. dostupno na: <http://www.conferenceboard.org/economics/database.cfm>.

⁴Republički zavod za statistiku. dostupno na: <http://webzrs.statserb.gov.yu/axd/druga-strana.php?Sifra=0009&izbor=odel&tab=6>

2. Najveći izvoz se ostvaruje u kategoriji poljoprivrednih proizvoda, dok je uvoz najviše opterećen naftnim derivatima.



izvor: Statistički zavod Srbije

Grafik 2: Spoljno trgovinska razmena u 2009. god. sa najznačajnijim partnerima⁵

U periodu od 2002. do 2008. god. zabeležen je konstantan porast u izvozu kao što se može videti na grafikonu ali je za tako malu zemlju potreban veći procenat izvoza u GDP-a kako bi mogla da obezbedi rapidniji porast prosperiteta za svoje građane. Baziranje privrednog rasta na povećanju izvoza nije uopšte loša solucija i mnoge zemlje su upravo zahvaljujući ovoj strategiji zabeležile neverovatan rast i privredne aktivnosti i standarda stanovnika, a dobar primer je Singapur koji, kao što možemo na videti na grafiku 3, ima procenat izvoza veći od 200% u ukupnom GDP. Srbija ima trenutno oko 30% GDP pokrivenog izvozom a gledajući stopu rasta izvoza od nešto preko 6% u period 2002-2008. god. možemo zaključiti da su izvozne performance veoma povoljne ali je potrebno nastaviti sa ekspanzijom izvoza.

Srbija je 2009. god. završila sa inflacijom koja je iznosila oko 6,6%, dok je u januaru 2010. godine ista iznosila 4,8%⁶. Relativna stabilnost cena doprinosi pozitivnoj oceni atraktivnosti tržišta za investiranje ali je rizik investiranja umnogome povećan političkom nestabilnošću i visokim kamatnim stopama koje su i jednim delom posledica restriktivne monetarne politike. Takva monetarna politika je nametnuta ekspanzivnom fiskalnom politikom koja zahteva od monetarnih vlasti da obuzdaju inflaciju kontrakcijom ponude novca a preko referentne ka-

⁵Republički zavod za statistiku. Baza statistike spoljne trgovine. dostupno na: <http://webrzs.statserb.sr.gov.yu/axd/spoljna/index0.php>

⁶Narodna banka Srbije. 2010. *Izveštaj o inflaciji*, februar 2010. dostupno na: http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/90/90_5/inflation_feb_2010.pdf

matne stope, koja je u 2010. god. smanjena na 9%. Stanje platnog bilansa u 2009. bilo 3,3 mlrd. USD uglavnom zbog većeg zaduživanja države kod međunarodnih finansijskih institucija. Sa ponestajanjem kompanija za privatizaciju postavlja se pitanje kako će se budžet puniti u budućnosti jer su alternative još nedefinisane a stvaranje dobre klime za strane direktne investicije (u daljem tekstu FDI) ne odmiče očekivanim tempom. Neto FDI u periodu januar-novembar 2009. godine iznose 1,5 mlrd. USD⁷ i predstavljaju nedovoljnu sumu za pokretanje brzog razvoja privrede. Na grafiku 4 može se videti da je stopa rasta neto FDI za period od 2001. do 2007. bila oko 6% što samo dokazuje da je dinamika priliva investicija veoma spora. Stopa rasta FDI je ispod stope rasta koju beleže zemlje u okruženju a gledajući investicije po glavi stanovnika tu takođe postoji zaostatak. Razvijenije zemlje imaju negativan saldo investicija zato što su one obično izvoznici kapitala dok su zemlje koje se nalaze na nižem nivou razvoja, kao što je Srbija i zemlje u njenom okruženju, hronični uvoznici kapitala.

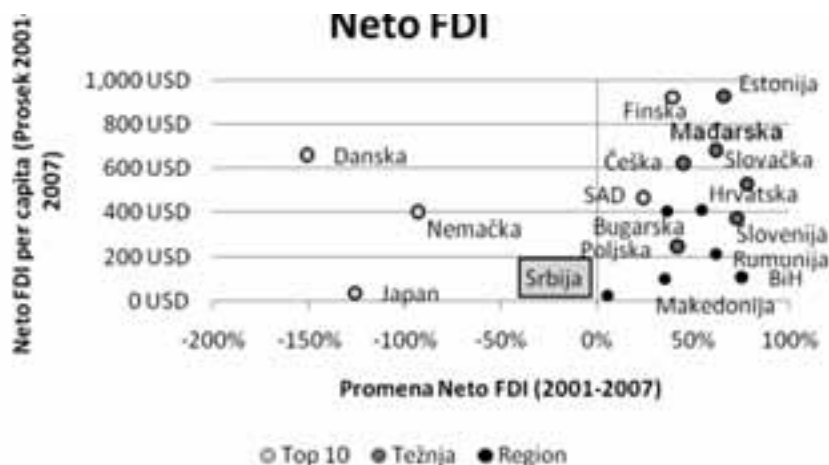


Grafik 3: Poređenje izvoza Srbije i ostalih zemalja u periodu od 2002 do 2008. god.⁸

Trenutno u Srbiji postoji jako loša investiciona klimu uglavnom zbog visoke korupcije i neadekvatnih stimulacija za dolazak stranih investitora. Situacija se može popraviti debirokratizacijom propisa koji utiču na dolazak kapitala i započinjanje biznisa. Trenutno stanje govori da su investitori opterećeni nepotrebnim propisima koji usporavaju obrt kapitala i stvaraju dodatni trošak.

⁷Narodna Banka Srbije. 2010. Platni bilans Republike Srbije, januar – decembar 2009. dostupno na: http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html

⁸The Conference Board. 2010. *Total Economy Database*, January 2010. dostupno na: <http://www.conferenceboard.org/economics/database.cfm>,

Grafik 4: Neto FDI u periodu od 2001. do 2007. God.⁹

Ključne reforme u periodu posle 2000. Godine

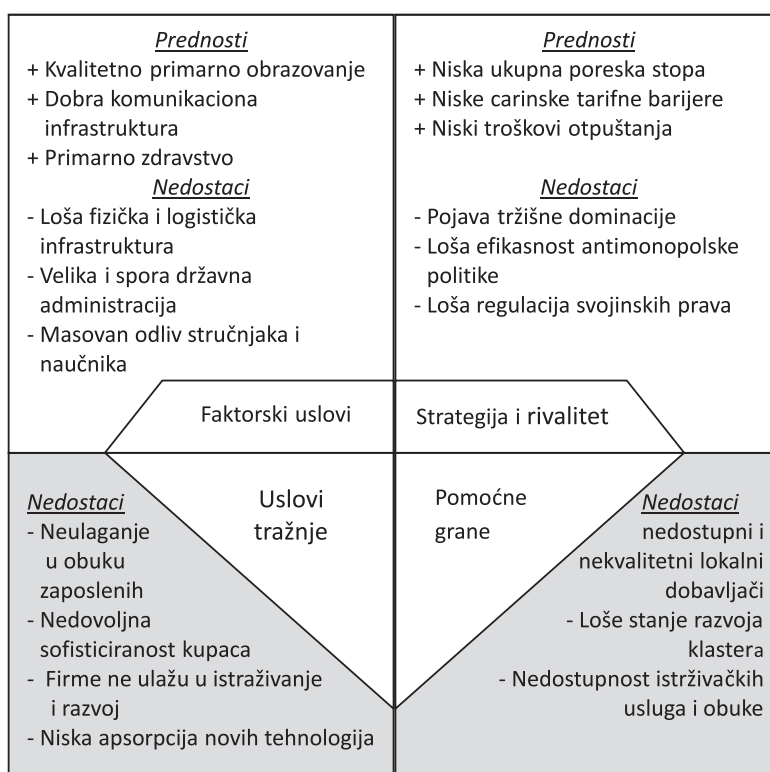
Nakon haotičnog perioda od raspada SFRJ, zatim SRJ, preko zajednice sa Crnom gorom, bombardovanja od strane zemalja članica NATO-a i razaranja infrastrukture, Srbija nakon pobede demokratskog bloka partija 2000. godine kreće u velike promene. Te promene su dale odlične rezultate na planu ekonomskih reformi od 2000. godine pa nadalje. Prema izveštaju Svetske Banke za 2005. godinu, Srbija je zauzela odličnu poziciju time što je prva u sedam od deset posmatranih oblasti koje se medju 155 zemalja. Veći uspesi postignuti su u domenu radnog prava, rešavanju komercijalnih sporova, modernizacija poreskog sistema kroz uvodjenje PDV-a, skraćenje postupka i značajno smanjenje troškova otvaranja i registracije novih firmi, promene u bankarskom sistemu. Sve to uticalo je da se konkurentnost Srbije povećava iz godine u godinu, sve do perioda 2005-2009 kada nastupa pad, i to značajan. Problem započetih a ne dovršenih reformi značajno utiče na konkurentnost Srbije. Iako je mnogo toga uradjeno, ostaje utisak da postoji mnoštvo povezanih problema i slabosti koji čine da slika o Srbiji poslednjih godina ne deluje tako dobro. Kao jedan od ključnih faktora zastoja identifikovan je problem nestabilne vlade, koja svoj opstanak bazira na mnogim kompromisima koji nužno usporavaju ili potpuno obustavljaju započete reforme. Na duži rok, politički faktori imaju manji značaj od suštinskog stanja u kome se nalaze reforme koje je Srbija započela.

⁹The World Bank group. dostupno na: <http://ddpext.worldbank.org/ext/DDPQQ/report.do?method=showReport>

KVALITET POSLOVNOG OKRUŽENJA SRBIJE

Porterov dijamant analizira poslovno okruženje neke zemlje u odnosu na četiri komponente: faktorske uslove, strategiju i strukturu firme i rivalitet, uslove tražnje, povezane i pomoćne grane.¹⁰ Podizanje konkurentnosti neke zemlje direktno je vezano za sve četiri komponente dijamnta, te se one mogu analizirati samo kao celina, a ne pojedinačno.

Poslovno okruženje Srbije ima veliki broj nedostataka u svim komponentama dijamanta, dok su prednosti malobrojne. Glavne probleme predstavljaju loše stanje fizičke infrastrukture, nedovoljno dobro osmišljen finansijski sistem, administrativne prepreke, tržišna dominacija, loše stanje klastera i nerzvijena tražnja. Srbija ima prednosti u pogledu komunikacione infrastrukture, primarnog zdravstva i primarnog obrazovanja. Na sledećoj slici prikazan je kvalitet poslovnog okruženja Srbije prema modelu Porterovog dijamanta.



Slika 1: Poslovno okruženje Srbije (prednosti i nedostaci) – Porterov dijamant

¹⁰Porter, M. E. 2008. *O konkurenciji*, FEFA, Beograd.

Faktorski uslovi

Fizička infrastruktura ima poseban značaj za tranzicione zemlje jer njen razvoj poboljšava logističke uslove koji su veoma važani za privlačenje stranih investicija. Stanje fizičke infrastrukture je veoma loše i ona predstavlja najslabije ocenjen deo faktorskih uslova u Srbiji. Glavni strateški drumski i železnički prvac koji prolazi kroz Srbiju je panevropski koridor 10 koji povezuje države od Austrije do Grčke i ima četiri kraka koja povezuju zemlje regiona. Srbija je dobro pokrivena drumskom i železničkom mrežom. Glavni problemi su zastarelost i višegodišnje neodržavanje drumске i železničke mreže, i u tom pogledu vlada planira da do 2012. godine uloži 2.9 milijardi evra u obnovu i razvoj puteva.¹¹ Iako se po kvalitetu vazduhoplovne infrastrukture nalazi na 111. mestu Srbija ima uslove da znatno popravi svoj rang. Iskorišćenost kapaciteta aerodroma Beograd je 35 %, što predstavlja dobar potencijal za razvoj avio saobraćaja uzimajući u obzir visoku tražnju i potpisivanje sporazuma o slobodnom nebu koji će povećati konkurentnost aerodroma. Komunikaciona infrastruktura se rapidno razvijala tokom poslednjih godina i na taj način Srbija prati trend koji postoji u okruženju. Srbija je po većini pokazatelja razvijenosti komunikacione infrastrukture rangirana iznad ili blizu ranga ostvarenog po GDPpc, koji je korišćen kao benčmark. Najrazvijeniji delovi komunikacione infrastrukture su fiksna i mobilna telefonija, a primetan je i rast korisnika računara, 2005. bilo je 3 korisnika na 100 stanovnika, a 2009. broj korisnika je povećan na 18.

Velike konkurentne nedostatke Srbije čine glomazna državna regulativa i administracija koje u velikoj meri otežavaju poslovanje. Jednostavnost poslovanja u nekoj zemlji prati izveštaj Svetske Banke "Doing Business", prema kome Srbija zauzima 90. mesto u odnosu na 183. analizirane ekonomije sveta. Prema istom izveštaju jedan od glavnih problema sa kojim se Srbija suočava je postupak dobijanja građevinske dozvole. Za dobijanje građevinske dozvole u Srbiji potrebno je proći 20 različitih procedura i potrošiti 279 dana. Srbija po ovom indikatoru zauzima 172. a po lakoći započinjanja poslovanja zauzima 108. mesto.¹²

Konkurentne prednosti Srbija ima u kvalitetu primarnog i donekle sekundarnog obrazovanja i sistemu primarne zdravstvene zaštite. Konkurentna prednost Srbije je kvalitet matematičkog i naučnog obrazovanja, 43. mesto, dok je konkurentski nedostatak kvalitet menadžment škola, 90. mesto. Srbija ima nedostatke u oblasti tercijarnog obrazovanja gde se javlja problem školovanja

¹¹Ministarstvo za infrastrukturu Republike Srbije. 2007. *Strategija razvoja drumskog, železničkog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog saobraćaja u Republici Srbiji od 2008. Do 2015. godine*. Beograd.

¹²World Bank. 2009. *Doing Business 2009*. Washington DC, USA

kadrova koji nisu traženi na tržištu rada. Najveći problem ljudskog kapitala predstavlja odliv mozgova, odnosno najkvalitetnijih stručnjaka, po kome je Srbija rangirana na 132. mestu od 133. zemlje. Konkurentski nedostatak Srbije predstavlja i dostupnost naučnika i inženjera, rang 77. mesto, a direktno je povezan sa nekonkurentnim tercijarnim obrazovanjem i velikim odlivom mozgova. Pozitivan deo predstavljaju naučno-istraživačke institucije koje predstavljaju konkurentsku prednost Srbije, 54. mesto.

Finansijski sektor je i pored napredka u poslednjih godinu dana na nivou ispod okruženja i razvijenih evropskih zemalja. Indikator osmišljenosti finansijskog tržišta pokazuje da je Srbija od 2008. godine napravila skok od 11 mesta, ali i dalje zauzima lošu poziciju, 111. mesto. Privreda se najvećim delom finansira iz bankarskog sektora dok je tržište kapitala nerazvijeno i karakteriše ga nizak promet hartija od vrednosti. Prema finansiranju kroz lokalno tržište kapitala Srbija je na 82. mestu. Bankarski sektor karakteriše veliki broj banaka koje međusobno konkurišu jedna drugoj pokušavajući da osvoje značajan deo ograničenog tržišta. Srbija je po kvalitetu bankarskog sistema rangirana na 110. mestu, a prema jednostavnosti pristupa zajmovima na 92. mestu.

Strategija i struktura firmi i rivalitet

Srbija se trenutno nalazi na lošem 91. mestu po uslovima koji stimulišu konkurentno poslovanje kompanija što je za 9 mesta lošiji rang u odnosu na prošlu godinu. Prema indikatorima koji pokazuju nivo konkurencije na tržištu Srbija se nalazi na samom začelju liste Svetskog Ekonomskog Forumu (u daljem tekstu WEF). Pojava tržišne dominacije, slaba efektivnost antimonopolske politike i loša efikasnost upravnih odbora jesu ono u čemu postoji veliki zaostatak za zemljama regiona, a za ostalim zemljama je taj zaostatak još veći.

Najlošije ocene se nalaze kod dva indikatora koji su direktno povezani jedni sa drugima i to po pitanju pojave tržišne dominacije Srbija zauzima 131, a po efektivnosti antimonopolske politike 130. poziciju. Najbolje ocene Srbija ima prema ukupnoj poreskoj stopi i troškovima otpuštanja gde se nalazi 37. odnosno 45. mestu prema GCR 2009-2010. Indikator koji se odnosi na plate i produktivnost poboljšan je za 27 mesta u odnosu na 2008. godinu., a pozitivno je i konstantno povećanje ocene istog indikatora, što govori o konstantnom napretku u ovom segmentu.

Jedna od bitnih stavki u okviru strategije i rivaliteta pokazuje odnos države prema pitanju poreza gde Srbija trenutno zauzima 97. mesto što predstavlja pogoršanje za 24 pozicije u odnosu na 2008. godinu a čak 43 mesta u odnosu na 2005. Time je stvorena situacija da i pored atraktivne poreske stope od 10% koja

vodi na vrlo dobro 37. mesto, Srbija gubi dobru poziciju kroz loše efekte oporezivanja. Politika Vlade, odnosno njen odnos prema sredstvima (neplansko trošenje, razbacivanje novca) vode Srbiju ka 104. mestu, što čini pogoršanje od 17 mesta u odnosu na 2008. godinu.

Uslovi tražnje

Ocene koje je Srbija zabeležila u ovoj komponenti Porterovog dijamanta opisuju kolika je spremnost za usvajanjem novih tehnologija, razvojem sofisticiranosti potrošača i ulaganje u razvoj i korišćenje usluga profesionalnih menadžera. Država ne podstiče dovoljno tražnju zasnovanu na kvalitetu, pa se zbog relativno niske kupovne mogućnosti potrošača konkurentnost ostvaruje nižim cenama. Većina indikatora koji čine ovu komponentu dijamanta rangiraju Srbiju na pozicije od 62 do 125. Uočljivo je da je većina indikatora predstavlja konkurentske nedostatke Srbije. Najlošije ocene Srbija dobija za apsorpciju novih tehnologija 125. mesto, zastupljenost profesionalnog menadžmenta 118. mesto, te prefinjenost kupaca i prirodu konkurentskih prednosti 111. mesto.

Uslovno dobre ocene, odnosno ocene koje su iznad ranga po GDPpc ali nisu konkurentske prednosti, Srbija dobija za fleksibilnot prilikom odredjivanja zarada 63. mesto i za indeks veličine domaćeg tržišta 62. mesto. Iako nisu ocene koje bi davale konkurentsku prednost u odnosu na razvijene ekonomije, ove ocene predstavljaju rezultat koji joj daje blagu prednost u odnosu na konkurenciju u regionalnim okvirima.

Povezane i pomoćne grane

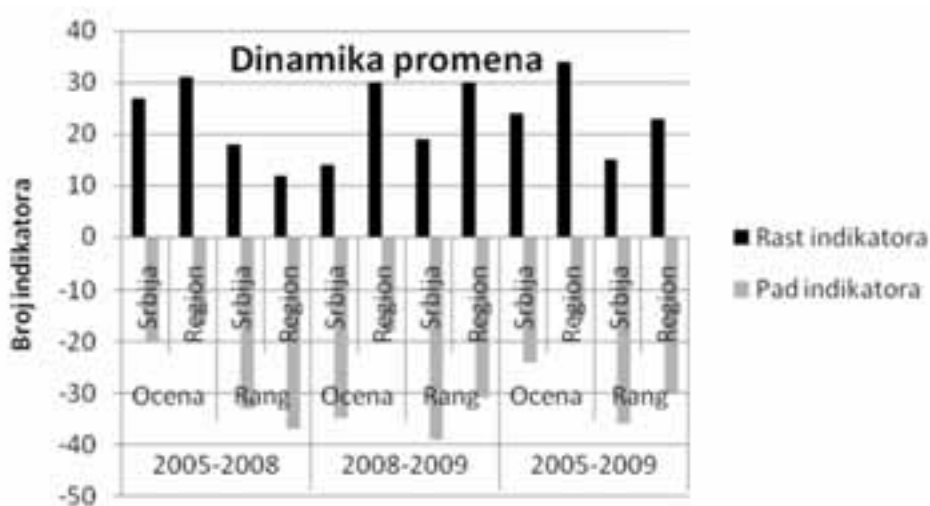
Indikator koji čine komponentu pomoćnih i poveznih grana pokazuju da Srbija ima velike konkurentske nedotatke. Najveće probleme Srbije u tom pogledu predstavljaju nedostupnost novih tehnologija i loše stanje razvoja klastera. Klasteri predstavljaju relativno novi koncept u poslovnom okruženju Srbije i budući razvoj pomoćnih industrijskih grana i povezivanje privrede zavisice od razvoja ovog koncepta. Pozicije koje zauzimaju pokazatelji dostupnosti novih tehnologija 114. mesto i razvoj klastera 117. mesto potvrđuju ove velike zaostatke. Ako se vrednosti indikatora koji se odnose na pomoćne i povezane grane uporede sa pokazateljem GDPpc vidljivo je da ti zaostaci idu i do pedeset pozicija. Obzirom da većinu indikatora objašnjava sofisticiranost poslovanja, Srbija imperativno mora promeniti ove činioce u svoju korist kako bi napravila konkurentne uslove za dolazak investicija, bilo domaćih bilo FDI. Srbija u ovoj komponenti Porterovog dijamanta nema ni jednu konkurentsku prednost.

