

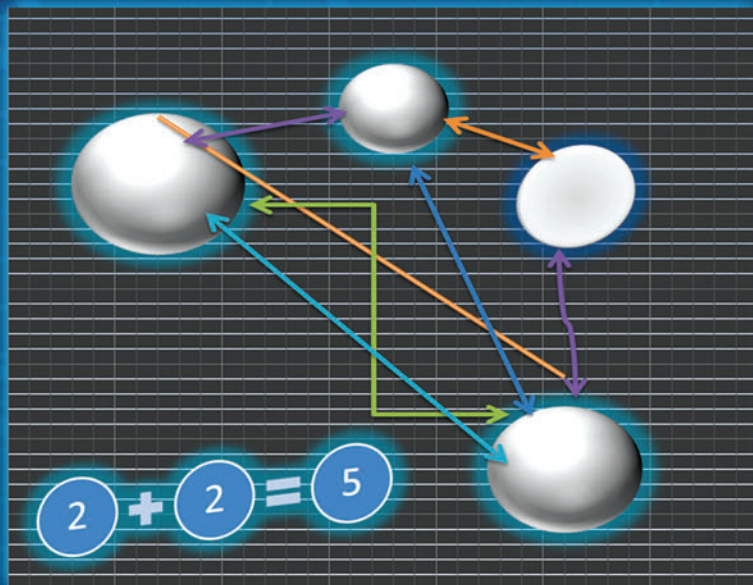
INSTITUT ZA EKONOMIKU POLJOPRIVREDE

Dr Svetlana Vukotić

Dr Drago Cvijanović

Dr Jugoslav Aničić

MALA I SREDNJA PREDUZEĆA - KLJUČ USPEHA U KLAŠTERSKOM POVEZIVANJU



Monografija

Beograd, 2014. godine

INSTITUT ZA EKONOMIKU POLJOPRIVREDE

**Dr Svetlana Vukotić
Dr Drago Cvijanović
Dr Jugoslav Aničić**

**MALA I SREDNJA
PREDUZEĆA -
KLJUČ USPEHA U
KLAŠTERSKOM
POVEZIVANJU**

Monografija

Beograd, 2014. godine

INSTITUT ZA EKONOMIKU POLJOPRIVREDE - BEOGRAD

**MALA I SREDNJA PREDUZEĆA - KLJUČ USPEHA U
KLASTERSKOM POVEZIVANJU**

Monografija

Urednik:

Prof. dr Drago Cvijanović

Recenzenti:

Prof. dr Boško Vojnović

Prof. dr Nebojša Zakić

Dr Vesna Paraušić

Izdavač:

Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd
Volgina 15, Beograd, tel: +381 11 69-72-858, +381 11 69-72-848
Za izdavača: prof. dr Drago Cvijanović, direktor

Štamparija:

DIS PUBLIC D.O.O. Beograd
Beograd, Braće Jerković 111-25, tel./faks: 011/39-79-789

Tiraž:

500 primeraka

ISBN 978-86-6269-033-3

Štampanje ove monografije je u celini finansirano od strane Ministarstva
prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije

Predgovor

Ciklična kretanja svetske ekonomije, koja su okarakterisana preovlađujućim trendom, imala su u jednom periodu obeležja stvaranja različitih multinacionalnih kompanija, koje je donela globalizacija. Poslednjih godina, moglo bi se reći i decenija, nasuprot tome, dolazi ponovo do afirmacije malih i srednjih preduzeća.

Geografska koncentracija i regionalna specijalizacija malih i srednjih preduzeća mnogih razvijenih zemalja značajno je doprinela povećanju njihove konkurentnosti na međunarodnom tržištu i ravnomernijem regionalnom razvoju. Povezivanje malih i srednjih preduzeća u klastere predstavlja i novi način poslovnog razmišljanja. U krajnjoj instanci, iz sinergije koja se tom prilikom postiže, klasteri postaju sami po sebi rezultat. Istovremeno, to je izraz porasta kompleksnosti i dinamičnosti, kako okruženja, tako i samih preduzeća u savremenoj svetskoj privredi.

Otuda se pošlo od samog nukleusa u kome se poslovna aktivnost odvija, odnosno od preduzeća. Istovremeno deo monografije o preduzećima predstavlja prvu i najuopšteniju celinu. U tom teorijskom poglavlju su predstavljene relevantne premise koje se odnose na preduzeće, počev od definisanja, preko geneze razvoja, podela i vrsta preduzeća. Takođe su u ovom delu obuhvaćene i ekonomske kategorije koje su bitne za funkcionisanje preduzeća, a među njima su troškovi, profit i investicije. Naravno preduzeća funkcionišu u okruženju koje smo analizirali, kao i relacije koje se tom prilikom ostvaruju u okviru ekonomske reprodukcije.

Nakon ovih opštih postavki u drugom delu monografije izvršena je sveobuhvatna konkretizacija makroekonomskog ambijenta u kome mala i srednja preduzeća posluju u Srbiji. Pokušali smo da ovu slojevitu i kompleksnu problematiku detaljno proučimo i osvetlimo iz više uglova.

Treći deo se odnosi na istraživanje klastera u realnom sektoru privrede Srbije. Napravili smo sveobuhvatan upitnik sa 28 pitanja i obradili devet klastera i 74 preduzeća. Kao proizvod istraživanja nastalo je i više naučnih radova.

Hteli smo da pokažemo da klasteri doprinose internacionalizaciji, boljoj primeni tehnologije, uvođenju standarda kvaliteta, većoj kvalifikovanosti zaposlenih, da utiču na mobilnost investicija... Interesovali smo se za povećanje inovativnosti i produktivnosti, smanjenje ukupnih troškova, veći izvoz koji svakako predstavljaju neke od rezultata klasterskog povezivanja. Krajnji cilj - povećanje konkurentnosti naših preduzeća je upravo ono do čega klasteri dovode. Isto tako, ovo je i poruka koju sam naslov monografije nosi da je formula uspeha MSP u njihovom povezivanju.

Pokušali smo da prenesemo deo dobre prakse iz zemalja u kojima je klasterizacija razvijenija. Takođe smo na osnovu istraživanja konstatovali gde se Srbija (ili bar naš uzorak) nalazi. Ohrabruje činjenica o dinamici i da pomaci postoje.

Na osnovu istraživanja date su implikacije i eventaulne preporuke, koje bi mogle biti korisne zainteresovanoj stručnoj i naučnoj javnosti. Isto tako, monografija se može koristiti u cilju što boljeg prenošenja znanja studentima, a u odgovorima na pitanje kako se može unaprediti preduzetništvo.

Veliku zahvalnost dugujemo svima koji su doprineli realizaciji ove knjige. Pre svega, našim ispitanicima, recenzentima, kolegincama, kolegama i poslovnim partnerima. Posebno se zahvaljujemo Ministarstvu prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije, kao i Institutu za ekonomiku poljoprivrede – Beograd, bez čije finansijske podrške ovaj tekst ne bi bio štampan.

Ova monografija je deo istraživanja na projektu III - 46006 „ODRŽIVA POLJOPRIVREDA I RURALNI RAZVOJ U FUNKCIJI OSTVARIVANJA STRATEŠKIH CILJEVA REPUBLIKE SRBIJE U OKVIRU DUNAVSKOG REGIONA“, rukovodilac projekta prof. Dr Drago Cvijanović, direktor Instituta za ekonomiku poljoprivrede.

Autori

Sadržaj

I PREDUZEĆE KAO PRIVREDNI SUBJEKT	9
1. Pojam i geneza razvoja preduzeća	9
2. Vrste preduzeća.	10
II MAKRO I MIKRO OKRUŽENJE U PROCESU POSLOVANJA PREDUZEĆA	15
1. Faktori mikro okruženja	16
2. Faktori makro okruženja	17
III PROCES POSLOVANJA PREDUZEĆA	19
1. Troškovi	19
1.1. Fiksni troškovi	22
1.2. Varijabilni troškovi	25
2. Profit kao cilj poslovanja	28
3. Investicije	31
3.1. Vrste investicija	33
3.2. Investicioni ciklusi	34
4. Ekonomski principi reprodukcije	36
4.1. Faktori reprodukcije privrednih preduzeća	36
4.2. Osnovni ekonomski principi reprodukcije.	40
IV AKTIVNOSTI POSLOVANJA PREDUZEĆA	45
1. Proizvodna aktivnost	45
2. Komercijalna aktivnost	46
3. Finansijska aktivnost	48
4. Računovodstveno – knjigovodstvena aktivnost.	51
5. Istraživačka i razvojna aktivnost	54
6. Aktivnosti marketinga	59

V UDRUŽIVANJE PREDUZEĆA. 63

VI MAKROEKONOMSKI AMBIJENT POSLOVANJA MSP U SRBIJI.67

1. Ekonomska politika u tranzicionom periodu	67
1.1. Poslovni ambijent u vremenu krize	69
2. Poreski sistem	75
2.1. Uloga poreza u ekonomskoj politici	75
2.2. Poreska politika Srbije u funkciji razvoja privrednog sistema . . .	78
2.3. Poreska politika u tranzicionom periodu	80
2.4. Mere za poboljšanje poreske politike.	85
3. Finansijski sistem	92
3.1. Finansijski sistem i realni sektor u Srbiji	92
3.2. Bankarski sektor na finansijskom tržištu Srbije.	95
3.3. Tranzicioni rezultati realnog i bankarskog sektora	99
4. Investiciona politika i regionalni razvoj Srbije u tranzicionom periodu . .	106
4.1. Efekti stranih direktnih investicija na privredni razvoj.	107
4.2. Investiciona politika u tranzicionom periodu	114
4.3. Investiciona politika u funkciji ravnogernog regionalnog razvoja Srbije	117
5. Sektorska struktura privrede u tranzicionom periodu	123
6. Regionalni aspekt i zaposlenost	129
7. Komparativna analiza sektora MSP u Srbiji i izabranim zemljama EU.	135
8. Uloga regulatornog faktora u privrednom razvoju.	137
8.1. Uticaj države na privredni razvoj u tranzicionom periodu	138
8.2. Osnovni problemi u rastu i razvoju sektora MSP.	142
8.3. Generatori nelikvidnosti i zaduženosti privrede Srbije	146
8.4. Nefinansijska podrška sektoru MSP i preduzetništvu	151
8.5. Regulatorne mere u poboljšanju finansijske discipline	153

VII PROCES FORMIRANJA I RAZVOJA KLASTERA U SRBIJI	157
1. Programi, inicijative i politike razvoja klastera	157
2. Dostignuti nivo udruživanja i regionalni aspekt	166
3. Budući izazovi u razvoju klastera	173
4. Klasteri u funkciji unapređenja konkurentnosti realnog sektora privrede Srbije	176
4.1. Značaj sektora MSP za razvoj privrede	176
4.2. Klastersko povezivanje u funkciji povećanja konkurentnosti MSP	179
4.3. Institucionalna i finansijska podrška klasterskom povezivanju .	181
5. Doprinos ljudskih resursa uspešnom klasterskom povezivanju . .	183
5.1. Klastersko udruživanje u funkciji unapređenja ljudskih resursa MSP u Srbiji	186
5.2. Preduzetnička i menadžerska praksa u MSP i klasterima u Evropi	190
VIII ISTRAŽIVANJE KLASTERA U REALNOM SEKTORU PRIVREDE SRBIJE	199
1. Uzorak i metodološki aspekti istraživanja	199
2. Nalazi i implikacije istraživanja	201
2.1. Prepreke i nužne pretpostavke povećanja konkurentnosti . .	211
2.2. Dalje implikacije i preporuke	214
Spisak slika	219
Spisak grafikona	219
Spisak mapa	220
Spisak tabela	220
Literatura	223
Izvodi iz recenzija	237

I PREDUZEĆE KAO PRIVREDNI SUBJEKT

1. Pojam i geneza razvoja preduzeća

Pojava preduzeća, kao što je logično, nametnula je potrebu njegovog definisanja. Preduzeće je oblik društvene organizacije koji ima zadatak da obavlja određene funkcije u procesu društvene reprodukcije radi sticanja dobiti, kao konačnog izraza rezultata procesa reprodukcije.¹ Osnovni motiv za organizovanje preduzeća je profit, koji predstavlja višak vrednosti nad vrednošću uloženih elemenata koji su neophodni za proizvodnju.

U užem smislu pod pojmom preduzeće može se smatrati samostalna privredna organizacija u kojoj su usklađeni kvalitativni, kvantitativni i vremenski elementi proizvodnje, tj. u kojoj se obavljaju određene funkcije u procesu društvene reprodukcije.

Ekonomska struktura preduzeća sastavljena je iz više elemenata, koji čine jednu celinu. Osnovni elementi preduzeća, kao oblika društvene reprodukcije, su:²

- kolektiv preduzeća;
- sredstva preduzeća, i
- organizaciona struktura preduzeća.

Shvatanje pojma preduzeće menjalo se u istorijskim razdobljima. Preduzeće se pojavljuje u XV veku razdvajanjem poslovne imovine preduzetnika od njegove privatne imovine. Ono se uvek javljalo kao oblik obavljanja privrednih delatnosti, kao aktivni privredni i društveni subjekt. Sa ovog stanovišta, jednu od najstarijih definicija preduzeća dao je francuski ekonomista Kursel Seneuil (*Courcelle Seneuil*) i objašnjava ga kao: *svaku ljudsku aktivnost koja koristi razne sile da bi ostvarila određeni cilj.*³

¹ Bandin T., *Ekonomika preduzeća – ekonomske osnove poslovnog odlučivanja*, Savremena administracija, Beograd, 1995.

² Cvjetičanin S., Stavrić B., *Ekonomika preduzeća – mikroekonomija*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2008.

³ Preuzeto - Nikolić S., *Organizacija preduzeća*, DIGP Prosveta, Niš, 1994,75.

U stvari, razne sile predstavljaju zbir različitih aktivnosti, jer se pojam preduzeća vezuje za ljudsku aktivnost i odražava mnoštvo pojavnih oblika privrednih i drugih aktivnosti koji su se pod nazivom preduzeće razvijale i gasile od druge polovine XVII veka, pa sve do danas.⁴

U XVII veku preduzetništvo postaje masovna pojava, usled procvata različitih oblika trgovačkih preduzeća. Preduzeće je ekonomski subjekt tržišne privrede.⁵ Specijalizacija u trgovini i odvajanje bankarstva pojavljuje se tek u XVIII veku.

Kod nas ima autora koji preferiraju umesto preduzeća izraz firma⁶, a postoje i autori za koje su preduzeće i privredno društvo sinonimi. Ovo poistovećivanje se objašnjava da je dominantnija tradicija, nego zakonska formulacija. Samim tim, naziv preduzeće je više u upotrebi od termina privredno društvo⁷.

2. Vrste preduzeća

Nezavisno od toga iz kog ugla se posmatraju preduzeća, bilo kao sistem ili kao organizacija ekonomskih resursa, broj preduzeća koja posluju u savremenoj privredi je veliki. Samim tim, to implicira i brojne diferencijacije i klasifikacije najrazličitijih oblika preduzeća.

Primeru radi, jedna od elementarnih podela je da li iz transformacionog procesa na kraju nastane proizvod ili usluga. U skladu sa tim, preduzeća mogu biti proizvodna ili uslužna.

Zakonom o privrednim društvima iz 2004. godine, u Srbiji je regulisano šta se smatra pod privrednim društvom. Kao oblici tih privrednih društava mogu se izdvojiti:

⁴ Živković M., *Ekonomika poslovanja*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.

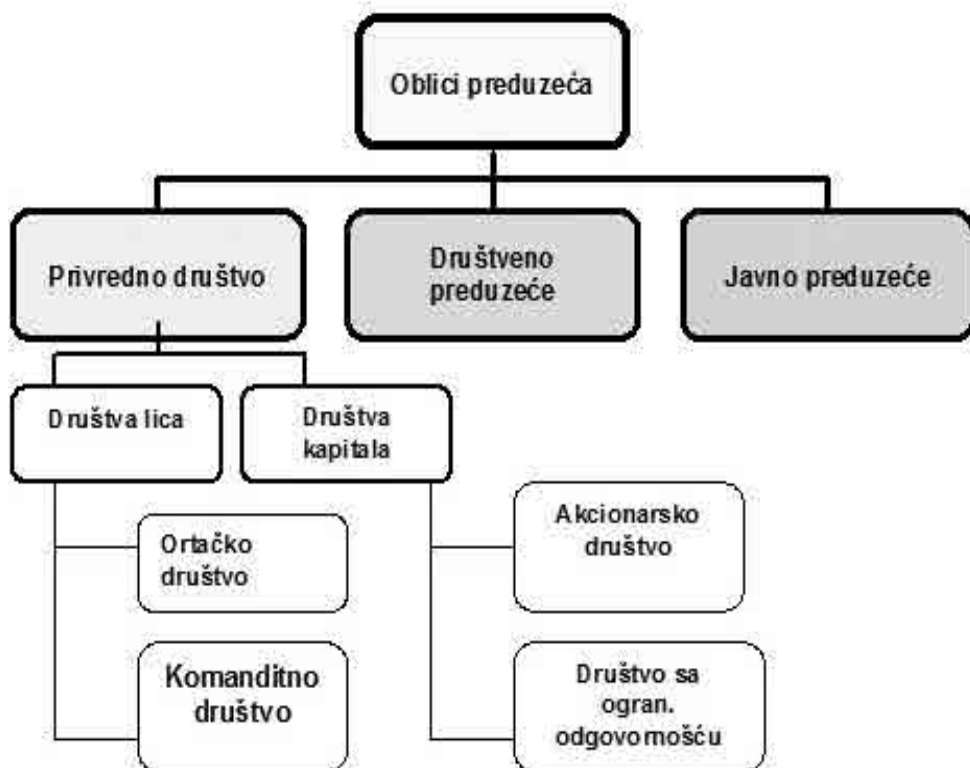
⁵ Paunović B., *Ekonomika preduzeća - Preduzeće, okruženje i ulaganja*, peto izdanje, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2006.

⁶ Novaković V., *Menadžment savremene građevinske firme*, Centar za organizaciju, razvoj i menadžment, Beograd, 1999.

⁷ Jerinić D., *Osnovi ekonomije*, CEKOM – books d.o.o., Novi Sad, 2008.

- a) ortačko društvo
- b) komanditno društvo
- c) društvo sa ograničenom odgovornošću
- d) akcionarsko društvo

Na slici 1. koja sledi dat je prikaz vrsta preduzeća.



Slika 1. Oblici preduzeća prema Zakonu o preduzećima

Ne ulazeći u dalju elaboraciju ostalih vrsta preduzeća (i onih koja su navedena i onih koja to nisu) možda bi se moglo dodati da postoji još mnogo klasifikacija preduzeća. Neke od njih su prema organizacionoj formi, prema integracionim aspektima, svojinskim odnosima ili prema veličini preduzeća.

*Velika firma je fenomen dvadesetog veka. U vreme razvoja mikroekonomije tipična firma je bila mala i njome je upravljao njen vlasnik, koji je snosio rizik za svoj kapital i odgovarao samo sebi.*⁸

*Samim tim, u centru interesovanja savremene teorije preduzeća je korporacija kao najsloženiji i društveno najznačajniji oblik organizovanja poslovnih aktivnosti, jer svojim poslovanjem i razvojem korporacija ne realizuje samo autohtone vlastite interese, nego i šire društveno-ekonomske i socijalne ciljeve i potrebe.*⁹

Kriterijumi određenja veličine firme su različiti, a to su: broj zaposlenih, veličina godišnjeg prihoda, inovativnost, tržišna orijentacija, itd.

Tako se prema broju zaposlenih razlikuju:

- ❖ veoma male ili mikro firme (do 20 zaposlenih),
- ❖ male firme (20 – 99 zaposlenih),
- ❖ srednje firme (100 – 499 zaposlenih) i
- ❖ velike firme (preko 500 zaposlenih).

Nešto različite kriterijume definisale su komisija Evropske investicione banke i Evropskog investicionog fonda, prema kojima:

- mikro preduzeće ima do 10 zaposlenih,
- malo preduzeće ima do 50 zaposlenih,
- srednje preduzeće ima do 250 zaposlenih i
- veliko preduzeće – preko 250 zaposlenih.

⁸ Novaković V., *Menadžment savremene građevinske firme*, Centar za organizaciju, razvoj i menadžment, Beograd, 1999, 15.

⁹ Maksimović S., «Ekonomska» i «moralna» u donošenju ekonomskih odluka, *Moral i ekonomija* (zbornik), Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd, 2004, 41.

Ovde treba imati u vidu da opredeljujući kriterijumi mogu biti i visina angažovanog kapitala, obim proizvodnje itd.

Bilo koji kriterijum za diferencijaciju da je u pitanju, svaki od vidova preduzeća ima svojih prednosti, odnosno nedostataka. Najveći broj preduzeća u svakoj privredi su mala preduzeća.¹⁰ Mala preduzeća su u prednosti kad je uslužna delatnost u pitanju. Ova vrsta preduzeća je fleksibilnija i lakše se adaptira na promene. Ekonomija veličine i veća resursna snaga su potencirane kad su velika preduzeća u pitanju.¹¹ Istovremeno su velika preduzeća vođena od strane profesionalnih menadžera i profitno su decentralizovana.¹²

¹⁰ Paunović B., *Ekonomika preduzeća - Preduzeće, okruženje i ulaganja*, peto izdanje, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2006, 46.

¹¹ Vukotić S., Dukić D., Komparativni pristup upravljanju ljudskim resursima u velikim i malim preduzećima, *Ekonomski vidici*, Vol. XV, No. 2, 2010, str. 295-309.

¹² Stefanović V., Cvijanović D., Vojnović B., *Lavirinti menadžmenta*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.

II MAKRO I MIKRO OKRUŽENJE U PROCESU POSLOVANJA PREDUZEĆA

Svako preduzeće posluje u okruženju, koje u bitnoj meri utiče na njegovo poslovanje. Okruženje može biti: lokalno, regionalno, nacionalno i internacionalno.¹³

Ono što se dešava u samoj organizaciji - firmi se može i nadzirati. Međutim, ono što bismo mogli nazvati eksternim okruženjem je van kontrole, ali se na njega može uticati. Eksterno okruženje se može dalje podeliti na mikro i makro okruženje.¹⁴

Na grafikonu koji sledi vide se svi pripadajući faktori makro i mikro okruženja.



Slika 2. Makro i mikro okruženje firme¹⁵

¹³ Vojnović B., Cvijanović D., Stefanović V. *Razvojni aspekti turističke delatnosti*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.

¹⁴ Ivkov D., Anđelković S., *Analiza poslovnih performansi korporacija*, Univerzitet Union - Nikola Tesla, Beograd, 2013.

¹⁵ (Modifikovano) Stamatović M., Kurij K., *Uvod u strateški menadžment*, Savez inženjera i tehničara Srbije, Centar za razvoj, Beograd, 2003.

Eksterno okruženje se može orijentaciono podeliti na mikro i makro okruženje. Makro okruženje čine opšti faktori koji deluju unutar nacionalne ekonomije, a mikro okruženje čine faktori koji na specifičan način utiču na preduzeća i njihovo poslovanje. U ove faktore spadaju: navike, tradicija, običaji, praksa, veze. Takođe, ovde spadaju i isporučioci dobara i usluga.

1. Faktori mikro okruženja

Ovih faktora ima mnogo, ali za razumevanje njihove suštine, biće dovoljno da se kratko prouče sledeći:¹⁶

1. Isporučioci dobara i usluga – Proizvođači materijala imaju mogućnosti da vrlo snažno stimulišu proizvodnju (i dinamiku i način). Njihov uticaj je nekad daleko veći od uticaja koji mogu da izvrše klijenti, odnosno kupci gotovih proizvoda.

Preduzeća koja se bave iznajmljivanjem, rentiranjem opreme i mašina, omogućavaju onim preduzećima sa ograničenim finansijskim resursima da koriste savremenu mehanizaciju ili tehnologiju (u zavisnosti od toga koja je delatnost u pitanju) na ovaj način (a ista bi im, inače, bila nedostupna). To dovodi do boljeg korišćenja mašina i opreme na nivou cele privredne grane, na primer, a time i do sniženja cena za ovakve usluge.

Usluge konsultanata se široko koriste. I to iz razloga što bi bilo skupo i neracionalno da svako veće preduzeće ili klijent imaju u svojoj organizaciji eksperte za pojedine oblasti, pa zato postoje konsultantske organizacije koje omogućavaju potpunije korišćenje znanja i iskustva ovih specijalista za pojedine uže oblasti. Tako konsultanti predstavljaju važan faktor mikro okruženja savremene firme.

2. Konkurencija – je delimično determinisana makro faktorima, kao što su opšte stanje ekonomije i nivo – obim i struktura novih

¹⁶ Novaković V., *Menadžment savremene građevinske firme*, Centar za organizaciju, razvoj i menadžment, Beograd, 1999.

radova, odnosno investicija. Tako da od konkurencije zavisi težina dobijanja poslova za sva preduzeća.

3. Ograničenost resursa – tražnja za proizvodima i uslugama je podložna velikim oscilacijama, na amplitudi od vrha do dna; od buma do recesije. Ova kretanja su analogna sa cikličnim kretanjem privrede.

Usled ovakvih kretanja i angažovanost – zaposlenost kapaciteta je neravnomerna, skokovita. Neravnomernost u angažovanju kapaciteta je realnost sa kojom se mnoga preduzeća sreću, pa zato o tome treba voditi računa kod planiranja, odnosno razvoja firme.

4. Ograničenost tražnje – tražnja za pojedinim proizvodima i uslugama podložna je velikim promenama, kako po obimu, tako i po strukturi.

Promene obima i strukture tražnje treba spremno dočekati i preduzeti mere prilagođavanja novonastaloj situaciji. U svakom slučaju, najgora solucija je pasivno čekati da se pad tražnje *sruči* na firmu poput prirodne nepogode.

5. Tradicionalni procesi i institucije – tradicionalni procesi i brojne asocijacije koje zastupaju parcijalne interese, doprinose i tome da se izgubi iz vida celina. Dešava se da se pažnja usmeri na procedure, a ne na rezultate, da se opire promenama, zadržavajući stare, neadekvatne aranžmane, tako da se finalni proizvod ne proizvede dovoljno brzo i jeftino, što uzrokuje nezadovoljstvo klijenata – potrošača.

2. Faktori makro okruženja

U faktore makro okruženja možemo svrstati društveno-ekonomske, zakonske i političke okvire u kojima preduzeće posluje.¹⁷

1. Država – Državni organi na svim nivoima su potrošači – kupci svih proizvoda i usluga. Kao “protivuslugu”, savremena država

¹⁷ Komazec G., Petrović-Lazarević S., *Upravljanje razvojem preduzeća*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.

koristi tu izvesnu delatnost kao regulator privrednih kretanja, između ostalog.

2. Ekonomski ambijent - Ovde spadaju nivoi inflacije i nezaposlenosti, stope privrednog rasta, raspoloživi dohodak, nivoi profitabilnosti, kursevi valuta i ostalifaktori koji mogu imati upliva na poslovanje neke firme.

3. Socijalno i kulturno okruženje – U ove faktore spada važeća skala vrednosti i verovanja društva u pogledu kvaliteta života, stilova življenja, zaštita čovekove sredine, zaštita potrošača, jednakost građana pred zakonom i drugo.

4. Nacionalna i regionalna demografija - Demografija je od posebne važnosti za istraživanje tržišta, jer se bavi stanovništvom sa brojčanog aspekta, a to je u krajnjoj liniji opet povezano sa tržištem i treba da bude predmet njegovog istraživanja. Ovde se pojavljuju kao bitni pokazatelji promena u okviru populacije. Neki od njih su: stopa nataliteta, mortaliteta, fertiliteta, očekivani produžetak životnog veka ili činjenično opadanje stope rađanja i drugi. Dakle, iz svih tih varijacija mogu se izvući relevantna predviđanja u strukturi tražnje, recimo.

5. Ograničenja tržišta kapitala – Najkraće, ovde spadaju ograničena raspoloživost kredita, uslovi za dobijanje zajma, interesne stope i tome slično.

6. Nove i tradicionalne tehnologije – Nove tehnologije su razvijene za relativno kratko vreme. Naime, “pokrivajući” samo dve generacije dramatičnim promenama, promenio se život savremenog čoveka. Sva otkrića, direktno ili indirektno, imaju bitan uticaj na poslovanje. Nove tehnologije mogu uticati na poslovno okruženje na više načina. Naime, one mogu drastično promeniti tradicionalnu proizvodnju. Eklatantan primer je pronalazak kvarcnih satova, koji je doveo da se klasična proizvodnja satova (Švajcarska – najpoznatija) radikalno smanji, da ne kažemo, uništi. Takođe, nove tehnologije dovode do pojave novih proizvoda (kompjuteri, elektronska industrija i sl).¹⁸

¹⁸ Vukotić S., *Osnovi ekonomije*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2010.

III PROCES POSLOVANJA PREDUZEĆA

1. Troškovi

U procesu reprodukcije nastaju brojna trošenja. Troškovi su posledica funkcionisanja preduzeća, jer nastaju trošenjem resursa. Troškovi predstavljaju proizvod utrošaka resursa i njihovih cena po jedinici utrošaka.

Trošenje resursa se može izraziti naturalno i finansijski. U skladu sa tim: *minimizacija troškova zahteva proizvodnju datog obima proizvodnje sa najjeftinijom kombinacijom faktora proizvodnje.*¹⁹

Generalno posmatrano, postoji dva koncepta troškova u literaturi:

1. koncept troškova poslovanja u užem smislu
2. koncept troškova poslovanja u širem smislu

Prvi koncept obuhvata troškove tri osnovna elementa poslovnog procesa: troškove predmeta rada, troškove sredstava za rad i troškove radne snage.