POREĐENJE SA REGIONOM

Kvalitet poslovnog okruženja Srbije upoređen je sa prosečnim kvalitetom poslovnog okruženja zemalja regiona. Prosečan kvalitet zemalja regiona predstavlja uprosečene rangove zemalja regiona iz svetskog izveštaja o konkurentnosti. U zemlje regiona spadaju: Bosna i Hercegovina, Rumunija, Bugarska, Crna Gora, Makedonija i Hrvatska.

Faktorski uslovi

Zemlje regiona karakterišu većinom isti problemi koji su identifikovani kod faktorskih uslova poslovnog okruženja Srbije. Srbija za regionom zaostaje u gotovo svim oblastima faktorskih uslova, ali taj zaostatak uglavnom nije veliki. Prethodno potvrđuje i indikator razvijenosti ukupne infrastrukture koji pokazuje da Srbija zauzima 122. mesto što je 17 mesta lošije od regiona koji rangiran na 105. Zanimljivo je i da su po većini indikatora komunikacione infrastrukture Srbije i region veoma izjednačeni. Budući razvoj fizičke i logističke infrastrukture je veoma značajan kako za Srbiju tako i za zemlje regiona. Zemlja koja bude ponudila najbolje infrastrukturne uslove imaće velike prednosti u privlačenju novih kompanija u svoje poslovno okruženje.



Grafik 5: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i region – faktorski uslovi

Velike nedostatke u odnosu na region Srbija ima u pogledu administrativne infrastrukture i lakoće poslovanja. Ovaj podatak posebno zabrinjava jer administrativna infrastruktura za razliku od fizičke i logističke ne zahteva velika finansijska ulaganja. Da Srbija ima ozbiljne zaostatke u pogledu administrativne infrastrukture pokazuju indikator tereta državnih propisa, rang 129, zaostatak za regionom 41. mesto, kao i broj procedura poterbnih za počinjanje poslovanja, zaostatak za regionom 38 pozicija.

Kvalitet primarnog zdravstva u Srbiji i regionu je na gotovo istom nivou. U odnosu na okruženje Srbija ima prednost u oblasti obrazovanja i naučnih institucija sa izuzetkom tercijarnog obrazovanja po kome zaostaje 11 pozicija za regionom. Po kvalitetu naučnih i istraživačkih institucija Srbija zauzima 54. mesto, što je za 24 mesta bolje od proseka regiona. Srbija više ulaže u obrazovanje od regiona pa je bolja za 9 mesta po troškovima ulaganja u obrazovanje.

Od ukupno 62 indikatora koja se odnose na faktorske uslove poslovnog okruženja, Srbija za regionom zaostaje prema 47, prema 13 indikatora Srbija ima prednost, a prema 2 rangirana je na istom nivou sa prosekom regiona.

Posmatrano od 2005. region je napredovao više od Srbije u pogledu faktorskih uslova poslovnog okruženja. Prednost regiona najviše je ostvarena u periodu od 2008. do 2009. kada je vidljiv značajno veći napredak regiona u odnosu na Srbiju i po ocenama i po rangu velikog broja indikatora. Činjenica koja više brine od lošeg kvaliteta poslovnog okruženja je postojanje negativnih trendova kod velikog broja indikatora konkurentnosti. Karakteristika koja je vidljiva i kod Srbije i kod regiona je veliki odliv mozgova. Ipak, mnogo više brine trend da se odliv mozgova u Srbiji povećavao iz godine u godinu pa je sadašnje pretposlednje mesto njegova kulminacija.

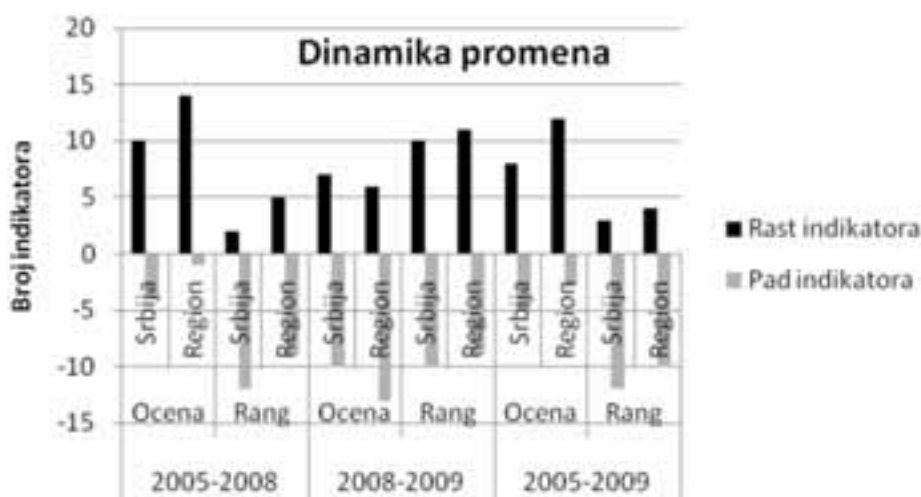
Strategija i struktura firmi i rivalitet

Postojanje dominantnog položaja nekliko igrača na tržištu narušava ceo sistem konkurentnosti što prouzrokuje veliki zaostatak Srbije u odnosu na region od čak 45 mesta. Korupcija utiče na efikasnost antimonopolske politike koja ne sprečava pojavljivanje dominantnih kompanija na tržištu i zloupotrebe monopolskog položaja a često se dešava da i odluke vlasti idu na ruku pojedincima i pojedinim kompanijama jer i tu postoji zaostatak za regionom od 19 pozicija. Ove aktivnosti se sakrivaju lošim sistemom transparentnosti prilikom donošenja odluka gde ne postoji način da se utvrdi zbog čega su neke odluke donete i koje su posledice takve odluke na ostale učesnike na tržištu. Sve prethodno navedeno loše utiče na razvijanje lokalne konkurencije gde je zaostatak za regionom 29

mesta, Srbija je prema skoro svim pomenutim indikatorima rangirana iznad 120 mesta.

Zaštita prava investitora je nešto po čemu Srbija nije loša ukoliko posmatramo zaštitu koju nudi zakon. To je uglavnom zbog toga što su ti zakoni samo prepisani od razvijenijih država. Kada se posmatra faktička zaštita koju uživaju investitori slika se drastično menja zbog sporosti donošenja odluka sudova koji su više nego neefikasni. Investitori se zato najčešće oslanjaju na insajderske informacije prilikom investiranja a to utiče na još veće smanjenje efikasnosti privrede i mobilnosti kapitala. Zaštita intelektualne svojine je na veoma niskom nivou iako je donet popriličan broj zakona u poslednje vreme ali opet postoji problem primene tih zakona. Ono što se nadovezuje na priču o konkurentnom poslovanju na tržištu jesu svojinski odnosi koji ukoliko ostanu nerešeni mogu dosta usporiti ostvarivanje prava po osnovu svojine.

Srbija je u periodu od 2005. do 2008. godine povećala svoju ocenu kod čak 10 indikatora s tim da je i region povećao ocene i to kod 14 indikatora. Region je ostvario rast u indikatorima kao što su zaštita intelektualne svojine, jačanje standarda revizije i kontrole, zaštite svojinskih prava, efektivnosti upravnih odbora. Najveći rast ocene Srbija je zabeležila kod indikatora lakoće zapošljavanja i otpuštanja gde je i region imao neznatan rast. Rast ranga doživeli su zaštita intelektualne svojine gde je Srbija popravila svoje mesto sa 110. na 105, rasipničko trošenje od strane vlade i skok sa 108. na 87. mesto i indikator lakoće zapošljava-



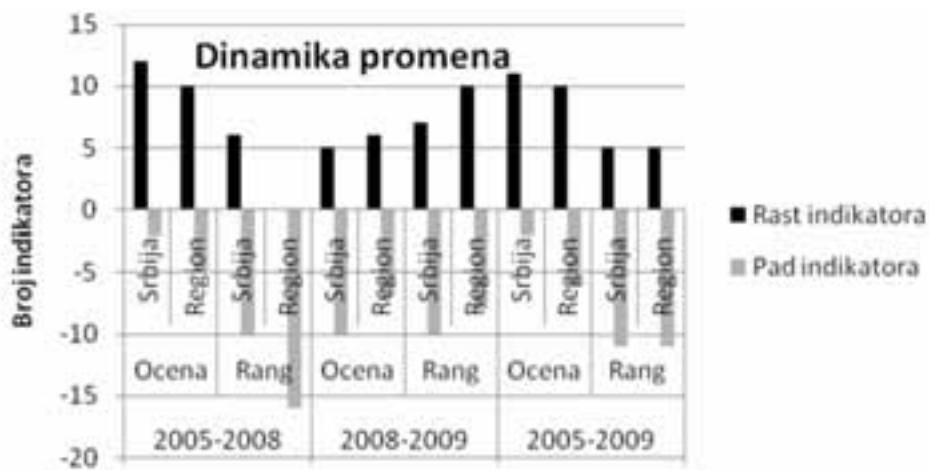
Grafik 6: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i region – strategija i struktura firmi i rivalitet

nja i otpuštanja gde je Srbija skočila sa 53. na jako 32. mesto. Najveći pad u rangu, uprkos rastu ocene, zabeležen je kod veličine i efekata oporezivanja.

Generalni zaključak koji se nameće jeste sporiji napredak Srbije u odnosu na region u periodu od 2005. do 2008. godine. Pored toga što je Srbija ostvarila manji rast ocena nego region istovremeno je ostvarila veći pad ocena i ranga od regiona. Za razliku od prethodnog perioda Srbija je u periodu između 2008. i 2009. Zabeležila veći rast u odnosu na region i to rast ocene kod 7 indikatora od čega je samo kod jednog rast ocene Srbije bio isti kao i rast ocene regiona dok je u ostalim situacijama Srbija imala veći rast ocene. Najveći rast u rangu ostvaren je kod zarada i produktivnosti za 27 mesta i preovladavanja trgovinskih barijera za 12 mesta dok je najveći pad ranga je ponovo zabeležen kod veličine i efekata oporezivanja, od 24 mesta, gde je i region imao manji pad, 7 mesta.

Uslovi tražnje

Poredjenje u odnosu na region pokazuje da pozicija Srbije ne odstupa previše od konkurencije, ali odstupa mnogo od pokazatelja GDPpc . Po tom pokazatelju, mesto Srbije nalazi se u rangu pozicije broj 66. Veliku opasnost predstavlja pojava negativnog trenda, koji traje i pojačava se u periodu od 2005. godine do 2009. godine. U komparaciji sa regionom, najveći zaostatak primećuje se u indikatoru koji predstavlja prefinjenost kupaca, što govori da se u Srbiji konkurencija pre svega bazira na ceni a ne na diferencijaciji. Pozitivna stvar za Srbiju u odnosu



Grafik 7: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i region – uslovi tražnje

na region jeste veličina njenog tržišta, gde ostvaruje konkurentsku prednost u odnosu na region.

Analizirajući dinamičke promene u posmatranom periodu od 2005. godine do 2009. godine primećuje se drastičan pad pojedinih pokazatelja. Najdramatičniji pad beleži pokazatelj FDI koji je oslabio za 71 poziciju u posmatranom periodu, od čega čak 67 pozicija za period 2008-2009. godina. Taj trend može se donekle objasniti i globalnom krizom, ali nesporno je da je sve to pogubno uticalo i na ostale indikatore koji su nužno u korelaciji sa napred navedenim. Kao primer, imamo pad indikatora koji označava apsorpciju novih tehnologija od strane kompanija za 24 pozicije, jer je to obično "prateći deo direktnih stranih investicija". Velike kompanije svojim dolaskom donose i nove tehnologije. Bez obzira na globalnu krizu, primećuje se trend silazne linije konkurentnosti u ovom segmentu, što je siguran znak da se nešto mora menjati.

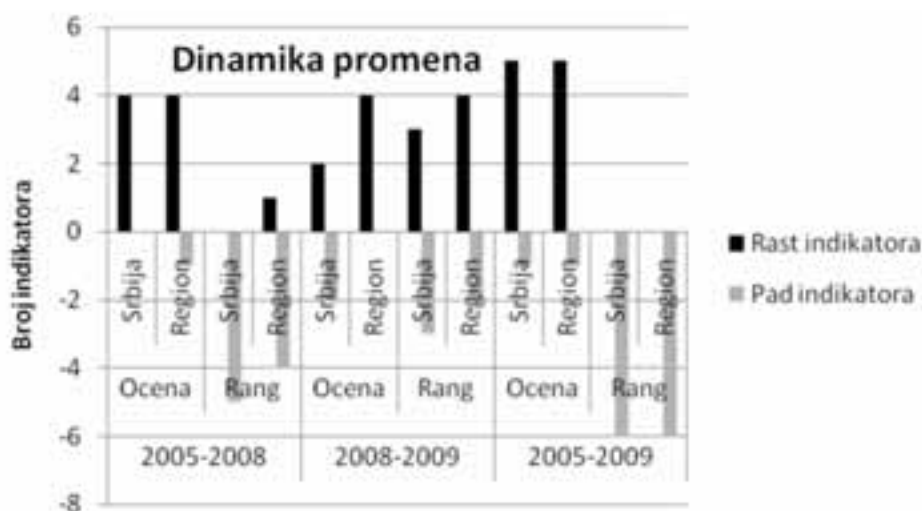
Povezane i pomoćne grane

Pokazatelji govore u prilog činjenici da Srbija nema konkurentskih prednosti u ovom segmentu dijamanta, već samo beleži značajna odstupanja od željenih pozicija. Odstupanja u pozicijama Srbije u odnosu na okruženje uglavnom predstavljaju direktnu korelaciju sa visinom stranih ulaganja. Razlike koje se uočavaju u dostupnosti nove tehnologije i kvalitetu lokalnih dobavljača od nekih dvadeset pozicija upravo to potvrđuju na najbolji način. Razvijenost klastera nije jača strana celom regionu, tako da se Srbija tu uklapa u opšte loše stanje razvijenosti ovog segmenta. Pad ranga Srbije prema pokazatelju stanja razvoja klastera nije posledica poboljšanja drugih zemalja regiona već pogoršanja stanja razvoja klastera u Srbiji. Trebalo bi pomenuti da je prosek zemalja regiona 111. mesto, što je podatak koji govori da i pored lošeg ranga Srbija može da se takmiči u regionu koji nije na zavidnom nivou razvoja.

Kao jedan od bitnih indikatora srodnih i pomoćnih grana izdvaja se dostupnost tehnologije lokalnim firmama. I pored poboljšanja ocene i ranga u 2009. godini u odnosu na 2008. godinu 114. mesto je veoma slab rezultat a u poredjenju sa prosekom regiona (93. mesto) dolazi se do razlike od 21 mesta i zaključka da Srbija ima značajan zaostatak i probleme u pribavljanju novih tehnologija. Jedan od bitnih izvora priliva savremenih tehnologija jesu strane direktne investicije. Prema podacima iz Transition reporta 2009 priliv FDI u Srbiju je od 1989. godine do 2007. godine iznosio 2005 USD po stanovniku.

Poseban problem javlja se u delu saradnje univerziteta i industrije u oblasti istraživanja i razvoja. Posle rasta ocene Srbije u periodu od 2005. godine do

2008. godine usledila je stagnacija u 2009. godini. Istovremeno zemlje regiona i zemlje kojima Srbija teži beleže visok rast ocena što dovodi do poboljšanja njihovog ranga i pada Srbije sa 51 mesta na kom je bila 2005. godine na 81. mesto 2009. godine. Samim tim Srbija je značajno izgubila konkurentsku prednost koju je imala, posmatrajući ovaj indikator. I dalje stoji velika pretnja negativnog trenda koji je zahvatio Srbiju i preti da i dodatno oslabi sadašnje pozicije.



Grafik 8: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i region – povezane i pomoćne grane

POREĐENJE SA ZEMLJAMA KOJIMA SRBIJA TEŽI

Kvalitet poslovnog okruženja Srbije upoređen je sa prosečnim kvalitetom poslovnog okruženja zemalja kojima Srbija teži. Prosečan kvalitet zemalja kojima Srbija teži predstavlja uprosečene rangove tih zemalja iz svetskog izveštaja konkurentnosti. U zemlje kojima Srbija teži su svrstane: Poljska, Estonija, Slovenija, Slovačka, Mađarska i Češka. Radi lakšeg prikazivanja ova grupa zemalja će na daljim graficima biti označena sa „težnja“.

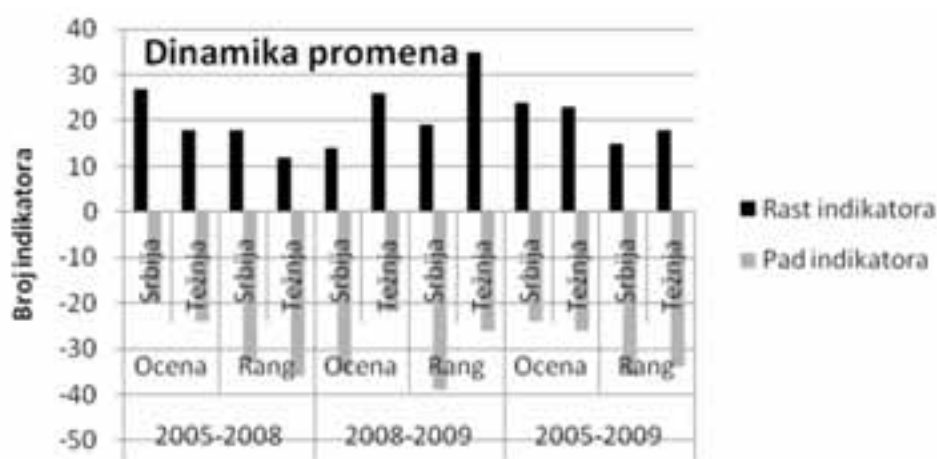
Faktorski uslovi

Loše stanje faktorskih uslova poslovnog okruženja Srbije ne dolazi u velikoj meri do izražaja u poređenju sa regionom, ali je veoma izraženo u poređenju

sa zemljama kojima Srbija teži. U poređenju sa zemalja koje imaju kvalitet poslovnog okruženja kojem Srbija teži primetna su ogromna negativna odstupanja prema velikoj većini indikatora konkurentnosti. Loše stanje fizičke i logističke infrastrukture, kao i finansijskog sektora ne dovodi do velikog odstupanja u odnosu na region koji je i sam na približnom nivou konkurentnosti poslovnog okruženja. Odstupanja u ovim oblastima u odnosu na zemlje kojima Srbija teži su veoma izražena. Prema razvijenosti ukupne infrastrukture zaostatak Srbije po rangju je 62. pozicije, a prema sofisticiranosti finansijskog tržišta 63. pozicije. Veliki zaostatak za regionom u lakoći poslovanja i administrativnoj infrastrukturi još je veći u poredenju sa zemljama kojima Srbija teži. Prethodno potvrđuje broj procedura potrebnih za započinjanje biznisa po kome Srbija zaostaje 64. pozicije u odnosu na zemlje kojima teži.

Prema indikatorima koji se odnose na oblasti primarnog obrazovanja i komunikacione infrastrukture, a koji predstavljaju pozitivan deo faktorskih uslova poslovnog okruženja Srbije, zemlje kojima Srbija teži ili su na istom nivou ili imaju prednost u odnosu na Srbiju. Kod komunikacione infrastrukture Srbija je od zemalja kojima teži bolje rangirana samo po broju telefonskih linija i to za samo 6 pozicija. Po kvalitetu naučno-istraživačkih institucija koje predstavljaju prednost Srbije u odnosu na region, Srbija zaostaje 16. mesta za zemljama kojima teži. Srbija takođe manje sredstava izdvaja za obrazovni sistem od zemalja kojima teži, ali izdvaja više za poljoprivrednu politiku.

Poslovni troškovi zbog pojave terorizma predstavljaju indikator prema kome Srbija najviše zaostaje, čak 72. mesta. Sa druge strane indikator po kome je



Grafik 9: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i težnju – faktorski uslovi

Srbija ostvarila najveću prednost je broj upisanih u primarno obrazovanje, prednost Srbije 16 pozicija.

Nedostaci uočeni u odnosu na region su još veći u poređenju sa zemljama kojima Srbija teži. Prednosti je veoma malo i to su uglavnom izolovani indikatori a ne cele oblasti. Od ukupno 62 indikatora koja se odnose na faktorske uslove konkurentnosti poslovnog okruženja, Srbija za zemljama koje imaju poslovno okruženje kome Srbija teži zaostaje prema 53, prema 2 indikatora je na istom nivou, a prema 7 ima prednost.

Velike prednosti koje zemlje sa poslovnim okruženjem kojem Srbija teži imaju u odnosu na Srbiju nastale su pre 2005. godine, odnosno pre perioda koji je analiziran u ovom radu. Uočljivo je da se Srbija u periodu od 2005. do 2008. polako približavala ovim zemljama. Pozitivan trend približavanja prekinut je 2008. godine kada je Srbija ponovo počela da se udaljava od ciljanog nivoa konkurentnosti poslovnog okruženja koji imaju ove zemlje. Podizanje nivoa konkurentnosti poslovnog okruženja Srbije na željeni nivo ne predstavlja kratkoročan cilj, ali da bi se krenulo prema tome cilju potrebno je negativan trend od 2008. pretvoriti u pozitivan trend koji će biti mnogo jačeg intenziteta od trenda zabeleženog do 2008.

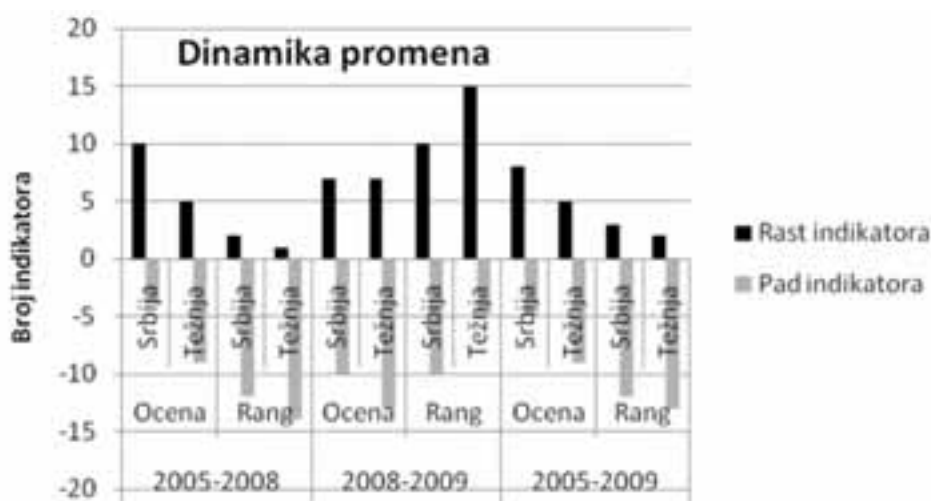
Strategija i struktura firmi i rivalitet

Ogroman zaostatak postoji po pitanju tržišne dominacije, odnosno monopola iznosi čak 91 mesto i upotpunjen je sa velikim zaostatkom i kod efektivnosti antimonopolske politike koja zaostaje za 89 mesta. Veliki problem predstavlja neodlučnost države da odreaguje kako bi spečila stvaranje monopola pa se takva politika ne može porediti sa situacijom na tržištu zemalja težnje gde je EU imala veliki uticaj na sprečavanje nastanka i zloupotrebe monopolske pozicije. Prema intenzitetu lokalne konkurencije koja se u ovakvom stanju stvari ne može razviti na pravi način zaostatak je 88 mesta. Ono što doprinosi stimulanju konkurencije na tržištu jedne zemlje jesu sigurno trgovinske barijere. Zemlje težnje su vođene politikom EU morale da ukinu carine i puste da se tržište razvija pod uticajem konkurencije. Srbija koja nije još član EU ima nedostatak u vidu trgovinskih barijera i zaostaje za tim državama za 61. mesto. Jedini pozitivni aspekt u celoj priči o konkurentnosti jesu troškovi otpuštanja i zapošljavanja gde postoji prednost Srbije od čak 42 mesta.

Postoji mnogo više nedostataka nego prednosti ali jedan pozitivan znak se odnosi na transparentnost prilikom donošenja vladajućih odluka gde postoji prednost od 12 mesta. Jedna od politika sadašnje vlade bilo je vođenje atraktivne

fiskalne politike za investitore. U tom segmentu takođe postoji prednost u vidu ukupne poreske stope na dobit koja je bila 10% i imala je za cilj stimulisanje investicija i tu postoji prednost od čak 41. pozicije u odnosu na zemlje težnje. Jedan od bitnijih indikatora koji je neophodan za stvaranje bolje konkurentnosti jesu sigurno svojinska prava gde Srbija zaostaje za zemljama težnje čak za 57 mesta. Dok god se ne reši pitanje svojinskih prava ne postoji realna mogućnost za bržim napretkom ka ostatku sveta. Sva imovina mora biti vidljiva i upisana kako bi se ta imovina mogla koristiti kao kapital, odnosno za stvaranje dodatnih vrednosti i privlačenje FDI. Velika razlika u rangu vidi se i po pitanju uticaja zakona na stimulisanje FDI Srbija zaostaje 59 mesta.

U periodu od 2005. do 2008. godine Srbija je imala veći rast u odnosu na zemlje kojima teži ali se možda kao opravdanje može uzeti niža početna pozicija Srbije u odnosu na pomenute zemlje pa je lakše ostvariti napredak. Najveće padove Srbija je doživela u onim osnovnim indikatorima koji guraju konkurentnost napred a jedan od njih je intenzitet lokalne konkurencije gde su zemlje težnje imale rast ocene za razliku od Srbije. Veliki pad je zabeležen i kod efektivnosti antimonopolske politike koji je uzrokovao pad za 26 mesta u ovom periodu dok su zemlje težnje imale neznatan pad od 5 mesta. U periodu 2008-2009 je Srbija zabeležila rast ocena za isti broj indikatora kao i zemlje težnje ali su te zemlje definitivno zabeležile veći nivo poena koji je rezultirao većim povećanjem ranga kod 15 indikatora za razliku od Srbije koja je popravila stanje kod 10 indikatora. Srbija je doživela veći pad ranga u odnosu na zemlje težnje ali je ostvarila manji



Grafik 10: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i težnju – strategija i struktura firmi i rivalitet

pad ocena. Najveći pad u rangu je bio kod veličine i efekata oporezivanja gde je pad u rangu iznosio 24 mesta.

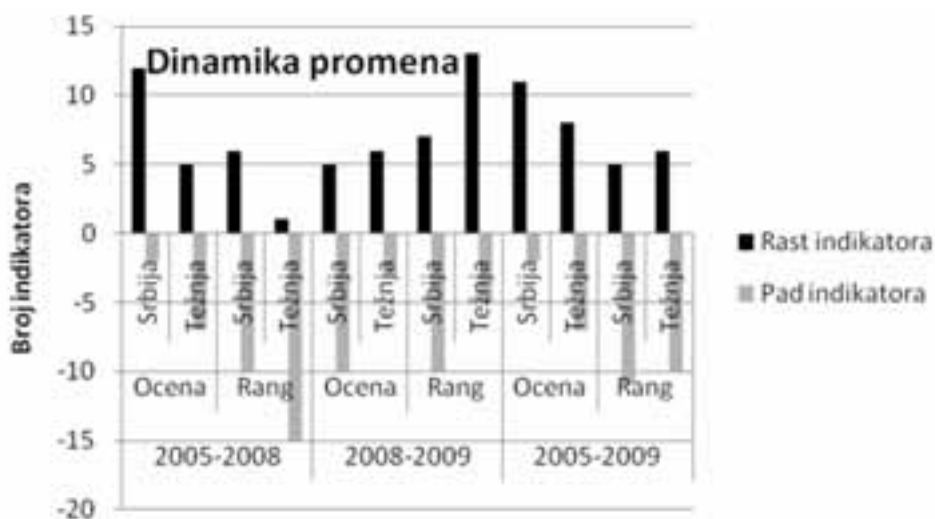
Ukupan utisak je da je Srbija u posmatranom periodu 2005-2008 zabeležila brži rast konkurentnosti od zemalja težnje. U periodu svetske ekonomske krize zemlje kojima Srbija teži su se našle u lošijoj poziciji u odnosu na Srbiju koja je nastavila da ostvaruje bolje ocene i stiče se utisak da je imala manje padova od zemalja težnje. Ukupan utisak je da je Srbija imala manje padova u oceni i rangu i da je poboljšavanjem ocena ostvarila i veći napredak u odnosu na pomenute zemlje.

Uslovi tražnje

U analizi ovog segmenta, vidi stepen odstupanja Srbije u odnosu na zemlje kojima teži. Step odstupanja nalazi se u rangu od 6-76 pozicija. Umeren zaostatak čine pozicije u kojima se meri dostupnost istraživačkih i usluga usavršavanja, dok su značajne razlike u pogledu prihvatanja novih tehnologija, zastupljenosti profesionalnog menadžmenta, prefinjenosti procesa proizvodnje. Najveći pad u ovim pokazateljima Srbija beleži upravo u periodu od 2008. godine do 2009. godine, što govori u prilog činjenici da su se pravili kompromisi i da je oštrica reformi i inercija prvobitnog velikog napretka zaustavljena. Zemlje kojima Srbija teži upravo su imale pad do 2008. godine i od tada kreću sa popravljanjem pozicija. Pogubno za Srbiju jeste to što u ovom delu ne ostvaruje nikakvu konkurentsku prednost, već beleži konkurentne nedostatke.

Analizirajući zemlje kojima Srbija teži, primećuje se da odstupanja u rangu faktora međusobno nisu velika i da su oscilacije oko pedesetog mesta uz odstupanje od petnaest pozicija. Nasuprot tome, Srbija odstupa unutar svojih pokazatelja za više od šezdeset pozicija, što govori o velikim sistemskim problemima i verovatnim pokušajima da se neke stvari rade ad hoc, što kao posledicu ima loše performanse. Negativne posledice takvog delovanja više su nego vidljive u rezultatima i položaju Srbije na listi i u odnosu na zemlje kojima teži. Ako bi pojedine indikatore rasčlanili na one koje traže velika materijalna ulaganja i one koji ne traže takva ulaganja, onda nikako ne treba olako preći preko činjenice da se nedovoljno koriste usluge profesionalnih menadžera, što u stopu prati i delegiranje autoriteta.

Današnje dinamičko okruženje prosto zahteva jako oslanjanje na profesionalni menadžment, visoku specijalizaciju i delegiranje autoriteta. Ključne razlike koje se mogu targetirati kreću se upravo u sferama koje zahtevaju manje kapitalnih investicija, pre svega na procesima kontrole, edukacije i upotrebe postojećih ljudskih resursa.



Grafik 11: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i težnju – uslovi tražnje

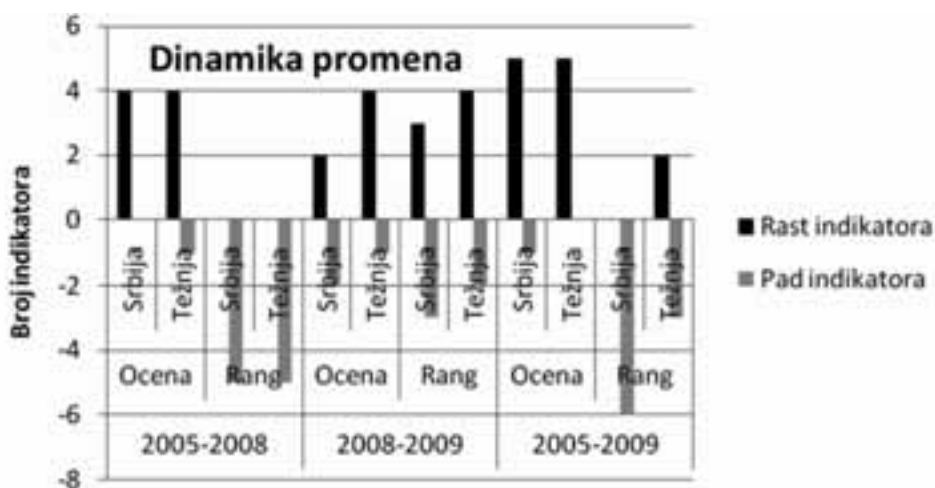
Povezane i pomoćne grane

Poredjenje sa zemljama kojima Srbija teži nažalost svodi na identifikovanje i kvantifikovanje razlike koja se ne može zanemariti. Zaostanke merimo u domenu od 35 do 66 pozicija prema pokazateljima GCR. Najveći zaostatak od 66 pozicija beleži se u dostupnosti novih tehnologija i kvalitetu lokalnih dobavljača. Ovaj zaostatak predstavlja “ponavljanje teme” iz poredjenja sa zemljama okruženja i javlja se kao direktna veza izmedju ovih pokazatelja.

Umereni zaostatak javlja se u pogledu dostupnosti istraživačkih i usluga usavršavanja kao i u stanju razvoja klastera. Najmanji zaostatak Srbija ima u pogledu brojnosti lokalnih dobavljača i saradnji izmedju univerziteta i industrije. Trend promena u periodu 2005-2009. godina pokazuje da Srbija nedovoljno brzo prati zemlje kojima teži u nekim segmentima te time drastično pogoršava svoju poziciju.

POREĐENJE SA DESET NAJKONKURENTNIJIH ZEMALJA

Kvalitet poslovnog okruženja Srbije upoređen je sa prosečnim kvalitetom poslovnog okruženja deset najkonkurentnijih zemalja. Prosečan kvalitet deset najkonkurentnijih zemalja predstavlja uprosečene rangove tih zemalja iz svetskog



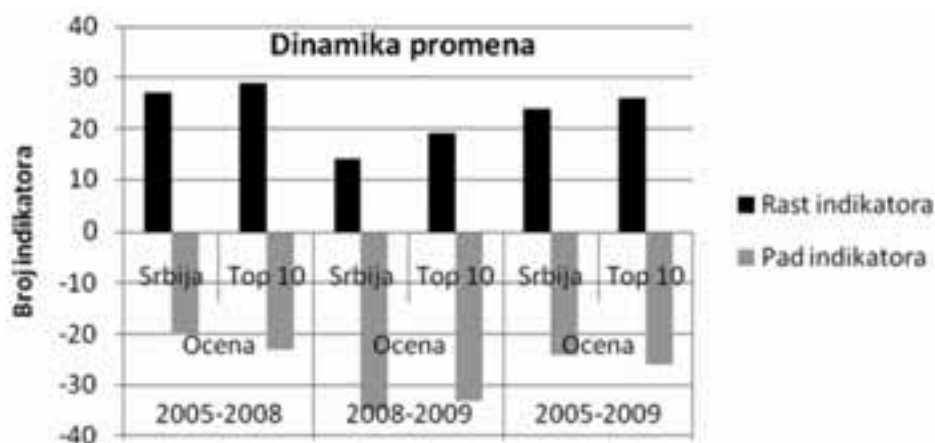
Grafik 12: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i težnju – povezane i pomoćne grane

izveštaja o konkurentnosti. Deset najkonkurentnijih zemalja prema ovome izveštaju su: Švajcarska, Sjedinjene Američke Države, Singapur, Švedska, Danska, Finska, Nemačka, Japan, Kanada i Holandija.¹³ U daljim graficima ova grupa zemalja će biti skraćeno nazivana „top 10“.

Faktorski uslovi

U poređenju sa 10 najkonkurentnijih država sveta Srbija zaostaje gotovo u svim aspektima kvaliteta poslovnog okruženja. Velike zaostatke Srbija beleži po skoro svim indikatorima koji se odnose na faktorske uslove poslovnog okruženja. Najveća odstupanja Srbije u odnosu na deset najkonkurentnijih zemalja nalaze se u oblastima koje su već identifikovane kao konkurentski nedostaci poslovnog okruženja Srbije. Interesantan podatak je da Srbija više zaostaje po odlivu mozga za zemljama kojima teži nego za deset najkonkurentnijih zemalja. U oblasti administrativne infrastrukture i finansijskog sektora Srbija ima ogromne zaostatke u odnosu na sve tri grupe zemalja sa kojima je poređena. Najrazvijenije zemlje sveta takođe imaju ogromnu prednost po svim indikatorima fizičke i logističke infrastrukture.

¹³World Economic Forum. 2009. *Global Competitiveness Report 2009–2010*. Geneva.



Grafik 13: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i top 10 – faktorski uslovi

Prednosti Srbije u odnosu na top 10 ima malo i većina se odnose na indikatore zasnovane na statističkim podacima a ne na indeksnoj oceni. Prednosti se nalaze u oblastima primarnog zdravstva i primarnog obrazovanja, pa Srbija ima 2.2 više upisanih u primarno obrazovanje na 100 stanovnika u odnosu na prosek deset najkonkurentnijih ekonomija. Primarno obrazovanje imamo posban značaj za tranzicione zemlje koje su uglavnom na veoma niskom nivou tehnološkog razvitka. Karakteristika prednosti koje Srbija ima je da su izražene veoma malom razlikom u oceni, pa tako po troškovima poljoprivredne politike Srbija ima prednost od samo 0.08 indeksnih poena.

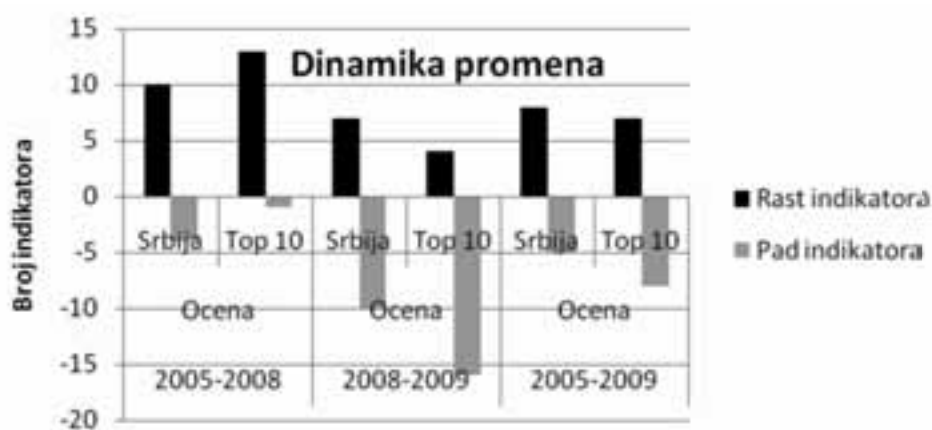
U periodu od 2008. do 2009. godine Srbija je popravila ocenu kod 14 indikatora faktorskih uslova, ali su najkonkurentnije zemlje po većini tih indikatora takođe napredovale i sačuvale ili čak uvećale prednost u odnosu na Srbiju. U istom periodu Srbija je svoju ocenu smanjila prema mnogo većem broju indikatora, ali su i deset najkonkurentnijih zemalja ostvarile pad ocene prema većini tih indikatora.

Strategija i struktura firmi i rivalitet

Gledajući ocene svih zemalja nesumljivo je da što više idemo prema razvijenijim zemljama da razlike između ocena rastu sve više i više. Najmanja razlika između svih zemalja je u veličini i efektima oporezivanja. Znamo da veće i razvi-

jenije zemlje obično znaju da budu opterećene velikim porezima kako bi mogle stabilno da se razvijaju, dok je kod manje razvijenijih sličan problem ali iz drugih razloga. Generalno su prvih 10 zemalja slabije od ostalih zemalja po fleksibilnosti u određivanju zarada, gde je čak i Srbija iznad prvih 10 zemalja po oceni. Takođe postoji ona stalna boljka razvijenih zemalja da zagovaraju slobodnu razmenu a da same u stvari sprimenjuju protekcionizam koji se može najfinijim sredstvima i necarinskim barijerama učiniti skoro nevidljivim. Carinske tarife kao barijera stoga predstavljaju problem za deset najboljih zemalja i zemlje težnje pošto su po ocenama mnogo iza Srbije. Najmanja razlika u ocenama je takodje i način vrednovanja produktivnosti odnosno nivo zarada u skladu sa produktivnošću gde je razlika između Srbije i 10 najboljih zemalja samo 0.18 poena. Najjače ocene su u segmentu zaštite prava investitora ali sa dozom rezerve se ovaj podatak uzima zato što se odnosi na pravnu zaštitu investitora koja je omogućena zakonom, a ne dakle faktičku zaštitu.

U prvom periodu posmatranja Srbija je imala sporiji napredak što je i razumljivo ali vidimo da je u periodu krize došlo do veće kontrakcije ocena kod razvijenijih zemalja. Ukupno gledano u periodu od 2005. do 2009. god. postoji više indikatora za Srbiju gde je popravljena ocena a istovremeno manji broj faktora gde je ocena sklznula na dole. Razumljivo je da zemlja koja je na nižem stepenu razvoja ostvaruje veći napredak od zemalja koje su u samom vrhu svetske privrede najviše zbog toga što je mnogo teže popraviti ocenu ukoliko ste već pri samom vrhu liste nego kada se kreće sa dna. Realno gledano, trenutna stopa kojom Srbija napreduje je nedovoljna da bi se ostvario ozbiljniji napredak konkurentnosti srpske privrede.