Koncept troškova u širem smislu obuhvata još i izdatke i rashode.

Izdaci se poistovećuju sa isplatom novca, odnosno sumom izdatih novčanih sredstava radi obavljanja zadatka preduzeća. Tako, na primer, u izdatke spadaju obaveze prema državnim i nedržavnim organizacijama, odnosno plaćanje ugovornih i zakonskih obaveza, doprinosa, kamata, premija osiguranja, članarina.

Izdaci i troškovi se razlikuju po kvalitetu i vremenu nastajanja. Ima izdataka koji nikada ne postanu trošak, kao što je kod poreza i doprinosa, recimo. S druge strane, izdatak neće postati trošak ni ako se kupljeni materijal ne utroši u procesu proizvodnje, već se preproda.

¹⁹ Labus M., *Osnovi ekonomije*, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2007, 341.

Iz svega ovoga mogu da se sumiraju sledeće teze: *posmatrajući ovu vremensku podudarnost i nepodudarnost nastajanja troškova i izdataka proizilazi zaključak da svaki trošak pre ili kasnije postaje izdatak, mada svaki izdatak ne mora postati trošak.*²⁰

Pored ove distinkcije troškova i izdataka potrebno je, isto tako, napraviti razgraničenje između troškova i rashoda i sada već elaboriranih izdataka. Ovo se čini važnim iz razloga što se u svakodnevnom životu često ova tri pojma neadekvatno upotrebljavaju.

Troškovi su samo deo rashoda i oni su redovni i poslovni rashodi, jer omogućavaju redovno poslovanje preduzeća. *Neposlovni rashodi* predstavljaju odlivanje materijalnih i novčanih vrednosti koje nije u direktnoj vezi sa redovnim poslovanjem preduzeća (donatorstvo bolnicama, školama, različite dotacije i sl.). *Vanredni rashodi* predstavljaju odlivanje novčanih i materijalnih vrednosti zbog slabosti u poslovanju (na primer, otpisana potraživanja od kupaca, penali, kazne) ili iz objektivnih razloga (na primer, šteta zbog elementarnih nepogoda, otpisani normalni kalo i rastur i dr.)

Iz svih ovih razloga rashodi su širi pojam od troškova i izdataka, jer pored njih uključuju i izdavanje novca i trošenje materijalnih (robnih) vrednosti koje nije direktno vezano za redovno funkcionisanje preduzeća.²¹

Svaka proizvodnja povlači za sobom troškove. Kupovina i iznajmljivanje faktora proizvodnje se odvija na faktorskim tržištima: na tržištu kapitala, tržištu kapitalnih dobara i na tržištu rada.

Predmeti rada su: sirovine, energija, potrošni materijal i slično. Njihovo trošenje nazivamo materijalnim troškovima.

Sredstva za rad se sastoje iz: mašina, opreme, postrojenja, zgrada, poslovnih objekata itd. Oni se ne troše u celini u jednom proizvodnom procesu. Njihove karakteristike su da traju duže vreme. Onoliko koliko se utroše u jednom proizvodnom procesu,

²⁰ Jarić D., Šagi A., *Mikroekonomska analiza*, IKP Evro, Beograd, 2002, 80.

²¹ Jerinić D., *Osnovi ekonomije*, CEKOM – books d.o.o., Novi Sad, 2008.

toliko se, de facto, amortizuju. Tako i ovi troškovi amortizacije ulaze u cenu kapitala, tj. u cenu realnog kapitala.

Dakle, troškovi predmeta rada pokrivaju materijalni troškovi, a sredstava za rad – amortizacija.

Osim ovih podela troškova, savremeni uslovi poslovanja su doneli i druge promene u pregrupisanju vrsta troškova. Globalizacija, otvorenost svetskih tržišta i brzo širenje tehnologije i informacija na svim poljima, kao glavne karakteristike našeg doba, uticale su na prirodu i položaj proizvodnje, a rezultirale su promenama u direktnim i indirektnim elementima proizvodnje prebacivanjem dela troškova rada na indirektno troškove. Ovakve okolnosti su uticale takođe na jednostavnost prenosa robe i usluga što ukazuje na potrebu za većim interesom i poboljšanjem kvaliteta proizvoda i usluga, uz stavljanje akcenta na troškove, odnosno pokušavajući da se troškovi tih proizvoda i usluga svedu na minimum kako bi mogli da se takmiče u kvalitetu i ceni na svetskom tržištu.

To je imalo za rezultat povećanje iznosa indirektnih troškova, kao i značaj njihove alokacije u određivanju cene koštanja finalnog proizvoda i usluge pružene klijentima, zbog čega je nastalo mnoštvo metoda i tehnika u određivanju cene koštanja proizvoda i usluga.

A troškovi mogu da budu:

- Ukupni troškovi: i to su sveukupni troškovi određenog nivoa aktivnosti.
- Prosečni troškovi: to je udeo jedinične aktivnosti u ukupnim troškovima.

U okviru analize korišćenja kapaciteta, ili bolje rečeno sa aspekta međusobnog odnosa troškova i stepena iskorišćenosti kapaciteta, odnosno prema reakciji troškova na promenu obima proizvodnje nastaje uobičajena podela troškova na:

- fiksne
- varijabilne

Otuda ukupni troškovi T znače zbir fiksnih T_f i varijabilnih T_v , odnosno **$T = T_f + T_v$** .

1.1. Fiksni troškovi

Fiksni troškovi se često nazivaju *opštim troškovima*. Njihova osnovna karakteristika je da oni nisu u funkcionalnoj vezi sa promenama obima proizvodnje. Naime, ako ukupan iznos troškova ostaje isti i kad se menja obim proizvodnje, tada govorimo o fiksnim troškovima.

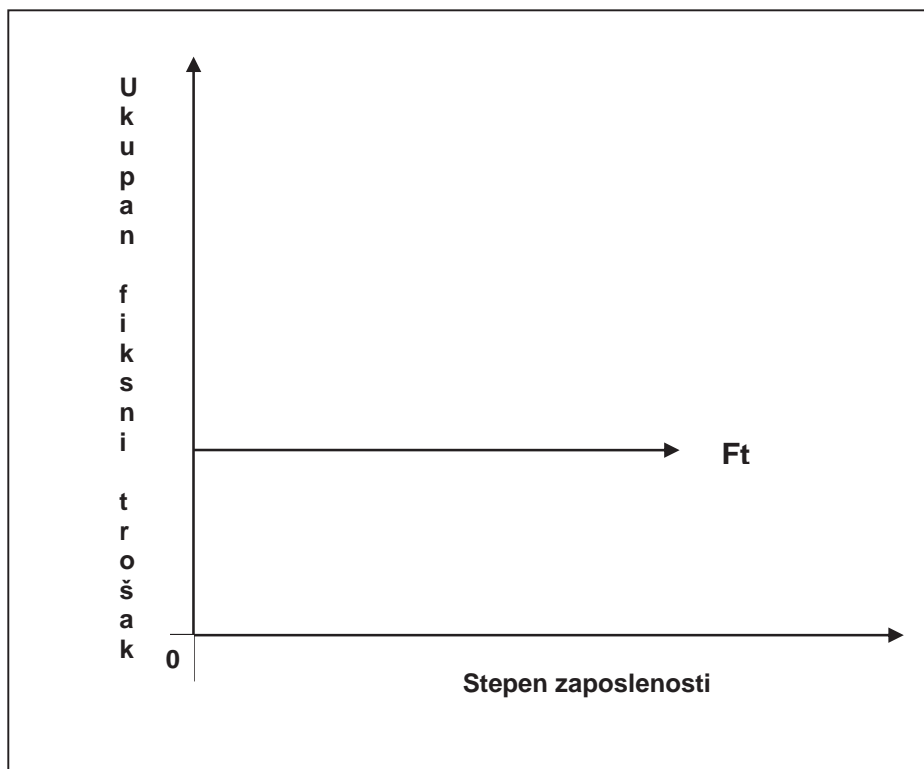
Procentualno, fiksni troškovi predstavljaju mali deo ukupnih troškova. Uzajamni odnos fiksnih i varijabilnih troškova određuje osnovne karakteristike kretanja ukupnih troškova. Stoga se može zaključiti da njihova analiza nije bespredmetna.

Početni korak u analizi fiksnih troškova je njihovo identifikovanje iz mase ukupnih troškova. Ovi troškovi su nezavisni od *outputa* i svaka firma ih mora pokriti da ne bi imala gubitke. Kuriozitet je što ih mora pokriti čak i kad joj je proizvod koji proizvodi ravan nuli, odnosno i kad nema proizvodnje, zato se još nazivaju *neizbežnim troškovima*. Dakle, oni su konstantni i nezavisni od proizvodnje.

Fiksni troškovi obično uključuju troškove za zakupninu, održavanje, amortizaciju, administraciju...

Trošenja fiksnih sredstava su njihova pretpostavljena trošenja u procesu reprodukcije. Time se prenosi odgovarajući deo utrošenih fiksnih sredstava (zgrada, mašina, opreme, krupnog alata, inventara i sl.) na odgovarajuće proizvode i usluge. Izuzetno, u okviru fiksnih sredstava, ne amortizuje se vrednost zemljišta.

Grafički se može prikazati ta njihova neelastičnost, kad su u pitanju fiksni troškovi, na sledeći način, kao na slici 3.



Slika 3. Fiksni troškovi

Krutost ovih troškova se posebno odražava kod onih delatnosti koje su zbog karaktera tehnološkog procesa u određenim fazama nezaposlene, sa proizvodnjom koja je sezonskog karaktera.

Kriva ukupnih fiksnih troškova je horizontalna po definiciji.

Međutim, situacija se menja u slučaju posmatranja ovih troškova po jedinici proizvoda, odnosno prosečnih fiksnih troškova.

Prosečni fiksni troškovi su depresivni po jedinici proizvoda i prikazuju se krivom u obliku hiperbole.

Obračun ovih utrošaka u određenom periodu, dosta je različit u odnosu na obračun materijalnih utrošaka. Utrošeni materijal u određenom reprodukcijom ciklusu u celosti prenosi svoju

vrednost na novi proizvod. Za razliku od toga, fiksna sredstva postepeno, u više navrata, tj. u više reprodukcioničkih ciklusa prenose svoju vrednost na nove proizvode i usluge. Cenovni izraz tih trošenja je obračunata amortizacija.

Trošenje fiksnih sredstava se ispoljava kao:²²

1. fizičko habanje,
 2. starenje,
 3. tehnički udes i
 4. ekonomsko zastarevanje.
-
1. Obim fizičkog habanja fiksnih sredstava zavisi od njihovog intenziteta i režima rada, održavanja i korišćenja u procesu reprodukcije. Reagibilnost, odnosno međuzavisnost stepena korišćenja i trošenja fiksnih sredstava determinisana je njihovim tehničkim i radnim karakteristikama. Ona je, na primer, jače naglašena pri korišćenju mašina radilica i transportnih sredstava, a manje kod građevinskih objekata, kompjuterske opreme i slično.
 2. Fiksna sredstva se troše i onda kada se ne koriste u procesu rada. Ta pojava proizilazi iz uticaja takozvanog "zuba vremena", oksidacije i promene struktura komponenti od kojih su izrađena fiksna sredstva. Zbog toga se postepeno menjaju njihove tehnološke radne karakteristike.
 3. Tehnički udes uslovljava trošenje fiksnih sredstava pri njihovom lomu, kvaru, havariji i tome slično.
 4. Obim trošenja i vreme amortizovanja fiksnih sredstava zavisi i od ekonomskog zastarevanja. To proizilazi iz tehnološkog progresa i pojave efikasnijih sredstava za rad, koje omogućuju značajniji porast produktivnosti i smanjenje troškova po jedinici prihoda. Zbog toga, određena sredstva, postaju neupotrebljiva i pored njihove fizičke sposobnosti.

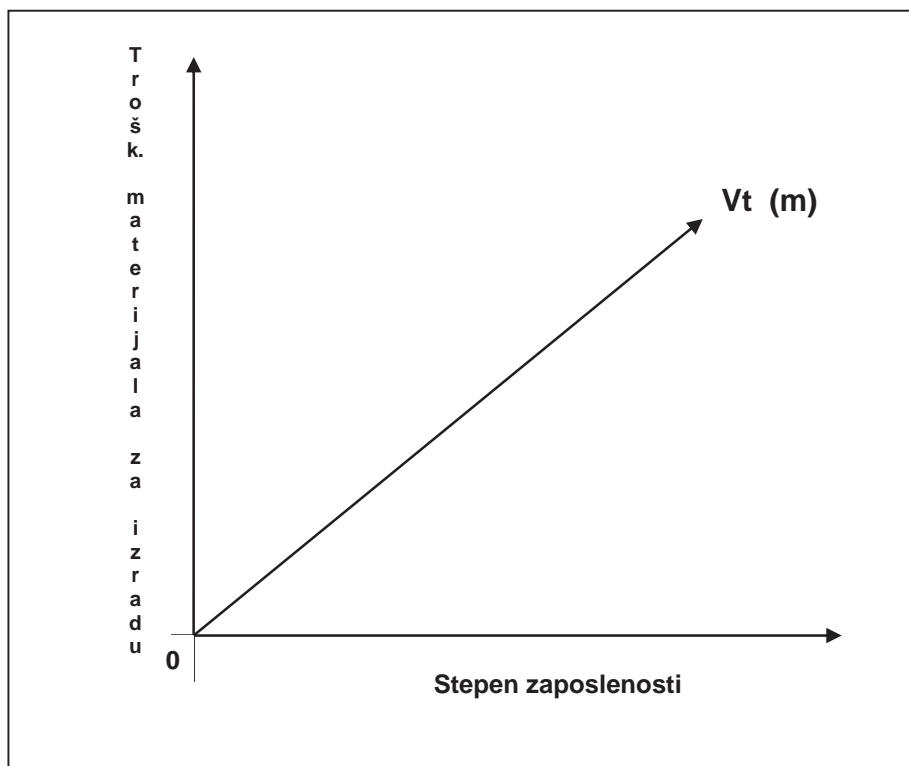
²² Zečević M., Simićević Z., *Menadžment i računovodstvo* (američki pristup), Institut za internacionalni menadžment, Beograd, 1992.

1.2. Varijabilni troškovi

Za razliku od fiksnih troškova koji su nezavisni od obima proizvodnje, varijabilni troškovi su uslovljeni proizvodnjom, tj. neposredno su uslovljeni *outputom*.

Između ovih troškova i stepena zaposlenosti postoji određena funkcionalna zavisnost. Varijabilni troškovi se moraju pokriti na kratak rok.

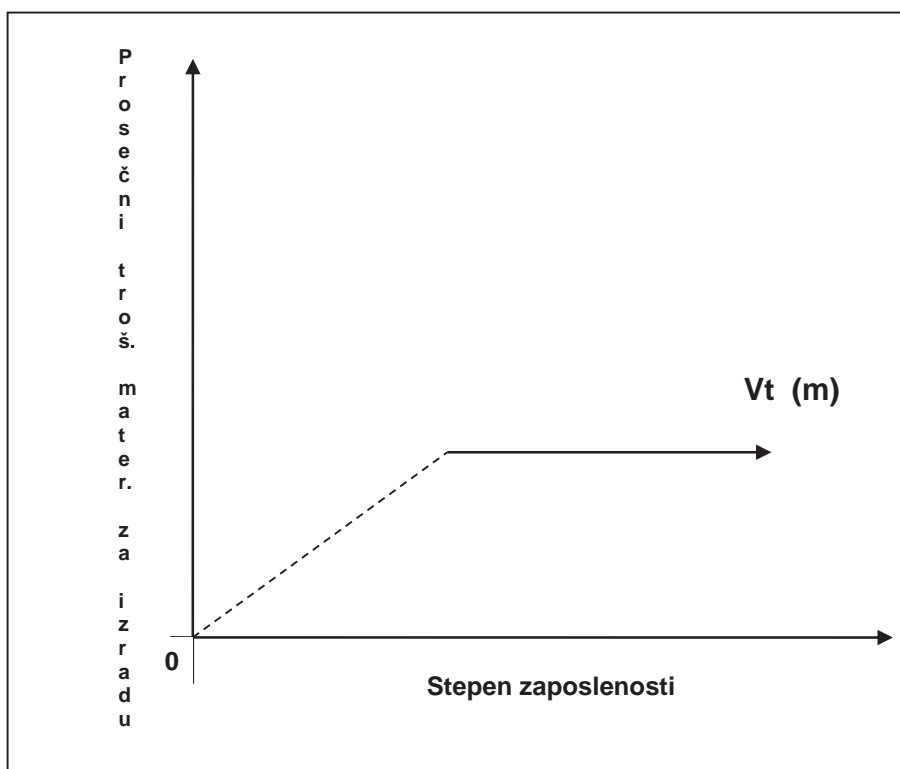
Najpoznatiji varijabilni troškovi su troškovi materijala. Oni obično čine polovinu ukupnih troškova proizvodnje. Direktno zavise od količine uloženog rada i grafički se mogu prikazati na sledeći način:



Slika 4. Varijabilni troškovi

Dakle, uočljiva je zakonitost da ovi troškovi rastu srazmerno kao i količina proizvoda, odnosno stepen zaposlenosti.

S druge strane, kad se posmatraju prosečni troškovi materijala za izradu, tj. oblik varijabilnih troškova onda po jedinici fizičkog obima rada, odnosno po jediničnom stepenu zaposlenosti u dinamici sukcesivnih perioda ostaju nepromenjeni. Ovo je prikazano na slici 5.



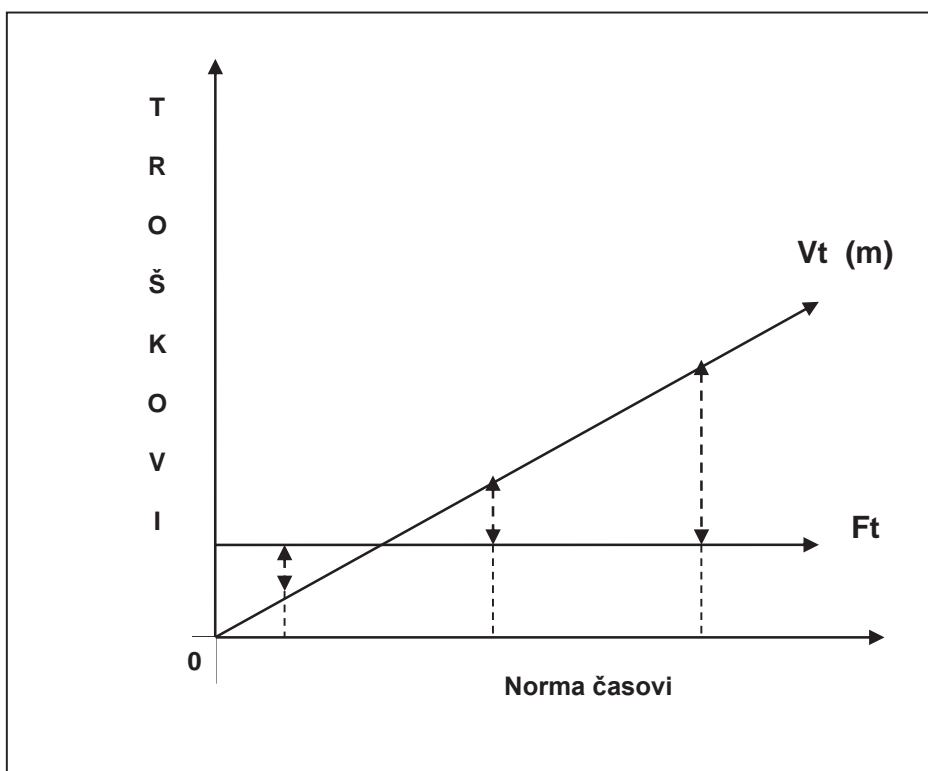
Slika 5. Prosečni varijabilni troškovi

Troškovi radne snage su, takođe, varijabilni troškovi. Radna snaga se angažuje za jedan projekat, naročito ako je reč o velikim preduzećima i ugovaranju velikih poslova. U slučaju kad se ugovaraju manji poslovi može se javiti specijalizovana radna

snaga, čije je prisustvo potrebno u procesu proizvodnje, ali samo izvesno vreme.

Sa povećanjem obima proizvodnje zapošljavaju se novi radnici, a sa njegovim smanjivanjem, otpuštaju se već zaposleni radnici i otuda ta direktna proporcionalnost, kao i varijabilni karakter ove vrste troškova.

Možda bi, paralele radi, grafički prikazan odnos između ukupnih fiksnih i ukupnih varijabilnih troškova doprineo njihovom boljem razumevanju (Slika 6).



Slika 6. Ukupni fiksni i ukupni varijabilni troškovi²³

²³ Zečević M., Simićević Z., *Menadžment i računovodstvo* (američki pristup), Institut za internacionalni menadžment, Beograd, 1992.

Neefikasno korišćenje radne snage izbegava se planiranjem njenog angažovanja u procesu realizacije proizvodnje i kvalitetnim upravljanjem celokupnim procesom proizvodnje.

Ako se upravljanje procesom proizvodnje poboljšava uz isti broj menadžera i rukovodilaca povećava se efikasnost radne snage, zato što nije došlo do porasta troškova proizvodnje.

Efekat i značaj upravljanja nije u smanjenju direktnih troškova, već u povećanju efikasnosti celog projekta, što podrazumeva sniženje troškova radne snage, materijala i mehanizacije. Ovo je posebno izraženo u razvijenim zemljama, a sve više dobija na značaju i u zemljama u razvoju.

2. Profit kao cilj poslovanja

Profit jeste, svakako, kategorija raspodele, ako se vežemo za proces reprodukcije. Za profite, Samuelson kaže: "Profiti su reference iz prošlosti, stimulaturna zvezda za budućnost i takođe oprema za nove poduhvate".²⁴

Profit je oblik ispoljavanja viška vrednosti i to realizovanog viška vrednosti. Profitima značenje priliva i to mu daje karakter dinamičnosti, zapravo ima smisla isključivo ako se posmatra u vremenu. Iz ovih vremenskih obeležja se razlikuje poimanje profita za jednog ekonomistu i jednog računovođu. Računovođa koristi istorijske troškove (troškove za određeni vremenski period), kao jedan od pokazatelja poslovanja. Ekonomista utvrđuje takav koncept profita koji podrazumeva efikasno poslovanje u budućnosti. Znači, računovođu interesuje ono što se dogodilo, a ekonomistu ono što bi trebalo da se dogodi.²⁵

Računovođa tretira profit kao bruto profit, neto profit, profit pre oporezivanja i profit posle oporezivanja. Za nas je od značaja profit realizovan prodajom robe ili usluga od koga su oduzeti troškovi inputa.

²⁴ Samuelson P., *Ekonomija*, Savremena administracija, Beograd, 1969.

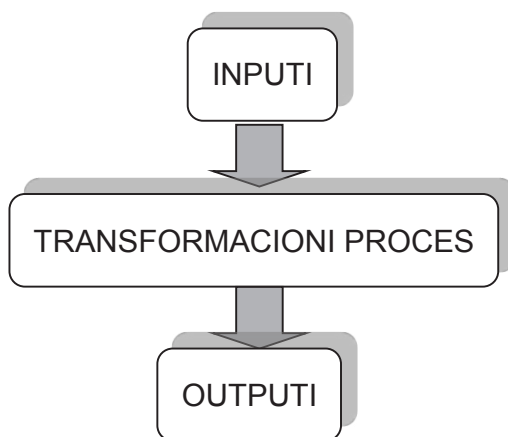
²⁵ Petrović - Lazarević S., *Principi ekonomije i ekonomika građevinarstva*, Naučna knjiga, Beograd, 1989.

Podsećanja radi, inputi su:

- rad,
- kapital,
- zemljište,
- menadžment,
- energija.

Output je u obliku proizvoda ili usluga.

Inputi se kroz transformacioni proces pretvaraju u *output*, kao što je prikazano na slici 7.



Slika 7. Jednostavni model transformacionog procesa u preduzeću

Dakle, profit predstavlja razliku između prihoda i troškova.

Profit se može izraziti sledećom formulom :²⁶

$$\pi = p \times Q - w \times L - r \times pk \times k$$

π = profit,

p = cena

Q = količina

w = plate

L = broj zaposlenih

$p \times Q$ = ukupni prihodi

$w \times L$ = troškovi rada

²⁶ Labus M, *Politička ekonomija II deo*, Nomos, Beograd, 1991.

r = oportunitetni troškovi

pk = cena sredstava za proizvodnju

k = količina sredstava za proizvodnju $r \times pk \times k =$ troškovi kapitala

Oportunitetni trošak predstavlja najveću propuštenu dobit koja bi nastala da je izabrana neka druga upotreba datih resursa.

Materijalna dobra se mogu podeliti na ona koja dopuštaju samo jednu vrstu upotrebe i ona koja imaju višestruku upotrebu. Oportunitetni trošak će se javiti u slučaju izbora jedne od više mogućih alternativa, odnosno u slučaju dobara sa višestrukoum upotrebom. Dakle, neophodno je da postoji izbor između dve alternative, mada je u svakodnevnom životu ovaj broj mogućnosti znatno veći, ali nikada nije neograničen. Kada bi se proizvodni faktori upotrebljavali samo za proizvodnju jedne vrste robe, ne bi se moglo govoriti o troškovima (po ovoj teoriji koju propagiraju marginalisti). Ako nema alternative, izbora, nema ni troškova.

Naime, oportunitetni troškovi mere vrednost najvrednije od opcija koje se treba odreći izborom opcije iz skupa alternativa. Nazivaju ih troškovima koji su nastali iz odricanja. Oni i jesu uvek napuštena alternativa, količina neke druge stvari ili njena korisnost, koje se čovek odriče, da bi sebi obezbedio prvu.

Oportunitetni troškovi se mogu javiti zbog ograničenog kapaciteta. Kada tih ograničenja ne bi bilo, ne bi se javili ni oportunitetni troškovi.

Ukoliko se zbog povlašćenog položaja neka roba ili usluga prodaje po ekstremno visokoj ceni, onda se pored prosečnog profita realizuje i (monopolski) ekstra profit. Predviđanje potreba i njihovo zadovoljenje kompanijama omogućava stvaranje ekstra profita. U tom smislu, preduzeće mora adekvatno da reaguje na zahteve potrošača i da iskoristi svoju šansu na pravi način.²⁷ Praktično, ovaj profit se javlja u uslovnoj konkurenciji gde nema novih konkurenata koji bi mogli prodavati određeni artikal pod boljim uslovima od postojećih proizvođača.

²⁷ Cvijanović D., Vuković P., *Uloga marketinga u turizmu Dunavskog regiona Srbije*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012, 49.

Ekstra profit je, dakle, profit koji se ostvaruje iznad prosečnog. Tako ekstra profit preduzeća predstavlja onaj deo profita koji preduzeće ostvaruje iznad prosečnog granskog profita (po jedinici uloženog kapitala).

Sa tog aspekta sva preduzeća se mogu podeliti u tri grupe:

- iznad proseka
- prosečna
- ispod proseka

1. Kod prve grupe preduzeća cena koštanja je ispod granske, tako da preduzeće pored prosečnog ostvaruje i ekstra profit.
2. Kod druge grupe i cena koštanja i profit su na nivou granskih proseka.
3. Kod treće grupe cena koštanja je veća od prosečne granske cene, a profit je manji od prosečnog granskog, i to manji za iznos ekstra profita (koji pripada onoj prvoj grupi preduzeća).

Ekstra profit ostvaruju preduzeća koja posluju pod povoljnim uslovima, a naročito je prisutan u uslovima monopola.

Osnovni cilj poslovanja firmi je maksimizacija profita, kroz razliku prihoda i troškova, ali ne treba zanemariti i druge ciljeve, kao što su: težnja za maksimizacijom zarada, unapređenje tehničkog kvaliteta, intenzivni rast proizvodnje i smanjenje troškova proizvodnje.

3. Investicije

Kategorija investicija u ekonomskoj politici i privrednom razvoju zauzima izuzetno značajno mesto koje traži posebnu pažnju i analizu, ali učinećemo samo početne, bazične elaboracije investicionog aspekta. Isto tako, u ovom razmatranju investicija ima i makroekonomskog aspekta, iako se odnosi na privredne organizacije.

Pod investicijama u svakodnevnoj praksi se podrazumevaju:

- Novčana sredstva koja se ulažu u određena proizvodna dobra
- Proces transformacije novčanih sredstava u proizvodna dobra, odnosno proces ulaganja u proizvodna dobra
- Promet (proizvodno dobro) u koji se investira i koje se dobija kao rezultat proces investiranja

Etimološko značenje reči *investitio* podrazumeva realno ulaganje sredstava u izgradnju. Karakterišu ih: vreme u okviru kojeg se odvija proces (period između ulaganja u sadašnjosti i očekivanih efekata u budućnosti je najčešće veoma dug) i neizvesnost - svaki proces investiranja prati izvestan stepen neizvesnosti, koji je upravo srazmeran sa razmakom između efekata i investiranja

Prema važećim zakonskim propisima investicije su novčana ulaganja u osnovna sredstva, sredstva zajedničke potrošnje i trajna, obrtna sredstva. Dakle, osnov investicione izgradnje su investiciona sredstva koja se ulažu u reprodukciju radi obezbeđenja rasta i razvoja i zbog toga se regulišu investicionom politikom, koju kreira ekonomska politika zemlje.²⁸

U svakodnevnom životu često se ne razlikuje pojam investiranja od pojma finansiranja. Svaki proces investiranja sadrži i finansiranje. Međutim, finansiranje je znatno širi pojam, tako da se određeni poduhvati mogu finansirati, a da to nije u vezi sa investicijama.

U postojećoj literaturi ima terminoloških neusaglašenosti kada je poimanje investicija u pitanju. U teoriji se može naći veliki broj različitih definicija investicija. Dakle, ne postoji opšta saglasnost šta se sve pod investicijama podrazumeva.

Ipak, najveći broj autora se slaže da investicije u osnovi predstavljaju: odricanje, žrtvovanje sadašnjosti za realizaciju nekih ciljeva u budućnosti.

²⁸ Petrović - Lazarević S, *Principi ekonomije i ekonomika građevinarstva*, Naučna knjiga, Beograd, 1989.

Uopšteno rečeno, investiranje se sastoji u nabavci realnih dobara, odnosno u plaćanju jedne sadašnje cene s ciljem da se u budućnosti raspoláže izvesnim prihodima.

Investiranje predstavlja vremensku sponu između sadašnjosti i budućnosti, što podrazumeva stalnu težnju čoveka da podnese izvesne žrtve radi stvaranja svetlije budućnosti.

Iako se vode različite polemike oko toga da li postoji zasebna teorija investicija, van svake sumnje je da ova problematika predstavlja značajan činilac u ekonomskoj teoriji.

Celokupna problematika investicija u ekonomskoj teoriji može se posmatrati sa dva aspekta:

- Makroekonomskog i
- Mikroekonomskog aspekta.

Po pravilu, razmatranja počinju sa makroekonomskog aspekta, budući da je ekonomska teorija počela sa tretiranjem tih problema iz kojih su se kasnije razvile razne teorije o mikroekonomskom aspektu investicija.

U današnje vreme ova dva aspekta su jasno razgraničena, tako da makroekonomski aspekt podrazumeva pristup problemu investicija kao činiocu privredne ravnoteže. Mikroekonomski aspekt podrazumeva proučavanje svih problema vezanih za donošenje investicionih odluka na nivou firme. Na osnovu ovoga, ali i nekih drugih pokazatelja može se govoriti o vrstama investicija.

3.1. Vrste investicija

Osim investicija u sferi materijalne proizvodnje, na nivou makroekonomije vrše se investicije u nematerijalnoj sferi (zdravlje, obrazovanje, prosveta, nauka, kultura i dr). Otud su investicije značajna oblast teorije i prakse rasta i razvoja preduzeća.

Pri tome je strateško-praktično pitanje izbor ekonomskih prioriteta i kombinacija proizvodnih faktora koji mogu obezbediti efikasnu i efektivnu proizvodnju, rast u drugim sferama reprodukcije i time

rast ukupnog domaćeg proizvoda privrede. U vezi s tim je i ostvarivanje materijalizacije naučnog tehničkog progressa, štednja raznovrsnih faktora proizvodnje, stvaranje optimalne strukture ukupne proizvodnje i podizanje produktivnosti rada.²⁹

U slučaju kada se vrši redovna razmena postojećeg kapitala u nekoj firmi, ili na bilo kom nivou podсистema i sistema privrede u cilju održavanja nepromenjenog obima proizvodnje, radi se o prostoj reprodukciji. Međutim, ako se uvećava proizvodni kapital i razmena proizvodnje radi se o proširenoj reprodukciji.

Posmatrano sa materijalnog stanovišta i obezbeđenja materijalnih uslova proizvodnje investicije se dele na ulaganja u osnovne fondove (mašine i druga osnovna sredstva) i obrtne fondove (zalihe materijala, nedovršenih ili dovršenih građevinskih objekata), ili u drugim sferama materijalne proizvodnje - zalihe sirovina, repromaterijala i gotovih proizvoda.³⁰

Investicije u osnovne fondove mogu biti neto (akumulacija umanjena za ulaganje u zalihe) i bruto, gde je pored neto investicija sadržana i amortizacija. Osim toga, ove ili proširene investicije u sferama materijalne proizvodnje mogu biti, ukoliko amortizacija obezbedi, pored pokrića zamene, i dopunski fond akumulacije³¹.

3.2. Investicioni ciklusi

Investiciona politika ukazuje na postojanje investicionih ciklusa koji su, u stvari, jedan od osnovnih oblika kretanja celokupne privrede.

To je tipičan srednjoročni fenomen i predstavlja proces stalnog i naizmeničnog udaljavanja i približavanja stanju opšte ravnoteže privrede. Upravo to što je privreda u stanju da kad se udalji od ravnotežne tačke da se u nju ponovo vrati je dokaz da je privreda

²⁹ Vukotić S., *Osnovi ekonomije*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2010.

³⁰ Petrović - Lazarević S, *Principi ekonomije i ekonomika građevinarstva*, Naučna knjiga, Beograd, 1989.

³¹ Mijatović S, *Upravljanje privrednim investicijama*, Ekonomski fakultet, Srpsko Sarajevo – Pale, 2001.

najneophodnije i najminimalnije moguće organizovana, što praktično i jeste uslov njenog opstanka.

Investicioni ciklus se sastoji iz dve faze:

1. Faze - udaljavanja privrede od stanja opšte ravnoteže
2. Faze - približavanja privrede ravnoteži, tj. faze vraćanja na stanje opšte ravnoteže

Praktično se ove faze investicionog ciklusa određuju po parametrima koji preovladavaju, a to su:

- kumulatori
- stabilizatori.

Tako, na primer, u prvoj fazi deluju kumulatori. Kumulatori izvode sistem iz stanja opšte ravnoteže kada dođe do prevage nad dejstvom stabilizatora. Najjače kumulativno dejstvo imaju nove investicije u postojeće privredne grane, gde se kreiraju nova tehnička proizvodna sredstva ili u potpuno nove proizvodne grane.

Slično kumulativno dejstvo, mada manje snage, imaju nova investiranja u krupne objekte-opšte i lične potrošnje (obimnija stambena izgradnja, na primer).

Stabilizatori deluju u periodu vraćanja privrede u ravnotežno stanje. Najvažniji među njima jesu ulaganja u izgradnju onih privrednih objekata koji su komplementarni sa izgrađenim objektima tokom prve ciklusne faze.

“Svako masovnije otklanjanje ‘uskih grla’, posebno u materijalnoj proizvodnji, ima značajno stabilizaciono dejstvo.”Usko grlo” znači da se kapacitet, recimo, jednih mašina ne koristi, a druge su preopterećene.³²

Osnovne karakteristike prve faze ciklusa jesu: porast obima investicija u širenju proizvodne baze uz istovremenu tehničku modernizaciju, što dovodi do bržeg porasta ukupnih sredstava u gradnji, većeg inflacionog pritiska...

³² Jovanović P., *Upravljanje investicijama*, Grafoslog, Beograd, 1997.

Osnovne karakteristike druge ciklusne faze su: veći stepen iskorišćenosti kapaciteta, smanjenje “uskih grla”, opadanje učešća sredstava u gradnji (nezavršeni kapaciteti)...

4. Ekonomski principi reprodukcije

4.1. Faktori reprodukcije privrednih preduzeća

Osnovne faktore reprodukcije preduzeća čine:

- osnovna sredstva
- obrtna sredstva i
- radna snaga - živi ljudski rad

Faktori reprodukcije preduzeća ne funkcionišu autonomno - sami za sebe, nego integralno kao usklađena ciljno orijentisana celina. Obim, strukturu i dinamiku angažovanja faktora reprodukcije, u procesu razvoja preduzeća predodređuju zadaci koje obavlja preduzeće u okviru svog predmeta poslovanja.³³

Sposobnost faktora reprodukcije za obavljanje određenih radnih zadataka, u određenom radnom vremenu, čini produktivnu snagu preduzeća.

U savremenim preduzećima, osnovna sredstva se koriste kao materijalni uslovi rada (namenski uređen zemljišni ili građevinski prostor), oruđa za rad (postrojenja, mašine, aparati, instrumenti, alati i druga radna tehnika), radne posude i druga svrsishodno angažovana sredstva za rad.

U odnosu na druga poslovna i vanposlovna sredstva, osnovna sredstva se razlikuju po nizu obeležja. U procesu reprodukcije se postupno troše i postupno prenose svoju vrednost na nove proizvode. U jednom ciklusu reprodukcije ne utroše svu svoju vrednost, nego samo deo svoje vrednosti. To znači da je koeficijent obrta osnovnih sredstava manji od 1 u toku poslovne godine. Tokom svog radnog veka, osnovna sredstva zadržavaju svoj

³³ Mijatović S, *Upravljanje privrednim investicijama*, Ekonomski fakultet, Srpsko Sarajevo – Pale, 2001.

konstruktivni materijalni oblik, tehnička i funkcionalna svojstva. Utrošci osnovnih sredstava ne ulaze u strukturu materijalne supstance proizvoda za čiju se reprodukciju koriste. Sa povećanjem starosti osnovnih sredstava, međutim, slabe njihova produktivna i druga kvalitativna svojstva. Smanjuju se njihova radna sposobnost i prometna vrednost. Povećavaju se troškovi njihovog održavanja u funkciji i slabi njihova konkurentnost u odnosu na nova, savremenija i produktivnija osnovna sredstva koja se pod uticajem tehničkog progressa javljaju na tržištu.

Kapital uložen u osnovna sredstva ima sva obeležja postojanog kapitala i svoje specifičnosti u procesima angažovanja i korišćenja. U preduzeću može egzistirati u različitim pojavnim oblicima - u obliku novca, u obliku stvari i u obliku materijalnih prava.

Ulaganja kapitala u materijalna prava imaju specifičan uticaj na poslovanje i razvoj preduzeća. Kvalitetno pribavljena materijalna prava obezbeđuju ažurnu primenu dostignuća tehničkog progressa u preduzeću, usmerenje na uspešno korišćenje potencijala prirodnih i drugih resursa, zaštitu pozicije proizvoda preduzeća na tržištu i druge pogodnosti u poslovanju i razvoju preduzeća.³⁴Pribavljena materijalna prava koja se aktivno koriste imaju pozitivan uticaj na rad i razvoj preduzeća. Obratno, ulaganja kapitala u materijalna prava koja se ne koriste čine imobilisani investicioni kapital, sa svim posledicama "mrtvog kapitala".

Sve to ukazuje da je investiranje kapitala u osnovna sredstva privrednih preduzeća vrlo složen i rizičan proces. Zahteva stalno preduzimanje aktivnosti na obezbeđenju optimalnih rešenja. Bazira se na integralnoj optimizaciji pribavljanja, korišćenja, održavanja i obnavljanja osnovnih sredstava po obimu, strukturi i potrebnoj dinamici.

Pribavljanje osnovnih sredstava u preduzeću može se vršiti:

- kupovinom gotovih osnovnih sredstava;
- izgradnjom novih osnovnih sredstava;
- pribavljanjem tuđih osnovnih sredstava bez naknade;

³⁴ Cvjetičanin S., Stavrić B., *Ekonomika preduzeća – mikroekonomija*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2008.

- revitalizacijom postojećih dotrajalih osnovnih sredstava;
- uzimanjem u zakup tuđih osnovnih sredstava.

Svaki od mogućih vidova pribavljanja osnovnih sredstava u datim tehničkim i tržišnim uslovima ima svoje specifičnosti, komparativne prednosti, nedostatke i ograničenja. Od kvaliteta odabranog načina pribavljanja osnovnih sredstava, zavise investicioni izdaci, efekti korišćenja i održavanja osnovnih sredstava u funkciji i troškovi uslovljeni osnovnim sredstvima u preduzeću. Zato se u procesu razvoja preduzeća bira onaj vid pribavljanja osnovnih sredstava koji najpotpunije zadovoljava reprodukcione potrebe preduzeća i koji preduzeću donosi najpovoljnije efekte u poslovanju.

Predmet obnavljanja mogu biti:

- tehnički dotrajala osnovna sredstva;
- havarisana osnovna sredstva
- zastarela osnovna sredstva.

U pristupu rešavanja problema obnavljanja određenih osnovnih sredstava, treba ispitati mogućnosti i komparativne prednosti rekonstrukcije, revitalizacije, adaptacije, proširenja ili modernizacije osnovnih sredstava. Treba identifikovati prednosti proste zamene, proširene ili umanjene zamene starih novim osnovnim sredstvima. Te analize mogu da pokažu da određena osnovna sredstva za rad nije celishodno obnavljati, nego rashodovati, prodati ili dati u zakup trećim licima.

Obrtna sredstva čine deo poslovnih sredstava preduzeća, neophodan za odvijanje procesa njegove reprodukcije, sve dok preduzeće posluje i razvija se. Namene obrtnih sredstava u preduzeću su brojne i heterogene. Obrtna sredstva se koriste kao predmeti rada - sirovine, reprodukcioni materijali, seme, energenti, materijali za održavanje sredstava za rad, sitni alat i inventar; kao trgovačka roba; kao novac za plaćanje tekućih poslovnih obaveza preduzeća - ugovornih i zakonskih; kao kreditni novac za kratkoročno kreditiranje dobavljača i kupaca. Određena obrtna sredstva koriste se i u vanposlovne svrhe u objektima zdravstvene zaštite, ishrane, odmora i rekreacije radnika preduzeća.

U procesu reprodukcije u preduzeću, obrtna sredstva se jednokratno troše. U jednom ciklusu reprodukcije, u celosti troše svoju supstancu i prenose svoju vrednost na nove proizvode. Njihova materijalna supstanca se uključuje u materijalnu konstituciju novog proizvoda u fizičkom, hemijskom ili biološkom obliku. Obrtna sredstva su element cene koštanja i prodajne cene novog proizvoda ili usluge i kao takva imaju sposobnost reprodukcije i trajnog obnavljanja. U toku poslovne godine, obrtna sredstva više puta menjaju svoje pojavne oblike (novac - roba - novac) i imaju koeficijent obrta viši od jedan.

Obim angažovanja obrtnih sredstava zavisi, u prvom redu, od obima poslovanja preduzeća. Promene obima obrtnih sredstava mogu se kretati proporcionalno, progresivno ili degresivno u odnosu na promene obima poslovanja preduzeća. Na to utiču promene u obimu poslovanja preduzeća, promene u strukturi proizvoda, asortimanu i randmanu proizvoda preduzeća i kvalitetu upravljanja obrtnim sredstvima u preduzeću.³⁵

U procesima poslovanja i razvoja preduzeća, obrtna sredstva imaju različite pojavne oblike. Javljaju se u obliku novca, u obliku stvari i u obliku prava.

Ljudi organizovani u radni kolektiv čine ključni faktor uspešne reprodukcije preduzeća. Oni svojim radom pokreću, organizuju, selekcioniraju, usmeravaju i kontrolišu sve procese rada i razvoja preduzeća. Sami ljudi imaju stvaralačku, izvršnu i upravljačku sposobnost u reprodukcionim procesima preduzeća. Samim tim, ljudi su najraznovrsniji i veoma dinamični resursi kojima preduzeće raspolaže.³⁶ Ljudi imaju sposobnost svesnog postavljanja radnih, razvojnih ciljeva, predviđanja i programiranja radnih zadataka, racionalnog angažovanja i korišćenja faktora reprodukcije u preduzeću - sredstava za rad i predmeta rada. Oni to čine unapređenjem tehnologije, tehnike organizacije rada. Bez prisustva i delovanja ljudi angažovana sredstva za rad i predmeti rada u

³⁵ Cvjetičanin S., Stavrić B., *Ekonomika preduzeća – mikroekonomija*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2008.

³⁶ Vukotić S., Zakić N., Aničić J., *Uticao krize na upravljanje ljudskim resursima i daunsajzing*, EDASOL 2012, II Međunarodni skup o ekonomskom razvoju i životnom standardu, Zbornik radova, Banja Luka, Oktobar 2012, str. 482-490.

preduzeću činili bi amorfnu masu. Ne bi bilo povezivanja procesa rada u jedinstvenu ciljnu usmerenu celinu, i ne bi bilo svrsishodnog povezivanja preduzeća sa njegovim poslovnim i razvojnim okruženjem.³⁷

U procese rada i razvoja preduzeća, ljudi se uključuju sa svim svojim osobinama - fizičkim, umnim, zdravstvenim, obrazovnim, kulturnim, iskustvenim, sa svim svojim potrebama - ličnim, porodičnim, društvenim, sa jasno određenim motivima za rad - materijalnim i moralnim.³⁸

Uporedo sa definisanjem radnih zadataka u preduzeću, projektom organizacije rada utvrđuje se fond potrebnog radnog vremena za obavljanje radnih zadataka. U tom postupku, definiše se:

- kalendarsko ili ukupno raspoloživo vreme za rad;
- realno raspoloživo vreme za rad radnika;
- efektivno radno vreme radnika i
- vreme prekida i zastoja u radu.

U projektovanju organizacije rada treba težiti da prekidi i zastoji u radu, u celini, budu što manji i da u strukturi prekida rada bude što manje učešće neopravdanih i neplaniranih zastoja u radu. Treba težiti da se rad obavlja u realnom radnom vremenu sa što više vremena korisnog, a što manje vremena nekorisnog rada.³⁹

4.2. Osnovni ekonomski principi reprodukcije

Razvijene su mnoge teorije koje objašnjavaju razloge usavršavanja organizacije i širenja poslova firmi. Ti razlozi su uglavnom vezani sa osnovnim ciljevima firmi, koji se odnose na ekspanziju putem internog razvoja i razvojem akumuliranim od preduzeća spolja.

³⁷ Mijatović S., *Upravljanje privrednim investicijama*, Ekonomski fakultet, Srpsko Sarajevo – Pale, 2001.

³⁸ Vukotić S., *Menadžment ljudskih resursa – osnovne perspektive*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2009.

³⁹ Petrović M., *Menadžment – savremeni principi i funkcije*, FON-CIRK, Beograd, 1994.

Međutim, rast je u neposrednoj zavisnosti od povećanja vrednosti imovine, obrta, odnosno prometa preduzeća, povećanja sume profita, povećanja profitne stope. Dakle, tako se stvaraju uslovi za sopstveni rast i razvoj. Istovremeno to nosi i rizik i neizvesnost, čiji nepoželjni efekti u procesu realizacije rasta se mogu eliminisati menadžerskim veštinama i sistematičnim vođenjem poslova, a sve opet u cilju ostvarivanja što povoljnijih efekata.

Principi reprodukcije su ekonomski fenomeni oko kojih se vode obimne teorijske rasprave sa mnoštvom alternativa za njihovo iskazivanje u relativnim odnosima određenih kategorija.

Izbor prioriteta, kao ključno pitanje teorije i prakse menadžerstva opredeljuje kombinaciju proizvodnih resursa, transformiše način proizvodnje, korišćenje resursa, čini katalizator proizvodnje i produktivnosti.⁴⁰

1. Princip produktivnosti je zahtev prema kome treba ostvariti određenu proizvodnju uz minimum utroška radne snage za tu proizvodnju. Određena proizvodnja podrazumeva nivo koji obezbeđuje potrebe proširene reprodukcije i podmirenje zajedničkih i pojedinačnih potreba, a taj nivo je opet uslovljen većom ili manjom potrošnjom ljudskog rada. To znači da se proširenje podmirenja potrošnje može postići povećanjem ukupne mase proizvodnje i povećanjem radnog učinka, tj. povećanjem količina proizvoda po jedinici utrošenog rada.

Na produktivnost rada deluje niz faktora objektivne (tehnički i društveni) i subjektivne prirode.

Najvažniji tehnički faktori produktivnosti su u proizvodnji različitih proizvoda, organizaciji proizvodnje na različitim lokacijama, specifičnosti sredstava za rad koja se vezuju za određenu lokaciju, karakteristikama materijala, uslovima rada, dužini procesa proizvodnje, specifičnosti organizovanja proizvodnje, organizacije rada i dr.

⁴⁰ Todorović J., Đuričin D., Janošević S., *Strategijski menadžment*, Institut za tržišna istraživanja, Beograd, 2000.

U društvene faktore produktivnosti spadaju, proizvodne prilike, tržište, saobraćaj, demografske prilike i dr. Organizacioni faktori produktivnosti obuhvataju sve one elementi koji se vezuju za funkciju čoveka u proizvodnji, što podrazumeva integraciju znanja u određeni poduhvat koji je u stanju da proizvede materijalne efekte. Ta integracija se sprovodi kroz menadžment.⁴¹

Iz takvih odnosa i uticaja formulisani su različiti pristupi i metode merenja produktivnosti rada, ali se najčešće izražava kroz odnos proizvodnje (količine ili vrednosti) u odnosu na utrošeni rad, odnosno broj radnih sati, u toj proizvodnji.⁴²

2. Princip ekonomičnosti vezan je za efikasnost i to znači ostvariti minimum napora (troškova) u određenoj proizvodnji. Ovi odnosi izražavaju se naturalno i vrednosno, a ostvaruju se pod već navedenim objektivnim, odnosno subjektivnim okolnostima.

Naturalno posmatrano ekonomičnost se formira u procesu trošenja materijala, opreme i rada. Vrednosno ili finansijski posmatrano, navedeni odnosi objašnjavaju se preko promene prihoda i troškova, kao izraza rasta. Možda se otuda termin ekonomičnosti u svakodnevnom životu poistovećuje sa pojmom štedljivosti.⁴³

Pri tom rast prihoda predstavlja promenu ukupnog prihoda ostvarenu prodajom i može biti pozitivan ili negativan. Rast troškova ukazuje na promene utroška materijala, sredstva rada (mašina, opreme) i rada po određenim cenama. Tada, odnosno na tom stepenu se formira profit zavisno od odnosa prihoda i troškova.

3. Princip rentabilnosti je zahtev da se ostvare što pozitivniji poslovni rezultati, uz što manje angažovanje sredstva u procesu bilo koje proizvodnje. Ekonomska sadržina kompleksa rentabilnosti izražava kvalitet ekonomije i ekonomske celishodnosti ulaganja u neku proizvodnju. Sam izraz rentabilnost ima etimološko poreklo u francuskom jeziku i označava – unosan posao, koji se isplati.

⁴¹ Petrović-Lazarević S., Vukotić S., Uloga međunarodnih menadžera u povećanju konkurentnosti srpske građevinske delatnosti, *Izgradnja*, broj 9-10, (septembar-oktobar), 2009, str. 401-414.

⁴² Ristić Ž., Komazec S., Vučičević S., *Finansijski menadžment*, ABC, Glas, Beograd, 1994.

⁴³ Jerinić D., *Osnovi ekonomije*, CEKOM – books d.o.o., Novi Sad, 2008.

Rentabilnost se izražava kroz odnose vrednosti proizvodnje (dobit, profit) i vrednosti angažovanih sredstava u tu proizvodnju. Naime, rentabilnost poslovanja sagledava se kao odnos između ostvarenih efekata i korišćenog kapitala. Istovremeno rentabilnost, kao pokazatelj moguće uspešnosti u budućnosti meri se odnosom između akumulacije i korišćenog kapitala.

Teorija savremenog finansijskog menadžmenta preporučuje dve grupe pokazatelja za utvrđivanje stepena uspešnosti, koji se identifikuju sa rentabilnošću poslovanja: prvi pokazatelji izražavaju stepen prirasta na korišćena sredstva, a drugi koliko zarada odbacuje svaki dinar ostvarenog rezultata.⁴⁴

⁴⁴ Slović D., *Savremeni finansijski menadžment*, IP Ekonomika, Beograd, 1991.

IV AKTIVNOSTI POSLOVANJA PREDUZEĆA

Sve firme imaju nekoliko osnovnih aktivnosti, od kojih će neke, sa više ili manje pažnje, biti razmatrane.

Te aktivnosti su:

- proizvodnja,
- komercijalno poslovanje,
- finansije,
- računovodstveno – knjigovodstvena aktivnost,
- istraživačka i razvojna aktivnost,
- aktivnost marketinga i istraživanje tržišta

1. Proizvodna aktivnost

U svakoj proizvodnoj firmi ova aktivnost se tretira glavnom u poređenju sa ostalim. Ova aktivnost obuhvata sve poslove koji su direktno ili indirektno vezani za glavnu delatnost preduzeća.

Kvantitativni rezultati su količina proizvoda, vrednost proizvodnje i profit. Kvalitativni rezultati proizvodnje su: novi tehnički kvalitet proizvoda - realno izdiferencirani proizvodi, što opredeljuje ekonomsku celishodnost. Najčešći kriterijumi određivanja kvaliteta su: kriterijum ekonomske efikasnosti sa stanovišta ostvarivanja ciljeva i kriteriji funkcionalnosti rada. Funkcionalni rezultat aktivnosti preduzeća je u menjanju funkcionalne sposobnosti.

Navedene kvantitativne, kvalitativne i funkcionalne promene ostvaruju se pod dejstvom opštih ekonomskih zakonitosti. Pod uticajem tih zakonitosti u robno-novčanoj privredi dolazi do promena u odnosima između uloženi i izlazni elemenata reprodukcije.

Ulazni elementi su: rad, trošenje i angažovanje sredstava, a izlazni: fizički proizvod i vrednosti proizvodnje. Iz odnosa ovih elemenata formulišu se i osnovni principi reprodukcije.

Važno je razumeti da proizvod znači više od fizičkog poimanja proizvoda (dobra). Proizvodi su obično kombinacija: proizvoda – u fizičkom smislu, usluga, ideja i čak ljudi. Najbolji način je da se proizvod sagleda kao skup karakteristika i prednosti koje imaju kapacitet da zadovolje potrebe i želje potrošača, tako dajući vrednosti koje se cene.⁴⁵

S obzirom na to da je, u krajnjoj instanci, cilj svih ekonomskih aktivnosti u svakom društvu zadovoljavanje društvenih potreba. Otuda, najšire shvaćena *proizvodnja obuhvata sve aktivnosti kojima se kreira sadašnja i/ili buduća korisnost.*⁴⁶ To se može ostvariti kroz naturalnu i robnu proizvodnju.

Proizvodnja može biti: pojedinačna, masovna i serijska. Masovna proizvodnja može biti kontinualna i diskontinualna.⁴⁷

Proizvodnja je dinamična aktivnost, a samim tim bilo bi dobro izražavati je sa dinamičkog aspekta. Tako, na primer, kapital uložen u sredstva za rad trebalo bi izraziti časovima mašinskog rada, a ne brojem mašina.⁴⁸

Samim tim, upravljanjem proizvodnjom postiže se stabilizacija sistema i obezbeđuje se ostvarivanje optimalnih proizvodnih rezultata.⁴⁹

2. Komercijalna aktivnost

Komercijalna aktivnost je imanentna robnom karakteru proizvodnje. Nadovezuje se na proizvodnu aktivnost i obuhvata organizaciju nabavke, prodaje i skladištenja.

⁴⁵ Stamatović M., Vukotić S., *Upravljanje marketingom – strateški pristup*, CEKOM – books d.o.o. Novi Sad, 2009, 257.

⁴⁶ Milenović B., *Mikroekonomija – teorija i primena*, treće izdanje, Fakultet za trgovinu i bankarstvo, Univerzitet Braća Karić, Niš, 2003, 149.

⁴⁷ Petrović M., *Menadžment-principi i funkcije*, Akademija lepih umetnosti, Beograd, 2007.

⁴⁸ Milenović B., *Mikroekonomija – teorija i primena*, treće izdanje, Fakultet za trgovinu i bankarstvo, Univerzitet Braća Karić, Niš, 2003.

⁴⁹ Todorović J., *Menadžment proizvodnje - upravljanje i just-in-time*, Drugo dopunjeno izdanje, Mrlješ, Beograd, 1994, 45.

Uobičajeno je da se komercijalna aktivnost razgraničava od proizvodne aktivnosti, jer je neposredni cilj proizvodnje – prodaja.

Tako su nabavka i prodaja osnovne, primarne u odnosu na skladištenje. S obzirom na to da se kupovina i prodaja prostorno i vremenski ne poklapaju, sem nabavke i prodaje, u okvir komercijalnog poslovanja ulaze i poslovi oko dopreme, ali i poslovi oko čuvanja nabavljenog materijala. Međutim, pošto se komercijalna aktivnost zasniva na uspešnoj realizaciji proizvodnje na tržištu, onda i nabavka može doći u podređeni položaj.⁵⁰

Funkcionisanje komercijalne aktivnosti je uslovljeno pre svega kvalitetnim snabdevanjem. Ako to nije slučaj, onda dolazi do pomeranja rokova proizvodnje. Iz tih razloga odgovornost za nabavke se poverava iskusnim nabavljačima koji mogu uspešno da ugovore najpovoljnije uslove za date isporuke.

Takođe, važno je kojom se delatnošću preduzeće bavi i da li gotovi proizvodi mogu stajati na lageru. Nasuprot tome, zalihe su neminovnost, za neke materijale, da ne bi trpeo rok proizvodnje. Prevelika količina zaliha dovešće do poskupljenja proizvodnje, a ako je na zalihama manja količina materijala od potrebnog, to će dovesti do zaustavljanja procesa proizvodnje.

Za sve privredne organizacije važe isti principi kao što su:

- nabavka iz što bližih izvora,
- pravovremena nabavka,
- nabavke u ekonomsko opravdanim količinama,
- formiranje zaliha na optimalnom nivou,
- najpovoljnije cene i ostali komercijalni uslovi nabavke,
- najpovoljniji transport itd.

Naravno, pri sprovođenju ovih principa mora se voditi računa o opštim specifičnostima proizvodnje i konkretnim uslovima pojedinih preduzeća.

⁵⁰ Vukotić S., *Osnovi ekonomije*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2010.

Nabavljena roba se skladišti u magacinima firme po određenom postupku, uz komisijski prijem robe.

Izdavanje robe iz magacina se potvrđuje trebovanjem.

Danas se svi ovi poslovi jednostavnije obavljaju uz primenu računara, odnosno informacionih tehnologija.

U okviru komercijalne aktivnosti drugi glavni segment je prodaja.

U daljoj finoj diferencijaciji možemo razlikovati prodaju:

- usluga i
- prodaju gotovih proizvoda.