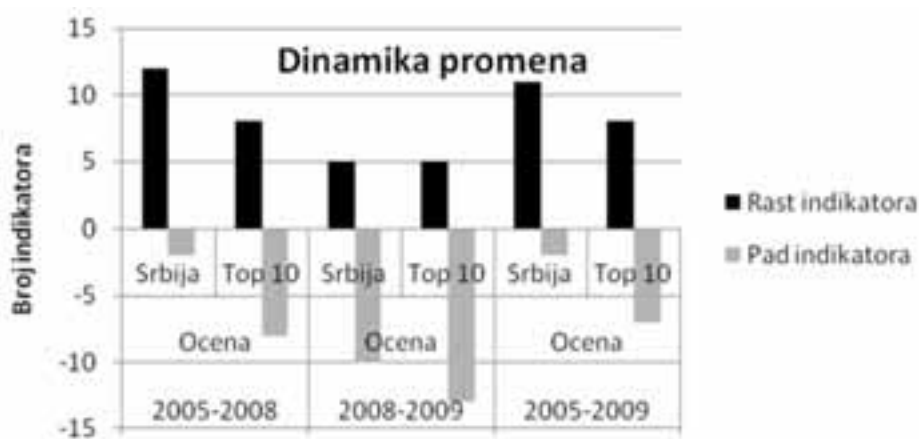


Grafik 14: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i top 10 – strategija i struktura firmi i rivalitet

Uslovi tražnje

Poredjenje Srbije i zemalja iz konkurencije Top 10 služi za potvrdu toga koliko daleko se Srbija nalazi i za utvrđivanje trendova. Analiza zbog ogromnih zaostatka ne obuhvata rang već se bazira na komparaciji ocena. Slično kao i kod analize zemalja kojima Srbija teži primećujemo da se obrazac ponavlja, odnosno da su ocene pokazatelja kod najboljih zemalja poprilično ujednačeni. Pred Srbijom je dug i naporan put povećanja sopstvene konkurentnosti. Pitanje koje se nameće jeste šta je prvo unaprediti? U odnosu na najrazvijenije Srbija najveći zaostatak ima upravo u inovativnom delu. Pokazatelji sa najvećim zaostacima predstavljaju troškove kompanija za istraživanje, marketing, prefinjenost procesa proizvodnje, kapacitet za inovacije i širina lanca vrednosti. Iako razlika u direktnim stranim investicijama nije prema oceni velika, uočava se velika razlika u apsorpciji novih tehnologija, delegiranju autoriteta i profesionalnom menadžmentu.

Srbija se nalazi u trendu jer je pratila smer promena najrazvijenijih zemalja. Razlika je što svaka negativna promena Srbiju pogadja četiri puta više od deset najkonkurentnijih zemalja. I dalje je najdramatičnija situacija u pogledu pada FDI. To svakako ne bi trebalo da bude izgovor za odricanje od usluga profesionalnog menažmenta, koji upravo u kriznim vremenima teba da odnese prevagu u odnosu na tradicionalni način razmišljanja po sistemu "ko će to bolje uraditi od mene". Donekle svetla tačka u svemu je fleksibilnost u određivanju zarada, što uz drastično popravljjanje skora ostalih pokazatelja može imati neku vrstu prevage prilikom donošenja odluke o investiranju u neku zemlju.

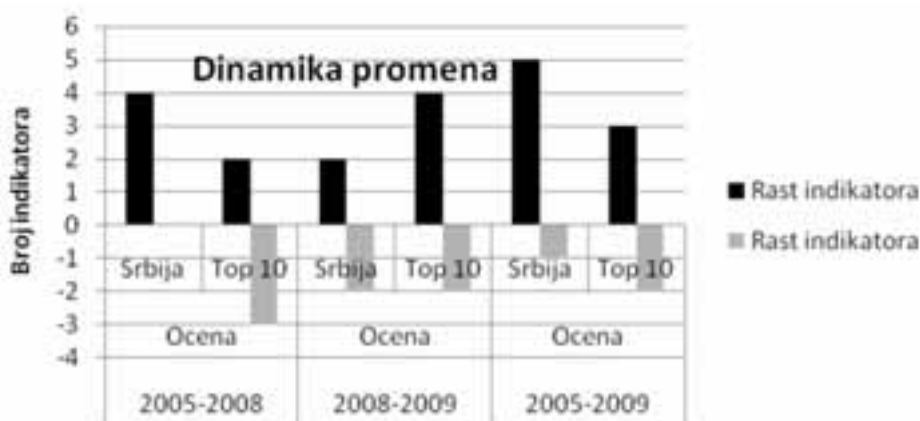


Grafik 15: Dinamički prikaz promena ranga i ocena za Srbiju i top 10 – uslovi tražnje

Povezane i pomoćne grane

Upoređivanjem Srbije i grupe deset najkonkurentnijih zemalja dolazimo do spoznaje koje su to oblasti kojima bi Srbija trebala da posveti posebnu pažnju. Obzirom da sve zemlje teže top 10 odnosno zemljama sa inovativnom privredom, očekivane vrednosti odstupanja upravo su u domenu dostupnosti najnovijih tehnologija i dostupnosti istraživačkih usluga na lokalnom nivou.

Razvoj klastera, kvalitet lokalnih dobavljača i saradnja između industrije i univerziteta pokazuju neophodnost unapređenja ovih faktora ukoliko Srbija želi da uhvati korak sa svetom. Najsvetliju tačku predstavlja brojnost lokalnih dobavljača, što može uz agresivnu kampanju razvoja ostalih faktora koji čine pomoćne grane biti odskočna daska za ubrzan razvoj konkurentnosti Srbije. Brzina razvoja konkurentnosti Srbije mora biti daleko veća od konkurencije ukoliko želi poboljšati svoju poziciju na globalnoj mapi konkurentnosti i tako postati zemlja kojoj bi investitori poklonili pažnju, vreme i svakako najvažnije, novac.



Grafik 16: promena ranga i ocena za Srbiju i top 10 – povezane i pomoćne grane

PREPORUKE

U najkraćem vremenskom periodu potrebno je započeti posao na registrovanju imovine i zemljišta u celoj zemlji i te podatke je potrebno povezati kompjuterskim sistemom kako bi bili dostupni u bilo kom gradu. Na ovaj način dolazi do bolje zaštite svojinskih odnosa a istovremeno i sva imovina postaje transparentna. Nijedna razvijena zemlja ne može da funkcioniše bez ovakvog sistema i zato je neophodno što pre započeti ovaj proces jer on može potrajati. Veliki

problem postoji i po osnovu konkurentskog tržišta gde je neophodno poboljšati uslove agenciji koja ispituje i sprovodi antimonopolsku politiku. Toj agenciji je neophodno obezbediti veća novčana sredstva i veće nadležnosti kako bi bila efikasnija. U sličnoj situaciji se nalazi i agencija za korupciju koja mora dobiti veću nadležnost da bi sprečavala spregu između politike i moćnih pojedinaca. Kako bi se privukle strane direktne investicije neophodno je smanjiti broj procedura i propisa prilikom osnivanja kompanije i neophodno je napraviti strategiju za stimulanje izvoza kao politike rasta. Najbolji primeri za to su oslobađanja od poreza prilikom reinvestiranja u izvozno orijentisane industrije, oslobađanje od poreza prilikom proizvodnje robe za izvoz, obezbeđivanje infrastrukture za dolazak investitora i dr. Stimulacija stvaranja klastera se nadovezuje na politiku stimulanja investicija a ovde je potrebno naglasiti da uloga države mora biti samo u stvaranju uslova koji će ubrzati stvaranje klastera a ne direktno mešanje države uavljenju klastera jer je već dosta puta dokazano da je država neefikasna prilikom ekonomskih zahvata. Takođe je neophodno izvršiti reformom obrazovanja kako tercijarnog tako i primarnog i to po ugledu na istočne zemlje kao što je Japan koje su pokazale izvanrednu brigu o obrazovanju mladih ljudi.

U srednjem roku mora se više raditi na zaštiti potrošača preko državnih institucija koje su zadužene za proveru kvaliteta proizvoda i proveru poštovanja zakona prilikom prodaje proizvoda. Država mora da postane moderna i transparentna institucija u čiji će rad biti uključeni svi stanovnici države. Preko elektronskih načina obaveštavanja tako nešto se može efikasno postići ali je neophodno mnogo raditi na uvođenju takvih sistema u državnu upravu. Svi dokumenti moraju biti dati na uvid javnosti kako bi se minimizovala verovatnoća prikrivanja stvarnog rada pojedinih ljudi u vlasti. Država mora omogućiti kompanijama da koriste usluge stručnjaka i istraživača u određenim oblastima, a to se može postići boljim praćenjem talenata na fakultetima i njihovo angažovanje u državnim istraživačkim centrima. Na taj način ne samo da će više mladih talenata ostajati u zemlji nego će i kompanije imati jeftiniji način angažovanja stručnjaka.

U dugom roku mora se podići nivo prefinjenosti kupaca kako bi oni vukli privredu da povećava kvalitet proizvoda i na taj način da se istovremeno podiže i nivo blagostanja u zemlji. Bitno je konstanto poboljšavati infrastrukturu i uticati na ravnomeran razvoj cele zemlje, dakle ne forsirati samo razvoj velikih gradova koji kasnije postaju prenaseljeni zbog neplanske gradnje i prebrze migracije stanovništva. Politički uticaj na privredu se mora ograničiti samo na stvaranje uslova za potrebnih za nesmetano obavljanje svih delatnosti a nepoželjno je bilo kakvo uplitanje države kao aktera u privredi. Evolucijom političkog sistema u Srbiji, o kome se mora razmišljati u dugom roku, treba težiti ka efikasnijoj državi. U dugom roku oslonac svakog društva mora biti obrazovanje ljudi i zato je neophodno konstantno poboljšavati kvalitet i sistem obrazovanja.

ZAKLJUČAK

Gledajući ocene svih indikatora Srbije jasno se vidi da trenutno stanje poslovnog okruženja zaostaje za realnim nivoom GDPpc zemlje. Konkurentske prednosti su u manjini u odnosu na konkurentske nedostatke. Neke od najizraženijih prednosti mogu se videti u komponentama faktorskih uslova i strategije firmi. Kada se pređe na finije pokazatelje u uslovima tražnje i pomoćnim granama situacija se pogoršava i konkurentske prednosti u tim delovima skoro da i ne postoje. Glavne probleme predstavljaju loše stanje fizičke infrastrukture, nedovoljno dobro osmišljen finansijski sistem, administrativne prepreke, pojava tržišne dominacije, loše stanje klastera i nerzvijena tražnja za kvalitetnim proizvodima. Srbija ima prednosti u pogledu komunikacione infrastrukture, primarnog zdravlja i primarnog obrazovanja.

Zaostatak za regionom definitivno postoji iako nije nedostižan, ali region nameće dinamiku bržeg napretka koji, čini nam se, Srbija ne prati istim intenzitetom. Razlike u ocenama su uglavnom ujednačene i ne postoje prevelika odstupanja ali generalno zaostaci za regionom, osim u broju indikatora imaju i kvalitativno veći udeo u odnosu na prednosti. U odnosu na zemlje kojima Srbija teži postoji i kvantitativan i kvalitativan zaostatak posebno kod strategije i rivaliteta firmi ali za razliku od regiona zemlje težnje imaju dinamički sporiji rast. Najboljih deset privreda suvereno drže vodeća mesta međutim kao što smo videli postoje indikatori gde i Srbija ima prednost u odnosu na njih. Dinamika rasta ovih zemalja je čini se još sporija u odnosu na zemlje težnje ali to je normalno zbog visokog stepena razvoja gde dodatna poboljšanja moguće napraviti isključivo inovacijama.

Stanje nacionalnog poslovnog okruženja se ne može popraviti preko noći i ono mora biti plod dugoročnog rada na ostvarenju zacrtanog cilja. Problemi koji postoje nisu od juče i ne mogu rešiti preko noći. Najbolje rešenje jeste donošenje nacionalne strategije koja bi služila kao usmerenje za sve promene koje su neophodne za stimulisanje konkurentnosti jedne zemlje.

LITERATURA

1. International Monetary Fund. 2009. *World Economic Outlook Database*. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/weoselgr.aspx>,
2. Ministarstvo za infrastrukturu Republike Srbije. 2007. *Strategija razvoja drumskog, železničkog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog saobraćaja u Republici Srbiji od 2008. Do 2015. godine*. Beograd.

3. Narodna Banka Srbije. 2010. Platni bilans Republike Srbije, januar – decembar 2009. http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html
4. Porter, M. E. 2008. *O konkurenciji*, FEFA, Beograd.
5. Republički zavod za statistiku. 2009. Spoljnotrgovinski robni promet Republike Srbije – decembar 2009. <http://webrzs.statserb.sr.gov.yu/axd/drugastrana.php?Sifra=0009&izbor=odel&tab=6>
6. Republički zavod za statistiku. 2010. Baza statistike spoljne trgovine. <http://webrzs.statserb.sr.gov.yu/axd/spoljna/index0.php>
7. The Conference Board. 2010. *Total Economy Database*, January 2010. <http://www.conferenceboard.org/economics/database.cfm>.
8. The World Bank group. 2010. <http://ddpext.worldbank.org/ext/DDPQQ/report.do?method=showReport>
9. World Bank. 2009. *Doing Business 2009*. Washington DC.
10. <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=206>,
11. World Economic Forum. 2005. *Global Competitiveness Report 2005–2006*. Geneva.
12. World Economic Forum. 2008. *Global Competitiveness Report 2008–2009*. Geneva.
13. World Economic Forum. 2009. *Global Competitiveness Report 2009–2010*. Geneva.



Srđan Leković. Rođen 29.06.1971. Diplomirao na Beogradskoj bankarskoj akademiji i stekao zvanje diplomirani ekonomista/ menadžer investicionog bankarstva. 1998. godine stekao licencu za zvanje brokera na finansijskom tržištu. Radio na finansijskim poslovima u Papir konfeks d.o.o. Beograd, Piraeus bank a.d. Beograd, Atlas banka a.d. Beograd, Fima international d.o.o. Beograd, Mediolanum invest a.d. Beograd. Učestvovao na Elliot wave analysys seminar, Capital markets program (NASD, NASD international, University of Reding, ICMA centar) Piraeus bank Athens. Govori engleski jezik. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju .



Nemanja Vejnović. Rođen 10.03.1984. godine u Somboru, a od 2003. godine živi u Novom Sadu. Osnovnu školu i gimnaziju "Veljko Petrović" završio je u Somboru. Diplomirao je na Fakultetu za uslužni biznis u Novom Sadu 2009. godine i stekao zvanje diplomirani ekonomista. Osnovna profesionalna interesovanja su mu finansije, bankarstvo i konkurentnost. Govori engleski jezik. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju.



Aleksandar Zavišin. Rođen 27.03.1987. u Vršcu. Osnovnu školu i srednju ekonomsku školu završio je u Vršcu. Diplomirao na Ekonomskom fakultetu u Novom Sadu. Učestvovao u istraživanju Ekonomskog fakulteta u Novom Sadu pod nazivom "Ispitivanje kvaliteta života u vojvođanskim gradovima" 2008. godine. Profesionalna interesovanja su mu finansije i konkurentnost. Govori engleski jezik. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju.

KOMPARATIVNA ANALIZA POSLOVNOG OKRUŽENJA U SRBIJI PO METODOLOGIJI NOVOG INDEKSA KONKURENTNOSTI

COMPARATIVE BUSINESS ENVIRONMENT ANALYSIS OF SERBIA USING NEW GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX METHODOLOGY

Mikroekonomska konkurentnost
FINALNI RAD

Mentor: Prof. dr Nebojša Savić
Instruktor: Doc. dr Marija Džunić
Studenti Master studija FEFA:

Ana Vjetrov, Uroš Đurić, Vanja Alinčić i Anja Simanić

REZIME

Prema Global Competitiveness Report-u Srbija je u odnosu na 2008. godinu pogoršala i rang i ocenu konkurentnosti. Stoga, u radu se analizira kvalitet poslovnog okruženja u Srbiji i uz pomoću elemenata Porterovog dijamanta identifikovani su ključni segmenti koje treba unaprediti kako bi Srbija poboljšala svoj nivo konkurentnosti.

U prvom delu rada analizira se Srbija kao zemlja (geografski položaj, demografija, istorija tranzicije, ekonomski indikatori), a u drugom delu sledi analiza nacionalnog dijamanta. Primenom nove metodologije, u radu se koristi New Global Competitiveness Index (GCI) a kao referentni indikator opšteg nivoa ekonomskog razvoja uzima se SIPI indeks, sa kojim se porede ostali indikatori konkurentnosti i utvrđuju konkurentne prednosti ili slabosti srpske privrede, za razliku od standardnog GCI u kome se za poređenje koristio GDP pc ppp. Na kraju rada ističu se segmenti koji predstavljaju slabost srpske privrede kao i konkretni predlozi za poboljšanje konkurentnosti Srbije u okviru svetske privrede. Jedan od zaključaka je da je prioritet poboljšanje logističke infrastrukture zemlje i stoga Vlada Srbije u narednom periodu mora uložiti značajna sredstva u razvoj i unapređenje iste.

KLJUČNE REČI: konkurentnost, produktivnost, SIPI indeks, nacionalni dijamant.

ABSTRACT

According to Global Competitiveness Report, Serbia worsened its level of competitiveness in comparison to its level in 2008. Thus, in the following paper the business environment in Serbia will be analyzed by using the elements of Porter's national diamond in order to identify the segments that have to be improved.

In the first part of the paper Serbia as a whole is analyzed (geographic position, demographic data, the history of transition and economic indicators) and in the second part the national diamond is presented. In the implementation of a new methodology, New Global Competitiveness Index (GCI), is being used, where SIPI index shows general level of economic development and the indicators of Porter's diamond are compared with that index, in comparison to regular Global Competitiveness Index that used GDP pc ppp as the benchmark. In the end of the paper, the segments that are described as disadvantages of the Serbian economy are emphasized again and there is an effort to present new ideas and to give specific recommendations what should be done in order to improve country's competitiveness. One of the conclusions is that high priority is investing in logistic infrastructure and certain financial means should be prepared by The Government that would be invested in future infrastructure improving.

KEY WORDS: competitiveness, productivity, SIPI index, national diamond.

UVOD

Cilj rada je da se uz pomoć elemenata Porterovog dijamanta opiše kvalitet poslovnog okruženja u Srbiji i da se identifikuju segmenti koje Srbija kao zemlja treba da unapredi kako bi poboljšala vlastitu konkurentnost. Prema Global Competitiveness Report-u Srbija je u odnosu na 2008. godinu pogoršala ocenu konkurentnosti za 0,1 procentni poen (sa 3,9 na 3,8) kao i svoj rang (pad sa 85. na 93. mesto). U nastavku rada analizirani su pokazatelji koji su podeljeni po elementima Porterovog dijamanta i poređeni su sa 69. mestom koji Srbija zauzima po SIPI indeksu.¹ U radu se porede rang i ocena pomenutih pokazatelja u 2005., 2008. i 2009. godini, a zatim je prikazano poredjenje indikatora sa prosekom zemalja iz regiona kao i sa naprednim zemljama. Analizom kretanja ocena i rangova određenih indikatora može se dati odgovor na pitanje šta Srbija treba da unapredi kako bi poboljšala svoju poziciju na globalnom tržištu.

¹*Social infrastructure and political institutions – u nastavku rada detaljno će biti objašnjen SIPI indeks*

ANALIZA ZEMLJE

Geografski položaj

Srbija je kontinentalna zemlja koja se nalazi u jugoistočnoj Evropi, na centralnom delu Balkanskog poluostrva. Smeštena je na raskrsnici puteva Istočne i Zapadne Evrope koji moravsko-varždarskom i nišavsko-maričkom dolinom vode na obale Egejskog mora, u Malu Aziju i na Bliski istok.² Zbog dela Panonske nizije na severu, Srbija pripada i regionu srednje Evrope, a geografski i klimatski svojim južnim delom se ubraja i u mediteranske zemlje. Na istoku Srbija se graniči sa Bugarskom, na severoistoku sa Rumunijom, na severu sa Mađarskom, na zapadu sa Hrvatskom i Bosnom i Hercegovinom, na jugozapadu sa Crnom Gorom, a na jugu sa Albanijom i Makedonijom. Geografski položaj Srbije zajedno sa ekonomskim pokazateljima prikazan je na sledećoj slici:³



GDP/Capita PPP (US \$): **10.810 (2009 est.)**
 GDP, konstantne cene (milijardi US\$), 2009 (est): **50,06**
 GDP stopa rasta, 2009 :- **3,5%**
 Populacija : **7.498.001**
 Površina : **88.361 km²**
 Javni dug 2009 : **32% GDP**
 Stopa nezaposlenosti 2009 : **16,1%**

Izvor: Republički zavod za statistiku, Popis stanovništva, domaćinstva i stanova u 2002. godini, Beograd, maj 2003.

Ministarstvo finansija, Tabela - Makroekonomski podaci preuzeto sa sajta http://www.mfin.sr.gov.yu/download/pdf/javne_finansije/Tabela%201%20Osnovni%20indikator%20makroekonomskih%20kretanja.pdf

IMF, World Economic Database, oktobar 2009. godine, preuzeto sa sajta <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/data/changes.htm>

Slika 1: Geografski položaj Srbije sa ekonomskim pokazateljima:

²<http://www.srbija.travel/>

³Slika preuzeta sa sajta: <http://z.about.com/d/geography/1/0/m/2/1/SerbiaMap.gif>

Demografski podaci zemlje

Srbija se prostire na 88.361 km² i broji 7.498.001 stanovnika.⁴ Podeljena je na 25 upravnih okruga (grad Beograd, Severnobački, Sremski, Kolubarski..)⁵ Veće urbane sredine u Srbiji predstavljaju sledeći gradovi: Beograd (1.611.333 stanovnika), Subotica (147.752), Novi Sad (319.259) i Niš (254.970).⁶ Većinu stanovništva čine Srbi (6.212.838 stanovnika), Bošnjaci (136.087), Mađari (293.299), Romi (108.193), Slovaci (59.021), Hrvati (70.602) i dr.⁷ Najviše ima stanovništva pravoslavne veroispovesti (6.371.584), međutim prisutno je i stanovništvo islamske veroispovesti (239.658) kao i katoličke (410.976).⁸

Zbog svog povoljnog geografskog položaja Srbija je često bila predmet interesovanja mnogih osvajača tako da je za relativno malu zemlju vezana vrlo burna istorija. Međutim, od istorijskih podataka u narednom delu teksta biće prikazani samo podaci vezani za ekonomsku istoriju tranzicije Srbije.