Međutim, bez obzira da li je u pitanju proizvod ili usluga, preduzeće se mora na najbolji mogući način pripremiti za ostvarenje konkurentne prednosti na tržištu.⁵¹ Naime, mora se računati sa ubrzanim promenama, složenijom strategijskim situacijama, oštrijom i teško predvidivom konkurencijom, ali i promenom mentalne mape menadžmenta.⁵²

3. Finansijska aktivnost

*Za normalno odvijanje svakog proizvodnog procesa, pa i pružanja usluga, neophodna je finansijska aktivnost. Neposredno je vezana za proizvodnu aktivnost preko finansijske baze i finansijske evidencije poslovanja.*⁵³

Finansijska funkcija u firmi obuhvata obavljanje poslova koji imaju za cilj da osiguraju pribavljanje i plasman sredstava, kontrolu upotrebe sredstava, kontinuitet proizvodnje, dobit u poslovanju,

⁵¹ Cvijanović D., Mihailović B., *Međunarodni marketing kao faktor razvoja izvozne konkurentnosti*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.

⁵² Hamović V., Cvijanović D., Mihailović B., *Pretpostavke i pravci uključivanja srpskih preduzeća u svetske trgovinske tokove*, *Temе*, broj 2, april – jun, Niš, 2007, str. 381 – 389.

⁵³ Petrović - Lazarević S., *Principi ekonomije i ekonomika građevinarstva*, Naučna knjiga, Beograd, 1989, 157.

povećanje vrednosti firme, generisanje novčanog toka i zadržavanje platežne sposobnosti (solventnost).

Menadžment poslovnih procesa predstavlja realnost sa kojom se suočavaju savremena preduzeća. Da bi poslovanje bilo u stanju da isporučuje željene rezultate napori većih ili manjih poboljšanja moraju biti usmereni ka procesima. Ovo znači da sve funkcije moraju raditi zajedno da se postigne efektivnost, efikasnost i adaptibilnost procesa.⁵⁴

S obzirom na to da svaki privredni proces počinje i završava se novcem, pa se zadaci finansijske funkcije odnose na: (1) planiranje finansijskih sredstava, 2) obezbeđenje finansijskih sredstava i 3) realizaciju i naplatu.⁵⁵

Činjenica je da su svi ovi zadaci sadržani ako se navede da finansijska aktivnost obuhvata:

- finansijsku politiku,
- finansijsku analizu i kontrolu procesa privređivanja,
- finansijsku operativu.

Finansijska politika se deli na politiku prikupljanja (izvora) i *politiku* plasmana (ulaganja) finansijskih sredstava i obuhvata početnu i završnu fazu u procesu reprodukcije, koji se može predstaviti kružnim kretanjem:

N→R→N1

N→ novac

R→ roba

N1 → oplodjen novac

Finansijska analiza i kontrola procesa privređivanja prati ostvarenje finansijskih planova. Sastoji se iz kontrole zakonitosti i kontrole celishodnosti.

⁵⁴ Zakić N., Vukotić S., Promene sistema ljudskih resursa pri realizaciji menadžmenta poslovnih procesa, *Ekonomika*, god.LVII, broj 2, Niš, 2011, str. 137-146.

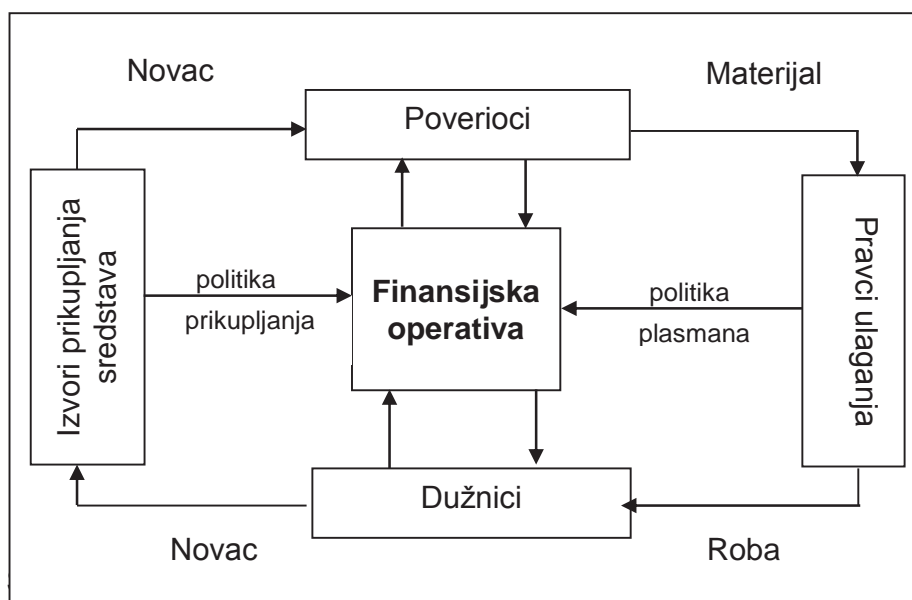
⁵⁵ Gračanac A., *Finansijski menadžment u graditeljstvu*, Fakultet za graditeljski menadžment, Građevinska knjiga, Beograd, 2004.

Kontrola zakonitosti se odnosi na proveru: da li su finansijski planovi i programi formalno-pravno i materijalno izrađeni i doneseni po zakonu.

Kontrola celishodnosti proverava društvenu opravdanost izvršenja budžetskih rashoda. Ova kontrola se ne vezuje za sankcije, već za sugestije, preporuke racionalnijeg sprovođenja politike finansiranja društvenih potreba.⁵⁶

Finansijska operativa je vezana za novčanu realizaciju. Ona, u stvari, realizuje kreditnu politiku preduzeća, bavi se tekućim isplata, tj. likvidaturom prispelih računa, izmiruje obaveze prema državi... Finansijska operativa spada u najdinamičnije finansijske aktivnosti.

Odnos finansijske politike i finansijske operative mogli bismo predstaviti sledećom blok šemom:



Slika 8. Finansijska politika i finansijska operativa⁵⁶

⁵⁶ Petrović - Lazarević S., *Principi ekonomije i ekonomika građevinarstva*, Naučna knjiga, Beograd, 1989.

⁵⁷ Dejanović P., *Organizacija savremenog preduzeća*, Logos, Beograd, 1994.

I na kraju se može zaključiti da finansijsko planiranje omogućava konkretizaciju finansijske politike preduzeća, a koju realizuje finansijska operativa.

4. Računovodstveno – knjigovodstvena aktivnost

Osnovna svrha računovodstva u preduzećima nije više ograničena na evidenciju finansijskih radnji, određivanje finansijske pozicije i sumiranje poslovnih rezultata na kraju jednog vremenskog perioda, već je postala merilo njihovog poslovanja i profitabilnosti. Računovodstvo je sastavni deo informativnog sistema firme koji prati i proučava čitavu operativu. Svi rezultati koje ostvari jedan privredni subjekat nalaze se u knjigovodstvu, odnosno u računovodstvu. Ono je posrednik između osnovnih finansijskih procesa i upravljanja.

Tehnološki napredak u svetu doveo je do otvaranja globalnih tržišta i brzog ulaska stranih kompanija na tržište, a samim tim i do jačanja konkurencije, mnoštva i raznovrsnosti proizvoda i usluga, zatim do povećanja indirektnih troškova među ekonomskim institucijama, a posebno u bankama, što je dovelo do razvoja upravljačkog računovodstva i sistema obračuna troškova, da bi se održao korak sa postojećim promenama.

Kao takvo, računovodstvo sadrži knjigovodstvo, koje se bavi poslovnim procesima i stanjem u prošlosti. Naime, ekonomski procesi se u nekoj firmi uvek javljaju kao sredstvo i kao cilj. Recimo, nabavka materijala u fazi nabavke predstavlja cilj, a čim stigne u magacin, tj. kad se uskladišti postaje sredstvo za izvršenje proizvodnog procesa.

Tako su ekonomske aktivnosti dvostrane, a to je neophodan uslov za kontinuitet poslovanja preduzeća. Ukoliko bi jedna ekonomska aktivnost postala i ostala cilj, onda bi ta firma prestala da funkcionise.⁵⁸

⁵⁸ Vukotić S., *Osnovi ekonomije*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2010.

Otuda se ekonomska aktivnost kao takva mora knjigovodstveno evidentirati preko odgovarajućih računa koji su sastavni deo bilansa preduzeća.

Računovodstvo priprema i izrađuje bilanse u kojima su izraženi podaci o stanju i rezultatima poslovanja u preduzeću. Ti podaci imaju višestruku namenu i pored obaveznih godišnjih završnih računa, koji su kod nas uređeni Zakonom o računovodstvu i reviziji od 2006. godine, mogu se praviti i periodično.

Bilans je sastavljen od računa, konta koji služe kao tehničko sredstvo za knjigovodstveno obuhvatanje ekonomskih aktivnosti.

Knjigovodstvo evidentira samo one ekonomske aktivnosti koje se mogu izraziti u novcu. To su: proizvodnja, kupovina, prodaja, isplata zarada, uzimanje novca iz banke... Ove ekonomske aktivnosti nazivaju se knjigovodstvene promene, a ponekad i knjigovodstveni događaji.

Na osnovu knjigovodstvenih i finansijskih podataka izrađuju se periodični i godišnji obračuni.

Godišnji bilans ili završni račun sadrži:

1. Bilans stanja imovine i obaveza ili aktive i pasive,
2. Bilans uspeha, odnosno račun gubitaka i dobitaka.

Samim tim za vođenje finansijske politike preduzeća neophodno je poznavati date pozicije u bilansu stanja i u bilansu uspeha.

Bilans stanja predstavlja trenutnu sliku veličine i strukture sredstava i veličine i strukture izvora sredstava. U stvari, *to je dvostrani računovodstveni iskaz, prikaz ili dokument u kom se na jednoj strani navodi stanje sredstava (i eventualni gubitak) u određenom vremenskom periodu, dok se na drugoj strani navodi stanje obaveza prema izvorima sredstava (kao i iznos neraspoređenog dobitka).*⁵⁹

⁵⁹ Vemić M., *Nauka o finansijskom menadžmentu*, CEKOM – books, Novi Sad, 2008, 227.

U bilansu stanja leva strana se naziva aktiva i sadrži sredstva (imovinu). Desna strana se naziva pasiva i sadrži izvore sredstava (i obaveze).

Bilans stanja u najsžažetijoj formi izgleda ovako:

AKTIVA	PASIVA
1. Osnovna sredstva	1. Sopstveni kapital
2. Dugoročna finansijska ulaganja	2. Dugoročne obaveze
3. Zalihe	3. Kratkoročne obaveze
4. Kratkoročna potraživanja	4. Svega pasiva (1 do 3)
5. Gotovina	
6. Svega aktiva (1 do 5)	

Ono što je još bitno napomenuti da aktiva i pasiva bilansa stanja treba da budu u ravnoteži.

Bilans uspeha (račun gubitka i dobitka) predstavlja dvostrani pregled finansijskog rezultata (prihoda i rashoda) koji su nastali u određenom obračunskom periodu.

Sučeljavanjem prihoda i rashoda definiše se finansijski rezultat preduzeća. Ukoliko je finansijski rezultat pozitivan (prihodi veći od rashoda), onda su povećani i sopstveni izvori sredstava. Ukoliko je finansijski rezultat negativan (rashodi veći od prihoda), tada su sopstveni izvori u obračunskom periodu smanjeni.

Kao što je već rečeno, knjigovodstvo se vezuje za već realizovane događaje, a računovodstvo je šire, pa prati celokupnu finansijsku poziciju firme.

Računovodstvo se, dakle, bavi projekcijom budućih poslovnih procesa, kroz računovodstveno planiranje.

Takođe, vrši kontrolu nad knjigovodstvenim dokumentima i nad obradom knjigovodstvenih podataka kroz segment koji se naziva računovodstveni nadzor.

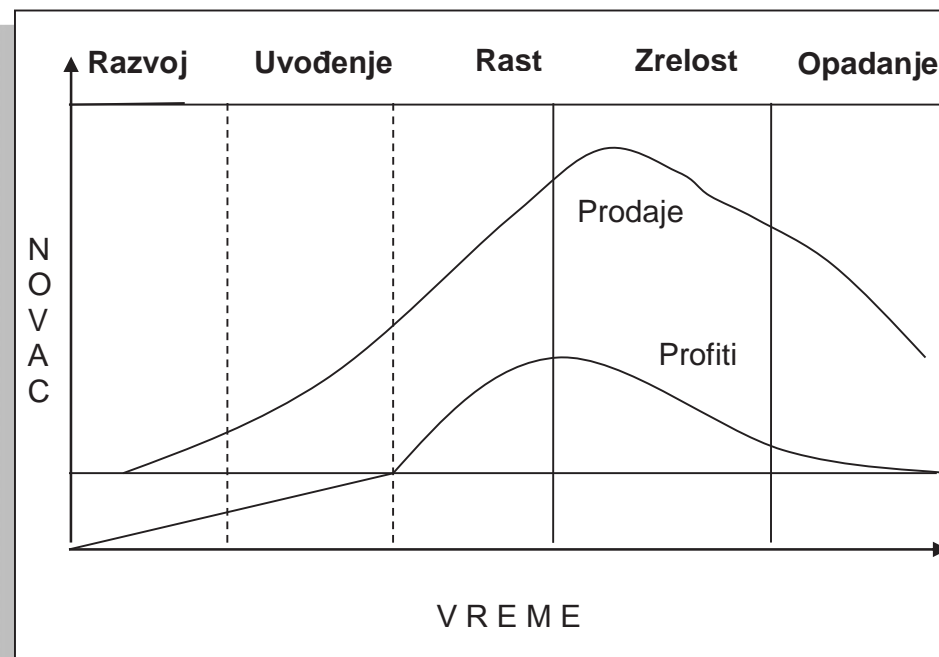
I najzad, računovodstvena analiza obuhvata ustanovljavanje uzroka odstupanja ostvarenih veličina od planiranih i standardnih.

5. Istraživačka i razvojna aktivnost

Istraživanje je proces kojim se dolazi do novih saznanja i uvek je orijentisano ka rešavanju problema. Istraživanje je teško odvojivo od razvoja, jer predstavlja prevođenje rezultata istraživanja u poboljšane proizvode.⁶⁰

Dalje posmatrano, istraživačka i razvojna aktivnost vezana je za proces inovacija, koji je, opet, sa svoje strane, povezan sa životnim ciklusom proizvoda.

Sofisticiran model životnog ciklusa može se grafički prikazati na sledeći način:



Slika 9. Životni ciklus proizvoda

⁶⁰ Komazec G., Jovanović M., *Upravljanje istraživanjem i razvojem*, drugo dopunjeno i izmenjeno izdanje, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.

Jednostavniji model podrazumeva da životni ciklus ima četiri faze.

To su:

- rađanje,
- rast,
- zrelost,
- umiranje.

Rađanje proizvoda predstavlja obezbeđenje njegovog plasmana na tržištu. Ovu fazu životnog ciklusa karakteriše rast sa relativno malim profitom, a ponekad i bez njega. Tada se proizvod bori da stekne afirmaciju, što može usloviti vrlo visoke troškove uz neznatan porast prodaje.

U fazi rasta proizvod – roba počinje da preovlađuje na tržištu, privlačeći nove kupce, koji su čuli za taj proizvod od prethodnika koji su ga već kupili. Javlja se i sve veći broj zainteresovanih potencijalnih prodavaca uz čije napore proizvod postaje sve rafiniraniji i sve rašireniji, a ima i tendenciju da se i dalje razvija.

Faza zrelosti odlikuje se opadanjem stope rasta uzrokovane padom prodaje. Proizvod značajno zastareva. Upravo je ova faza prelomna (što se lepo vidi iz prethodnog grafikona) kad je firma prinuđena da forsira proces inovacija, ali i istraživačku i razvojnu aktivnost da bi se ponudio novi proizvod na tržištu.

U teoriji se ističe da stagnantna organizacija liči na ustajalu vodu ili ustajali vazduh. Takva organizacija vremenom može postati umorna, stereotipna, troma i neefikasna. U krajnjoj instanci, ključni cilj svake organizacije je prilagođavanje promenama i opstanak na tržištu.⁶¹ Zato se, na primer, smatra da je preniska fluktuacija kadrova – osoblja za firmu loša. Iz jednostavnog razloga što kretanje kadrova donosi u organizaciju nove ljude, ideje, iskustva, veštine, kontakte, gledišta i drugo. Mada se u praksi može dogoditi da je i previsoka fluktuacija zaposlenih negativno iskustvo, jer oni

⁶¹ Zakić N., Vukotić S., Milivojević T., *Efektivna komunikacija u toku diskontinuelne organizacione promene*, II Međunarodni naučni skup: Moć komunikacije 2013, Tema: Multimedie i komunikacije, 30-31.Maj, Beograd, Conference proceedings, CD Rom, 2013.

zbog "kratkog daha" nemaju ni vremena, a često ni volje da angažuju značajnije svoje mentalne i radne potencijale.⁶²

Preduzeće, dakle, mora da vodi računa o životnom veku svojih proizvoda da se ne bi pojavljivala sa komercijalno zastarelim proizvodima na tržištu. Načelno, svi rizici, pa čak i neizvesnosti, potiču iz dva osnovna izvora:

- tržišta i
- tehnologije

Otuda je inovacija uvek povezana sa izvesnim stepenom rizika i otuda je svako preduzeće u dilemi da li je treba forsirati ili ne. Ako se pod inovacijom podrazumeva proces razvoja i iznošenja na tržište novih proizvoda, a u skladu sa tim, *Drucker* ističe da je: *realan profit samo onaj dobijen inovacijom*. Iz toga sledi da ukoliko preduzeće teži da ostvari profit, onda treba da potencira inovacije, bez obzira na rizik.

Promene u okruženju i uticaj relevantnih stejkholdera doprinose slici rastuće potrebe preduzeća da se adaptiraju okruženju kroz organizacione promene koje mogu biti strateške po svojoj prirodi. Organizacione promene i tehnološke inovacije vrše snažan međusobni uticaj i ukoliko se uspešno realizuju čine organizacije sposobnijim i kompetitivnijim. Uloga ljudskog kapitala je ključna u tim procesima.⁶³ Svako inovativno ponašanje podrazumeva prihvatanje rizika. Međutim, ono što je najvažnije je da svaki inovator mora da bude više skoncentrisan na mogućnost, nego na rizik. Nekada se inovacija odnosila na proizvode, a sada je inovacija postala proizvod ili usluga.⁶⁴ Nazvana je sveprisutnom

⁶² Vukotić S. *Internacionalni menadžment ljudskih resursa u graditeljstvu*, Univerzitet Union, Fakultet za graditeljski menadžment, Beograd, 2009.

⁶³ Zakić N., Vukotić S., *Innovations, organizational changes and human capital in food industry*, Međunarodni naučni skup Održiva poljoprivreda i ruralni razvoj u funkciji ostvarivanja strateških ciljeva Republike Srbije u okviru Dunavskog regiona, zbornik radova, Topola, 05-07.12. 2013, str. 468-485.

⁶⁴ Menadžer Delfin, *Inovacije*, mesečni bilten praktičnih i primenljivih saveta iz menadžmenta, broj 34, oktobar, Beograd, 1998.

pojavom koja prkosi stereotipima, a njeno sprovođenje zahteva od kompanija simultano sprovođenje više strategija.⁶⁵

Isto tako, sve inovacije su promena, ali sve promene nisu inovacija. Promene su modifikacije postojećeg načina proizvodnje. Ukoliko promena ima inovativni karakter, to znači da je preduzeće prvi ili rani korisnik nove ideje. Takođe, invencija je pojava nove ideje, a inovacija je korisna primena nove ideje. Analogno kao što sve promene nisu inovacija, tako i sve invencije ne vode inovacijama.⁶⁶

Do inovacija dolazi zbog jedne od sledećih situacija:

1. neočekivanog događaja, uspeha ili neuspeha;
2. nema poklapanja onog što se očekivalo i onog što se stvarno desilo;
3. procesa ili zadatka za čije je obavljanje bilo potrebno poboljšanje;
4. promena u industrijskoj strukturi ili tržištu;
5. demografskih promena;
6. promena u značenju nekih procesa ili posmatranju stvari;
7. inovacije koje se baziraju na znanju.

Inovacija nije bitna samo kod visokotehnoloških delatnosti, već je i od velike važnosti i za staromodne, tradicionalne kompanije koje možda ne bi preživele bez osveženja koja dobijaju od inovacija. Menadžeri u ovim kompanijama moraju da stvore uslove koji pogoduju duhu preduzetništva i akciji.⁶⁷

Dakle, inovacija se, bez obzira na obuhvat njenog definisanja, suštinski svodi na prihvatanje i primenu nekog novog rešenja starog (postojećeg) problema, ma kakve vrste on bio.

⁶⁵ Riderstrale J., Nordstom K., *Karaoke kapitalizam*, Menadžment za čovečanstvo, Plato, Beograd, 2006.

⁶⁶ Milisavljević M., (redaktor), *Menadžment u funkciji inovacija*, knjiga I, Univerzitet u Beogradu, Globmark, Beograd, 1996.

⁶⁷ Vukotić S., Milivojević T., Zakić N., Theory, Practice and Characteristics of Management in Serbia, *International Journal of Advances in Management and Economics*, Mar. – April, Vol. 2, Issue 2, 2013, pp. 63-75.

Proces inovacije proizvoda uglavnom je dug, skup i često uzaludan. Stope neuspeha plasiranja novih proizvoda kreću se u rasponu od 20 – 80%.

Istraživanje prethodi razvoju, a funkcija razvoja se temelji na rezultatima istraživanja. Generalno je kod nas razvojna aktivnost već dugo u zapečku.

Istraživanja mogu biti:

- fundamentalna,
- primenjena.

Fundamentalna istraživanja se češće organizuju na makro nivou, a ređe na nivou preduzeća, ali ih i preduzeća koriste kao osnovu za primenjena istraživanja.

Primenjena istraživanja se pre svega odnose na pronalaženje novih i usavršavanje postojećih inputa.

Međutim i primenjena istraživanja predstavljaju pokretače organizovanja i sprovođenja fundamentalnih istraživanja. To je drugi smer njihovog odnosa, jer su, u stvari, u interakcijskoj vezi. Postoji više strategija istraživačke i razvojne aktivnosti. Neke od njih su: ofanzivna, defanzivna, liderska, neutralna, licencna, akviziterska...

- Ofanzivna strategija – plasira najbolje visoko inovativne proizvode firme koji ako su uspešni ostvaruju ekstra profit, ali su vrlo rizični. Ova strategija se uglavnom primenjuje u već stvorenoj tržišnoj lokaciji konkurenata koji se napadaju.

- Defanzivna strategija – mali rizik, ali su male i dobiti. Uglavnom se oslanja na inovacije drugih firmi. Cilj je ove strategije zaštita pozicije firme od mogućeg napada.

- Neutralna strategija – tipična za manja preduzeća, a nastup na tržištu gde postoji dominacija velikih firmi. Suština ove aktivnosti je izbegavanje sukoba sa velikim firmama, jer je ishod sukoba već unapred poznat.

- Licenčna strategija se odnosi na kupovanje prava korišćenja oslanjanjem na tuđe iskustvo. Ovde uvek postoji opasnost da firma koja je kupila licencu razvije svoju kompetentnost tako da postane konkurent firmi koja joj je prodala licencu.

- Akviziterska strategija se javlja u slučajevima malih firmi gde vlada trust tehničkih eksperata kojima nedostaje znanje iz opšteg upravljanja, pa su prinuđeni da svoje upravljanje prepuste finansijski jačim preduzećima koja istovremeno imaju i veća znanja.

Organizacija aktivnosti istraživanja i razvoja može biti dvojaka:

1. orijentisana na opšte organizacione modele istraživanja,
2. orijentisana na sopstvena ili kombinovana istraživanja.

6. Aktivnosti marketinga

Marketing je sinonim za savremeno tržišno orijentisanu poslovnu politiku preduzeća koja:

- povezuje proizvodnju i potrošnju
- identifikuje potrebe krajnjih korisnika
- insistira na dostavljanju proizvoda i usluga na vreme, na mesto i po pogodnoj ceni za kupca, vodeći računa o tehničkim i tehnološkim mogućnostima firme.

Pre svega, marketing nije samo veština prodaje, dobra reklama i odgovarajuće ponašanje prema kupcima. To je, zapravo, kompletna životna filozofija.

Marketing je način mišljenja. Poslovanje firmi je, po pravilu, skopčano sa neizvesnošću. Marketing je može smanjiti putem prikupljanja informacija. U tom cilju, *marketing filozofija mora biti*

usvojena, kako od strane top-menadžmenta, tako i od svih ostalih, bez obzira gde se nalaze u organizaciji.⁶⁸

Ovaj sistematski način smanjivanja neizvesnosti u firmi podrazumeva:

- studije proizvoda: tehničko-tehnološke karakteristike proizvoda, područja primene, supstitute;
- analizu tržišta: kvalitativnu i kvantitativnu analizu i segmentaciju tržišta;
- analizu kanala distribucije;
- analizu cena;
- analizu uspešnosti ekonomske propagande i mere unapređenja prodaje;
- predviđanje buduće prodaje i tražnje na tržištu

Bitna su sva tri tipa marketinga: proizvodnih i potrošnih dobara i usluga.

Proizvođači potrošnih dobara gledaju na tržište na dva načina: putem agregacije i putem segmentacije.

Agregacija se odnosi na proizvode koji imaju potrošačku bazu, kao što su artikli ishrane, recimo, dok se segmentacija praktikuje za proizvode specijalnog karaktera, gde je agregacija ili nepoželjna ili nemoguća. U okviru segmentacije sve karakteristike jednog segmenta daju osnovu za mogućnost njegovog razgraničenja u okviru tržišta.⁶⁹

Marketing proizvodnih dobara obuhvata: proizvode koji se koriste dalje u proizvodnji drugih proizvoda i usluga. Ovaj tip marketinga pokriva veoma široku oblast, ali uprkos tome je slabije razvijen od marketinga potrošnih dobara.

⁶⁸ Gračanac, A., *Marketing menadžment u graditeljstvu*, Fakultet za graditeljski menadžment, Građevinska knjiga, Beograd, 2004, 26.

⁶⁹ Vujović S., Cvijanović D., Štećić S., *Destinacijski koncept razvoja turizma*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.

Marketing proizvodnih dobara (skraćeno B2B) pokriva i marketing materijala, a to su, u stvari, sirovine i polu-proizvodi i marketing (u užem smislu) kapitalnih dobara.

Pored ove dve vrste marketinga koji se odnose na opipljiva dobra (fizički proizvod), proizvodi takođe mogu biti više neopipljiva dobra i ideje. Marketing strategije se takođe mogu primeniti na neprofitabilne organizacije, vladine agencije i pojedince, kao i na profitabilne poslove. Sve zajedno ih možemo svrstati u marketing usluga. Mada većina aspekata marketinga može da se primeni nezavisno od tipa organizacije ili proizvoda, ipak su marketing strategije kada su usluge u pitanju drugačije.⁷⁰

Zbog neopipljivosti usluga, prilično je teško za potrošače da procene proizvod pre nego što ga upotrebe. Pošto usluga ne može direktno da se pokaže ili izloži, marketing menadžeri imaju težak zadatak da objasne uslugu potrošačima. Kao rezultat toga, reklamiranje usluga se uglavnom bazira na opipljivim simbolima koji predstavljaju uslugu.⁷¹

Savremene tržišne okolnosti ukazuju na neophodne izmene marketinškog koncepta. Sledeći stavovi reflektuju se kao novi identitet marketinga:⁷²

1. Marketing ima zadatak potpunog otvaranja svih podсистema preduzeća u pravcu tržišta i makroekonomije.
2. Marketing preuzima ulogu mrežnog povezivanja i regulisanja odnosa unutar firme kod povećane spoljne kompleksnosti tržišnih procesa.
3. Preduzetničke opcije firme nastaju iz interakcije marketinga sa tehnološkim nivoom, odnosno implementacijom tehnološkog razvoja, ljudskim resursima, materijalno-finansijskim stanjem i ostalim raspoloživim resursima.

⁷⁰ Cvijanović D., Mihailović B., *Menadžment i marketing uslužnog sektora*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2010.

⁷¹ Stamatović M., Vukotić S., *Upravljanje marketingom – strateški pristup*, CEKOM – books d.o.o. Novi Sad, 2009.

⁷² Gračanac A., *Marketing menadžment u graditeljstvu*, Fakultet za graditeljski menadžment, Građevinska knjiga, Beograd, 2004.

4. Marketing treba shvatiti kao most između preduzeća i društva.
5. Umesto «strategije rata» preduzeća aktuelnost dobijaju «partnerske strategije». Očuvanje pojedinačnih resursa uz ekološki faktor, sigurno će ići u prilog stvaranju interesnih saveza.

V UDRUŽIVANJE PREDUZEĆA

Poslovni savezi su postali realnost globalnog privređivanja i uspešnog nastupa na tržištu, jer su imperativi rasta i razvoja preduzeća povećanje produktivnosti i neprestano generisanje inovacija. Osnovni impuls razvoju postaje razmena informacija sa okruženjem. Najprofitabilnije grane postaju one u kojima je znanje važnije od kapitala. To su i osnovni uzroci za sadašnju ekspanziju preduzetništva i osnivanje malih i srednjih preduzeća, ali takođe i osnovni razlozi stvaranja poslovnih mreža i razvoja klastera.⁷³

Ponekad su i preduzeća u pojedinim privrednim granama koje ih sačinjavaju konkurenti među sobom, bilo da su u dominantnom položaju ili ne. Hill i Jones⁷⁴ fragmentarne ili fragmentirane industrije definišu kao delatnosti koje se sastoje iz mnogo malih i srednjih firmi i malog broja velikih kompanija, a pri tome ni jedna od njih nema prevagu na tržištu. Postoje načini za prevazilaženje takvih situacija (povezivanje u lanac, klasterizacija, franšizing, horizontalno spajanje ili upotreba Interneta).

Šira regionalna, nacionalna, pa i međunarodna konkurentnost lokalnih preduzeća u globalnom uslovima poslovanja, sve više zavisi od sposobnosti međusobne saradnje na lokalnom planu. To je istovremeno i dokaz da lokacijsko grupisanje biznisa igra i dalje veoma važnu ulogu uz visoku specijalizaciju umeća i znanja.⁷⁵ Klasteri su izvanredan model kojim se povećava konkurentnost malih i srednjih preduzeća uz primenu znanja i iskustva. To je pre svega funkcionalna povezanost koja proizilazi iz same potrebe malih i srednjih preduzeća.⁷⁶ Međutim, kada su klasteri u pitanju,

⁷³ Morača S., *Strategija uspostavljanja i razvoja klastera u AP Vojvodina*, draft verzija, Pokrajinski sekretarijat za privredu, Centar za konkurentnost i razvoj klastera, Novi Sad, 2008.

⁷⁴ Hill C., W., L., Jones, G., R., *Strategic Management: An Intergrated Approach*, Houghton Mifflin Company, Boston, 2001.

⁷⁵ Paraušić V., Cvijanović D., Značaj i uloga klastera u identifikaciji izvora konkurentnosti agrarnog sektora Srbije, *Industrija*, Vol. 34., br. 1-2, Beograd, 2006., str. 81-90.

⁷⁶ Laketa M., Laketa L., Klasteri kao model povezivanja malih i srednjih preduzeća u funkciji oživljavanja privrede Srbije, *EMC Review*, Godina III Broj II, Banja Luka, 2013., str. 200-215.

onda se rezultati koji se postižu udruživanjem odražavaju i na preduzeća i na lokalnu, regionalnu i širu zajednicu.⁷⁷

Pored klastera i preduzetnički inkubatori predstavljaju vid udruživanja. Ovaj vid povezivanja predviđen je za poslovno nezrela preduzeća, bez iskustva i potrebnih finansijskih sredstava. Pomoć traje sve dok ne postanu samostalna i profitna preduzeća. Inkubiranje biznisa, kroz uzgajanje malih preduzeća je u direktnoj vezi sa lokalnim i regionalnim razvojem.⁷⁸

Ekonomski razvoj zasnovan na lokalnoj koncentraciji međusobno povezanih, uglavnom malih i srednjih preduzeća pokazao je na velikom broju slučajeva širom sveta, gde su lokalno organizovani sistemi (distrikti, mreže, aglomeracije, sistemi i slično), dali svoju punu efikasnost.⁷⁹

Neki oblici današnjeg klastera imaju svoju prethodnicu kod Alfreda Maršala u tzv aglomeraciji. U poslovnom svetu ovaj termin je uveden od strane Portera 1990. godine.⁸⁰ O klasterima je pisao i Paul Krugman.⁸¹

Klasteri su osnova produktivne, nove ekonomije. Najšire prihvaćen Porterov koncept klastera definiše klastere kao "geografske koncentracije međusobno povezanih preduzeća i institucija u određenom sektoru, koje vezuje zajedništvo i komplementarnost". Prema Porteru, klasteri obuhvataju međusobno povezana preduzeća, zajedno sa odgovarajućim dobavljačima, kao i niz institucija, uključujući univerzitet, granska udruženja i agencije.

⁷⁷ Paraušić V., Cvijanović D., Mihailović B., Klasteri u privredama Srbije i Hrvatske – dosadašnja iskustva i rezultati, *Industrija*, vol. 35, broj 2, 2007., str. 79-90.

⁷⁸ Vojnović B., Preduzetnički inkubatori – budućnost ekonomskog razvoja, *Direktor – savremeni menadžment*, 1-2/2005., Beograd, 2005, str. 40-44.

⁷⁹ Pandurević N., Klasteri i regionalni ekonomski razvoj geografska koncentracija malih i srednjih preduzeća kao izvor konkurentskih prednosti, *Ekonomika*, LVIII; IV-VI, broj 2, 2012, str. 159-169.

⁸⁰ Porter M., E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.

⁸¹ Krugman P., *Geography and Trade*. MIT Press, 1991.

Vrhovni cilj klastera je da omogući preduzećima da postanu konkurentnija nego što to mogu biti kad posluju samostalno. Pored komplementarnih odnosa, u klasteru je veoma izražen i odnos konkurentnosti, ali većina učesnika ne konkuriše direktno, već preko horizontalno umreženih subjekata iz iste delatnosti, koji su pri tome uključeni u različite proizvode i različita tržišta, što ih stavlja u poziciju globalne konkurencije.

U skladu sa tim, najznačajniji stavovi Stokholmske deklaracije u vezi evropske inovativne i klasterne budućnosti su:

- klasteri su ključni pokretač inovativnosti, konkurentnosti i održivog razvoja evropske industrije i usluga kao i ekonomskog razvoja EU regija,
- prepoznat je značaj razvoja koherentnih politika i programa za podršku klasterima,
- ključna je važnost izgradnje međuregionalnih i transnacionalnih klastera za odgovor na globalne konkurentne izazove i drugo.⁸²

Koncepciju klastera predstavila je i Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD): „Klasteri se razlikuju od drugih oblika kooperacije i umrežavanja u tome što su subjekti uključeni u klaster povezani u lanac vrednosti. Koncept klastera ide dalje iznad jednostavnih horizontalnih mreža. Klasteri su međusektorske mreže (vertikalne i/ili horizontalne), stvorene od komplementarnih firmi koje su povezane na bazi specifičnih odnosa ili na bazi znanja u lancu vrednosti“.

Razlike koje postoje između klastera i drugih oblika partnerstava (mreža) predstavljene su u pregledu koji sledi.

⁸² Konferencija Evropskog udruženja za klasterne "PRO INNO EUROPE": European Presidency Conference on Innovation and Clusters, Stockholm, 22-23 januar 2008.
(http://www.proinno.net/upload/documents/european_presidency_conference_on_innovation_and_clusters.doc)

Mreže	Klasteri
omogućuju firmama pristup specifičnim uslugama po nižoj ceni	privlače neophodne specifične usluge na svoje područje
imaju ograničen broj članova	imaju otvoreno članstvo
zasnovane na ugovornim odnosima	baziraju na društvenim vrednostima koje podstiču poverenje i reciprocitet
olakšavaju firmama angažovanje u složenim odnosima proizvodnje	stvaraju potrebu za više firmi sa istim i srodnim sposobnostima
zasnovane na odnosima saradnje	iziskuju saradnju i konkurenciju
imaju zajednicke poslovne ciljeve	imaju kolektivne vizije

Slika 10. Pregled razlika između mreža i klastera⁸³

Međutim, čini nam se da je ponekad veoma teško napraviti razlike između klastera i drugih oblika povezivanja i saradnje u okviru mreže.

⁸³ Tabelarni pregled napravljen na osnovu sledećeg izvora: Rosenfeld S., A., *Backing into Clusters*, John F. Kenedy School Symposium, Harvard University, 29-30, March, 2001.

VI MAKROEKONOMSKI AMBIJENT POSLOVANJA MSP U SRBIJI

1. Ekonomska politika u tranzicionom periodu

Ekonomska politika Srbije u tranzicionom periodu se bazirala na prekomernoj javnoj i ličnoj potrošnji, rastu spoljne zaduženosti i neefikasnoj privatizaciji, što je dovelo do negativne promene privredne strukture naše zemlje. U periodu od 2001. do 2008. godine ostvarene stope rasta BDP su bile relativno visoke, ali sa nedovoljnim razvojem industrijskog sektora: najveći rast su ostvarile delatnosti usluga usko povezane sa velikim, a ekonomski neopravdanim uvozom, dok je razvoj realnog sektora privrede potpuno izostao. Zbog toga su se proizvodile neravnoteže, kako unutrašnje, kroz odnos potrošnje i proizvodnje i štednje i investicija, tako i spoljne, preko spoljnotrgovinskog i platnobilansnog salda.

Privredni sistem Srbije opterećen je strukturnim neskladima, zaostalom tehnologijom, visokim troškovima proizvodnje, neefikasnošću, niskim nivoom investicija i malim izvozom, što u uslovima ekonomske krize ima posebnu težinu. Brz privredni rast, koji je neophodan Srbiji, zahteva pre svega, velika investiciona ulaganja da bi se ubrzao privredni rast i smanjio zaostatak za razvijenim svetskim ekonomijama. Međutim, usled nestabilnosti i nepredvidivosti ekonomskih prilika u zemlji praćenih snažnim inflatornim pritiscima, slabosti privrede Srbije prisutne u prethodnom periodu, dodatno su naglašene u vremenu ekonomske krize. To veoma jasno ilustruju podaci o poslovanju privrednih društava tokom tranzicionog perioda.

Posebno izraženi problemi sa kojima se suočava srpska privreda, koji su u uslovima izazovnog okruženja postali još akutniji, su hronična nelikvidnost privrede i poslovanje u zoni visoke zaduženosti. Mogućnosti pribavljanja novih, eksternih izvora finansiranja su ograničene i dodatno je potencirana osetljivost privredne strukture na nepovoljne faktore iz okruženja, pa je rešavanje pomenutih problema, u cilju stvaranja pretpostavki na

kojima bi počivao održivi razvoj najveći ekonomski izazov u budućem periodu.⁸⁴

Makroekonomski uslovi poslovanja u Republici Srbiji poslednjih godina snažno su determinisani nasleđenom privrednom strukturom iz predtranzicionog perioda, ekonomskom politikom posle 2000. godine i posledicama svetske finansijske krize. To pokazuju i kretanja osnovnih makroekonomskih agregata u tranzicionom periodu (Tabela 1).

Struktura društvenog bruto proizvoda je nepovoljna, jer je i dalje dominantno učešće nerazmenljivog sektora, dok je nivo učešća razmenljivog sektora (poljoprivreda, prerađivačka industrija, snabdevanje električnom energijom, gasom i dr.) daleko od razvojnih potreba.⁸⁵

Tabela 1. Makroekonomskakretanja 2004-2011. godine

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BDP, mlrd EUR	19,0	20,3	23,3	28,5	32,7	28,9	28,0	31,1
BDP, realan rast u %	9,3	5,4	3,6	5,4	3,8	-3,5	1,0	1,6
Inflacija, kraj perioda	13,7	17,7	6,6	10,1	6,8	6,6	10,3	7,0
Kurs RSD/EUR prosek perioda	72,70	83,00	84,10	79,96	81,44	93,95	103,04	101,95
Deficit tekućeg računa, %BDP	-13,8	-8,8	-10,1	-17,7	-21,6	-7,2	-7,4	-9,5
Strane direktne investicije,%BDP	4,1	6,2	14,3	6,4	5,6	4,7	3,1	5,9
Rezerve NBS, mlrd EUR	3,10	4,92	9,02	9,63	8,16	10,60	10,00	12,06
Fiskalni deficit, % BDP	1,6	1,1	-1,6	-2,0	-2,6	-4,5	-4,7	-5,0
Javni dug, % BDP	55,3	52,2	37,7	30,9	29,2	34,8	42,9	45,1
Spoljni dug, % BDP	49,8	60,1	60,9	60,2	64,6	77,7	84,9	77,5
Privatni spoljni dug, %	11,5	21,2	32,6	38,1	44,6	50,8	52,5	42,9

Izvor: RZS, NBS, MRRLS

⁸⁴ Aničić J., Čekerevac Z., Ekonomska politika u tranzicionom periodu-efekti na razvoj realnog sektora, *Ekonomski vidici*, XV, 2/2010, Beograd, 2010, str. 207-221.

⁸⁵ Cvijanović D., Subić J., Nikolić M., Marketing in agriculture. Its influence on farm and companies development, *Journal of environmental, protection and ecology*, Vol. 8, No. 3., 2007., pp. 701-709.

Politika industrijskog razvoja je zapostavljena, pa je spoljnotrgovinski deficit nedopustivo visok, što ukazuje na izuzetno nisku konkurentnost domaćih preduzeća na međunarodnom tržištu. Nastavljen je trend smanjenja broja zaposlenih uz dvocifrenu inflaciju, slabljenje domaće valute i izuzetno niske realne zarade. Ovakav poslovni ambijent, uz prisutne efekte finansijske krize uslovio je pojačanu opreznost stranih investitora, pa je obim privučenih stranih direktnih investicija poslednjih godina značajno smanjen.

1.1. Poslovni ambijent u vremenu krize

Neujednačen razvoj poslovnog ambijenta tokom krize, kao i prethodnih godina, je jedna od dominantnih karakteristika srpske privrede. Neravnomerna privredna disperzija posledica je izražene sektorske i teritorijalne koncentracije finansijskih performansi privrednih društava, a asimetričnost podstiče i visoka koncentracija kapitala u velikim privrednim društvima. Istovremeno, regionalni dispariteti ukazuju na dugotrajno odsustvo razvojne regionalne politike, sa svim posledicama koje su sada došle do punog izražaja.

Efekti svetske krize uticali su i na pogoršanje preduzetničke klime – u odnosu na pretkriznu, 2008. godinu sektor MSP iskazao je ispodprosečne rezultate poslovanja, smanjen je broj novoosnovanih, a povećan broj ugašenih MSP. Posledice ekonomske krize nisu prevaziđene ni u 2012. godini, s obzirom na nepovoljna kretanja u ekonomijama zemalja evrozona, ali su delom ublažene brojnim stimulativnim ekonomskim merama. Umereni rast BDP koji je ostvarila Srbija, kao i ostale zemlje u okruženju, ukazuje na veličinu problema koji su nastali krizom. Srbija se nalazi u grupi nerazvijenih zemalja Jugoistočne Evrope i njen ekonomski položaj u odnosu na zemlje u okruženju nije se promenio.

Pojava globalne ekonomske krize je ukazala na neophodnost novog modela rasta koji se bazira na izvoznoj tražnji, povećanju investicija i smanjenju javne potrošnje, jačanju industrijskog sektora paralelno sa razvojem sektora usluga. Posledica rasta zasnovanog na domaćoj tražnji je povećanje deficita tekućeg računa koji je negativan-

maksimum dostigao 2008. godine (21,6% BDP) i povećanje spoljnog duga (77,5% u 2011. godini).⁸⁶

Trend pada zaposlenosti i rasta nezaposlenosti je karakterističan za ceo tranzicioni period 2001-2012. godine, čak i u godinama najvećeg privrednog rasta. Ekonomski rast doveo je do rasta zarada i penzija, ali i smanjenja broja zaposlenih. Nakon početka krize, nastavljena je tendencija pada broja zaposlenih, a sve su izraženiji strukturni problemi privrede i društva.⁸⁷ Osnovni razlog za ova kretanja jeste dualnost tržišta rada u Srbiji - gde jedan broj zaposlenih ima visoku sigurnost zaposlenja, dok drugi deo zaposlenih radi na „marginama“ sa sigurnošću zaposlenja na izrazito niskom nivou. Posmatrano po obliku svojine, privatni sektor, generalno nastavlja da se prilagođava krizi smanjenjem broja zaposlenih, dok se javni sektor sa sprovedenom racionalizacijom nije u dovoljnoj meri prilagodio novonastalim makroekonomskim prilikama.

Ovakvo kretanje zaposlenosti može se dobrim delom objasniti uticajem tranzicionog restrukturiranja kroz intenzivno oslobađanje „viškova“ zaposlenih u privatizovanim firmama i dosadašnjim modelom rasta, u kome je zaposlenost bila zanemarena kao bitan cilj socioekonomskog razvoja.

Tranzicioni period u protekloj deceniji karakteriše sprovođenje „prve faze reformi“-privatizacija i restrukturiranje privrede, makroekonomska stabilizacija, cenovna i spoljnotrgovinska deregulacija i liberalizacija, konsolidacija i privatizacija bankarskog sektora, početak pridruživanja EU, brojna zakonska prilagođavanja u svim oblastima privrede i društva. Osnovni ciljevi ekonomske politike bili su održavanje makroekonomske stabilnosti, uz istovremeno ostvarivanje visoke stope privrednog rasta.

⁸⁶ Nacionalna agencija za regionalni razvoj, *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2011. godini*, Beograd, 2012, str. 9.

⁸⁷ Cvijanović D., Vlahović B., Milić D., Zapošljavanje u ruralnim područjima Srbije – činilac povećanja proizvodnje i izvoza hrane, *Ekonomika poljoprivrede*, God./Vol. LIV, No. I (7-114), Beograd, 2007., str. 63-74.

„Druga faza reformi“ – podsticajni ambijent za domaće i inostrane investitore, zaštita svojine i ugovora, reforma poreskog sistema, reformisani javni sektor, usklađena fiskalna i monetarna politika, efikasan bankarski sistem i razvoj finansijskih tržišta, razvijeni odnosi privatnog i javnog partnerstva, posebno u infrastrukturnim delatnostima, regulisano tržište rada i uređeni odnosi između zaposlenih i poslodavaca, napredak u smanjenju sive ekonomije i korupcije, generalno, reforme koje sve zajedno povećavaju kredibilitet zemlje i smanjuju rizik za ulaganje, sprovedene su parcijalno, a u nekim segmentima su u početnoj fazi. Privreda koja se i dalje suočava sa poteškoćama usled negativnih efekata svetske ekonomske krize, pokazala je da je neodrživ dosadašnji model rasta zasnovan na rastu domaće potrošnje i uvoza. Preduslov stabilnog oporavka privrede i održivog privrednog rasta u narednom periodu jeste novi model privrednog rasta zasnovan na industrijskom rastu, investicijama i izvozu, ubrzanju reformskih procesa i evropskih integracija.

Efekti recesije (smanjenje spoljne i unutrašnje tražnje, investicija, porast rizika i troškova ulaganja, kao i strah od neuspeha) negativno su uticali na poslovanje privrednih subjekata. Narušena je zdrava preduzetnička dinamika iz prethodnih godina (usporeno osnivanje, rast i razvoj, ubrzano gašenje), tako da je smanjen broj radnji, a broj preduzeća stagnira. Rezultati GeDI (*Global entrepreneurship Development Index*)⁸⁸ istraživanja različitih aspekata preduzetničke aktivnosti u periodu 2008-2010. godine ukazuju na negativne efekte krize na preduzetničku klimu u Srbiji: pogoršavanje uslova poslovanja se odrazilo na smanjivanje uočenih prilika za započinjanje novog posla, širenje straha od neuspeha (vezano za rast rizičnosti ulaganja) i opadanje društvene podrške preduzetničkim aktivnostima, uz rast intenziteta konkurencije na tržištu. Istovremeno, značajno se smanjuje udeo novih firmi u sektoru srednje i visoke tehnologije i sužavaju se mogućnosti firmi da primene novu tehnologiju i inovacije, kao i poslovne strategije koje obezbeđuju ubrzani rast. Smanjuje se stepen okrenutosti novih firmi spoljnom tržištu, kao i spremnost za angažovanje rizičnog kapitala. Podaci Tabele 2. ilustruju negativna kretanja u sektoru MSP, od pada broja zaposlenih, preko BDV do stope profitabilnosti od svega 0,2 %.

⁸⁸ Nacionalna agencija za regionalni razvoj, *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2011. godini*, Beograd, 2012, str. 14.

Tabela 2. Stope rasta/pada indikatora poslovanja nefinansijskog sektora

	MSP		Velika		Nefinansijski sektor	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Br. preduzeća	1,2	0,2	-4,7	-1,2	1,2	0,2
Br. zaposlenih	-6,6	-3,4	-5,2	1,3	-6,2	-1,8
Promet	0,3	0,2	12,2	-0,6	4,1	-0,1
BDV	-1,4	-3,2	3,6	-0,5	0,8	-2,0
Izvoz	15,9	6,0	36,5	-2,6	26,1	1,4
Uvoz	1,9	1,3	33,9	-4,6	14,4	-1,4
Robni bilans	-9,1	-3,5	28,5	-9,0	1,2	-5,4
Profit	8,6	-3,2	14,5	-0,8	11,4	-2,1
Stopa profitabilnosti	1,2	0,2	-4,7	-1,2	1,2	0,2

Izvor: MRRLS na osnovu podataka RZS

Smanjen je broj početnika, kao i novih preduzetnika, čime su znatno ograničene mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta i rast produktivnosti. Tokom 2011. godine, svakog meseca je oko 3.400 pojedinaca osnivalo nove poslovne subjekte, što je znatno manje u odnosu na 5000 pojedinaca, koliko je prosečno osnivalo sopstvene firme svakog meseca u 2007. godini.

Okruženje za preduzetništvo u Srbiji se pogoršalo od početka tekuće ekonomske krize. Tražnja potrošača je smanjena, gubljenje poslovnog poverenja je negativno uticalo na dostupnost finansijske podrške. Upravo je u tom sektoru zabeležen najveći pad poverenja u poslednje dve decenije, zaključno sa poslednjom globalnom finansijskom krizom.⁸⁹ Sve to je bitno ograničilo otvaranje novih i razvoj postojećih preduzeća i radnji. Tempo osnivanja novih firmi je znatno usporen. Naime, u 2007. godini na svakih 6 novoosnovanih preduzeća je gašeno jedno, a na tri novoosnovane radnje zatvarane su dve. U 2011. godini na 6 novoosnovanih gašeno je 10 preduzeća, a broj osnovanih radnji je za oko 10% niži u odnosu na broj zatvorenih.

⁸⁹ Milivojević T., Vukotić S., Multidimenzionalni pojam poverenja u kontekstu krize i razvoja, Naučni skup – *Kriza i razvoj*, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Proceedings, 03. juni, Beograd, 2010, str. 533-541.

Delovanje krize i pogoršavanje uslova poslovanja MSP se posebno oštro odrazilo na zaposlenost, tako da je broj radnika tokom 2009-2011. godine u ovom sektoru smanjen za 153.286 radnika, što čini 79,2% smanjenja zaposlenosti nefinansijskog sektora. Zaustavljen je trend ubrzanog otvaranja novih radnih mesta iz perioda 2004-2008. godine, kada se, zahvaljujući poboljšanju poslovne klime i podsticajnim merama, broj zaposlenih u MSP uvećao za oko 187 hiljada, čime je neutralisao smanjenje broja radnih mesta u velikim preduzećima usled restrukturiranja

Recesija svojim delovanjem nije izmenila sektorsku koncentraciju MSP – Prerađivačka industrija, Trgovina na veliko i malo, Građevinarstvo i Stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti su najviše zastupljene.

Osnovni nalaz ankete Nacionalne agencije za regionalni razvoj o stanju, potrebama i problemima preduzetnika Srbije u 2011. godini ukazuje da je strah MSP od posledica krize naglašeniji u odnosu na 2009. i 2010. godinu. Anketirani preduzetnici kao najveće probleme navode: nedostatak povoljnih izvora finansiranja, neodgovarajući zakonodavni okvir poslovanja, nedostatak radnika sa određenim znanjem i kvalifikacijama, neusklađenost poslovanja sa zahtevima standarda kvaliteta, kao i nedostatak informacija o tržištima i tehnologiji. Posebno se ističu problemi nelikvidnosti i rokovi plaćanja i naplate. Istovremeno, kao osnovne pretpostavke za unapređenje poslovanja preduzetnici navode: značajniju podršku države, manje državnih ograničenja, jaču podršku banaka, podršku lokalne samouprave, bolju međusobnu saradnju i bolje upravljanje. Manje od polovine MSP vidi mogućnost širenja svog poslovanja u budućnosti (44%) - među kojima srednja preduzeća više nego drugi (59%), 32% mikro preduzeća, 46% malih preduzeća i 29% radnji.

Pogoršavanje uslova poslovanja, a pre svega, zaduživanja, posebno je pogodilo MSP sektor koji je, kao i u zemljama u okruženju postao zaduženiji i zavisniji od spoljnih izvora finansiranja. Učešće sektora MSP u ukupnim pokazateljima pokazuje stagnaciju (Tabela 3.) umesto očekivanog rasta. Zbog toga je neophodno da Vlada Republike Srbije nastavi sa naporima da se stabilizuju makroekonomski pokazatelji. Glavni pravci

antikriznog delovanja su: podsticanje domaće tražnje – održavanje zadovoljavajućeg nivoa potrošnje; odobravanje povoljnih kredita za likvidnost – ublažavanje rasta nelikvidnosti; kao i stabilizacija finansijskog sistema.⁹⁰

Tabela 3. Indikatori razvijenosti sektora MSP

	MSP		Velika		Učešće MSP%	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Br. preduzeća	318.540	319.304	504	498	99,8	99,8
Br. zaposlenih	814.585	786.873	412.966	418.404	66,4	65,3
Promet (mil. din.)	4.677.933	5.200.832	2.482.401	2.738.749	65,3	65,5
BDV (mil. din.)	817.417	878.245	645.309	712.483	55,9	55,2
Izvoz (mil. din.)	339.845	400.015	393.232	424.975	46,4	48,5
Uvoz (mil. din.)	680.549	765.047	573.291	606.815	54,3	55,8
Robni bilans (mil. din.)	-340.704	-365.032	-180.059	-181.840	65,4	66,7
Investicije (mil. din.)	275.915	...	219.093	...	55,7	...

Izvor: MRRLS na osnovu podataka RZS

⁹⁰ Aničić J., Čekerevac Z., Ekonomska politika i preduzetništvo-raskorak između postavljenih ciljeva i ostvarenih rezultata, *Ekonomski vidici*, XVI, 1/2011, Beograd, 2011., str. 63-77.

2. Poreski sistem

2.1. Uloga poreza u ekonomskoj politici

Porezi predstavljaju najznačajniji oblik javnih prihoda u savremenim državama. Oni predstavljaju instrument javnih prihoda, kojim država, uključujući i niže političko-teritorijalne zajednice, od subjekata pod svojom poreskom vlašću prinudno uzima novčana sredstva, bez neposredne protivusluge, u svrhu pokrivanja svojih finansijskih potreba i postizanja drugih, prvenstveno ekonomskih i socijalnih ciljeva.⁹¹

Poreski sistemi savremenih država međusobno se razlikuju ne samo u odnosu na sastavne elemente, nego i u pogledu učešća pojedinih poreskih oblika u strukturi javnih prihoda fiskalnog karaktera. Navedene razlike nastaju zbog različitih faktora od kojih su najvažniji razvijenost privrede, društveno-ekonomsko uređenje (sa aspekta razvijenosti tržišne privrede), fleksibilnost pojedinih poreskih oblika, stepen otvorenosti ekonomije, struktura radne snage i dr.

Poreska politika je deo ekonomske i socijalne politike. Ona obuhvata usklađeno delovanje državnih institucija kroz ubiranje javnih prihoda na raspodelu, razmenu, potrošnju i proizvodnju u određenom nacionalnom prostoru i vremenu u skladu sa društveno prihvatljivim ciljevima i zadacima. Mere poreske politike oslanjaju se na poreski sistem pod kojim se podrazumevaju sve vrste poreza, taksu, doprinosa i drugih davanja koja čine javne prihode, s jedne, i svi oblici javnih rashoda i propisi koji ih uređuju, s druge strane.⁹²

Mere poreske politike mogu u principu da proizvedu dve vrste efekata: mikroekonomske i makroekonomske. O mikroekonomskim efektima se radi kada mere poreske politike dovode do promena ekonomskih i drugih postupaka pravnih ili fizičkih lica. Ako mere poreske politike utiču na remećenje i ponovno uspostavljanje ravnoteže na tržištu na nivo, strukturu i rast društvenog proizvoda i

⁹¹ Popović D., *Nauka o porezima i poresko pravo*, Savremena administracija, Beograd, 1997.

⁹² Kulić M., *Finansijski menadžment*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2004.

nacionalnog bogatstva, onda se govori o makroekonomskim efektima oporezivanja.⁹³

Mere poreske politike primenjuju se paralelno s drugim merama, posebno s merama monetarno-kreditne politike, s kojima sačinjavaju specifičan kompleks mera ekonomske politike zemlje. Mere poreske i monetarne politike su međusobno komplementarne po svom dejstvu i karakteru, ali u praksi nije ni malo lako ni jednostavno njihovo međusobno usklađivanje.

Širok spektar uticaja instrumenata poreske politike doprinosi da se njihovom primenom realizuju tri bitne funkcije, odnosno cilja i to:

- a) stabilizacioni,
- b) alokativni, i
- c) redistributivni.⁹⁴

Stabilizaciona funkcija poreske politike ogleda se u njenom dejstvu na postizanje i očuvanje pune zaposlenosti, odnosno, na smanjenje nezaposlenosti, zatim stabilnog nivoa cena i uravnoteženog platnog bilansa zemlje.

Alokativna funkcija poreske politike ogleda se u alokaciji i korišćenju proizvodnih faktora. Stimulisanje investicione aktivnosti država može postići smanjenjem poreskih stopa na dobit preduzeća određenih grana, ostavljajući tako njegov najveći deo za ulaganje u proširenu reprodukciju. U cilju stimulisanja privrednog razvoja, merama poreske politike treba podsticati akumulaciju kao primarnu ekonomsku kategoriju, zatim podsticati investicije po privrednim granama, oblastima i regionima. Za ostvarenje ovih ciljeva i zadataka poreske politike uvode se različita poreska oslobođenja i poreske olakšice, pri čemu te mere treba koordinirati sa ostalim merama ekonomske politike.

Redistributivna funkcija poreske politike se ostvaruje dejstvom instrumenata poreske politike kojim se postiže korekcija odnosa iz primarne raspodele. Uz redistributivnu funkciju se ostvaruje i socijalna funkcija, koja u savremenim privredama ima značajno

⁹³ Raičević B., *Fiskalna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.