Istorija tranzicije Srbije

Tranzicija u Srbiji u pravom smislu reči započeta je tek 2001. godine, skoro deset godina kasnije od većine drugih socijalističkih zemalja. Međutim, i pored kasnijeg zvaničnog početka tranzicije, činjenica je da je Srbija, zajedno sa drugim zemljama bivše Jugoslavije, bila prva zemlja socijalizma koja je započela reforme ekonomskog sistema od centralno planskog ka tržišnom i to daleke 1965. godine.⁹ Prelazak sa centralno planskog na tržišni ekonomski sistem doveo je do liberalizacije cena kao i do značajne liberalizacije spoljne trgovine. Takođe, dozvoljeno je postojanje privatnih preduzeća (brojala su do 10 radnika, pored članova porodice), koja su mogla slobodno otpuštati i zapošljavati radnike što je dovelo do nastanka nezaposlenosti, pojave nezamislive za druge zemlje socijalizma.¹⁰ Ukida se monobankarski sistem i pojavljuju se po prvi put komercijalne banke, koje su i dalje bile u državnom vlasništvu, ali su poslovale po komercijalnim principima – prikupljale su sredstva i plasirala ih u vidu kredita.

⁴Republički zavod za statistiku, *Popis stanovništva, domaćinstva i stanova u 2002. godini, Beograd, maj 2003.god.*

⁵Republički zavod za statistiku, *Opštine u Srbiji, Beograd, 2008.god.*

⁶*Ibidem*

⁷Republički zavod za statistiku, *Popis stanovništva, domaćinstva i stanova u 2002. godini, Beograd, maj 2003.god.*

⁸*Ibidem*

⁹FEFA, 2007. „*Economic Developments During Transition*“, Beograd, str. 11

¹⁰*Ibidem*

Reforme su prekinute 1972. godine i uveden je novi sistem nazvan dogovorna ekonomija u odnosima između preduzeća, gde su ekonomski odnosi bili bazirani na pregovorima a ne na principima ponude i tražnje.¹¹

Tek nakon 17 godina, 1989. godine, Srbija prolazi kroz drugu rundu radikalnih reformi, koje je sprovodila Vlada Ante Markovića.¹² Krajnji cilj navedenih reformi nije bila tranzicija, već završavanje onoga što je započeto 1965. godine. Pomenute reforme obuhvatale su i postupak privatizacije, doduše insajderske kao i otvaranje berze i formiranje tržišta kapitala.

Reforme koje su ocenjene kao kvalitetne od strane Svetske Banke i Međunarodnog Monetarnog Fonda nisu postigle željeni cilj, jer su ih prekinuli politički događaji, odnosno raspad Jugoslavije i rat. Period 1990. – 2000. godine je period Miloševićeve vladavine i dok su druge socijalističke zemlje u tom periodu započele tranziciju, Srbija se suočavala sa pojavama kao što su ratna ekonomija, siva ekonomija, sankcije, šverc, hiperinflacija, pad GDP-a (1993. godine pad od 30%), vladavina tajkuna, neefikasna fiskalna politika i nedostatak investicija.¹³

Medjutim, 5. oktobra 2000. godine dolazi do promene vlasti. Nova Vlada na čelu sa premijerom Zoranom Đinđićem započela je primenu jednog celovitog tranzicionog programa koji je imao dva cilja – stvaranje prave tržišne privrede i snažnu socijalnu politiku koja je trebalo da pomogne gubitnicima tranzicije i samim time spreči moguće nezadovoljstvo naroda novim reformama. Doneti su novi zakoni, sprovedena cenovna liberalizacija i liberalizacija spoljne trgovine, započeta privatizacija državnih preduzeća (proces koji ni danas nije završen), izvršena je konsolidacija finansijskog tržišta (4 najveće državne banke su ugašene, a u periodu od 2000.-2009. godine broj banaka se smanjio sa 108 na 34), vođena je oštra stabilizaciona politika u cilju savladavanja inflacije. Srbija se na putu sprovođenja reformi suočavala sa brojnim izazovima. Prvi je bio ubistvo premijera Zorana Đinđića 12. marta 2003. godine. Zatim su usledili nemiri u zemlji izazvani jednostranim proglašenjem nezavisnosti Kosova. Poslednji izazov je tekuća svetska ekonomska kriza, čiji se efekti osećaju od kraja 2008. godine i koja je uticala na realni pad GDP-a od 3,5% u 2009. godini.¹⁴ Prema poslednjem izveštaju MMF-a prognoze za Srbiju u 2010. godini nagoveštavaju blagi oporavak srpske privrede i privredni rast od 2 %.¹⁵ U narednom delu teksta biće prikazano kretanje GDP tokom poslednjih deset godina.

¹¹Crnobrnja M.2007. „Ekonomija tranzicije“, FEFA, Beograd str. 169-194.

¹²Ibidem

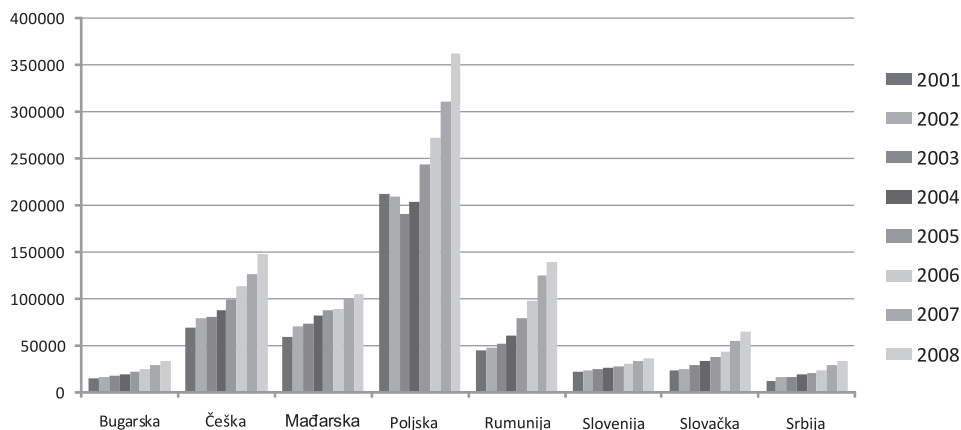
¹³FEFA, 2007, „Economic Developments During Transition“, Beograd, str.12

¹⁴Ministarstvo finansija, Tabela makroekonomski podaci, http://www.mfin.sr.gov.yu/download/pdf/javne_finansije/Tabela%201%20Osnovni%20indikator%20makroekonomskih%20kretanja.pdf

¹⁵IMF, GDP Growth Forecast 2010, februar 2009.

Ekonomski rast – kretanje GDP

Srbija je poput drugih tranzicionih zemalja ranih devedesetih godina za beležila značajan pad društvenog proizvoda. Međutim, za razliku od drugih zemalja, u Srbiji pomenuti pad nije bio rezultat makro i mikro restrukturiranja privrede ka tržišnoj privredi. Srpska ekonomija je sve do 2000. godine bila dominantno u rukama javnog sektora sa vrlo malo elemenata tržišne privrede i sa velikim udelom sive ekonomije. Stoga, dok su druge tranzicione zemlje kroz pad GDP-a restrukturirale privredu ka tržišnoj, Srbija je po tom pitanju stagnirala što je kasnije dovelo do još većih ekonomskih poteškoća. Privredni rast nakon 2000. bio je primetan pogotovu uzimajući u obzir efekat tranzicije tj. restrukturiranja, zatvaranja brojnih privrednih društava, bankrotstva banaka i sličnih pratećih efekata



Grafik 1: Kretanje GDP-a Srbije i drugih tranzicionih zemalja u periodu 2001-2008. godine (u mil EUR)

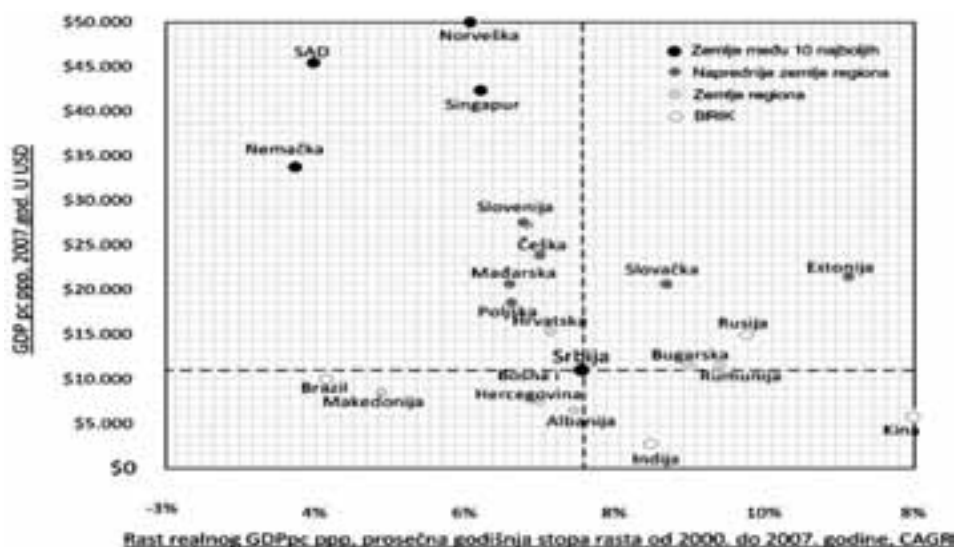
Izvor: Ministarstvo finansija Republike Srbije, Tabela osnovnih makroekonomskih indikatora, preuzeto sa sajta, <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/Tabela%201%20Osnovni%20indikator%20makroekonomskih%20kretanja.pdf>, i Eurostat-Tables, Graphs and Maps, preuzeto sa sajta <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00001>

tranzicije. Prosečna stopa rasta od početka tranzicije kretala se u proseku oko 5% godišnje.¹⁶ Output je porastao za skoro 50 procenata između 2000. i 2007. godine

¹⁶Ministarstvo finansija, Tabela osnovnih makroekonomskih indikatora, preuzeto sa sajta, <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/Tabela%201%20Osnovni%20indikator%20makroekonomskih%20kretanja.pdf>

kada je korporativni sektor počeo da beleži dobit, a bankarski je restruktuiran. Na sledećem grafiku primećuje se da je i pored pomenutih promena u periodu 2001-2008. godine Srbija ostvarila blaži rast društvenog proizvoda nego što je to slučaj sa drugim tranzicionim zemljama.

Na grafiku se vidi da po nivou GDP-a Srbija zaostaje za zemljama poput Poljske, Mađarske i Češke a da je približno na nivou Bugarske. Međutim, analizirajući sam trend kretanja, Srbija je ostvarila rast GDP-a u periodu 2001–2008. godine. Do pomenutog rasta GDP-a došlo je na osnovu: kreditne ekspanzije, ekspanzivne fiskalne politike koja se uglavnom zasniva na značajnom povećanju javne



Grafik 2: Položaj Srbije u odnosu na druge zemlje, poređenje GDP pc ppp

Izvor: Economic Intelligence Unit

potrošnje, povećanju realnog nivoa zarada kao i povećanju izvoza. Sledeći grafik pokazuje nivo i stopu rasta GDP pc ppp Srbije i drugih zemalja.¹⁷

Može se uočiti da se Srbija nalazi u grupi zemalja sa nižim GDP pc ppp ali beleži prilično visoke stope rasta, skoro do 8%. Svetska ekonomska kriza je u značajnoj meri pogodila Srbiju. Procenjuje se da je rast u 2008. godini u celini opao na 5,4 procenta, pri čemu su rast u ranijem delu godine izazvan dobrim rezultatima sektora roba i usluga, mnogo boljom poljoprivrednom sezonom i rastom

¹⁷Serbia: Doing More with Less, Document of the World Bank, June 16, 2009

u preradi i izvozu neutralisali padovi u kasnijem periodu iste godine. U kratkom roku na srpsku privredu će kao i na druge zemlje u regionu i dalje uticati ekonomska kriza.

Srpska ekonomija u velikoj meri zavisi od dostupnosti kredita i investicija iz inostranstva i godišnje prima oko 9 procenata GDP-a u vidu doznaka.¹⁸ Projekcije za naredne godine (2010-2013. god.) pokazuju spor oporavak na osnovu tekućih kretanja u svetskoj privredi kao i nove, restriktivne fiskalne politike koja je usvojena u skladu sa programom Međunarodnog Monetarnog Fonda sa ciljem smanjenja učešća javnog sektora u društvenom proizvodu.

Tabela 1: Fiskalna pozicija Srbije sa projekcijama

Nacionalni računi	2005	2006	2007	2008*	2009**	2010**	2011**	2012**	2013**
Realni rast GDP-a (%)	6,0	5,6	7,5	5,6	-2,0	0,0	3,0	5,0	5,5
Javni prihodi (%GDP-a)	42,8	43,6	43,0	40,9	39,5	38,3	37,9	37,6	37,5
Javni rashodi (%GDP-a)	42,0	45,2	44,9	43,4	42,5	40,9	39,6	38,8	38,8
Saldo (%GDP-a)	0,8	-1,6	-1,9	-2,5	-3,0	-2,5	-1,7	-1,2	-1,2

*Izvor: MMF– Serbia: Doing More with Less, Document of the World Bank, June 16, 2009 * – Preliminarni podaci, ** – Projekcije*

Spoljna trgovina

Tokom devedesetih godina srpska privreda bila je izolovana ako ne potpunim onda bar delimičnim sankcijama od ostatka svetske privrede. Ključna promena za Srbiju u pomenutom smislu dogodila se 5. oktobra 2000. god., kada se privreda uslovno rečeno otvorila, mada u poređenju sa zemljama slične veličine i dalje predstavlja relativno zatvorenu privredu. Od 2006. godine Srbija beleži nešto veću stopu izvoza kao rezultat kombinacije privatizacije i restrukturiranja velikog broja kompanija u različitim industrijskim granama kao i potpisivanja različitih sporazuma o slobodnoj trgovini sa zemljama regiona. Takođe, rastu izvoza doprinela je i činjenica da su u pomenutom periodu porasle svetske cene brojnih proizvoda kao i potpisivanje sporazuma o bescarinskom pristupu EU tržištu u segmentima prehrambene i tekstilne industrije. Međutim, u istom periodu ostvaruje se i značajan rast uvoza koji je iznad stope rasta izvoza što za rezultat ima porast trgovinskog deficita. U sledećoj tabeli prikazan je trgovinski bilans Srbije u periodu od 1997– 2009. godine:

¹⁸*Serbia: Doing More with Less, Document of the World Bank, June 16, 2009*

Tabela 2: Trgovinski bilans Srbije u periodu 1997–2009. godine u mil EUR

Godine	uvoz	izvoz	suficit/deficit
1997	3.986	2.238	-1.748
1998	3.968	2.393	-1.575
1999	2.694	1.270	-1.424
2000	3.606	1.680	-1.926
2001	4.758	1.896	-2.862
2002	5.919	2.192	-3.727
2003	6.589	2.442	-4.147
2004	8.769	3.119	-5.650
2005	8.564	3.944	-4.620
2006	10.463	5.102	-5.361
2007	13.507	6.432	-7.075
2008	15.494	7.428	-8.066
2009	11.157	5.962	-5.195

Izvor: Narodna Banka Srbije, statistika, platni bilans, preuzeto sa sajta: http://www.nbs.rs/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html

Srbija pripada relativno zatvorenijim privredama gde ukupna trgovina čini oko 65 % GDP-a dok u drugim zemljama ovaj podatak iznosi između 126 i 170% GDP-a. Na sledećem grafiku upoređuje se Srbija sa drugim tranzicionim zemljama po nivou ostvarenog izvoza kao procenta GDP-a u periodu 2001.-2008. godine.

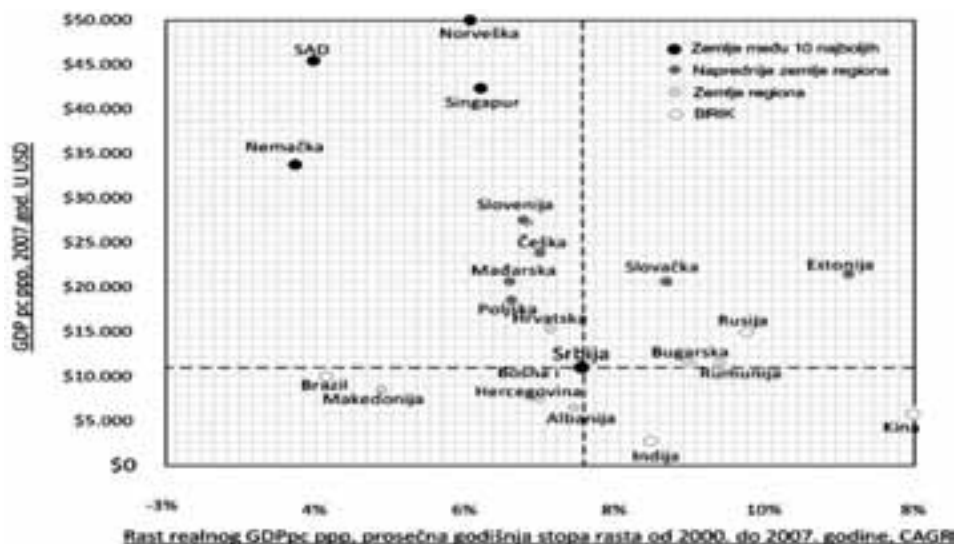
Srbija je u posmatranom periodu ostvarila prosečnu stopu rasta oko 5 procenata i u tom smislu prednjači u odnosu na druge referentne zemlje, izuzev Poljske koja je ostvarila rast oko 7%. S druge strane, učešće izvoza Srbije u GDP-u u 2008. godini beleži najnižu vrednost.

Posmatrajući regionalno, zemlje Evropske Unije čine više od 50% srpskog uvoza i izvoza gde od toga većinu čine 15 prvobitnih članica što se može videti u tabeli 3.

Najveći trgovinski partneri, rangirani po vrednosti izvoza nekoliko godina unazad su Bosna i Hercegovina (12,2% ukupnog izvoza), Crna Gora (11,7% ukupnog izvoza), Nemačka (10,4% ukupnog izvoza), Italija (10,3% ukupnog izvoza) i Rusija sa 5% ukupnog izvoza¹⁹.

¹⁹Izvor: SIEPA-http://www.siepa.gov.rs/site/en/home/1/importing_from_serbia/foreign_trade_data/foreign_trade_by_products/

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?



Grafik 3: Položaj Srbije u odnosu na druge zemlje, poređenje izvoza

Izvor: Eurostat, Narodna Banka Srbije i Ministarstvo finansija Srbije ²⁰

Tabela 3: Spoljna trgovina po regionima

	2008		2009	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
EU	54,20%	53,20%	53,60%	55,00%
EU15(kao %EU)	65,70%	67,20%	64,60%	68,40%
Zemlje centralne i istočne Evrope	33,10%	7,80%	31,50%	8,00%
Zajednica nezavisnih država	7,35%	18,60%	6,80%	14,90%
Ostalo	5,40%	20,32%	8,00%	22,10%

Izvor: Narodna Banka Srbije, statistika, platni bilans, preuzeto sa sajta http://www.nbs.rs/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html

²⁰<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00001>

http://www.nbs.rs/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html; <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/Tabela%201%20Osnovni%20indikator%20makroekonomskih%20kretanja.pdf>

Najveći uvozni partneri su Rusija, Nemačka, Italija i Kina, što se može videti na sledećoj tabeli 4.

Tabela 4: Zemlje sa najvećim učešćem u srpskom uvozu

Zemlja	mil USD	% u uvozu
Rusija	3492,6	15,2
Nemačka	2704,4	11,8
Italija	2184,4	9,5
Kina	1829,2	7,9
Mađarska	815,3	3,5
Francuska	747,4	3,2
Bugarska	746,6	3,2
Ukrajna	661,0	2,8
Bosna i Hercegovina	644,5	2,8
Rumunija	631,3	2,7
Ukupno uvoz 2008. godine	22875,0	100,0

Izvor: Narodna Banka Srbije, Statistika, Platni bilans, preuzeto sa sajta http://www.nbs.rs/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html

Što se tiče strukture uvoza i izvoza, u 2008. godini najzastupljeniji izvozni proizvod je gvožđe i čelik sa 13,2% ukupnog izvoza, drugi metali u vrednosti od 6,5% izvoza, potom slede odeća sa 5% učešća, voće i povrće 4,4%, proizvodi od metala sa 4,3% izvoza i ostali proizvodi sa manjim učešćem od 4% u ukupnom izvozu. U uvozu najveći deo predstavljaju nafta i naftni derivati (12,5% uvoza – 2,873.2miliona USD), drumska vozila 8%, gas 5,1%, gvožđe i čelik 4,9%, industrijske mašine i oprema 4,7%.²¹

U tabeli 5 možemo detaljnije pogledati strukturu uvoza i izvoza po sektorima u periodu 2000-2009. godina.

²¹Izvor: SIEPA-http://www.siepa.gov.rs/site/en/home/1/importing_from_serbia/foreign_trade_data/foreign_trade_by_products/

Tabela 5: Struktura izvoza i uvoza u periodu 2000-2009. godina
(u milionima USD)²²

Godina	Ukupno	Po sektorima SMK ¹											Godina	
		IZVOZ						Ukupno	UVOZ					
		Hrana	Hemijski proizvod	Prerađeni proizvod	Masine aparati i transportni uređaji	Razni govoti proizvodi	Mineralna goriva i maziva		Hemijski proizvod	Prerađeni proizvod	Masine aparati i transportni uređaji	Razni govoti proizvodi		
2000.	1.558	253	145	499	208	265	3.330	662	522	534	720	212	2000.	
2001.	1.721	270	132	506	241	358	4.261	830	649	660	833	321	2001.	
2002.	2.075	477	168	549	251	362	5.614	902	786	924	1.454	507	2002.	
2003.	2.756	439	249	690	569	458	7.477	1.080	1.003	1.236	2.203	716	2003.	
2004. ²	3.879	749	431	1243	413	548	10.935	1.638	1.419	2.174	3.396	1.026	2004. ²	
2005.	4.838	899	545	1656	485	764	10.617	2.045	1.473	2.235	2.700	881	2005	
2006.	6.428	1065	650	2418	711	925	13.172	2.595	1.867	2.743	3.377	1.099	2006	
2007.	8.825	1355	915	3085	1.264	1.248	18.554	3.195	2.605	4.049	5.341	1.635	2007.	
2008.	10.973	1484	1111	3607	1.902	1.541	22.875	4.671	3.165	4.544	6.228	2.003	2008	
2009. ³	8.345	1510	658	2182	1.488	1.326	15.582	2.641	2.573	3.026	4.142	1.497	2009. ³	

Izvor: Narodna Banka Srbije, statistika, platni bilans, preuzeto sa sajta
http://www.nbs.rs/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html

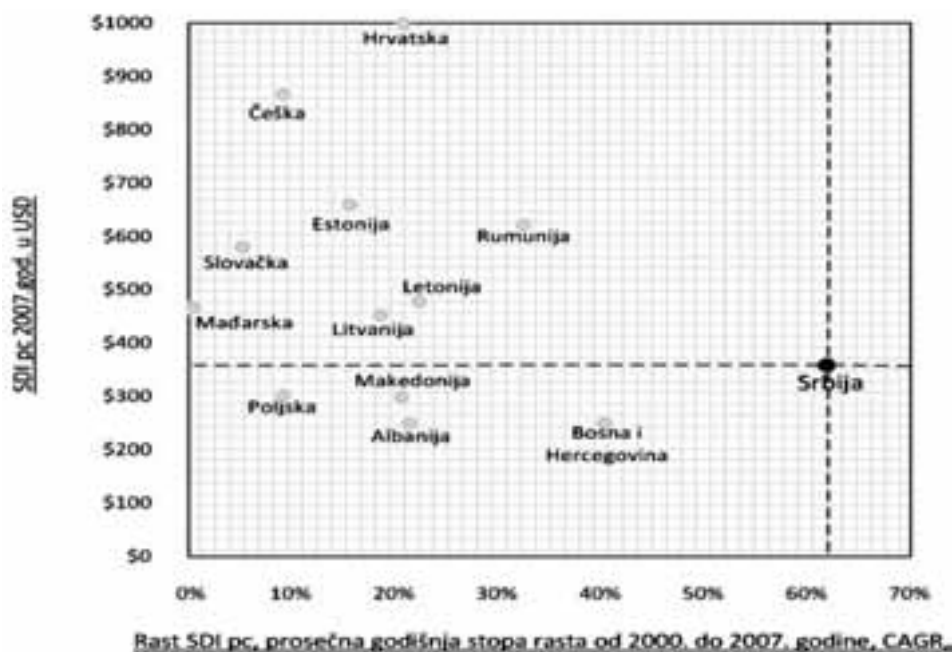
Strane direktne investicije

U periodu od 2000. do 2009. godine Srbija je ukupno ostvarila 15,5 mlrd. USD direktnih stranih investicija sa rekordnim iznosom od 4,3 mlrd. USD u 2006. godini.²³ Najveći investitori su svetski poznate visoko rejtingovane kompanije: Telenor, Philip Morris, Mobilkom, Banca Intesa, InBev, Holcim, itd.

Na sledećem grafiku prikazano je poređenje priliva SDI po Srbiji i zemalja regiona u periodu od 2000. do 2007. godine:

²²1 Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija,
2 Od 2004. god. uključena razmena sa Crnom Gorom,
3 Preliminarni podaci

²³EBRD, Transition report 2009, Table A1.1.7.

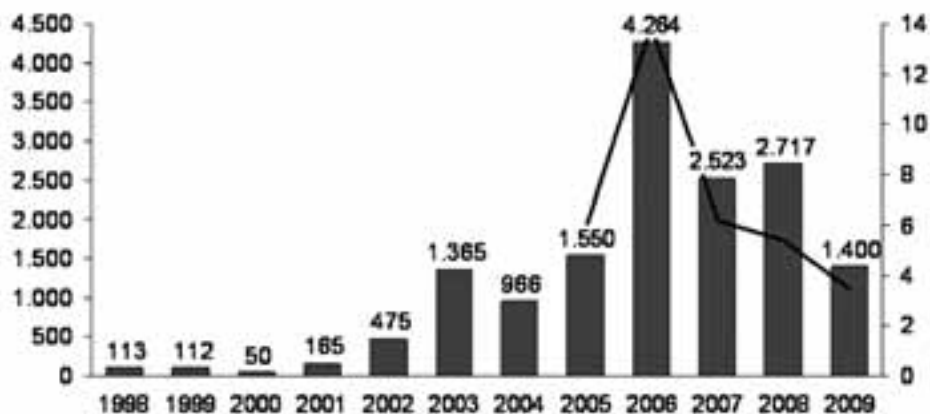


Grafik 4: Položaj Srbije u odnosu na druge zemlje, poređenje priliva SDI

Izvor: EBRD, Transition report 2009, Table A1.1.7.

Na grafiku se vidi da Srbija u odnosu na zemlje regiona ima ubedljivo najveće povećanje priliva SDI pc u 2007. godini u odnosu na 2000. godinu. Navedeno je posledica otvaranja ekonomije prema svetu posle perioda devedesetih koje su karakterisale rat, vladavina tajkuna, siva ekonomija i zatvorenost srpske privrede. Promenom režima i početkom reformi Srbija počinje da bude interesantna stranim investitorima. Iako je povećanje priliva u odnosu na 2000. drastično, po prilivu SDI pc u 2007. godini Srbija zaostaje u – odnosu na zemlje EU, a bolje je plasirana od zemalja regiona– Bosne i Hercegovine, Albanije, Makedonije i Poljske . Najbolje rangirana po prilivu SDI po glavi stanovnika je Hrvatska. Povećanje priliva SDI u Srbiju u odnosu na kraj devedesetih godina prikazano je i na grafiku 5.

Može se uočiti nagli rast priliva SDI od 2000. godine usled političkih promena i odlučnosti za restrukturiranjem privrede ka tržišnoj. U periodu od 2000. rekordan iznos ostvaren je u 2006. godini što je velikim delom posledica kupovine mobilnog operatera Mobtel-a od strane Telenor-a. Takođe, na grafiku se mogu uočiti velike fluktuacije u prilivu stranih investicija u periodu 2000.-2009. godine. Većina stranog kapitala pristigla je kroz privatizaciju i akviziciju kompanija iz tele-



Grafik 5: Priliv SDI u milionima USD (leva skala) uz SDI kao procenat GDP-a (desna skala)

Izvor: EBRD, Transition report 2009. Table A1.1.7.

komunikacionog, bankarskog, osiguravajućeg i proizvodnog sektora. Na sledećoj tabeli prikazan je priliv SDI po industrijama i po zemljama porekla:

Tabela 6: Priliv SDI po industrijama i zemljama porekla u periodu 2004. do 2008. godine

Priliv SDI po industrijama		Priliv SDI po zemljama porekla	
Industrija	Investicije u mil. USD	Zemlje	Investicije u mil. USD
Finansijsko posredovanje	5183.40	Austrija	2504.40
Prerađivačka industrija	2691.10	Grčka	1611.10
Transport i telekomunikacije	2532.20	Norveška	1556.30
Trgovina na veliko i malo	1874.30	Nemačka	1303.50
Nekretnine	1865.30	Italija	722.50
Građevina	331.00	Slovenija	605.60
Druge komunalne, društvene i lične usluge	145.30	Holandija	462.40
Poljoprivreda	111.30	Luksemburg	437.80
Državna uprava i socijalno osiguranje	101.20	Francuska	408.20
Hoteli i restorani	90.20	Mađarska	347.80
Vađenje ruda i kamena	64.90		
Proizvodnja električne energije, gasa, vode	6.40		

Izvor: NBS, Statistički bilten, februar 2010. godine

Iz tabele se može uočiti da su po preraspodeli investicija vodeći sektori u prethodnih 5 godina bankarski i sektor osiguranja sa 5,2 milijarde USD, zatim prerađivačka industrija sa 2,7 milijardi USD, a potom slede transport i telekomunikacije sa oko 2,5 milijardi dolara vrednih investicija.

Takođe se uočava da su vodeći strani investitori u Srbiji zemlje iz EU, koje čine 70% ukupnih stranih investicija. Na vrhu liste su Austrija, Grčka, Norveška, Nemačka i Holandija. Suma američkih investicija je značajna međutim dosta pomenutih investicija primarnog američkog porekla realizovano je kroz filijale u Evropi, kao što su Nemačka, Italija, Belgija i mnoge druge.

Veliki porast u SDI nije rezultovao smanjenjem trgovinskog deficita u prethodnom periodu. Razlog ovome krije se u činjenici da su većina dosadašnjih investicija u sektorima koji nisu izvozno orjentisani. Sa druge strane kompanije koje i jesu izvozno orjentisane uvoze većinu sirovina za svoju proizvodnju čime se smanjuje potencijalni pozitivan efekat na trgovinski bilans. Ovakvom efektu na izvoz doprinela je i činjenica da je većina dosadašnjih stranih investitora bila uglavnom motivisana kupovinom tržišta a ne toliko korišćenjem domaćih resursa i posledično mogućnošću izvoza na druga tržišta.

Iako se i dalje očekuje najveći priliv SDI kroz privatizaciju kako u sektoru osiguranja tako i preostalim monopolima koji su i dalje u državnom vlasništvu, Vlada Republike Srbije mora uložiti dalje napore da privuče što veći nivo stranog kapitala u vidu grinfild investicija. Očekuje se da u bliskoj budućnosti bude u što većoj meri pojednostavljen zakonski okvir koji uređuje pitanje stranih investicija kroz implementaciju novih regulativa vezanih za industrijske parkove i pitanje zemljišta što je jednim delom i urađeno usvajanjem novih zakona o građevinskim dozvolama, vlasništvu nad zemljištem i drugih relevantnih oblasti krajem 2009. godine.

NACIONALNI DIJAMANT

SIPI – indeks socijalne infrastrukture i političkih institucija

SIPI indeks predstavlja skup pokazatelja koji utiču na konkurentnost, a koji se klasifikuju u tri grupe: ljudski kapital (*basic human capacity*), političke institucije (*political institutions*) i vladavina prava (*rule of law*). Na ljudski kapital najviše utiču kvalitet obrazovanja i kvalitet zdravstvene zaštite u zemlji. Pokazatelji političkih institucija reflektuju stanje i pružaju predvidivost regulacije i pravila koja utiču na ekonomsku aktivnost. Vladavina prava a naročito poštovanje vlasničkih prava snažno utiču na razvoj ekonomske aktivnosti pružajući podršku

najefikasnijoj alokaciji resursa. Države pokušavaju da održe jednak nivo u sve tri grupe ali odstupanja često postoje i zadržavaju se duži niz godina. Zajedno ovi pokazatelji čine indikator koji se u New GCI koristi kao mera opšteg nivoa ekonomskog razvoja, za razliku od standardnog indeksa konkurentnosti (GCI) u kome se za poređenje koristio GDP pc ppp. Istraživanja su pokazala da SIPI ima jak uticaj na nivo prosperiteta nacija, čak se u literaturi često koristi kao najbitniji faktor dugoročnih razlika u prosperitetu²⁴.

U nastavku rada porediće se rang SIPI indeksa sa rangom pokazatelja koji ulaze u sastav nacionalnog dijamanta (faktorski uslovi, strategija i rivalitet, srodne i pomoćne grane i uslovi tražnje). Pokazatelji koji su više od 10 pozicija lošije rangirani od SIPI indeksa predstavljaju konkurentsku slabost dok pokazatelji koji su više od 10 mesta bolje rangirani predstavljaju konkurentsku prednost Srbije. Računanjem ponderisane prosečne vredosti pokazatelja koji ulaze u sastav SIPI indeksa autori ovog rada izračunali su da Srbija po pomenutom indeksu zauzima 69. mesto. Važno je napomenuti da ovaj podatak nije zvaničan podatak Svetskog ekonomskog foruma već samo aproksimacija njegove vrednosti. Razlika u odnosu na staru metodologiju je i što se u staroj metodologiji indeksa konkurentnosti koristilo 110 pokazatelja (*pillars*) u 2009. godini, dok je broj pokazatelja u New GCI 94. Takođe, treba naglasiti da je poređenje ranga pokazatelja u sastavu nacionalnog dijamanta sa SIPI indeksom neznatno povoljnije za Srbiju nego kad se pomenuti indikatori porede sa 66. mestom koje Srbija zauzima po GDP pc ppp u 2009. godini²⁵.

U strukturi SIPI indeksa Srbija najbolje rezultate beleži u okviru osnovnog ljudskog kapitala (*basic human capacity*). Navedeni uspeh prvenstveno je posledica kvalitetnog osnovnog obrazovanja i zdravstvene zaštite koji su zaostavština socijalizma. Kada je reč o vladavini prava i političkim institucijama uviđa se značajan zaostatak Srbije u oba pokazatelja. Među najvećim izazovima nalazi se popravljavanje efikasnosti pravnog okvira, poboljšanje zaštite vlasničkih prava i nezavisnosti sudstva. Takođe država mora da smanji neefikasno trošenje sredstava i favorizovanje prilikom donošenja odluka od strane državnih funkcionera. Ukoliko to uspe Srbija ima šanse da svoj rang po SIPI indeksu popravi i samim tim obezbedi bolji dugoročni prosperitet.

²⁴World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland 2008.* god

²⁵Npr. ako se poredi 66. mesto sa 117. mestom na kojem je Srbija po pokazatelju kvalitet puteva dobija se razlika od 51 mesta. Međutim ako se rang navedenog pokazatelja uporedi sa 69. mestom koje Srbija zauzima po SIPI indeksu razlika je neznatno manja i iznosi 48 mesta.

Faktorski uslovi

Za razvoj bilo koje privredne grane a samim tim i celokupne privrede, bitan preduslov jeste postojanje kvalitetnih osnovnih faktora što se odnosi pre svega na infrastrukturu, institucije, makroekonomsku stabilnost, osnovno obrazovanje i zdravlje. Međutim, postojanje osnovnih faktora jeste bitno ali ne i dovoljno da bi jedna zemlja bila poželjna destinacija i za domaće i za strane investicije što je ključ razvoja svake privrede. Pored osnovnih faktora neophodno je kreirati i specijalizovane faktore kao što su visoko kvalifikovana radna snaga, kapital, telekomunikaciona infrastruktura i istraživačke ustanove. Pomenuti faktori predstavljaju ključ kreiranja konkurentne prednosti i rezultat su investiranja individua, kompanija i države²⁶. U daljem delu rada pojedinačno su analizirani pomenuti faktori .

Logistička infrastruktura

Kvalitet infrastrukture veoma je bitan uslov za privlačenje kako stranih tako i domaćih investicija. U svim zemljama u regionu kvalitet infrastrukture je na prilično niskom nivou pogotovo u poređenju sa razvijenim tranzicionim zemljama.²⁷ Poređenje pokazatelja Srbije sa prosekom regiona prikazano je na sledećem grafiku:

Analizom ranga Srbije u odnosu na region u 2009. godini, može se zaključiti da Srbija zaostaje za regionom po svim pokazateljima. Po pokazatelju *kvalitet železnice* Srbija je 21 mesto ispod proseka regiona. Uzrok lošijeg ranga je sama činjenica da su železnička vozna sredstva relativno stara i nepouzdana, a prosečna starost voznih sredstava prelazi 30 godina²⁸. Dozvoljena brzina prelazi 100km/h na svega 3,2% pruga, a najveći deo (oko 50%) mreže dozvoljava maksimalnu brzinu do 60km/h²⁹. Većina pruga ima zastarele tehničke i tehnološke parametre gde je na pojedinim delovima brzina ograničena na 20km/h pa čak i niže.³⁰

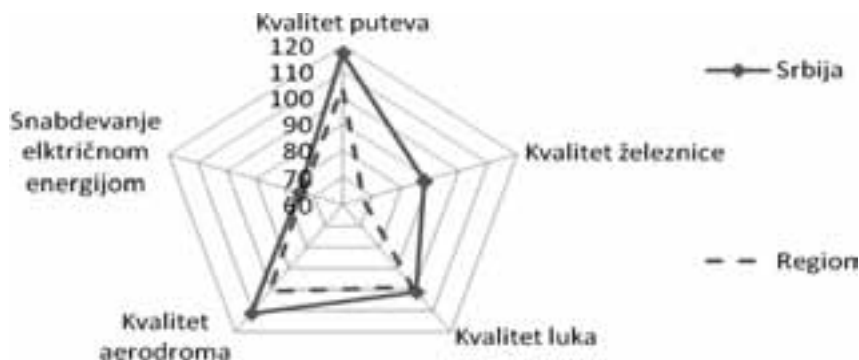
²⁶Grant R, 1991, "Porter's 'Competitive Advantage of Nations': An Assessment Grant", *Strategic Management Journal*, ;pg. 535

²⁷World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland 2009. god

²⁸Strategija razvoja železničkog, drumskog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji od 2008. do 2015. godine, dokument objavljen u Službenom glasniku br.4/08 od 13.02.2008. godine, preuzeto sa sajta <http://www.putevi-srbije.rs/index.php/Odeljenje-za-strateško-planiranje-studije-i-razvoj.html>

²⁹Ibidem

³⁰Ibidem



Grafik 6: Rang Srbije i regiona po pokazateljima logističke infrastrukture u 2009. godini

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland 2009.god

Srbija zaostaje za regionom za 13 mesta po pokazatelju *kvalitet puteva*. Gustina putne mreže u Srbiji iznosi 462 km na hiljadu kvadratnih kilometara, što odgovara proseku većine zemalja iz regiona, zaostajući za Hrvatskom (506), Albanijom (657) i Crnom Gorom (500) kao i u velikoj meri za zemljama EU³¹. Kada je reč o gustini putne mreže na 1000 stanovnika, Srbija ima 5,4 km na svakih 1000 stanovnika, što je u regionu jedino bolja pozicija u odnosu na Albaniju.³²

Ukoliko se poredi konkurentnost Srbije po novoj metodologiji profesora Portera, tačnije kao reper za konkurentsku prednost tj. slabost uzme indeks SIPI, može se uočiti da je slika za nijansu povoljnija od rezultata koji se dobijaju poređenjem sa GDPpc ppp³³. U tabeli 7 prikazana je uporedna analiza rangova po pojedinim pokazateljima logističke infrastrukture i SIPI indikatora u 2009. godini.

Podaci iz tabele ukazuju da svi pokazatelji logističke infrastrukture predstavljaju konkurentsku slabost privrede. U 2009. godini Srbija najviše zaostaje u polju drumske i vazduhoplovne infrastrukture. Generalno gledano, Srbija beleži u proseku 30-ak mesta niži rang u odnosu na rang SIPI indeksa. Dobijeni rezultati ukazuju da je infrastruktura prioritet i da bi većinu prikupljenih novčanih sredstava u budućnosti trebalo uložiti u infrastrukturne projekte.

³¹*Ibidem*

³²*Ibidem*

³³Prema podacima GCR 09 Srbija je po GDP pc ppp na 66. mestu. Ako se poredi 66. mesto sa npr. 117. mestom na kojem je Srbija po pokazatelju kvalitet puteva dobija se razlika od 51 mesta. Ako se 117. mesto poredi sa 69. mestom koje Srbija zauzima po SIPI indeksu, vidi se da je razlika minimalna u odnosu na prethodno poredjenje i iznosi 48 mesta.