⁹⁴ Vukadin E., *Osnovi ekonomske politike*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1991.

mesto. Ovom funkcijom vrši se preraspodela nacionalnog dohotka između različitih društvenih slojeva. Ako je poreska politika zasnovana na socijalnim principima, onda se njene akcije usmeravaju u dva pravca i to: da se oštrim progresivnim poreskim stopama zahvati dohodak imućnih građana i da se poreskim olakšicama pomogne siromašnim društvenim slojevima.

Realizacija stabilizacione, alokativne i redistributivne funkcije poreske politike ukazuje da je polje njenog dejstva široko, i da se prostire od sfere opštih potreba, preko raspodele dohotka i imovine, do efekata stabilizacije i strukturnih prilagođavanja privrednog sektora.

Porez je složena kategorija, jer u sebi sadrži ekonomske, finansijske, socijalne, političke i druge elemente. Zbog toga se pred poreski sistem postavljaju odgovarajući principi (načela) oporezivanja u vezi s pribavljanjem finansijskih sredstava za finansiranje javnih rashoda. Savremeni poreski sistemi se zasnivaju na sledećim poreskim načelima:

- 1) finansijsko-politička poreska načela;
- 2) ekonomska poreska načela;
- 3) socijalno-politička načela;

Finansijsko-administrativna poreska načela koja obuhvataju princip zakonitosti poreza, princip minimalizacije administrativnih troškova i princip minimalizacije troškova plaćanja poreza.⁹⁵

Poreski principi moraju da odražavaju i uvažavaju objektivno date društveno-ekonomske, političke, socijalne, privredno-sistemske, materijalne i institucionalne uslove koji opredeljuju karakter, mesto i ulogu poreza. Međutim, poreski principi ne treba da samo izražavaju praksu, već treba da pružaju osnov za teorijsko unapređivanje prakse.⁹⁶

Sa druge strane, poreski sistem mora biti tako postavljen da maksimalno sprečava evaziju (izbegavanje plaćanja) poreza. Uzroci evazije su mnogostruki: ekonomsko i političko stanje u

⁹⁵ Kulić M., *Finansijski menadžment*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2004.

⁹⁶ Raičević B., *Fiskalna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.

zemlji, nejasnoće u zakonskim propisima, neefikasnost poreske administracije, visoka poreska opterećenja, nestabilnost poreskih stopa, stanje poreskog morala i dr. Posledice evazije su kako nepovoljni fiskalni efekti, tako i reperkusije na ekonomsko-političkom i socijalno-političkom planu. One po svom značaju mogu da budu veoma ozbiljne za nacionalnu privredu, a širenje ove pojave pokreće pitanja ekonomske pravde i jednakosti, ekonomske politike i privredne efikasnosti. Usled izbegavanja poreza od strane pojedinih učesnika u privrednom životu, teret poreskog opterećenja se prevlađuje na legalne aktivnosti, što za njih često predstavlja prevelik teret.

Siva ekonomija po svojim domašajima krajnje štetno deluje, između ostalog i time što svojim funkcionisanjem izvan ili na periferiji važećeg ekonomskog sistema utiče na nerealnost ukupnih mera i instrumenata i iskrivljuje koncepte ekonomske politike. Naravno da je tranzicioni period idealno vreme za njen puni zamah, čega smo svedoci, kako u Srbiji, tako i u neposrednom okruženju.

2.2. Poreska politika Srbije u funkciji razvoja privrednog sistema

Globalna mobilnost kapitala i radne snage nameću pitanje optimalne poreske strukture svih zemalja. U pojedinim zemljama i dalje dominiraju direktni porezi na dohodak i dobit, dok u drugim glavni izvor poreskih prihoda čine indirektni porezi, pre svega porez na dodatu vrednost.

Poreski sistem Srbije se odlikuje velikim opterećenjem rada, a manjim opterećenjem dobiti i imovine u odnosu na zemlje EU. Za dugoročno održiv privredni rast je, između ostalog, potreban i efikasniji poreski sistem. Poreska politika treba da doprinese da se otklone ključne makroekonomske neravnoteže privrede Srbije – visoka stopa nezaposlenosti i visok spoljno-trgovinski deficit, a da se pri tome ne ugrozi međunarodna konkurentnost preduzeća i povoljan privredni ambijent.

Poreski sistem u svim zemljama je predmet stalnih teorijskih i političkih preispitivanja, pa se stoga u većini zemalja povremeno

dogadjaju značajne promene u poreskom sistemu. U nekim periodima povećavani su porezi na dohodak u odnosu na poreze na potrošnju, a u drugim periodima sprovedena je suprotna politika. Glavni pokretač reformi poreskih sistema u svetu, tokom poslednjih decenija, bile su promene u privredi i promene relativnog vrednovanja efikasnosti i pravičnosti. Osim toga, na redizajniranje poreskog sistema utiču i brojni drugi faktori, kao što su: jačanje međunarodnih ekonomskih integracija, povećanje fiskalne decentralizacije, rast kapaciteta poreske administracije i dr.

Najvažnija promena koja je tokom prethodnih decenija uticala na promene poreskih sistema je globalizacija svetske ekonomije. Sa rastom međunarodne trgovine i mobilnosti kapitala visoki porezi na prihode od rada i kapitala smanjuju konkurentnost privrede, pa se zbog toga poslednjih decenija smanjuje relativni značaj ovih poreza u odnosu na poreze na potrošnju. Vrednosni stavovi utiču na oblikovanje poreskog sistema kroz pomeranje pondera između principa efikasnosti i pravičnosti, tokom vremena. Dok su horizontalna i vertikalna pravičnost poreza predstavljali ključni kriterijum za oblikovanje poreskog sistema tokom šezdesetih i sedamdesetih godina 20. veka, u poslednje dve decenije veći značaj se pridaje uticaju poreza na ekonomsku efikasnost.

Poreski sistem u Srbiji je tokom poslednje decenije značajno promenjen, pre svega u smislu usklađivanja sa poreskim sistemom Evropske Unije, ali je intenzitet promena dosta različit kod pojedinih poreskih oblika. Najznačajniji napredak je postignut kod poreza na potrošnju, manji kod poreza na dohodak, a najmanji kod poreza na imovinu. Dalje promene poreskog sistema treba da podržavaju novu strategiju rasta čiji će nosilac biti sektori razmenljivih dobara i izvezno orijentisana preduzeća. Smanjenje fiskalnog opterećenja rada doprinelo bi povećanju troškovne konkurentnosti privrede na međunarodnom tržištu, a povećanje poreza na potrošnju poskupelo bi uvoz u odnosu na izvoz. Smanjenje fiskalnog opterećenja rada povoljno bi uticalo na tražnju za radnom snagom, što bi doprinelo povećanju zaposlenosti i investicija, kao i smanjenju sive ekonomije.

2.3. Poreska politika u tranzicionom periodu

Postoje ubedljiva teorijska objašnjenja i relativno čvrste empirijske potvrde o uticaju poreskog sistema na odluke pojedinaca o štednji, potrošnji, investicijama, ponudi rada i tražnji za radom i dr. Osim toga, u otvorenoj privredi poreski sistem je jedan od faktora međunarodne konkurentnosti privrede na tržištu robe i kapitala. Različitim poreskim tretmanom različitih proizvoda i aktivnosti poreski sistem utiče i na promenu relativnih cena, a time i na alokaciju resursa. Poreski sistem takođe utiče i na preraspodelu dohodaka. Sa makroekonomskog aspekta poreski sistem utiče na makroekonomsku tražnju, i koristi se kao jedan od instrumenata anticiklične politike.

Sa stanovišta nove strategije rasta privrede relevantan je uticaj poreskog sistema na investicije i zapošljavanje, koji se ostvaruje preko uticaja na cenu rada i kapitala. Osim toga, poreski sistem utiče na privredu i preko troškova primene poreskih propisa.

Tabela 4. Izabrani makroekonomski indikatori u periodu 2005-2010. godine

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
BDP, (u mln evra)	20.306	23.305	28.468	32.668	28.883	28.984
BDP, realni rast u %	5,4	3,6	5,4	3,8	-3,5	1,0
Izvoz robe (u mln evra)	5.330	6.949	8.686	10.157	8.478	10.070
Uvoz robe (u mln evra)	9.613	11.971	16.016	18.843	13.577	14.838
Budžetski deficit/suficit %BDP	0,3	-1,9	-1,7	-1,7	-3,3	-3,6
Stopa nezaposlen. -Anketa o RS	20,8	20,9	18,1	13,6	16,1	19,2

Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor za monetarne analize i statistiku, MFIN, RZS; 2012.

Pokazatelji Tabele 4. ukazuju na ključne makroekonomske probleme ekonomije Srbije, a to su visok spoljno-trgovinski deficit, visoka stopa nezaposlenosti, rast budžetskog deficita u posmatranom periodu, kao i pad/stagnacija BDP od 2009. godine. Samim tim, neminovno se nameće pitanje koliko je poreska politika tranzicionog perioda uticala na ove pokazatelje i koje promene pojedinih poreza treba sprovesti (zajedno sa ostalim merama ekonomske politike) u cilju prevazilaženja postojećih makroekonomskih neravnoteža?

U Srbiji se primenjuje standardni model oporezivanja dobiti preduzeća zasnovan na razlici ukupno ostvarenih prihoda i rashoda preduzeća u bilansu uspeha koji se koriguje poreskim bilansom. U tranzicionom periodu stopa poreza na dobit je smanjivana (sa 20% na 14% u 2003. godini, 12,33% u 2004. godini i 10% u 2005. godini) uz istovremeno širenje broja poreskih olakšica. Cilj ovih promena bio je privlačenje stranih direktnih investicija kroz agresivnu poresku konkurenciju. Na drugoj strani, u razvijenim zemljama je takođe u poslednje tri decenije vršeno značajno sniženje poreskih stopa. Tako je prosečna stopa poreza na dobit u zemljama OECD snižena sa 47%, koliko je iznosila 1981. godine, na 40% 1994. godine, odnosno na 27,6% u 2007. godini. I pored ovolikog smanjenja poreskih stopa u zemljama OECD nije došlo do smanjenja učešća poreskih prihoda u ukupnom BDP. To se objašnjava činjenicom da je sniženje zakonskih poreskih stopa praćeno sužavanjem seta poreskih olakšica i rastom ukupne mase profita preduzeća, odnosno širenjem poreske osnovice.⁹⁷

⁹⁷ Randelović S., *Unapređenje performansi poreskog sistema Srbije kroz reformu poreza na dobit*, u zborniku Poreska politika u Srbiji – pogled unapred, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 75-94.

Tabela 5. Primanja budžeta Srbije u periodu 2008-2010. godine
(u 000.000 din)

Primanja budžeta	2008	2009	2010
1. Poreski prihodi	621.751,1	624.235,2	661.964,6
Porez na dohodak građana	74.695,4	71.307,9	75.175,3
Porez na dobit preduzeća	34.968,1	29.494,8	29.891,9
Porez na dodatu vrednost	301.619,8	296.861,6	319.268,2
Akcize	100.626,7	119.820,1	135.589,4
Carine	64.784,3	48.039,8	44.285,5
Ostali poreski prihodi	5.935,4	8.955,8	12.199,6
2. Neporeski prihodi	39.121,4	44.954,5	40.250,8
3. Donacije	0,0	4.800,7	5.303,9

Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor za monetarne analize i statistiku, 2011.

Prosečno učešće prihoda od poreza na dobit preduzeća u BDP-u Srbije je 2,5 do 3 puta niže, nego u zemljama EU.⁹⁸ Isto tako, prema podacima Tabele 5. vidimo izuzetno skromno učešće poreza na dobit u ukupnim primanjima budžeta u periodu od 2008. – 2010. godine. Uzroci ovako niskog bilansnog značaja poreza na dobit u Srbiji su trojaki: izrazito niska zakonska stopa poreza na dobit preduzeća od 10 %, vrlo široko definisan i izražen sistem poreskih podsticaja koji efektivnu stopu čine znatno nižom od zakonske i relativno niži odnos profita privrede i BDP-a u Srbiji u odnosu na privrede zemalja EU.

Porez na dodatu vrednost (PDV) je uveden u poreski sistem Srbije tek 2005. godine i njegovo učešće u ukupnim poreskim prihodima je u 2011. godini bilo čitavih 51,89% (Tabela 6). Srpski PDV sistem prati evropsku praksu i direktive Evropske Unije – koji definišu nastanak PDV obaveze na osnovu fakturisanog, a ne naplaćenog prometa. PDV sistemi bazirani na fakturisanom prometu dugi niz godina uspešno funkcionišu u evropskim zemljama, čije privrede ne pate od problema „hronične nelikvidnosti”. Znači, pravi problem koji je neophodno rešiti je nelikvidnost srpske privrede, a ne organizacija samog PDV sistema. Osnovni generatori nelikvidnosti srpske privrede su: monopolske strukture u maloprodaji, kartelski

⁹⁸ Randelović S., Unapređenje performansi poreskog sistema Srbije kroz reformu poreza na dobit, u zborniku *Poreska politika u Srbiji – pogled unapred*, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 75-94.

položaj bankarskog sistema, nedovoljna zaštita poverilaca i veliki dugovi države privrednim subjektima.

Tabela 6. Učešće pojedinih vrsta poreza u ukupnim poreskim prihodima za 2011. godinu

(u 000 din)

	Ukupno	Učešće u %
Poreski prihodi	657.845.000	100
1. Porez na dohodak građana	71.100.000	10,80
2. Porez na dobit preduzeća	35.100.000	5,33
3. Porez na dodatu vrednost	341.355.000	51,89
4. Akcize	161.625.000	24,57
5. Carine	39.765.000	6,04
6. Ostali poreski prihodi	8.900.000	1,37

Izvor: Zakon o izmenama i dopunama zakona o budžetu Republike Srbije za 2011. godinu

Opšta stopa PDV u Srbiji je 18% i među najnižim je u Evropi. Povećanje ove stope na 20% bi pozitivno delovalo na spoljnotrgovinski bilans, jer se PDV plaća na uvozu, a ne plaća na izvozu. Ovim bi se stimulisala neophodna reindustrijalizacija i proizvodnja tzv. razmenljivih dobara, odnosno onih koji se mogu izvoziti. Na drugoj strani, ovo povećanje PDV bi moglo biti kompenzovano smanjenjem fiskalnog opterećenja rada, što bi doprinelo povećanju (cenovne) konkurentnosti proizvoda iz Srbije na svetskom tržištu, kao i povećanju njene atraktivnosti za strana ulaganja. Najveće poresko rasterećenje bi osetile radno intenzivne delatnosti (tekstilna industrija, industrija kože i obuće i dr), čime bi se značajno smanjio i akutni problem srpske ekonomije – visoka nezaposlenost.

Ubrzana globalizacija krajem 20. veka, internacionalna mobilnost kapitala i mobilnost radne snage unutar Evropske Unije su ukazali na ekonomske slabosti visokog oporezivanja rada i kapitala. Sa stanovišta konkurentnosti i produktivnosti, u uslovima globalne ekonomije – oporezivanje potrošnje je poželjnije od oporezivanja rada i kapitala. Otuda se u poslednjih dvadesetak godina može primetiti trend smanjenja poreza na kapital i rad u razvijenim zemljama. Ovaj trend je naročito izražen u Zapadnoj Evropi, zbog manjeg poreskog opterećenja rada među novim članicama Unije u Istočnoj Evropi.⁹⁹

Još jedan bitan segment koji utiče na fiskalno opterećenje rada među članicama Unije je način finansiranja sistema zdravstvene zaštite. Pojedine članice Unije javnu zdravstvenu zaštitu finansiraju putem opštih poreskih prihoda (Beveridžov model), dok se pojedine zemlje oslanjaju na doprinose za zdravstveno osiguranje (Bizmarkov model). Doprinosi za zdravstveno osiguranje predstavljaju značajno fiskalno opterećenje rada, koji u uslovima mobilnosti radne snage utiču na konkurentnost država članica. U Srbiji je u primeni Bizmarkov model finansiranja zdravstva. Porez na zarade od 12% i doprinosi (zdravstveno, penziono-invalidsko i osiguranje od nezaposlenosti) predstavljaju značajno opterećenje za preduzeća u Srbiji, jer na 100 dinara prosečne neto zarade

⁹⁹ Altiparmakov N., Poreski sistem u funkciji zapošljavanja i ekonomskog rasta: nacrt za Srbiju, u zborniku *Poreska politika u Srbiji – pogled unapred*, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 22-38.

plaća se 65 dinara poreza i doprinosa. Smanjenjem ovih zahvatanja iz zarada ostavio bi se prostor za povećanje neophodnih investicija i delom za povećanje zarada (i standarda) zaposlenih.

Prihodi od poreza na imovinu u Srbiji su upola manji nego u zemljama OECD-a.¹⁰⁰ To je posledica značajnih nedostataka i nedoslednosti pravnog okvira koji uređuje ovaj porez. Iznosi obaveza po osnovu poreza na imovinu su relativno mali i kao takvi pogoduju vlasnicima najvrednije imovine. Ovaj porez preduzeća plaćaju na osnovu knjigovodstvene vrednosti imovine, koja je često veoma potcenjena u odnosu na njenu tržišnu vrednost. S druge strane, osnovice za oporezivanje imovine stanovništva su na bazi tržišne vrednosti nepokretnosti, utvrđene od strane poreske uprave. Opravdano se postavlja pitanje opravdanosti ovakvih zakonskih rešenja, posebno imajući u vidu da je najvrednija imovina uglavnom stečena kroz proces privatizacije po umanjenoj vrednosti, kao i da zakonskim rešenjima ne postoji obaveza njene revalorizacije, odnosno usklađivanja sa tržišnom vrednošću. Korekcijom ovog poreskog oblika moglo bi se stvoriti značajno povećanje poreskih prihoda koje bi, na drugoj strani, omogućilo smanjenje fiskalnog opterećenja rada. Primera radi, u SAD i Kanadi porez na imovinu predstavlja više od 3% BDP ili 25% ukupnih poreza.¹⁰¹ Takođe, povećanje ovog poreza uticalo bi da se smanji finansijska zavisnost gradova i opština od centralne vlasti, a omogućilo bi da se smanje ostala zahvatanja lokalnih organa (taksa na isticanje firme, naknada za građevinsko zemljište i dr.) koje značajno opterećuju sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika.

2.4. Mere za poboljšanje poreske politike

Zbog visokog strukturnog deficita sa kojim se Srbija suočava sve promene postojećeg poreskog sistema treba da budu prihodno neutralne ili da obezbede dodatne javne prihode. Eventualni

¹⁰⁰ Levitas T., Vasiljević D., Bučić A., *Porez na imovinu – analiza stanja i perspektiva reformi*, u zborniku *Poreska politika u Srbiji – pogled unapred*, USAID; FREN Beograd, 2010., str. 95-123.

¹⁰¹ Revenue Statistics, 2000-2007. OECD, Paris, 2008.

dodatni gubitak poreskih prihoda gotovo izvesno bi ugrozio fiskalnu održivost i makroekonomsku stabilnost zemlje. Održivost poreske reforme, koja bi dovela do smanjenja poreskih prihoda u odnosu na BDP, može se oceniti njenim poređenjem sa prihodno neutralnom reformom. Sprovedenje prihodno neutralne poreske reforme, zbog postojanja strukturnog fiskalnog deficita, zahteva smanjenje učešća konsolidovane javne potrošnje u BDP-u, u narednih četiri do pet godina, za najmanje 3 procentna poena. Ukoliko se to ne bi dogodilo- javni dug Srbije bi nastavio da se ubrzano kreće ka neodrživom nivou.¹⁰²

Poreska politika Srbije u narednom periodu treba da doprinese dugoročno održivom razvoju privrede koji će se zasnivati na povećanju izvoza i investicija, a smanjenju stope nezaposlenosti i spoljno-trgovinskog deficita. Efekti poreske politike moraju imati za rezultat povećanje međunarodne konkurentnosti privrede, uz očuvanje povoljnog privrednog ambijenta, pre svega za privlačenje stranih direktnih investicija. Zbog toga su neophodne promene postojećih zakonskih rešenja kod pojedinih poreskih oblika, a pre svega poreza na dobit, poreza na dodatu vrednost i oporezivanja rada i kapitala.¹⁰³

Poreska politika mora biti usklađena sa ostalim elementima ekonomske politike, u protivnom će efekti poreskih mera dati mnogo slabije rezultate. Za privlačenje stranih investicija od presudnog značaja je sveukupan privredni ambijent, što ilustrativno pokazuje istraživanje UNCTAD o najprivlačnijim državama za ulaganje i visini stope poreza na dobit za 2005-2006.godinu (Tabela 7).

¹⁰² FREN, Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020., Beograd, 2010.

¹⁰³ Aničić J., Laketa M., Radović B., Radović D., Laketa L., *Tax policy of Serbia in the function of developing the economic system*, *UTMS Journal of Economics*, Vol 3, No 1, Skopje, 2012, pp. 33-45.

Tabela 7. Najprivlačnije lokacije za ulaganje po izboru multinacionalnih kompanijai stope poreza na dobit 2005-2006. godine

Odgovori multinacionalnih kompanija	Stope poreza na dobit 2006. godine
1. SAD (74 %)	40 %
2. Kanada (44 %)	36,1%
3. Velika Britanija (37%)	30%
4. Nemačka (35%)	38,34%
5. Francuska (26%)	33,33%
6. Španija (20%)	35%
7. Irska (17%)	12,5%
8. Japan (17%)	40,69%
9. Australija (13%)	30%
10. Italija (11%)	37,25%

Izvor: UNCTAD, 2005. za odgovore MNK, KPMG International, 2006. za stope poreza na dobit

Kao što se iz pokazatelja navedenih u Tabeli 7. vidi, najprivlačnije lokacije za poslovne aktivnosti multinacionalnih kompanija su, sa izuzetkom Irske, države koje imaju više stope poreza na dobit i od proseka OECD (28,5%) i Evropske Unije (25,85). Navedeni pokazatelji ukazuju da Srbija mora preispitati svoja poreska rešenja kod poreza na dobit preduzeća, jer je zakonska stopa od 10% među najnižim u Evropi, dok efektivna stopa iznosi samo 5-6%. Rezultat takve politike je izuzetno nisko učešće prihoda od poreza na dobit u odnosu na BDP od svega 1,5 % BDP. Oporezivanje dobiti u Srbiji je u zoni u kojoj su koristi od smanjenja poreza (prirast investicija i zaposlenosti) manje od vrednosti izgubljenih poreskih prihoda. Poređenjem prihoda od poreza na dobit sa nivoom ukupnih i stranih investicija, u Srbiji i zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope moglo bi se zaključiti da je poboljšanje konkurentne pozicije zemlje kroz smanjenje poreza na dobit skupo i neefikasno.¹⁰⁴ Brojne slabosti u privrednom sistemu ne mogu se kompenzovati niskim poreskim stopama.

¹⁰⁴ Na primer, Hrvatska ima duplo veću stopu poreza na dobit i ostvaruje duplo veće učešće poreza u odnosu na BDP, a pri tome zbog drugih prednosti ima veće strane investicije po stanovniku od Srbije.

Stoga se ocenjuje da je pri niskoj stopi poreza na dobit opravdano ukidanje većine postojećih poreskih oslobođenja, uz zadržavanje postojeće niske stope poreza na dobit.

Tabela 8. Stope poreza na dobit i PDV u izabranim zemljama

Izabrane zemlje	Stopa PDV	Stopa poreza na dobit
Češka	19	26
Slovačka	19	19
Slovenija	20	25
Rumunija	19	16
Bugarska	20	15
Poljska	22	19
Hrvatska	25	20
Srbija	18	10

Izvor: Eurostat, 2011. godina

Opšta stopa PDV u Srbiji (Tabela 8) je među najnižim u Evropi, pa bi njeno povećanje na 20% dalo pozitivne efekte na razvoj privrednog sistema, prvenstveno imajući u vidu izuzimanje investicija i izvoza od oporezivanja PDV-om, čime se ne bi ugrozila cenovna konkurentnost proizvoda na međunarodnom tržištu. U okviru ovog poreskog oblika treba preispitati povlašćenu poresku stopu od 8%, pre svega za deo neegzistencijalnih proizvoda koji su neopravdano oporezovani ovom stopom. Takođe, ozbiljno treba analizirati prag za ulazak u PDV sistem sa sadašnjih 4 miliona dinara na 6 do 7 miliona dinara godišnjeg prometa. Na taj način bi se najmanji privredni subjekti zaštitili od povećanja PDV opterećenja, a sa druge strane, ova mera ne bi izazvala gubitak javnih prihoda, jer jedna trećina najmanjih PDV obveznika uopšte ne doprinosi poreskim prihodima i samo predstavlja administrativno opterećenje za poreske vlasti.¹⁰⁵

Prihodi ostvareni povećanjem opšte stope PDV omogućili bi rasterećenje oporezivanja rada, a ne bi uzrokovali značajnije

¹⁰⁵ Altiparmakov N., Poreski sistem u funkciji zapošljavanja i ekonomskog rasta: nacrt za Srbiju, u zborniku *Poreska politika u Srbiji – pogled unapred*, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 22-38.

povećanje inflacije. Važno je istaći i da su poreske utaje najmanje kod PDV, zbog relativno jednostavnog načina njihovog otkrivanja i kontrole.

Za Srbiju je od izuzetnog značaja u narednom periodu smanjenje fiskalnog opterećenja rada, koje se pre svega može postići smanjenjem doprinosa za socijalno osiguranje, koje bi se kompenziralo prethodno navedenim povećanjem opšte PDV stope, kao i poreza na imovinu (oporezivanjem tržišne vrednosti imovine). Smanjenje fiskalnog opterećenja rada bi uticalo na smanjenje rada na crno, kao i na suzbijanje prakse prijavljivanja nižih zarada od stvarno isplaćenih. Smanjenje fiskalnog opterećenja rada bi uticalo na smanjenje troškova rada, a time i na poboljšanje međunarodne konkurentnosti privrede Srbije. Osim toga, smanjenje fiskalnog opterećenja rada je ekonomski efikasniji način stimulisanja zapošljavanja od sadašnje prakse odobravanja visokih subvencija za svakog novozaposlenog radnika. Odobravanjem subvencija za zapošljavanje radnika država menja relativne cene, čime direktno utiče na alokaciju resursa, što u praksi vodi ka neefikasnoj alokaciji resursa. Uz to, visoke subvencije stvaraju pogodan teren za različite vrste prevara i korupciju.

Najvažniji elementi reformi poreza na imovinu bili bi: poboljšanje obuhvata imovine, koja je predmet oporezivanja, usklađivanje poreske osnovice sa tržišnom vrednošću imovine, zamena postojećih progresivnih poreskih stopa proporcionalnom poreskom stopom i dr.

Pojednostavljenje poreskih propisa i procedura predstavlja važan element poreskih reformi. Komplikovane poreske procedure predstavljaju razlog zbog koga je Srbija relativno skromno plasirana prema karakteristikama poreskog sistema na međunarodnim rang-listama konkurentnosti, iako su poreske stope među najnižim u Evropi. Izostala je sveobuhvatna reforma, tzv „giljotina propisa” koja bi značajno doprinela smanjenju troškova poslovanja (tzv. regulatorni troškovi) i unapređenju privrednog ambijenta u Srbiji.

Znatno veća pažnja se mora posvetiti pitanju unapređenja sistema naplate poreza, jer sveopšte tolerisanje sive ekonomije i crnog tržišta značajno doprinosi urušavanju cele ekonomije. Potrebno je

dati potpun odgovor na pitanje: šta su glavni generatori sive ekonomije u Srbiji? Da li siva ekonomija obezbeđuje posao građanima Srbije ili generiše nezaposlenost kroz uništavanje preduzeća koja posluju po zakonu?

Da li je masovno tolerisanje sive ekonomije u Srbiji moguće bez političke zaštite? Da li je siva ekonomija faktor kupovine socijalnog mira u Srbiji?

Procene sive ekonomije u razvijenim zemljama Evropske Unije se kreću u intervalu od 10 do 15% BDP. Međutim, siva ekonomija je daleko više prisutna u zemljama u tranziciji, a u Srbiji iznosi oko 30% BDP.¹⁰⁶ Značajno prisustvo sive ekonomije otežava efikasnu raspodelu resursa i usporava privredni razvoj – jer privredni subjekti skloni poreskim utajama predstavljaju nelojalnu konkurenciju privredi koja posluje u legalnim tokovima. Tako je, prema podacima Agencije za privredne registre, za prvih devet meseci 2011. godine osnovano 6.400 privrednih društava, što je za 15% manje, nego u istom periodu prethodne godine. Istovremeno, iz registra je obrisano čak 10.800 preduzeća, a u istom periodu 2010. godine 5.347 preduzeća.¹⁰⁷

Predloženim merama bi se promenile neke od osnovnih relativnih cena u privredi Srbije: povećala bi se relativna cena uvoza u odnosu na izvoz, relativna cena potrošnih dobara u odnosu na investiciona dobra, smanjila bi se relativna cena rada u odnosu na cenu ostalih dobara.

Da bi fiskalno rasterećenje rada pozitivno uticalo na privredni rast neophodno je da najveći deo fiskalnog rasterećenja ostane u preduzećima i bude namenjen ulaganjima, koja će u budućnosti dovesti do povećanja zaposlenosti. Promene relativnih cena koje bi proistekle iz predloženih mera značajno bi promenile uslove privređivanja u Srbiji. Promene uslova privređivanja su tako dizajnirane da utiču na odluke na nivou preduzeća, povećavaju

¹⁰⁶ Arsić M., Randelović S., Altiparmakov N., Mogući pravci reforme poreza na dohodak u Srbiji, u zborniku *Poreska politika u Srbiji – pogled unapred*, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 39-61.

¹⁰⁷ Agencija za privredne registre, „Izveštaj o poslovanju privrednih društava za 2010. godinu“, Beograd, 2011.

isplativost izvoza u odnosu na uvoz, podstiču investicije u odnosu na potrošnju, smanjuju cenu rada i na taj način podstiču zapošljavanje. Naravno, navedene odluke zavise i od brojnih drugih činilaca, pa je zato neophodno i ostale elemente ekonomske politike (politiku deviznog kursa, politiku javnih rashoda, investicioni ambijent...) promeniti tako da više podstiču izvoz, štednju, investicije i zapošljavanje. Ukoliko ostale politike ne bi podržale novu strategiju rasta, efekti poreskih mera bi mogli biti neutralisani delovanjem drugih politika u suprotnom smeru.

Nesumnjivo je da Srbiju kao zemlju sa statusom kandidata u Evropsku Uniju očekuju značajne poreske reforme po ugledu na zemlje članice. Opšte tendencije u stvaranju optimalne poreske strukture članica Unije su smanjenje poreskog opterećenja kapitala (od sredine devedesetih) i delimično smanjenje fiskalnog opterećenja zarada (od 2000. godine). Smanjenje fiskalnog opterećenja zarada je posebno izraženo kod novih članica Unije u Istočnoj Evropi. Sa druge strane, očigledan je porast oporezivanja potrošnje (PDV, akcize) u svim članicama od 2001. do 2007. godine.¹⁰⁸

Poreski sistem Srbije treba da podržava novu strategiju privrednog rasta u kome glavni pokretač mora biti sektor razmenljivih dobara orijentisan ka izvozu. Poreska politika mora da obezbedi stabilan priliv poreskih prihoda, bez pogoršanja privrednog ambijenta i međunarodne konkurentnosti zemlje. Sigurno je da uočeni trendovi poreskih prilagođavanja savremenim uslovima poslovanja u zemljama Evropske Unije daju prave smernice u vođenju poreske politike u budućem periodu.

Ekonomska analiza sugeriše da bi predložena reforma vodila efikasnijoj raspodeli resursa – stimulisali bi se proizvodnja i zapošljavanje, dok bi se destimulisali potrošnja i uvoz. Promena poreskog sistema bi takođe pomogla da se ublaže najveće makroekonomske neravnoteže srpske ekonomije – visok trgovinski deficit, visok nivo potrošnje i nizak nivo investicija. Prebacivanjem poreskog tereta sa oblasti najviših poreskih utaja (zarade) na oblast gde je najteže vršiti poreske utaje (PDV) bi se automatski

¹⁰⁸ „Taxation Trends in the European Union” European Commission, Luxembourg, 2009.

smanjio obim sive ekonomije u Srbiji i zaštitili privredni subjekti koji posluju u legalnim tokovima od nelojalne konkurencije iz sive ekonomije.

3. Finansijski sistem

3.1. Finansijski sistem i realni sektor u Srbiji

Realni sektor privrede Srbije poslednjih par godina posluje u uslovima hronične nelikvidnosti i visoke zaduženosti koji dovode do daljeg pada zaposlenosti i konkurentnosti preduzeća. Na drugoj strani, u istom periodu, bankarski sektor ostvaruje konstantan rast neto prihoda od kamata, naknada i provizija. Ova kontradiktorna kretanja otvaraju neka suštinska pitanja ekonomskog sistema, a pre svega da u celom tranzicionom periodu traje proces preliivanja kapitala iz realnog ka bankarskom sektoru.

Ekonomski sistemi koji omogućuju veću, jeftiniju i kvalitetniju proizvodnju materijalnih dobara i usluga oslanjaju se, po pravilu, na relativno slobodno tržište i privatnu svojinu kao dve neodvojive pretpostavke njihovog efikasnog funkcionisanja. To je nesumnjivo važan preduslov funkcionisanja takvih sistema, ali ujedno tek i početak njihove izgradnje. Odlučujuću ulogu u podizanju efikasnosti alokacije kapitala na svim nivoima ima izgradnja otvorenog i konkurentnom tržištu prilagođenog finansijskog sistema zemlje. To podrazumeva efikasno funkcionisanje finansijskih institucija, uvođenje velikog broja finansijskih instrumenata, temeljnu kadrovsku rekonstrukciju i inoviranje obrazovnih institucija, kao i promenu svesti širokih slojeva društva o pretpostavkama i modalitetima efikasnog upravljanja ograničenim finansijskim sredstvima.

Zadatak finansijskog sistema zemlje je da omogući optimalnu alokaciju finansijskih resursa i obezbedi povećanje opšte stope privrednog rasta. Poseban značaj finansijski sistem ima u zemljama u tranziciji u kojima zbog nerazvijenosti finansijskog tržišta banke imaju dominantnu ulogu u finansiranju privrede.

Finansijski sistem Srbije je posle 2000-te godine potpuno otvoren za ulazak stranih banaka, koje danas u ukupnom kapitalu sektora

učestvuju sa više od 70 %. Vraćeno je poverenje u bankarski sistem, pa je štednja stanovništva veća od 9 milijardi evra. Međutim, kamatne stope na kredite privredi i stanovništvu su mnogo veće nego u zemljama iz kojih te banke potiču. Jedan od uzročnika nezavidne situacije u kojoj se nalazi privreda Srbije sigurno je i bankarski sistem, čiji je izgleda jedini motiv poslovanja maksimiranje sopstvenog profita na teret ostalih učesnika na finansijskom tržištu.

Osnovne karakteristike tog privrednog sistema su:

- nepovoljna struktura društvenog bruto proizvoda u kome je dominantno učešće nerazmenljivog sektora, dok je nivo učešća razmenljivog sektora (poljoprivreda, prerađivačka industrija, snabdevanje električnom energijom, gasom i dr.) daleko od razvojnih potreba,

- spoljnotrgovinski deficit je nedopustivo visok, što ukazuje na izuzetno nisku konkurentnost domaćih preduzeća na međunarodnom tržištu,

- izuzetno visoka nezaposlenost, dvocifrena inflacija i niske realne zarade,

- ovakav poslovni ambijent, uz prisutne efekte finansijske krize uslovio je pojačanu opreznost stranih investitora, pa je smanjen i obim stranih direktnih investicija,

- izražena sektorska i teritorijalna koncentracija finansijskih performansi privrednih društava i visoka koncentracija kapitala u velikim privrednim društvima,

- sektorski raspored privrednih društava pokazuje da je preko dve trećine od ukupnog broja poslovalo u svega tri sektora: trgovina na veliko i malo 37,4%, prerađivačka industrija 19,0% i u sektoru stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti 10,9%.¹⁰⁹

¹⁰⁹Agencija za privredne registre, „Izveštaj o poslovanju privrednih društava za 2010. godinu“, Beograd, 2011.

- istovremeno, regionalni dispariteti ukazuju na dugotrajno odsustvo razvojne regionalne politike, sa svim negativnim posledicama koje su došle do punog izražaja.

Između ostalog, to pokazuju i kretanja osnovnih makroekonomskih agregata za dve navedene godine (Tabela 9).

Tabela 9. Osnovni makroekonomski pokazatelji

OPIS	2010	2009
BDP (u milionima dinara-stalne cene 2002. godina)	1.333.400	1.310.178
Stopa rasta BDP	1,8	-3,1
Industrijska proizvodnja	102,9	87,9
Stopa inflacije (cene na malo)	11,5	10,4
Izvoz	7.393,4	5.961,3
Uvoz	12.621,9	11.504,7
Spoljnotrgovinski deficit (u milionima evra)	5.228,5	5.543,4
Broj zaposlenih (u hiljadama)	1.771	1.857
Bruto zarade (u dinarima)	47.450	44.147

Izvori podataka: Republički zavod za statistiku, Narodna banka Srbije, 2011.

Hronična nelikvidnost privrednih subjekata i poslovanje u zoni visoke zaduženosti (Tabela 10.) nastavljeno je i u 2011. godini. Tako je, prema podacima Agencije za privredne registre, za prvih devet meseci 2011. godine osnovano 6.400 privrednih društava, što je za 15% manje, nego u istom periodu prethodne godine. Istovremeno, iz registra je obrisano čak 10.800 preduzeća, a u istom periodu prošle godine 5.347 preduzeća; na ovoliki porast broja ugašenih preduzeća značajno je uticao i automatski stečaj, koji se primenjuje od sredine 2010. godine.

**Tabela 10. Učešće preduzeća u spoljnjem dugu
Republike Srbije**

(iznos u milionima evra)

	2002	2008	2009	2010
Stanje spoljnog duga ((A+B))	9.402,1	21.084,4	22.487,3	23.786,4
A) Dugoročni dug (1+2)	8.796,0	18.945,1	20.482,5	21.956,0
1. javni sektor	8.532,5	6.503,0	7.762,3	9.076,4
2. privatni sektor	263,6	12.442,1	12.720,3	12.879,6
2.1. banke	28,3	2.201,3	2.569,9	3.361,9
2.2. preduzeća	235,2	10.240,8	10.123,4	9.517,6
B) Kratkoročni dug (1+2)	606,1	2.143,3	2.004,8	1.830,4
1. javni sektor	95,9	17,7	1,5	-
2. Privatni sektor	510,2	2.156,6	2.003,3	1.830,4
2.1. banke	18,7	1.322,9	1.713,1	1.730,7
2.2. preduzeća	491,5	802,7	290,2	99,7

Izvor: Narodna banka Srbije, 2011.

Blizu polovine ukupnog spoljnog duga Srbije otpada na dug preduzeća. Podaci o visini zaduženosti preduzeća u kriznim godinama (2008-2010) pokazuju izuzetno veliki porast spoljne zaduženosti u odnosu na 2002. godinu (cca 40% ukupnog spoljnog duga otpada na preduzeća).

3.2. Bankarski sektor na finansijskom tržištu Srbije

U razvijenim tržišnim privredama finansijski sistem je izuzetno detaljno i sveobuhvatno regulisan. Regulacija tog obima je iznikla iz potrebe izgradnje i održavanja poverenja subjekata suficitarnog i deficitarnog sektora (finansijskih transaktora) u sigurnost i ravnopravni tretman na finansijskim tržištima. Sigurnost je osnova funkcionisanja efikasnog finansijskog sistema, a efikasni finansijski sistem osnova dinamičnog i održivog privrednog razvoja. Država reguliše finansijski sistem u tri ključna domena od kojih zavisi poverenje u finansijska tržišta i finansijske institucije: kontrola ravnopravne dostupnosti bitnih informacija, kontrola poslovanja finansijskih institucija i kontrola monetarne politike.¹¹⁰

¹¹⁰ Šoškić D., Živković B., *Finansijska tržišta i institucije*, CID Ekonomski fakultet, Beograd, 2009.

Banke su najvažniji subjekt finansijskog tržišta i ukupnog sistema finansiranja privrede. U sistemu finansiranja privrede i države banke imaju dominantnu ulogu, bilo da se radi o direktnom kreditiranju preduzeća ili o indirektnom finansiranju preko finansijskih tržišta (hartija od vrednosti).

Dobro organizovan finansijski i bankarski sistem, kao i njegovo efikasno funkcionisanje doprinosi sledećim procesima u privredi:¹¹¹

1. povećanju stope nacionalne štednje,
2. bržoj koncentraciji i centralizaciji kapitala,
3. većoj efikasnosti korišćenja nacionalne štednje,
4. povećanju opšte stope prinosa na društveni kapital,
5. većoj stabilnosti privrednih i finansijskih tokova,
6. povećanju opšte stope privrednog rasta,
7. većoj društvenoj kontroli novčanih i finansijskih tokova,
8. optimalnoj alokaciji finansijskih resursa u procesu finansiranja privrednog razvoja.

Banke su osnovni nosilac finansiranja privrede, što je posebno izraženo u nerazvijenim privredama, u kojima ne postoji razvijeno finansijsko tržište pa, otuda u njima dominiraju bankarski krediti kao osnovni instrument finansiranja privrede. Naime, nerazvijeno tržište kapitala i nerazvijena finansijska infrastruktura determinišu da upravo bankarski krediti i depoziti imaju osnovnu ulogu u finansiranju privrede. S druge strane, u uslovima visoko razvijenih tržišnih privreda koje imaju razvijena finansijska tržišta sa veoma izgrađenom finansijskom infrastrukturom, učešće banaka u mobilizaciji i koncentraciji sredstava znatno je manje, jer njihovu ulogu u velikoj meri preuzimaju nebankarski finansijski posrednici.¹¹²

Bankarski sistem Srbije čine 33 banke sa 29.644 zaposlenih lica. Ukupna neto aktiva banaka iznosi 2.538 milijardi dinara, a ukupan kapital iznosi 535 milijardi dinara. Od ukupnog broja banaka, u vlasništvu stranih lica nalazi se 21 banka, a u vlasništvu domaćih

¹¹¹ Komazec S., Živković A., Ristić Ž., *Poslovna politika banaka*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2000.

¹¹² Komazec S., Živković A., Ristić Ž., *Poslovna politika banaka*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2000.

lica 12 banaka, od čega osam u vlasništvu države kao većinskog ili najvećeg pojedinačnog akcionara i četiri u vlasništvu privatnih lica. Domaće banke u vlasništvu države i privatnih lica na kraju septembra 2011. godine učestvuju sa 15 % u dobitku sektora, sa 27 % u ukupnoj aktivni, sa 28 % u ukupnom kapitalu i sa 30 % u broju zaposlenih.¹¹³

Karakteristika bankarskog sistema u Srbiji je, pored izuzetno visokih kamatnih stopa i nizak nivo regulacije, odnosno zaštite korisnika finansijskih usluga sa mogućnostima jednostranog menjanja uslova kreditiranja od strane banaka. Opređenje poslovnih banaka da u kriznom periodu posluju sa niskim nivoom plasmana i visokim kamatama proizvodi izuzetno velike negativne efekte na privredu. Postavlja se pitanje opravdanosti postojanja banaka koje drže štednju i depozite privrede i stanovništva, a pod izgovorom visokog rizika ne plasiraju novac u privredu. Interes privrede (i građana) Srbije nije da banke drže novac na računima u inostranstvu i u državnim obveznicama, već da finansiraju razvojne projekte domaćih preduzeća.¹¹⁴

U Srbiji se veoma često čuju tvrdnje zvaničnika da je bankarski sistem „siguran, pouzdan i stabilan“, a pri tome se sasvim u drugi plan stavljaju efekti poslovne politika banaka na razvoj privrede (i standard stanovništva). O razvijenosti finansijskog sistema govore i podaci Svetskog ekonomskog foruma (Tabela 11) iz kojih vidimo da se vremenom pozicija Srbije pogoršava što se, u krajnjoj liniji, odražava na izuzetno nisko mesto u pogledu kvaliteta strukture izvoza (136 mesto od 142 zemlje). Bankarski sistem mora biti u funkciji razvoja privrede Srbije i podizanja konkurentnosti preduzeća, a ne u funkciji sopstvenog maksimiranja profita.

¹¹³ Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu poslovanja banaka – Izveštaj za III tromesečje 2011. godine, Beograd, 2012.

¹¹⁴ Aničić J., Laketa M., Vukotić S., Prelivanje kapitala iz realnog u bankarski sektor Srbije u tranzicionom periodu; *EMC Review*, Vol. II, No. I, Issue 3, Juni, Banja Luka, 2012, str. 27-40.

Tabela 11. Mesta Srbije na rang listama pokazatelja konkurentnosti u periodu 2008-2011. godine

	2008. (od 131 zemlje)	2009. (od 133 zemlje)	2010. (od 139 zemalja)	2011. (od 142 zemlje)
Razvijenost finansijskog tržišta	89	92	94	96
Razvijenost biznisa	100	102	125	130
Nacionalna stopa štednje	125	123	131	103
Stepen monopolizacije tržišta	131	131	138	139
Kvalitet strukture izvoza	110	111	133	136

Izvor: The World Economic Forum, The Global Competitiveness Report (za 2008/2009., za 2009/2010., za 2010/2011. i za 2011/2012)

Izrazita dominacija bankarskog sektora na finansijskom tržištu Srbije posledica je vođenja pogrešne ekonomske i monetarne politike u tranzicionom periodu.

Pre svega, u Srbiji ne postoji državna razvojna banka čiji su pokušaji formiranja propadali u više navrata. Profesionalno i nepolitički vođena razvojna banka bi pripremala i realizovala dugoročne razvojne projekte, a ministarstva i Vlada bi zadržala ingerencije u definisanju strategije i politike razvoja. Tako bi se objedinili razvojni naponi koji su danas rasuti u nekoliko ministarstava, agencija i fondova, eliminisalo diskreciono odlučivanje, smanjila administracija i produbio nedovoljno razvijeni finansijski sistem.

Zakonom o bankama iz 2005. godine su ukinute mikrofinansijske organizacije koje su u mnogim razvijenim ekonomijama odličan pratilac razvoja malih preduzeća i preduzetništva, zbog svoje operativnosti i fleksibilnosti. U većini zemalja u tranziciji postoje samo univerzalne banke, koje su ujedno osnovni akumulatori kratkoročno i dugoročno slobodnih novčanih sredstava i osnovni kreditori. Fondovi (penzijsko i socijalno osiguranje, fond za razvoj i dr.) nemaju značajniju ulogu u kreditiranju privrede, a štedionice i štedno-kreditne zadruge se tek pojavljuju. Tržište novca se organizuje za banke, a na berzama je promet izrazito mali zbog nedovoljne ponude akcija i obveznica privrede i banaka.

Na drugoj strani, zbog ekonomske krize se nisu razvili investicioni fondovi i druge finansijske institucije, pa je bankarskom sektoru omogućeno da diktira uslove finansiranja, namećući izuzetno visoke kamatne stope i druge troškove odobravanja kredita, nepovoljne uslove i rokove kreditiranja, hipotekarna osiguranja kredita i sl.

Narodna banka Srbije mora da iskoristi sve raspoložive instrumente (stopa obaveznih rezervi, referentna kamatna stopa i dr.) i utiče na poslovne banke da smanje kamatne stope i prateće troškove kreditiranja, kao i da zadrže nivo kredita u skladu sa razvojnim potrebama srpske privrede. Cilj poslovnih banaka u ovom kriznom periodu ne sme biti samo maksimiranje profita, već svoju poslovnu politiku moraju prilagoditi aktuelnom stanju i doprineti očuvanju privrede na način kako se to radi u zemljama EU i drugim razvijenim ekonomijama.

3.3. Tranzicioni rezultati realnog i bankarskog sektora

U periodu od tri godine uzastopno, privreda Srbije ostvaruje negativan neto finansijski rezultat i to: 2008. godine 43.507 miliona dinara, 2009. godine čak 102.203 miliona, dok je u 2010. godini iznosio 89.698 miliona dinara (Tabela 12). Osnovni uzroci takvih rezultata su ogromna dugovanja države prema privredi, monopolski položaj velikih trgovinskih lanaca, kartelski položaj bankarskog sektora, slaba zaštita poverilaca i sporo rešavanje privrednih sporova, velika fiskalna zahvatanja na republičkom i lokalnom nivou, izostanak dugo najavljivane sveobuhvatne reforme propisa (SRP), i dr.

Tabela 12. Rezultati poslovanja privrednih društava u 2009. i 2010. godini

u milionima dinara

OPIS	2010		2009	
	Iznos	Broj preduzeća	Iznos	Broj preduzeća
1. Neto dobitak	316.548	51.963	282.906	52.917
2. Neto gubitak	406.246	31.787	385.109	32.592
Negativan neto finans. rezultat	89.698		102.203	

Izvor: Agencija za privredne registre, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji ostvarenim u 2010. godini

U takvom poslovnom ambijentu i sa nasleđenim problemima nisu ni mogli biti ostvareni bolji poslovni rezultati, a ne mogu se ni u budućnosti očekivati značajniji pomaci bez nove ekonomske politike, razvojno i izvozno orijentisane, sa akcentom na realni sektor. Podaci Tabele 12. pokazuju da je čak 31.787 privrednih društava poslovalo sa gubitkom u 2010. godini, a taj broj je prethodne godine bio i veći. U nastavku tog perioda privredni ambijent nije značajnije poboljšan, pa je i dalje akutan problem visoke nelikvidnosti i zaduženosti privrednih subjekata.

Karakteristično je da su privredna društva u periodu 2008-2010. godine ostvarila pozitivan poslovni rezultat (poslovni prihodi su veći od poslovnih rashoda), ali je ukupni rezultat negativan, što je posledica izuzetno visokih finansijskih rashoda, prvenstveno kamata. Tako, na primer, finansijski rashodi u 2010. godini iznose 524.981 milion dinara, što čini čak 7,3% ukupnih rashoda, dok je učešće finansijskih rashoda u ukupnim rashodima u 2009. godini bilo 6,5%. Takođe, u 2010. godini su finansijski rashodi u odnosu na 2009. godinu porasli za čitavih 105.797 miliona dinara, što čini rast od 25,24 %.¹¹⁵

Posledica ostvarenih rezultata u kriznom periodu je i veoma nepovoljna struktura izvora finansiranja privrednih društava na kraju 2010. godine (Tabela 13). Učešće sopstvenih izvora

¹¹⁵ Agencija za privredne registre, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji ostvarenim u 2010. godini

finansiranja je svega 40%, dok su ostali izvori pozajmljeni od čega su kratkoročni čak 41%, usled čega će problem nelikvidnosti i u budućem periodu biti veoma izražen.

Tabela 13. Izvori sredstava privrednih društava na dan 31.12.2010. godine

u 000 *dinara*

OPIS	Iznos	Učešće (%)
1. Kapital	4.104.395.712	39,83
2. Dugoročna rezervisanja	81.736.325	0,79
3. Dugoročne obaveze	1.848.920.502	17,94
4. Kratkoročne obaveze	4.215.666.662	40,92
5. Odložene poreske obaveze	52.256.439	0,51
Ukupno	10.302.975.640	100,00

Izvor: Agencija za privredne registre, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji ostvarenim u 2010. godini

Nasuprot navedenim rezultatima privrede, u bankarskom sektoru je sasvim drugačija situacija. Tako, na primer, ukupan dobitak pre oporezivanja bankarskog sektora Srbije za prvih devet meseci 2011. godine iznosio je 25,1 milijardi dinara i povećan je čak za 21,2% u odnosu na isti period prethodne godine.¹¹⁶

Najveći uticaj na povećanje dobitka banaka imali su:

- povećanje neto prihoda od kamata za 9,1 milijardi dinara (11,4%) u poređenju sa prethodnom godinom;
- povećanje neto naknada i provizija za 1,9 milijardi dinara (7,8 %) u odnosu na isti period prethodne godine.

U celom kriznom periodu 2008-2011. godine bankarski sektor beleži visoke stope rasta prihoda od kamata i prihoda od naknada i provizija (Tabela 14), a da se pri tome obim kredita privredi u prva tri tromesečja 2011. godine povećava za simboličnih 0,3 %. Isto tako, ukupna bilansna aktiva sektora u 2011. godini je povećana samo 0,2 %, dok prihodi od kamata i provizija rastu po stopi od 11,4 % odnosno 7,8 %.

¹¹⁶ Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu poslovanja banaka – Izveštaj za III tromesečje 2011. godine, Beograd, 2011.

Cene finansijskih usluga u Srbiji su već godinama među najvišim u Evropi. Kamatne marže (razlika između aktivnih i pasivnih kamatnih stopa) se poslednjih godina kreću u rasponu od 6 do 7,7%, a u 2011. godini marža je simbolično niža i iznosi 5,9%. Takav nivo marži nijedna ekonomija ne može izdržati, pogotovo ne ekonomija koja je efektivno u recesiji.

Tabela 14. Stope rasta za odabrane kategorije bilansa stanja i uspeha (u %)

	2008.	2009.	2010.	30.09/2011.
Bilans uspeha (međugodišnje stope rasta)				
Neto prihod od kamata	53,3	5,6	7,8	11,4
Neto prihod od naknada i provizija	11,0	3,1	4,4	7,8
Dobitak pre oporezivanja	49,3	(42,4)	26,8	21,2
Bilans stanja (međugodišnje stope rasta)				
Ukupna bilansna aktiva	13,6	21,6	17,3	0,2
Ukupna kreditna aktivnost sektora	-	24,4	31,8	3,0
Privreda	-	18,7	24,8	0,3
Stanovništvo	-	8,4	26,9	3,2
Javni sektor	-	580,2	77,5	4,6
Ukupan bilansni kapital	27,9	6,5	11,3	7,5

Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu poslovanja banaka – Izveštaj za III tromesečje 2011. godine

U 2011. godini je nastavljen već decenijski trend preliivanja kapitala preduzeća, države i građana u korist finansijskog sektora. Samo se time može objasniti fenomen da bankarski sektor cveta, dok svi oko njega venu. U poslovnom ambijentu u kome najveći deo privrede i građana jedva preživljava, rezultati bankarskog sektora zbunjuju, a time otvaraju neka suštinska pitanja vezana za domaći ekonomski sistem. Dok su kamatne stope svetskih valuta u stalnom padu i nalaze se na najnižem nivou u poslednjih nekoliko decenija, u Srbiji je trend suprotan. Kada svetske kamatne stope padaju, srpske banke podižu svoje marže i time nadoknađuju pad baznih (euribor, libor) stopa, naravno na teret domaće privrede i stanovništva. Visoke kamatne stope su i magnet za špekulativni

kapital, čiji je interes maksimiranje sopstvenog profita, a ne razvoj privrede Srbije.

Osim cena finansijskih usluga banke uživaju i druge pogodnosti u našem ekonomskom sistemu (Tabela 15). Kroz sistem kamatnog subvencionisanja bankama je omogućeno da uvećavaju svoju dobit i održavaju visoke kamate, a na teret budžeta. NBS takođe, obezbeđuje bankama visoke prihode preko mehanizma repo operacija. Rastući budžetski deficit se takođe finansira iz kredita domaćih poslovnih banaka, pa na taj način država na tržištu novca konkuriše privredi i svojom tražnjom podiže visinu kamatnih stopa. Osim toga, kroz neshvatljive poreske pogodnosti banke plaćaju najmanje efektivne poreze u Evropi, naravno, opet na štetu budžeta. Stopa poreza na profit bankarskog sektora je 10 odsto, za razliku od Hrvatske i drugih zemalja u okruženju, gde je i do 20%.

Tabela 15. Pokazatelji profitabilnosti bankarskog sektora Srbije

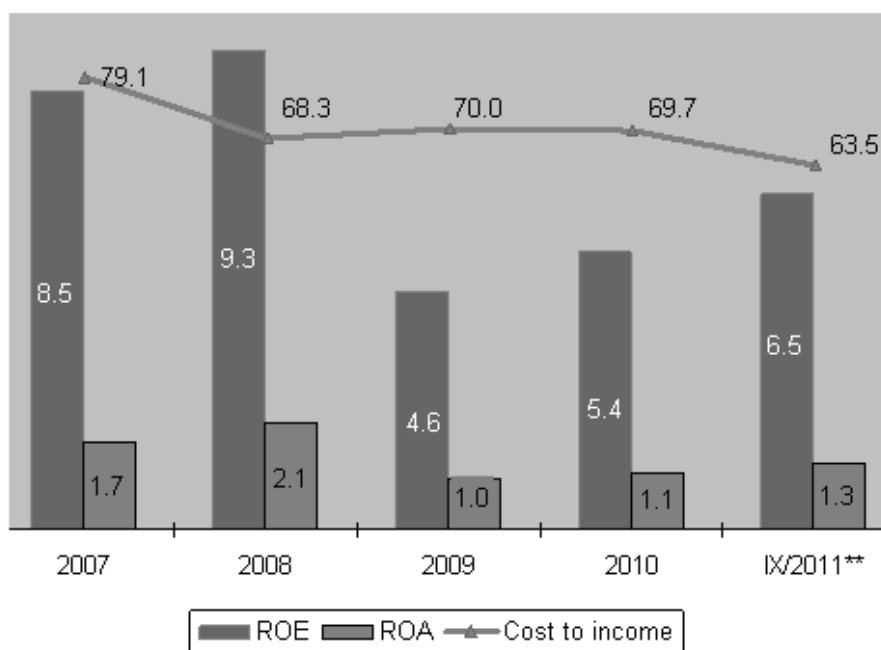
	2009.	2010.	30.09.2011
Prosečna ponderisana aktivna kamatna stopa	11,6 %	10,3 %	10,3 %
Prosečna ponderisana pasivna kamatna stopa	4,9 %	4,2 %	4,5 %
<i>Spread</i>	6,7 %	6,1 %	5,9 %
NIM (% prosečne kamatonosne aktive)	6,9 %	6,2 %	6,1 %
NIMA (% prosečne ukupne aktive)	5,1 %	4,6 %	4,7 %
Neto prihodi od kamata/operativni rashodi	108,8 %	110,3 %	122,0 %
Neto prihodi od kamata i naknada/operativni rashodi	143,0 %	143,7 %	157,4 %
<i>Cost to Income</i>	70,0 %	69,7 %	63,5 %
ROE	4,6 %	5,4 %	6,5 %
ROA	1,0 %	1,1 %	1,3 %
<i>Leverage (ROE/ROA)</i>	4,5	5,0	4,9

Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu poslovanja banaka – Izveštaj za III tromesečje 2011. godine

U uređenim ekonomijama stopa bankarske dobiti je približno jednaka stopi industrijskog i trgovačkog profita, dok je u našoj ekonomiji neuporedivo veća. U takvoj ekonomskoj neravnoteži i vladavini finansijskog monopola privreda odumire i postaje sve zavisnija od tuđeg kapitala, što banke koriste da jačaju svoj uticaj i

ostvaruju ekstra dobit preko visokih cena svojih usluga. Osim toga, ostvarena dobit se ne reinvestira u srpsku privredu, što za posledicu ima još veću zavisnost realnog sektora od bankarskog sistema i preti nastavku daljeg preliivanja kapitala u banke.