Tabela 7: Poređenje pokazatelja logističke infrastrukture i SIPI indeksa

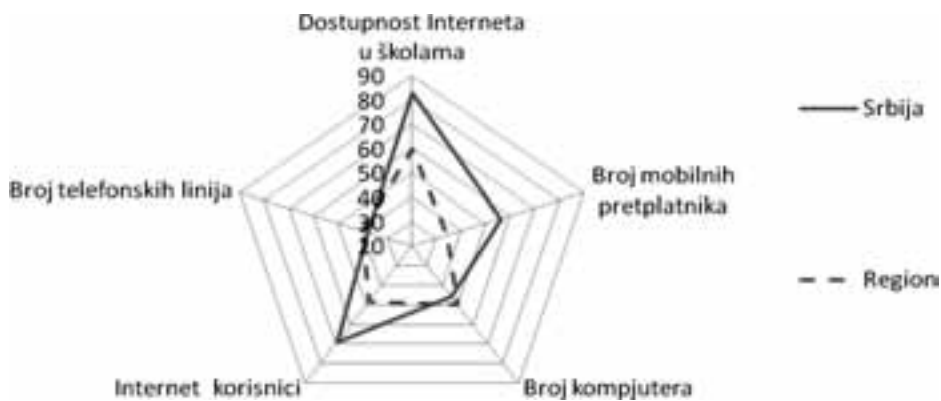
Logistička infrastruktura	Srbija 08	Srbija 09	SIPI-Srbija 09
Kvalitet puteva	115	117	-48
Kvalitet železnice	88	88	-19
Kvalitet luka	84	101	-32
Kvalitet aerodroma	98	111	-42
Snabdevanje električnom energijom	75	75	-6

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland 2008. i 2009.god

Telekomunikaciona infrastruktura

Telekomunikaciona infrastruktura predstavlja deo fizičke infrastrukture i odnosi se na faktorske uslove poslovnog okruženja. Iako ukupna infrastruktura u Srbiji predstavlja najniže ocenjeni deo poslovnog okruženja, telekomunikaciona infrastruktura predstavlja svetlu tačku ukupne fizičke infrastrukture.

Na grafiku se vidi da Srbija zaostaje za regionom po pokazateljima broj mobilnih pretplatnika, internet korisnici i dostupnost interneta u školama i to u proseku za 20-ak mesta. Po preostalim pokazateljima Srbija je približno istog ranga kao i zemlje regiona.



Grafik 7: Rang Srbije i regiona po pokazateljima telekomunikacione infrastrukture u 2009. godini

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland 2009.god

U narednoj tabeli prikazana je uporedna analiza indikatora telekomunikacione infrastrukture i SIPI indeksa koja, po novoj metodologiji ocene konkurentnosti privrede, predstavlja realnu sliku faktorskog stanja u odnosu na opšte stanje privrede. Primećuje se da skoro svi pokazatelji telekomunikacione infrastrukture predstavljaju konkurentsku prednost srpske privrede. Jedino po pokazatelju *dostupnost interneta u školama* Srbija beleži za 14 mesta lošiji rang u odnosu na rang SIPI indeksa, odnosno navedeni pokazatelj predstavlja konkurentsku slabost. Navedeni podaci potvrđuju da se trend da nerazvijene zemlje ulažu u razvoj telekomunikacione infrastrukture preneo i na Srbiju.

Tabela 8: Poređenje pokazatelja telekomunikacione infrastrukture i SIPI indeksa

Telekomunikaciona infrastruktura	Srbija08	Srbija09	SIPI-Srbija 09
Dostupnost Interneta u školama	79	83	-14
Broj mobilnih pretplatnika	58	56	13
Broj kompjutera	35	46	23
Internet korisnici	64	69	0
Broj telefonskih linija	33	38	31

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland 2008. i 2009.god

Administrativna infrastruktura

Prema podacima iz Global Competitiveness Report Srbija se godinama suočava sa administrativnim procedurama koje svaki postupak u poslovanju vremenski produžavaju dodatno komplikujući inicijalno jednostavan posao. Kako ekonomski razvoj Srbije umnogome zavisi od stranog kapitala dodatne proceduralne komplikacije mogu odvratiti strane investitore od ulaganja i usporiti dalji rast privrede.

Od pokazatelja koji spadaju u administrativnu infrastrukturu Srbija je najlošije rangirana po *teretu državne regulacije* zauzimajući 129. mesto u 2009. godini od ukupno 133 zemlje, što predstavlja jasan signal državi da treba pojednostaviti čitav administrativni sistem.³⁴ Prema pokazatelju *broj procedura potrebnih da se izmire poreske obaveze* Srbija zauzima u 2009. godini 126. mesto.³⁵ Poreska

³⁴*Ibidem*

³⁵*Ibidem*

administracija prema podacima iz „Sive knjige“³⁶ je kamen spoticanja za mnoge poreske obveznike.³⁷ Sledeća tabela pokazuje poređenje pokazatelja administrativne infrastrukture sa SIPI indeksom:

Tabela 9: Poređenje pokazatelja administrativne infrastrukture i SIPI indeksa

Administrativna infrastruktura	Srbija 08	Srbija 09	SIPI-Srbija 09
Carinske procedure	96	101	-32
Teret državne regulacije	132	129	-60
Broj procedura potrebnih da se započne posao	91	99	-30
Vreme potrebno da se započne posao	48	65	4
Lakoća započinjanja posla	90	90	-21
Broj procedura potrebnih da se izmire poreske obaveze	121	126	-57

Izvor: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland 2008. i 2009.god

Dobijeni rezultati su daleko od optimističnih. Kada se pokazatelji uporede sa SIPI indeksom skoro svi predstavljaju konkurentsku slabost srpske privrede. Najveće zaostajanje Srbije u ovoj grupi faktora predstavljaju ranije pomenuti pokazatelji – *teret državne regulacije* i *broj procedura potrebnih da se izmire poreske obaveze* koji su za 60 i 57 mesta lošiji od SIPI indeksa. Na sledećem grafiku poredi se rang Srbije po pomenutim indikatorima i rang zemalja u regionu:

U poređenju sa regionom Srbija ima po skoro svim navedenim pokazateljima lošiji rang. Jedino je bolje rangirana po pokazatelju *vreme potrebno da se započne posao*, gde je za 7 mesta bolja od regiona. Najdrastičnija razlika je po već pomenutim pokazateljima – *teret državne regulacije*, *broj procedura potrebnih da se izmire poreske obaveze*, kao i po indikatoru *carinske procedure* koji su za 41, 26 i 27 mesta lošiji u odnosu na prosečan rang regiona.³⁸

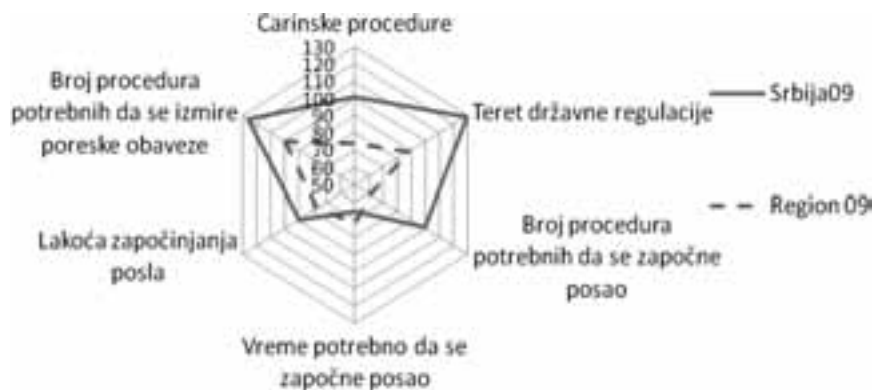
Analizom podataka iz Doing Business³⁹ uočava se da Srbija od svih zemalja u regionu ima najgoru poziciju kada je u pitanju dobijanje građevinskih dozvola – po ovom indikatoru zauzima 172. mesto. Za postupak dobijanja građevinskih

³⁶Publikacije koja je okupila velike kompanije i mala i srednja preduzeća, opštine, gradove i nevladine organizacije koje su se udružile da pomognu da se identifikuju rešenja za što više administrativnih problema koji opterećuju privredu.

³⁷Npr. do obrazaca Poreske uprave ne može se doći elektronskim putem, već se obrazac mora lično preuzeti i lično popuniti, dodatno komplikujući izmirivanje poreskih obaveza

³⁸World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland 2009. god i The World Bank Group, Doing Business, Measuring Business Regulations 2009

³⁹Bitno je napomenuti da publikacija Doing Business uzima u obzir 183 zemlje za razliku od GCR koji analizira 133 zemlje



Grafik 8: Rang Srbije i regiona po pokazateljima administrativne infrastrukture u 2009. godini

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland i 2009.god, i The World Bank Group, *Doing Business, Measuring Business Regulations*, 2009

dozvola investitor treba da prodje kroz 20-ak procedura i da izdvoji period od 279 dana.⁴⁰ Hrvatska po rangu ne zaostaje za Srbijom (Hrvatska je na 171. mestu). Investitor u Hrvatskoj mora da prodje kroz 19 procedura i da sačeka 410 dana kako bi dobio dozvolu.⁴¹ Najbolje rangirana zemlja u regionu je Mađarska koja je po ovom indikatoru na 89. mestu (postupak dobijanja gradjevinske dozvole u Mađarskoj obuhvata period od 204 dana i zahteva 31 proceduru). Srbija je loše kotirana i po indikatoru *postupka započinjanja posla* – po pomenutom pokazatelju je na 108. mestu. Navedeni postupak broji vremenski period od 23 dana i obuhvata 11 procedura. Prema podacima iz *Doing Business* u susednoj Makedoniji za isti postupak potrebno je 7 procedura i 9 dana, što predstavlja investitoru povoljniju alternativu od Srbije po pitanju uštede vremena. Takođe, po još jednom bitnom indikatoru Srbija je loše rangirana. Po *knjiženju imovine* Srbija je na 99. mestu i za taj postupak potrebno je izdvojiti 111 dana i 6 procedura.⁴² U susednoj Mađarskoj za isti postupak potrebno je proći kroz 4 procedure i odvojiti 17 dana.⁴³ Srbija je

⁴⁰The World Bank Group, *Doing Business, Measuring Business Regulations*, 2009, preuzeto sa sajta <http://www.doingbusiness.org/CustomQuery/Default.aspx?excel=false>

⁴¹Ibidem

⁴²Ibidem

⁴³Ibidem

po navedenim parametrima jedino bolja u odnosu na većinu zemalja u regionu u *prekograničnoj trgovini* gde je po podacima iz Doing Business na 67. mestu. Po navedenom indikatoru najlošije rangirana zemlja u regionu je Bugarska.

Zbog činjenice da želi da privuče investitore, Srbija mora da stvori povoljan ambijent za buduća investiranja i smanji broj procedura i broj dokumenata koji su potrebni da bi se posao uspešno sproveo kako je strani kapital ne bi zaobišao i prelio se u bolje rangirane zemlje u regionu.

Infrastruktura tržišta kapitala

Svakoj državi koja teži da u nekom segmentu bude konkurentna potreban je stabilan finansijski sistem koji će kapital učiniti dostupnim na dva načina: finansiranjem iz bankarskih pozajmica ili finansiranjem preko tržišta kapitala. Na sledećoj tabeli prikazano je poređenje pokazatelja infrastrukture tržišta kapitala sa SIPI indeksom:

Tabela 10: Poređenje pokazatelja infrastrukture tržišta kapitala i SIPI indeksa

Infrastruktura tržišta kapitala	Srbija 08	Srbija 09	SIPI-Srbija 09
Regulacija berze	105	102	-33
Sofisticiranost finansijskog tržišta	122	111	-42
Kvalitet bankarskog sektora	110	110	-41
Dostupnost kredita	93	92	-23
Dostupnost akcijskog kapitala	85	80	-11
Finansiranje putem tržišta kapitala	85	82	-13
Zaštita manjinskih akcionara	132	120	-51
Legal rights index	16	36	33

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland, 2008. i 2009. god.

Kada se pokazatelji uporede sa SIPI indeksom većina predstavlja konkurentsku slabost srpske privrede. Najveći zaostatak Srbije u ovoj grupi pokazatelja predstavlja *zaštita manjinskih akcionara*. Razlika između pomenutog indikatora i SIPI indeksa je 51 mesto, što je vrlo zabrinjavajuće i ukazuje na slabo razvijenu kulturu korporativnog upravljanja u Srbiji. Takođe po *sofisticiranosti finansijskog tržišta* i *kvalitetu bankarskog sistema* Srbija je za 42 odnosno 41 mesto lošija u odnosu na rang po SIPI indeksu. Po indikatoru *regulacija berze* rang Srbije je za

33 mesta lošiji od ranga SIPI indeksa. Jedino gde ubedljivo Srbija ostvaruje konkurentsku prednost je po rangu pokazatelja *Legal Rights Index* gde je razlika u odnosu na SIPI index 33 mesta. Na sledećem grafiku poredi se rang Srbije po pomenutim indikatorima i prosečan rang zemalja u regionu:



Grafik 10: Rang Srbije i regiona po pokazateljima infrastrukture tržišta kapitala u 2009. godini

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland 2009. god.

U poređenju sa prosekom regiona Srbija ima po svim navedenim pokazateljima lošiji rang. Najdrastičnija razlika je po pokazatelju *kvalitet bankarskog sistema*, gde je Srbija za 32 mesta lošije rangirana u odnosu na prosek regiona. Treba imati u vidu i da je bankarski sistem jedan od najrazvijenijih sektora u Srbiji pa ovako loš rang samo pokazuje još gore stanje u drugim delovima privrede. Prosečno gledano, Srbija je skoro po svakom pokazatelju u odnosu na region lošija za 20-ak mesta.

Inovativna infrastruktura

Pokazatelji koji spadaju u inovativnu strukturu su prikazani na sledećem grafiku i upoređeni su sa SIPI indeksom u 2009. godini:

Tabela 11: Poređenje pokazatelja inovativne infrastrukture i SIPI indeksa

Inovativna infrastruktura	Srbija08	Srbija09	SIPI-Srbija09
Kvalitet naučno istraživačkih institucija	49	54	15
Saradnja privrede sa univerzitetima	62	81	-12
Kvalitet obrazovanja	49	71	-2
Kvalitet naučnog i matematičkog obrazovanja	31	43	26
Rukovodstvo škola	87	90	-21
Dostupnost naučnika	50	77	-8
Odliv mozgova	131	132	-63
Tercijalno obrazovanje	56	59	10
Patenti	49	67	2

Izvor: *World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland, 2008. i 2009. god.*

Prema podacima koji su prikazani u tabeli vidi se da je većina pokazatelja u odnosu na SIPI indeks lošije rangirana i predstavlja konkurentsku slabost srpske privrede. Najbolji plasman u odnosu na SIPI indeks ima pokazatelj *kvalitet naučnog i matematičkog obrazovanja*– razlika je 26 mesta, zatim *kvalitet naučno-istraživačkih institucija*– razlika je 15 mesta i *tercijalno obrazovanje* – razlika je 10 mesta. Međutim, iako je Srbija po kvalitetu obrazovanja visoko plasirana, pokazatelj *odliv mozgova* daje zabrinjavajuće rezultate. Naime, Srbija je od 133 zemlje na 132. mestu po navedenom pokazatelju, koji definitivno predstavlja konkurentsku slabost Srbije kao zemlje (navedeni pokazatelj je za čak 63 mesta lošije rangiran u odnosu na SIPI indeks). Loš plasman ukazuje na činjenicu da školovan kadar u Srbiji ne može da dođe do poslova koji će biti adekvatno plaćeni ili da dođe do posla uopšte i šansu da naplati svoje obrazovanje traži u nekoj drugoj zemlji.

Strategija i rivalitet

Strategija i rivalitet kao deo nacionalnog dijamanta predstavljaju skup pravila, normi i podsticaja koji usmeravaju vrstu i intezitet lokalnog rivaliteta. Karakteristika srpske privrede jeste nedostatak lokalnog rivaliteta a samim tim i nedostatak podsticaja za unapređenje produktivnosti kompanija. Od 17 pokazatelja čak 14 predstavljaju konkurentsku slabost u odnosu na SIPI indeks što se može videti u narednoj tabeli:

Tabela 12: Poređenje pokazatelja strategije i rivaliteta sa SIPI indeksom i drugim zemljama

Strategija i rivalitet	Srbija08	Srbija09	SIPI-Srbija09	Region09	Napredne09
Saradnja u odnosima zaposleni-poslodavac	111	113	-44	102	60
Plate i produktivnost	93	66	3	72	31
Transfer tehnologije i stranih direktnih invest	14	81	-12	92	35
Veličina i efekti oporezivanja	73	97	-28	86	63
Zaštita intelektualne svojine	105	101	-32	91	49
Restrikcije tokova kapitala	109	99	-30	77	34
Revizija i finansijsko izveštavanje	96	99	-30	86	43
Preovlađivanje trgovinskih barijera	96	84	-15	68	23
Preovlađivanje stranog vlasništva	109	100	-31	90	42
Uticaj regulativa na SDI	112	106	-37	91	47
Intenzitet lokalne konkurencije	128	120	-51	91	32
Efektivnost anti-monopolske politike	129	130	-61	93	41
Stepen tržišne dominacije	131	131	-62	86	40
Efikasnost upravnih odbora korporacija	119	120	-51	100	59
Snaga zaštite investitora*	50	55	14	55	56
Rigidnost zaposlenosti	93	81	-12	93	81
Trgovinom ponderisana carinska stopa	55	52	17	45	5

Izvor: *World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland, 2008. i 2009. god.*

Negativna je činjenica da su pokazatelji koji najbolje oslikavaju rivalitet i konkurentnost tržišta unutar zemlje kao što su *intenzitet lokalne konkurencije, efektivnost anti-monopolske politike, stepen tržišne dominacije* upravo oni koji beleže najlošije vrednosti i dostižu rang do 131. mesta od 133 zemlje u 2009. godini. Isti pokazatelji od SIPI indeksa slabiji su za 50 do 60 mesta i predstavljaju ekstremne slabosti srpske privrede. U poređenju sa regionom Srbija je lošija u čak 13 pokazatelja od kojih prednjače ranije pomenuti. Najveće pogoršanje primećuje se po pokazatelju *veličina i efekti oporezivanja* gde je Srbija izgubila konkurentsku prednost koju je imala prethodnih godina. Za zemljama regiona Srbija u proseku zaostaje 13 mesta po pokazatelju dok za naprednijim zemljama zaostaje u proseku za 53 mesta.

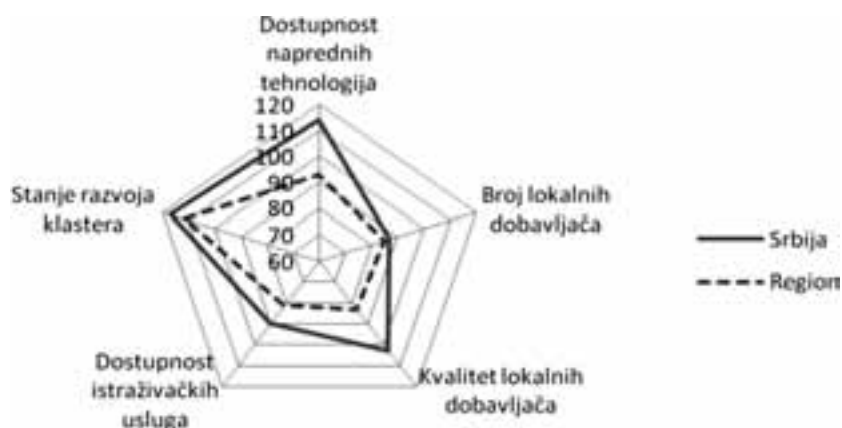
Pozitivno je da se pokazatelj vezan za plate i produktivnost vremenom poboljšava, kako rang tako i ocena i u 2009. godini postaje konkurentna prednost Srbije.⁴⁴ Zaštita investitora još uvek je prednost, ali treba imati u vidu da se rang pogoršao za pet mesta u odnosu na 2008. god. Primećeno je da je pravna zaštita investitora daleko ispred faktičke zaštite usled slabe primene postojećih zakona.

⁴⁴*World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland, 2008. i 2009. god.*

Mnogo je prostora za napredak i poboljšanja. Srbiju očekuju aktivnosti ka poboljšanju lokalne konkurencije i suzbijanju tržišnih neuspeha pre svega vezanih za dominantnost na tržištu. Poboljšanje antimonopolske politike ostaje jedan od najvećih izazova.

Srodne i pomoćne grane

U Srbiji je samo 0,2%⁴⁵ preduzeća uključeno u rad klastera, svega 3%⁴⁶ radno angažovanog stanovništva radi unutar nekog klastera. Važno je istaći da samo 0,04%⁴⁷ ukupnog prometa ostvaraju mala i srednja preduzeća u klasterima. Najveći problemi odnose se na nedostatak javnog okvira za registraciju i rad klastera, klasteri su plitki i retki, ne postoji jaka saradnja između klastera, sastoje se uglavnom od malih preduzeća i nemaju veliko učešće u izvozu. Sledeći grafik prikazuje rang Srbije i regiona po ključnim pokazateljima srodnih i pomoćnih grana:



Grafik 11: Rang Srbije i regiona po pokazateljima srodnih i pomoćnih grana u 2009. godini

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland, 2009. god.

⁴⁵Ukupan broj preduzeća koja su uključena u klastere je 565. Na ukupno 303 449 malih i srednjih preduzeća pridodaje se još i 568 velikih. Kada se stave u odnos, ukupan broj preduzeća uključen u klastere / ukupan broj registrovanih preduzeća = 0,1858% ≈ 0,2%,

⁴⁶Ukupan broj zaposlenih je 28.353 (podaci za 23 klastera) od ukupno 940.159 koliko je po evidenciji agencije za privredne registre i to zbirno za mala, srednja i velika preduzeća.

⁴⁷Ukupan promet preduzeća u svim klasterima: 2.053.599.693,34 € (na osnovu 18 klastera, nedostaju podaci za 7!) Od ukupno 4.662,6 mld dinara.

Iz grafika se može primetiti slab rang Srbije u svakom pokazatelju i zaostajanje za regionom koji nije na visokom nivou razvoja. Prema podacima iz Global competitiveness report-a Srbija je gledano po razvoju klastera na 117. mestu u 2009. godini. Ako se rang uporedi sa vrednosti SIPI indeksa iste godine uočava se razlika od 48 mesta što predstavlja izrazitu konkurentsku slabost uz činjenicu da se rang Srbije čak pogoršao u odnosu na 2008. godinu. Pad ranga Srbije u ovom bitnom pokazatelju nije posledica poboljšanja drugih zemalja sa kojima se Srbija takmiči već suštinskog pogoršanja stanja razvoja klastera u Srbiji koje se ogleđa u padu ocene sa 2,9 u 2008. na 2,7 u 2009. godini dok su zemlje regiona stagnirale.⁴⁸ Trebalo bi pomenuti da je prosek zemalja regiona 111. mesto što je podatak koji govori da i pored lošeg ranga Srbija može da se takmiči sa susjednim zemljama. Sledeća tabela prikazuje analizu srodnih i pomoćnih grana kao dela nacionalnog poslovnog okruženja Srbije.

Tabela 13: Poređenje pokazatelja srodnih i pomoćnih grana sa SIPI indeksom i drugim zemljama

Srodne i pomoćne grane	Srbija08	Srbija09	SIPI-Srbija09	Region09	Napredne09
Dostupnost naprednih tehnologija	120	114	-45	93	48
Broj lokalnih dobavljača	91	87	-18	85	44
Kvalitet lokalnih dobavljača	109	103	-34	84	37
Dostupnost istraživačkih i usluga za obuku zaposlenih	74	90	-21	82	33
Stanje razvoja klastera	104	117	-48	111	71

Izvor: *World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland, 2008. i 2009. god.*

Može se uočiti konkurentna slabost Srbije u svim pokazateljima izražena kao razlika SIPI indeksa i ranga u 2009. godini. Srbija od 2005. godine beleži poboljšanje ocene kako u broju tako i u kvalitetu lokalnih dobavljača.⁴⁹ U 2009. usled poboljšanja ocene došlo je do poboljšanja ranga Srbije u broju i kvalitetu dobavljača. Po broju dobavljača Srbija zauzima 87. mesto što je vrednost slabija od SIPI indeksa i samim tim predstavlja konkurentsku slabost Srbije. Obzirom da je i prosek regiona 85. mesto Srbija je po broju dobavljača na nivou razvoja regiona. Za razliku od broja, kvalitet lokalnih dobavljača u Srbiji nije na zavidnom nivou a za regionom zaostaje 19 mesta (103. mesto od 133 zemlje). Razlika u oceni je značajna što ovaj pokazatelj izdvaja kao jedan od najnepovoljnijih u delu srodnih

⁴⁸World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland, 2008. i 2009. god.*

⁴⁹*Ibidem*

i pomoćnih grana. Srbija ima značajne probleme sa dostupnosti naprednih tehnologija, što se takođe može videti u tabeli. Jedan od bitnih izvora savremene tehnologije jesu strane direktne investicije. Prema podacima iz "Transition report 2009" priliv SDI u Srbiju je od 1989. god. do 2007. godine iznosio 2005 USD po stanovniku.⁵⁰ Isti pokazatelj za Hrvatsku iznosio je 5215 USD⁵¹ iz čega se može zaključiti da postoji prostor za poboljšanje.

Dolazi se do zaključka da Srbija ima značajnih problema u delu srodnih i pomoćnih grana. Slabo razvijeni klasteri i loš kvalitet dobavljača smanjuju atraktivnost srpskog poslovnog okruženja.

Uslovi tražnje

Srbija raspolaže malim domaćim tržištem. Uz nisku kupovnu moć građana dodatno oslabljenom padom nadnica usled efekata aktuelne krize primećuje se da je tražnja deo nacionalnog poslovnog okruženja niskog nivoa razvoja. Prema pokazatelju *sofisticiranosti tražnje* Srbija zauzima 111. mesto od 133 zemlje. Negativan je i trend kojim se Srbija kreće, beleži pad od devet mesta u odnosu na prethodnu godinu. Pomenuto je u velikoj meri posledica razlike između bogatih i siromašnih, odnosno nedostatka srednje klase građana. Niske nadnice primoravaju građane da proizvode biraju prvenstveno po kriterijumu cene ispred kvaliteta što se vidi i iz činjenice da u Srbiji prosečna plata u februaru 2010. god. nije pokrivala troškove potrošačke korpe. Vlada slabo troši na proizvode napredne tehnologije. Dugi niz godina vodi se ekspanzivna fiskalna politika s tim što se novac ne ulaže u investicije i povećava tražnja tehnološki naprednih proizvoda, već se budžet pretežno troši na plate u javnom sektoru i isplatu penzija. Teško je očekivati da će u skorije vreme Vlada promeniti ovakvu politiku obzirom da su pritisci za odmrzavanje ranije zbog krize zamrznutih plata i penzija veliki. Sledeća tabela pokazuje poređenje uslova tražnje sa SIPI indeksom, regionom i naprednijim zemljama regiona.

Primećuje se da su u poređenju sa SIPI indeksom sva tri pokazatelja konkurentska slabost Srbije. U poređenju sa regionom Srbija ima slične ocene i može se takmičiti sa susednim zemljama, problem predstavlja samo sofisticiranost tražnje gde za regionom u 2009. god. zaostaje 28 mesta što predstavlja značajnu slabost srpskog poslovnog okruženja u delu uslova tražnje i smanjuje atraktivnost srpske privrede. Za naprednijim zemljama okruženja Srbija zaostaje u proseku čak 42 mesta a da bi ih dostigla morala bi da poveća ocene u proseku za čak 0,8 po pokazatelju.

⁵⁰EBRD, *Transition report 2009. god.*

⁵¹*Ibidem*

Tabela 14: Poređenje pokazatelja uslova tražnje sa SIPI indeksom i drugim zemljama

Uslovi tražnje	Srbija08	Srbija09	SIPI - Srbija09	Region09	Napredne09
Nabavka proizvoda visokih teh. od strane države	92	86	-17	89	46
Zakoni vezani za "ICT"	74	80	-11	74	45
Sofisticiranost tražnje	102	111	-42	83	59

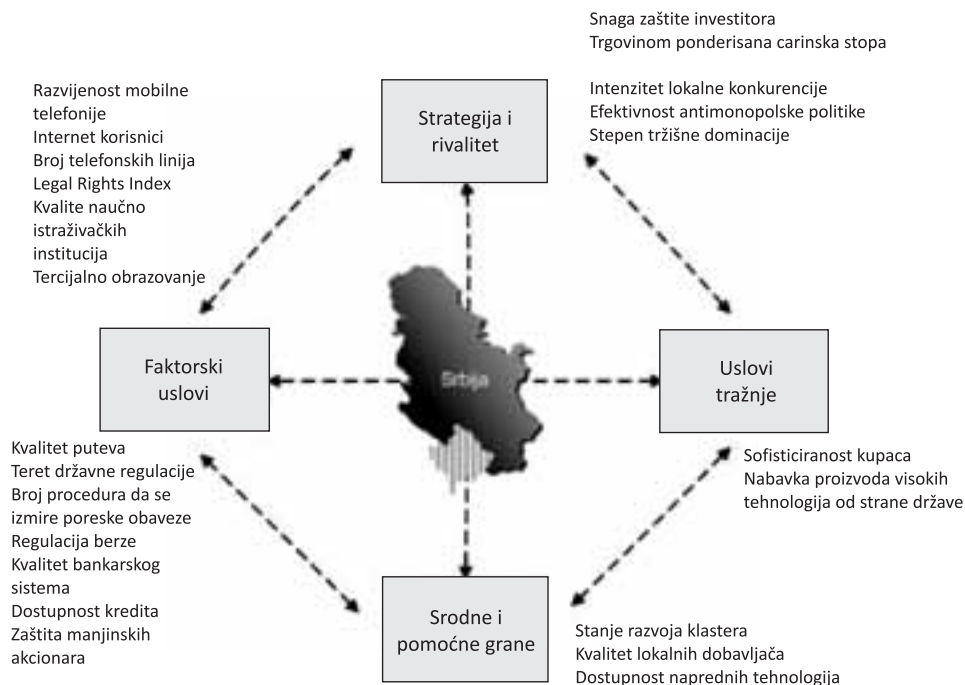
Izvor: *World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Geneva, Switzerland, 2008. i 2009. god.*

Uočava se da pokazatelji koji predstavljaju uslove tražnje u Srbiji prikazuju značajnu konkurentsku slabost Srbije u odnosu na vrednost SIPI indeksa. Srbija drži priključak sa nerazvijenijim zemljama regiona, ali je u poređenju sa naprednijim zemljama dosta slabija.

Nacionalni dijamant – sumiranje

U delu faktorskih uslova Srbija beleži najlošiji rezultat u domenu logističke infrastrukture, za koju *M. Porter* ističe da je najbitnija za zemlju u tranziciji koja nastoji da poboljša nivo svoje konkurentnosti. U narednom periodu Vlada Srbije mora izdvojiti što više sredstava koja bi ulagala u razne infrastrukturne projekte. U skladu sa nastojanjem Srbije da privuče investitore, neophodno je stvoriti povoljan ambijent za buduća investiranja i potrebno je smanjiti broj procedura i broj dokumenata koji su potrebni da bi se posao uspešno sproveo kako Srbiju strani kapital ne bi zaobišao. Takođe, država treba da stvori što stabilniji finansijski sistem, sa likvidnim finansijskim tržištem i efikasnim bankarskim sektorom koji bi kapital učinio što dostupnijim. Konkurentska prednost u delu faktorskih uslova postoji u oblastima telekomunikacione i inovativne infrastrukture. Navedeno potvrđuje da se trend da nerazvijene zemlje ulažu u razvoj telekomunikacione infrastrukture preneo i na Srbiju. Prednosti u oblasti inovativne infrastrukture ukazuju na činjenicu da u Srbiji postoji školovan kadar koji u budućnosti može biti glavni adut u poboljšanju konkurentnosti ako država svojom politikom uspe da privoli mlade ljude da rade i razvijaju se u svojoj zemlji a ne u inostranstvu.

Aktuelan je problem nedostatka lokalnog rivaliteta koji slabi poslovno okruženje smanjivanjem podsticaja firmi ka usavršavanju, dok visoka tržišna dominacija predstavlja jedan od ključnih tržišnih neuspeha slabo rešenog od strane države. Kupci čije potrebe treba ispuniti nedovoljno su zahtevni i uzrokuju nisku inovativnost preduzeća, rukovodeći se prvenstveno niskom cenom, a ne kvalitetom pri kupovini. Kvalitet lokalnih dobavljača od kojih u velikoj meri zavisi efikasnost proizvodnog procesa na nedovoljno je visokom nivou što je dobrim



Slika 2: Nacionalni dijamant

Izvor: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, Geneva, Switzerland, 2008. i 2009. god.

delom uzrokovano izuzetno slabim klasterima ili nepostojanjem istih u ključnim privrednim granama.

ZAKLJUČAK

Analiza konkurentnosti Srbije pokazuje poražavajuće podatke: Srbija ima konkurentsku prednost u oblastima sa marginalnim značajem kao što je učestalost malarije dok u oblastima od kojih zavisi ekonomsko blagostanje i životni standard građana ima ozbiljne zaostatke. Srbija ne može da se pohvali ni osnovnim faktorima konkurentnosti kao što su saobraćajna infrastruktura, razvijenost institucija i vladavina prava. Upravo ove oblasti treba da predstavljaju prioritete za celu državu. Neophodno je u potpunosti završiti proces izgradnje i modernizacije

infrastrukture. Takođe, nužno je ojačati kapacitet i snagu institucija. Problem nije u nedostatku dobrih zakona i projekata nego u njihovoj implementaciji i realizaciji koja se često pokazala kao problematična.

Kratkoročno, priprema Nacionalne strategije povećanja konkurentnosti Srbije koja trenutno nije jasno definisana predstavlja prioritet Vlade. Pomak je napravljen kada je Vlada Srbije, na predlog Nacionalnog saveta za konkurentnost, usvojila 38 ključnih mera za povećanje konkurentnosti u 2010. godini u oblastima infrastrukture, energetike, tržišta dobara, tržišta rada, razvoja ljudskog kapitala i inovacija, kao i za unapređenje efikasnosti javne uprave.

Srednjoročni prioritet predstavlja unapređenje logističke infrastrukture. Finansijska sredstva se moraju izdvojiti kako bi se završili projekti poput putnog Koridora X, železničkog Koridora X, projekat Beogradskog metroa. Pomenuto je kako bi bilo neophodno da Srbija u svom nastojanju integracija u EU reši problem logistike i približi se evropskim susedima, u kojima je isti problem pretežno rešen. Rešenjem logistike uz uspostavljanje makroekonomske stabilnosti Srbija bi prešla iz privrede vođene faktorima u privredu vođenu investicijama.

Kao privreda vođena investicijama, država mora učiniti kapital što dostupnijim kroz stabilan finansijski sistem. U tom smislu prioriteti su tržište kapitala i bankarski sektor. Tržište kapitala se mora učiniti što likvidnijim i transparentnijim a bankarski sektor što konkurentnijim kroz unapređenje kvaliteta usluga, fleksibilniju organizacionu strukturu banaka kao i motivacijom zaposlenih.

Dugoročno gledano, cilj Srbije je da kroz segmente visokog obrazovanja, investicija u R&D, sofisticiranosti poslovnih procesa izgradi svoju konkurentsku prednost. Mora se započeti od sprovođenja suštinske reforme visokog obrazovanja. Visoko obrazovne institucije u zemlji treba da kreiraju kadar prema potrebama tržišta rada. Neophodan je program na osnovu koga bi se usaglasila znanja i veštine koje studenti steknu na fakultetu sa znanjem i veštinama koje su potrebne privredi. Jedan od najvećih problema srpskog društva predstavlja odliv mozgova, proces koji je nastavljen i nakon demokratskih reformi. Kao najčešće razloge za odlazak mladi ističu nemogućnost zaposlenja u struci, loše uslove rada i niska primanja kao i teškoće prilikom rešavanja stambenih pitanja. Upravo kroz sinhronizaciju potreba na tržištu rada i akademskih programa dobar deo ovih problema može biti rešen. Dobrim obrazovnim kadrom Srbija može da radi na pospešivanju inovacija, a uz formiranje i aktiviranje klastera i njihove saradnje sa obrazovnim institucijama može se ići ka krajnjem cilju a to je približavanje zemljama vođenim inovacijama.

LITERATURA

1. Crnobrnja M.2007. „Ekonomija tranzicije“, FEFA, Beograd.
2. Grant R, 1991, “Porter’s ‘Competitive Advantage of Nations’: An Assessment-Grant
3. FEFA,2007. „Economic Developments During Transition“, Beograd.
4. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report, 2005, 2008 and 2009*
5. The World Bank Group, *Doing Business, Measuring Business Regulations, 2009*
6. *Serbia: Doing More with Less, Document of World Bank, June 16, 2009*
7. EBRD, *Transition Report 2009*
8. *Strategija razvoja železničkog, drumskog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji od 2008. do 2015. godine, dokument objavljen u Službenom glasniku br.4/08 od 13.02.2008. godine*
9. Republički zavod za statistiku, *Popis stanovništva, domaćinstva i stanova u 2002. godini, Beograd, maj 2003*
10. Republički zavod za statistiku, *Opštine u Srbiji, Beograd, 2008.*
11. EBRD, *Economics Statistics and Forecasts, preuzeto sa sajta <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>*
12. *Ministarstvo finansija, Tabela makroekonomski podac, preuzeto sa sajta i http://www.mfin.sr.gov.yu/download/pdf/javne_finansije/Tabela%201%20Osnovni%20indikator%20makroekonomskih%20kretanja.pdf*
13. Republički zavod za statistiku, *preuzeto sa sajta <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/osn.php?kljuc=1>*
14. NBS, *podaci preuzeti sa sajta <http://www.nbs.rs/export/internet/cirilica/>*



Ana Vjetrov rođena je 22.08.1982. godine u Pančevu gde je završila osnovnu školu i Gimnaziju „Uroš Predić“. Diplomirala je na Filološkom Fakultetu, Univerzitet u Beogradu, smer engleski jezik i književnost. Radila je kao prevodilac za sajt Energyobserver i učestvovala je u organizovanju Trećeg energetskeg samita. Takođe, diplomirala je na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju u avgustu 2009. godine sa prosečnom ocenom 9,61.

Angažovana je kao saradnik u nastavi na predmetu Poslovno bankarstvo. Tokom studija učestvovala je u izradi projekta

KUDA IDE KONKURENTNOST SRBIJE?

“Transition in Serbia” i „Svetska ekonomska kriza i posledice po privredu Srbije“. Stručnu praksu je stekla u “HYPO Alpe Adria banci” u Pančevu i u „KPMG“ revizorskoj kući. Takođe, volontirala je 6 meseci u “Intesa banci” Pančevo. Trenutno je student magistarske studije na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju, smer bankarstvo i finansije.



Uroš Đurić rođen 19.5.1985. godine u Šibeniku. Osnovnu školu „Vlada Aksentijević“ završio u Beogradu kao i elektrotehničku školu „Rade Končar“ smer: računarstvo. Diplomirao na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju 2009. godine sa prosečnom ocenom 9,60. Tokom studija usavršavao se u oblasti finansija u Hypo-Alpe-Adria banci i Beo Monet A.D. brokersko-dilerskom društvu. Trenutno zaposlen kao saradnik u nastavi na predmetima monetarna ekonomija, mikroekonomija, ekonomija i film. Učestvovao na više projekata u okviru FEFA instituta i autor je više publikovanih radova. Trenutno pohađa master studije – master na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju.



Vanja Alinčić rođena je 14.08.1986.godine u Beogradu, gde je završila osnovnu školu i Treću beogradsku gimnaziju, oba puta kao Vukovac i kandidat za đaka generacije.

Diplomirala je u oktobru 2008. godine na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju, Univerzitet Singidunum, u Beogradu, na smeru finansije i bankarstvo kao jedan od najboljih studenata sa prosečnom ocenom 10,00. U toku studija učestvovala je u nekoliko projekata u zemlji i inostranstvu iz oblasti ekonomije i evropskih integracija. Dobitnik je godišnjih nagrada fakulteta za uspeh i vannastavne aktivnosti. Pored izvanrednih studijskih uspeha u zemlji, tokom studija usavršavala se i u inostranstvu, u Velikoj Britaniji i Americi. Praktično znanje stekla je na praksama u brokersko-dilerskoj

kući Citadel u Beogradu, Societe Generale banci kao i u International Financial Organization (IFC-member of the World Bank). Učestvovala je u organizaciji brojnih konferencija i seminara. Aktivno govori engleski i nemački jezik. Trenutno je na master studijama na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju u Beogradu.



Anja Simanić rođena je 18.03.1986. godine u Sarajevu. Završila je Osnovnu školu Miloš Crnjanski u Beogradu i XIII beogradsku gimnaziju. U period od 2002. do 2007. godine bila je prvo polaznik a zatim u mlađi saradnik u Istraživačkoj stanici Petnica. Diplomirala je na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju 2008. Tokom studija aktivno je učestvovala u izradi brojnih projekata najčešće vezanih za Evropske integracije. Stručnu praksu je obavljala u kompanijama Energo-projekt i Deloitte a prošla je i jednogodišnji trainee program u kompaniji Hewlett Packard. Pobedila je 2008. godine na takmičenju Holcim talent pool u izradi poslovne studije slučaja u konkurenciji od preko 400 učesnika. Nakon pet meseci provedenih na poziciji asistenta, od marta 2010. radi kao biznis planer. Pre početka rada u Holcimu, Anja je provela letnji semester na prestižnom američkom univerzitetu – University of Chicago, Booth School of Business gde je posebno izučavala finansije. Trenutno je student master studija na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju.

CIP – Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

?????

SAVIĆ, Nebojša PITIĆ, Goran urednici

Kuda ide konkurentnost Srbije? / Nebojša Savić, Goran Pitić.
– Beograd: Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, 2010
(Beograd: MST Gajić). – 246 str.: graf. prikazi, tabele; 24 cm

Tiraž 200. – napomene uz tekst. – Bibliografija uz svaki rad.
ISBN 978-86-86281-13-5

a) konkurentnost b) konkurencija c) klasteri d) Srbija

COBISS.SR-ID ??????????