Grafikon 1. ROA, ROE, *cost-to-income* bankarskog sektora 2007-IX/2011.(u %)



Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu poslovanja banaka – Izveštaj za III tromesečje 2011. godine

Ovakvi odnosi realnog i finansijskog sektora su posledica nedostatka državne strategije i adekvatne makroekonomske politike. Bankarski sistem mora postati najvažniji činilac društvenog razvoja i poslovati u interesu privrede i građana, a ne u cilju maksimiranja sopstvenog profita na teret ostalih učesnika na finansijskom tržištu.

Bankarski sektor Srbije u tranzicionom periodu nije na adekvatan način doprineo opštem privrednom rastu, što je posebno ogoljeno poslednjih par godina, od početka svetske ekonomske krize. Pokazatelji finansijskih rezultata realnog sektora privrede su neuporedivo slabiji od rezultata bankarskog sektora i takav trend se nastavlja i u budućnosti. Posledice takvog odnosa ova dva sektora su dalje prelivanje kapitala iz realnog u bankarski sektor što će u krajnjoj liniji uzrokovati dalji pad konkurentnosti privrede Srbije i pad standarda stanovništva.¹¹⁷

Ekonomska politika mora uticati na promenu postojećih odnosa finansijskog i realnog sektora jer se privredni razvoj Srbije ne može ostvariti pod uslovima neopravdano visokih kamatnih stopa i pratećih troškova kreditiranja. Isto tako, kreditni potencijal bankarskog sektora mora biti prvenstveno usmeren ka privredi jer samo nove investicije mogu dovesti do izlaska iz sadašnje stagnacije. Time bi se zaustavio očigledan pad preduzetničkog duha u našoj zemlji, smanjio broj nelikvidnih preduzeća i zaustavio odliv mozgova u inostranstvo što ima nesagledive dugoročne posledice na opšti razvoj društva.

Mere za poboljšanje sadašnje situacije na polju finansijskog sektora su formiranje nacionalne razvojne banke koja bi, profesionalno i nepolitički vođena, dovela do pojačane konkurencije na strani ponude finansijskog kapitala i time, nužno do smanjenja kamatnih stopa. Razvojna banka bi primarno bila orijentisana na dugoročno finansiranje infrastrukturnih projekata koje privatni kreditori ne finansiraju u potrebnoj meri. Isti efekat bi imalo i uvođenje mikrofinansijskih organizacija koje bi posebno bile značajne za finansiranje sektora malih preduzeća i preduzetnika. Osim bankarstva, potrebno je razvijati i alternativne sisteme finansijskog posredovanja sa osnovnim ciljem da se poveća ponuda finansijskih izvora sektoru privrede i smanje troškovi njegovog finansiranja.

¹¹⁷ Aničić J., Laketa M., Vukotić S., Prelivanje kapitala iz realnog u bankarski sektor Srbije u tranzicionom periodu; *EMC Review*, Vol. II, No. I, Issue 3, Juni, Banja Luka, 2012, str. 27-40.

4. Investiciona politika i regionalni razvoj Srbije u tranzicionom periodu

Zaostatak u privrednom razvoju u odnosu na zemlje EU, kao i zemlje regiona, naša zemlja može nadoknaditi samo podizanjem konkurentnosti svoje privrede, koja u velikoj meri zavisi od mogućnosti investiranja privrednih entiteta u poboljšanje svojstava postojećih i razvoj novih proizvoda i usluga, kao i uvođenje savremene tehnologije i tehnoloških postupaka. Program tranzicije koje su sprovodile bivše socijalističke zemlje bio je zasnovan u velikoj meri na stranim direktnim investicijama (SDI) koje su omogućile ovim zemljama uspešno uključivanje u globalne tokove međunarodne proizvodnje i celokupne ekonomije. Od nesumnjive važnosti su mogućnosti i izvori investiranja naše privrede i njihov uticaj na poboljšanje sveukupne i regionalne konkurentnosti preduzeća,¹¹⁸ kao neophodnog uslova za povećanje izvoza i celokupnog privrednog razvoja zemlje.

Neophodnost uključivanja u međunarodnu podelu rada zahteva od svake nacionalne privrede dostignut odgovarajući nivo konkurentnosti, koji će joj u uslovima globalizacije omogućiti ravnopravnu tržišnu utakmicu sa ostalim učesnicima na međunarodnom tržištu. Postizanje ovog zahteva se može ostvariti adekvatnom investicionom politikom u privrednom sektoru, koji će postojeća ograničena finansijska sredstva usmeriti u privredne grane, koje će obezbediti ispunjenje ciljeva ekonomske i investicione politike koji se ogledaju u obezbeđenju trajno održivog privrednog razvoja, povećanju zaposlenosti i izvoza, ravnomernom regionalnom razvoju i efikasnijem korišćenju postojećih resursa.

Srbija je suočena sa velikom tehnološkom zaostalošću, nedovoljnim upravljačkim (menadžerskim) znanjem¹¹⁹ i što je posebno otežavajuće – nedovoljnim sopstvenim kapitalom i domaćom štednjom za realizaciju ozbiljnijih investicionih projekata.

¹¹⁸ Cvijanović D., Trandafilović S., Imamović, N., Marketing Concept in Terms of Agricultural Enterprises Development in Transitional Countries. *Ekonomika poljoprivrede*, 60(1), 2013, pp. 113-121.

¹¹⁹ Cvijanović D., Bekrić A., Neke karakteristike menadžmenta u agroindustrijskim preduzećima Srbije, *Ekonomika poljoprivrede*, Vol. 45, broj 3-4, 1994, str. 69-77.

U takvoj ekonomskoj situaciji uloga stranih direktnih investicija dobija na svojoj težini, posebno imajući u vidu sve prednosti koje SDI imaju u odnosu na kreditno zaduživanje kod međunarodnih finansijskih institucija i komercijalnih kreditora. Stvaranje povoljnog investicionog ambijenta i sposobnost da se iskoriste svi pozitivni i izbegnu negativni efekti SDI su osnovni zahtevi koji se postavljaju pred kreatore investicione i ekonomske politike.¹²⁰

Ekonomskom politikom treba usmeriti investicije u sektore privrede koji se bave višim fazama prerade proizvoda i koji stvaraju veću dodatu vrednost, jer je veliko učešće repromaterijala i sirovina u izvozu pokazatelj nerazvijenosti zemlje koja ima takvu strukturu izvoza. S druge strane, Srbija se nalazi u poziciji kada je potrebno investicionom politikom ispraviti sve greške dosadašnjeg perioda u pogledu ravnomernijeg regionalnog razvoja, kako bi se zaustavili negativni trendovi koji se ogledaju u povećanju regionalnih razlika u zaposlenosti, zaradama, izvozu, investicijama, infrastrukturi, negativnim demografskim kretanjima i sl.

4.1. Efekti stranih direktnih investicija na privredni razvoj

Dolazak SDI ima veliki razvojni potencijal za zemlje u tranziciji: da li će i u kojoj meri on biti iskorišćen, zavisi od mnogih faktora, ali i od sposobnosti zemlje domaćina da iskoristi pozitivne i izbegne negativne efekte i rizike koje SDI mogu da proizvedu.¹²¹

Osim priliva svežeg kapitala koristi koje zemljama domaćinima donose SDI mogu da se jave u nekoliko drugih vidova:

- SDI donose značajan transfer tehnologije koji ne može da bude postignut putem finansijskih investicija, pozajmljivanjem kapitala ili trgovinom robama i uslugama,
- SDI mogu da unaprede konkurenciju na domaćem tržištu inputa,

¹²⁰ Aničić J., "Investicioni ambijent zemalja u tranziciji kao pretpostavka stranih ulaganja", Zbornik radova *Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji*, Ekonomski fakultet Kragujevac, 2009. str. 159-175.

¹²¹ Centar za liberalno demokratske studije "Grinfeld investicije u Srbiji", Beograd, 2007.

- Primaoci SDI često dobijaju obuku zaposlenih tokom poslovanja novih preduzeća što doprinosi razvoju ljudskog kapitala u zemlji domaćinu,
- Dobit koju ostvare SDI uvećava prihode od poreza na dobit preduzeća u zemlji domaćinu,
- SDI mogu voditi izmeni tehnološke baze zemlje i smanjivanju tehnološkog jaza u odnosu na razvijene zemlje.

Pri tome, vladine politike privlačenja SDI mogu značajno uticati na intenziviranje industrijalizacije zemlje i podizanje tehnološkog nivoa proizvodnje. O uspehu takve politike govori visoki kumulativni rast industrije u periodu 2000-2007. godine u pojedinim zemljama u tranziciji (Tabela 16), dok je kumulativni rast industrije Srbije u posmatranom periodu bio svega 16%.

Tabela 16. Rast prerađivačke industrije u izabranim zemljama u periodu 2001-2008. godine

Redni broj	Država	Procenat rasta
1	Poljska	84
2	Bugarska	76
3	Slovačka	61
4	Rumunija	41
5	Mađarska	55
6	Hrvatska	40
7	Srbija	16

Izvor: Republički zavod za razvoj, 2009.

Rezultati Tabele 16. ukazuju na jedan od glavnih uzroka zaostajanja ukupnog privrednog rasta naše zemlje u tranzicionom periodu, a to je zapostavljen razvoj industrije, posebno prerađivačkog sektora ove grane, koji je osnovna poluga industrijskog i privrednog razvoja većine ekonomski razvijenih zemalja..

Zemlje u razvoju na početku tranzicionog perioda beleže hroničnu nestašicu sopstvenog kapitala, upravljačkih znanja (menadžment), savremene tehnologije, izvoznih kanala i domaće štednje iz koje bi

mogle da finansiraju sopstveni razvoj.¹²² Otuda je značaj SDI za razvoj ovih zemalja u većini slučajeva presudan, što pokazuje i činjenica da je najveći deo SDI uložen u najrazvijenije tranzicione zemlje (Tabela 17).

Tabela 17. Strane direktne investicije, neto u periodu 2006-2008. godine

(u mil. USD)

Država	2006	2007	2008
Bugarska	7492	11442	8472
Češka Republika	3992	8818	8831
Mađarska	3658	2351	4853
Poljska	10716	17864	12951
Rumunija	10944	9645	13577
Slovačka	4182	2881	3156
Slovenija	-218	-367	378
Hrvatska	3194	4736	4213
Srbija	4265	2195	2717

Izvor: UNCTAD, za Srbiju - Narodna banka Srbije

Efekti stranih ulaganja su uglavnom pozitivni i obostrani, o čemu svedoči i njihov dinamičan rast poslednjih decenija: sve zemlje koje učestvuju u ovom procesu beleže značajan privredni rast, što uveliko povećava interes za nastavkom takvih tendencija. Kao alternativa dolasku SDI javljaju se krediti – komercijalni ili krediti međunarodnih finansijskih institucija (MMF, Svetska banka, EBRD i dr). Ipak, uz veliku zaduženost koja po pravilu prati početak tranzicije, ova mogućnost je manje verovatna, jer prezadružene zemlje su suočene sa znatno smanjenim mogućnostima dobijanja kredita. Umesto kredita, strani investitori donose kapital, znanje, izvozne kanale i novu poslovnu kulturu u zemlju primaoca SDI.¹²³

Nivo ukupnih SDI u zemljama Istočne Evrope jasno ukazuje da su zemlje koje su sprovele brze unutrašnje reforme privukle najviše

¹²² Centar za liberalno demokratske studije "Grinfeld investicije u Srbiji", Beograd, 2007.

¹²³ Maksimović LJ., *Koncept o odnosu SDI i razvoja zemalja u tranziciji*, Naučni skup "Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji", Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2009.

stranih investicija,¹²⁴ dok Srbija i na tom planu značajno zaostaje, posebno u visini grinfild investicija¹²⁵, tako da su SDI po glavi stanovnika u Srbiji i po nekoliko puta niže od pojedinih tranzicionih zemalja.

Investicije u tranzicionom periodu u Srbiju su plasirane najviše u sektor nerazmenljivih dobara – bankarstvo, osiguranje, telekomunikaciju, energetiku, nekretnine i trgovinu. Iz razvojne perspektive međutim, najznačajnije su investicije koje podstiču produktivnost i tehnološki napredak u sektoru razmenljivih dobara pošto pozitivno utiču na povećanje konkurentnosti i izvoz domaće privrede.¹²⁶ Priliv u sektor nerazmenljivih dobara može da izazove i neželjene posledice ako ne rezultira povećanjem deviznog priliva. Priliv investicija u sektor nerazmenljivih dobara (posebno u sektor nekretnina) obično dovodi do kreditne ekspanzije, porasta cena imovine i dovodi do premeštanja resursa od razmenljivih ka nerazmenljivim dobrima. Rastuća uvozna tražnja i smanjena ponuda razmenljivih dobara, dodatno opterećuje deficit tekućeg platnog bilansa, što treba da bude ozbiljno upozorenje kreatorima ekonomske politike prilikom analize efekata SDI na nivo rasta BDP, stope nezaposlenosti, konkurentnosti domaće privrede i sl.

¹²⁴ LOCO monitor, Monthly Investment Monitor Global (MIM) edition, 2007.

¹²⁵ Šira definicija (LOCO monitor-a) obuhvata pet glavnih oblika SDI: grinfild investicije (izgradnja novih preduzeća), braunfild investicije (proširenje ili reinvestiranje u postojeće podružnice ili lokacije u inostranstvu), spajanje & akvizicije (M&A), privatizacija i investicija u vlasništvo i novi oblici investicija (zajednička ulaganja, strateško udruživanje, licenciranje i drugi ugovori o ortočkim društvima).

¹²⁶ Savet stranih investitora, Bela knjiga 2009., Beograd, 2010.

Tabela 18. Investicije nefinansijskog sektora evropskih zemalja

(u 000 EUR)

		Investicije po zaposlenom		Investicije po preduzeću	
		MSP	ukupno	MSP	ukupno
EU 27	2007	7,4	8,5	31,7	54,4
	2008	7,7	8,8	33,4	56,7
Bugarska	2007	4,2	4,7	23,0	35,5
	2008	4,4	4,8	24,2	35,7
Mađarska	2007	5,6	6,6	17,5	29,2
	2008	4,4	5,4	14,6	25,1
Slovenija	2007	8,3	10,0	35,0	63,8
	2008	9,4	10,8	39,3	67,1
Rumunija	2007	6,5	9,3	39,2	90,9
	2008	9,9	12,9	59,2	121,1
Srbija	2007	4,1	4,5	12,2	20,7
	2008	3,0	3,9	9,2	18,2

Izvor: Eurostat, Republički zavod za razvoj, 2009.

Podaci Tabele 18. pokazuju da Srbija nije dovoljno konkurentna kao investiciona destinacija u odnosu na države regiona, jer su ulaganja po preduzeću, kao i po zaposlenom znatno manja u odnosu na posmatrane zemlje. U Strategiji za privlačenje stranih direktnih investicija, koju je usvojila Vlada Srbije, definisane su četiri osnovne grupe problema¹²⁷ koje je potrebno eliminisati za bolje rezultate na tom planu:

1. zakonodavni problemi – od nedefinisanog vlasništva nad građevinskim zemljištem do potrebe za modernizacijom i efikasnošću celokupnog sudskog sistema,
2. ograničeni institucionalni kapaciteti za sprovođenje reformi i za strateško planiranje i marketing,
3. neadekvatna infrastruktura, spore i nedovoljne ekonomske reforme i ograničen pristup merama za unapređenje konkurentnosti,

¹²⁷ Strategija za privlačenje stranih direktnih investicija, Vlada Republike Srbije, 2007.

4. potreba za boljim razumevanjem važnosti SDI i izrada programa koji su osetljivi na potrebe investitora i precizno usmerenog nacionalnog programa za promociju investicija.

SDI mogu da donesu različite vrste rizika za zemlju u razvoju¹²⁸ koja im je domaćin, počev od „direktne štete“ kao što je zagađenje životne sredine i degradacija prirodnih bogatstava, pa do ostalih rizika od kojih su najvažniji:

- smanjenje, umesto povećanja, domaće štednje i investicija, uključujući efekte na BNP kroz repatrijaciju dobiti;
- „istiskivanje“ domaćih preduzeća sa tržišta kapitala;
- rast nezaposlenosti kao posledica otpuštanja radne snage;
- povećanja tražnje za devizama i apresijacije deviznog kursa;
- podrške lokalnim monopolima i stvaranje novih;
- ometanja regulacije;
- stvaranje nestabilnosti kroz povećanje finansijskih rizika na tržištu;
- nastojanja da se zaštite rente iz tehnologije umesto transfera tehnologije.

¹²⁸ Centar za liberalno demokratske studije “Grinfield investicije u Srbiji”, Beograd, 2007.

Tabela 19. Raspon mogućih efekata SDI

	Raspon potencijalnih efekata stranih direktnih investicija			
	direktni efekti		indirektni efekti	
	pozitivni	negativni	pozitivni	negativni
Kvantitet	Dovode do povećanja neto kapitala i otvaranja novih radnih mesta u industrijama u ekspanziji	SDI kroz akvizicije mogu da dovedu do racionalizacije i otpuštanja zaposlenih	Dovode do otvaranja novih radnih mesta kroz veze unapred i unazad i efekte multiplikatora u domaćoj privredi	Oslanjanje na uvoz ili preseljenje postojećih firmi dovode do gubitka posla
Kvalitet	Dovode do isplate većih plata i imaju veću produktivnost	Uvode poslovne običaje u npr. zapošljavanju koji se smatraju nepoželjnim	Prelivanje „najbolje prakse“ u organizaciji rada na domaće firme	Dovode do erozije nivoa plata pošto domaće firme pokušavaju da se takmiče
Lokacija	Dovode do otvaranja novih i možda boljih radnih mesta u oblastima sa visokom nezaposlenošću	Dovode do zagušenja već prenaseljenih gradskih oblasti i pogoršanja regionalnih neravnoteža	Podstiču prelazak firmi dobavljača u oblasti gde postoji ponuda radne snage	Dovode do preseljenja lokalnih proizvođača, pogoršavajući regionalnu nezaposlenost

Izvor: UNCTAD, 1994.

Jedan od najvećih problema srpske privrede je velika nezaposlenost, koja se u godinama ekonomske krize dodatno uvećala. Jedini način za održivi rast zaposlenosti, u nedostatku domaće štednje i kapitala, jesu SDI i podugovarački lanci koji se stvaraju nakon njihovog dolaska, što je potvrdila praksa u Češkoj, Slovačkoj, Poljskoj i drugim tranzicionim evropskim zemljama.

4.2. Investiciona politika u tranzicionom periodu

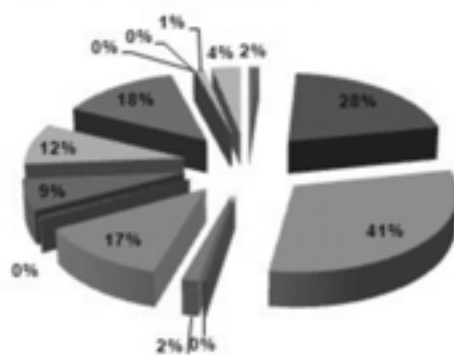
U razvoju konkurentskih prednosti sve zemlje prolaze kroz četiri faze: u prvoj fazi prednosti se ostvaruju na bazi resursa, u drugoj na bazi investicija, u trećoj na bazi inovacija i u četvrtoj na bazi stvorenog bogatstva.¹²⁹

Da bi konkurentске prednosti jedne privrede došle do punog izražaja, potrebno je između ostalog, voditi razvojnu i investicionu politiku u skladu sa sopstvenim razvojnim interesima i definisati strategiju privlačenja SDI kroz favorizovanje njihove alokacije u prioritetne sektore nacionalne ekonomije. Odgovornost za negativne efekte SDI ne snose strani ulagači, već zemlje primaoci SDI.

Struktura investicija po delatnostima i u procentima data je na grafikonu 2.

Grafikon 2. Struktura investicija po delatnostima u %

Strana ulaganja u Republici Srbiji 2009. god
po granama delatnosti u %



- Poljoprivreda
- Vađenje ruda i kamena
- Prerađivačka industrija
- Proizvodnja električne energije, gasa i vode
- Građevinarstvo
- Trgovina na veliko i malo, opravka
- Hoteli i restorani
- Saobraćaj, skladištenje i veze
- Finansijsko posredovanje
- Poslovi sa nekretninama, iznajmljivanje
- Državna uprava i socijalno osiguranje
- Obrazovanje

Izvor: Narodna Banka Srbije

¹²⁹ Porter M., Ketels C., Delgado M., *The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*, The Global Competitiveness Report 2007-2008, WEF, pp. 51-82.

Kakvi su efekti razvojne i investicione politike Srbije u tranzicionom periodu?

U periodu od 2001. do 2007. godine Srbija je imala relativno visok rast bruto domaćeg proizvoda od 5,6% prosečno godišnje, prosečan rast investicija od 7,5% i rast izvoza od 20,2% prosečno godišnje, neto priliv direktnih stranih investicija od 8,9 mlrd evra, značajan rast deviznih rezervi.¹³⁰ Ipak, sve to nije bilo dovoljno za brži priključak razvijenom delu sveta, kao ni dostizanju proizvodnih rezultata iz 90-ih godina prošlog veka, pa je tako nivo BDP iz 2007. godine iznosio samo 80% BDP iz 1990., a industrijska proizvodnja 2007. godine iznosila samo 50% industrijske proizvodnje iz 1990. godine.¹³¹

Tabela 20. Odnos investicija i BDP u periodu 2005-2009. godine

	2005	2006	2007	2008	2009
BDP, realan rast	5,6	5,2	6,9	5,5	-3,1
BDP po stanov. EUR	2.729	3.144	3.900	4.547	4.215
Investicije, % BDP	19,0	21,0	24,0	23,2	18,4
SDI, mil. EUR	1.250	3.323	1.821	1.824	1.372

Izvor: RZS, NBS, Ministarstvo finansija, RZR

Sve slabosti ekonomske politike Srbije u tranzicionom periodu su dolaskom svetske ekonomske krize, posebno od druge polovine 2008. godine došle do punog izražaja. U punoj meri se osetilo nedovoljno investiranje u realni sektor privrede (industriju, građevinarstvo, poljoprivredu), pre svega u sektor razmenljivih dobara koji bi doprineo povećanju konkurentnosti domaće privrede, rastu izvoza, smanjenju spoljnotrgovinskog deficita i smanjenju nezaposlenosti.

¹³⁰ Privredna komora Srbije, Centar za naučno-istraživački rad, 2010.

¹³¹ Statistički bilten, 2009., 2010., (više brojeva), Narodna banka Srbije, Beograd, 2010.

Tabela 21. Investicije Srbije prema tehničkoj strukturi i veličini preduzeća u 2008. godini

(u 000 dinara)

	Ukupno	Građevinski radovi	Oprema sa montažom	Ostalo
1. Ukupne investicije	682.593.467	298.740.743	326.729.639	57.123.085
2. Nefinansijski sektor (3+4)	449.657.361	186.121.382	225.250.897	38.285.082
3. Velika pred.	223.115.606	78.706.399	122.509.071	21.900.136
4. MSP	226.541.755	107.414.983	102.741.826	16.384.946

Izvor: Republički zavod za razvoj na osnovu podataka RZS

Podaci Tabele 21. ukazuju na to da se cca 1/2 investicija u osnovna sredstva odnosi na opremu, a ostatak na građevinske radove i ostalo, što sigurno nije dovoljno imajući u vidu nivo tehnološke razvijenosti naše privrede i zaostajanje za razvijenim privredama. Ovakva struktura investicija ne može doprineti značajnom poboljšanju postojećih proizvoda, niti brzom osvajanju novih proizvoda i tehnoloških postupaka bez kojih nema prodora na razvijena međunarodna tržišta, izložena međunarodnoj konkurenciji, kao i raznim merama protekcionizma koje razvijene zemlje primenjuju, posebno pojačano u uslovima ekonomske krize.

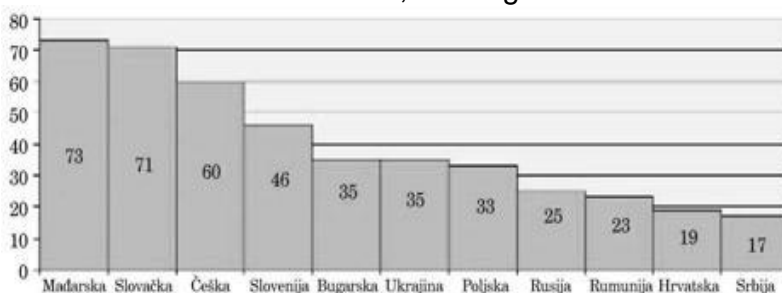
Tabela 22. Kretanje spoljnog duga i SDI u periodu 2001-2009. godine

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Spoljni dug u mld. eur	12,6	10,7	10,8	10,4	13,1	14,9	17,8	21,8	22,8
SDI u mil.eur	184	500	1.194	774	1.250	3.323	1.821	1.824	1.373

Izvor: Republički zavod za statistiku

Prema prezentiranim podacima (Tabela 22), spoljni dug Srbije je porastao sa 12,6 milijardi Eur-a iz 2001. godine na 22,8 milijardi u 2009. godini, a da povećanje duga nije imalo pozitivan uticaj na rast industrijske proizvodnje, rast zaposlenosti, smanjenje spoljnotrgovinskog deficita, izgradnju značajnijih infrastrukturnih objekata ili smanjenje razlika u regionalnoj razvijenosti. U istom periodu, SDI su iznosile 12,243 milijarde Eur-a ili prosečno godišnje 1.360 milijardi Eur-a, pri čemu priliv SDI nije doprineo ekonomskom razvoju privrede Srbije.

Grafikon 3. Izvoz kao % BDP, 2008. godine



Izvor: EBRD, IMF, www. Database for CZE, Roland Berger

Podaci o učešću izvoza u BDP (Grafikon 3) ukazuju veoma jasno na nizak nivo konkurentnosti privrede Srbije i relativno zaostajanje u odnosu na zemlje okruženja, posebno nove članice EU (Mađarska, Slovenija, Češka, Slovačka) koje razvoj svoji ekonomija zasnivaju na ulaganjima koja doprinose povećanju izvoza u ukupnom BDP.

4.3. Investiciona politika u funkciji ravnomernog regionalnog razvoja Srbije

Svi dosadašnji modeli privrednog rasta i razvoja bazirali su se na sektorskim prioritetima i sektorskim politikama, uglavnom na kratkoročnim i srednjoročnim ciljevima. Regionalni razvoj i dugoročno regionalno planiranje su bili marginalizovani, a mere na ovom području su bile nesinhronizovane, kratkoročnog karaktera i usmerene uglavnom na podsticanje razvoja pojedinih nerazvijenih područja. Tranzicioni procesi od 2000. godine samo su dodatno

potencirali i multiplikovali negativne efekte regionalne ekonomske politike.

Ciljevi regionalnog razvoja definisani Strategijom regionalnog razvoja Srbije 2007-2012. godine su: održiv razvoj, podizanje regionalne konkurentnosti, smanjenje regionalnih neravnomernosti i siromaštva, zaustavljanje negativnih demografskih kretanja, nastavak procesa decentralizacije, ekonomska integracija srpskih zajednica na Kosovu i Metohiji i izgradnja institucionalne regionalne infrastrukture.¹³²

Proces tranzicije je imao izrazito negativan uticaj na regione-centre tradicionalne industrije, kao što su metalski kompleks, proizvodnja saobraćajnih sredstava, tekstilna industrija i dr. koji su angažovali veliki broj radno sposobnog stanovništva. To je uslovalo tendenciju demografskog pražnjenja ovih područja, a i povećalo društvene troškove zbog velike koncentracije stanovništva u velikim gradovima (Tabela 23).

Tabela 23. Regionalni dispariteti u Srbiji (2008. godina)

Indikatori	BDV po stanovniku	Zarade po stanovniku	Stopa nezaposlenosti	Demografsko pražnjenje 1971-2000 (%)
Ekstremne vrednosti	16:1 Grad Beograd: Toplički	4:1 Grad Beograd: Jablanički	4:1 Jablanički: Grad Beograd	(-28,5): (+32) Pirotski: Grad Beograd

Izvor: Republički zavod za razvoj, 2009.

Učešće Srbije u privlačenju SDI je značajno povećano u odnosu na početak tranzicionog perioda, ali je nedovoljno u odnosu na neophodnost bržeg razvoja i smanjivanja velikih ekonomskih razlika u odnosu na razvijene zemlje. Nepovoljna je i činjenica da se strani investitori uglavnom koncentrišu na područjima većih gradova i razvijenih regiona, što je još više produbilo ionako velike regionalne razlike. Nesklad u regionalnoj konkurentnosti se ogleda u koncentraciji privredne aktivnosti uspešnih preduzeća, visokoj dobiti i zaposlenosti u Beogradu i Južno-bačkom okrugu, dok su

¹³² Vlada Republike Srbije, "Strategija regionalnog razvoja Republike Srbije, 2007-2012", Službeni glasnik Republike Srbije 21/07., 2007.

svi ostali regioni suočeni sa niskom privrednom aktivnošću, nerazvijenošću i visokom stopom nezaposlenosti. Na primer, u 2008. godini (Tabela 23) ova dva regiona učestvuju sa 2/3 ukupnog republičkog prihoda i dobiti, i više od 2/3 kapitala.¹³³

Regionalna privreda nije dovoljno prilagođena za visoke zahteve konkurentskih ino-tržišta, tako da je izvoz koncentrisan u razvijenim regionima dok je učešće pojedinih nerazvijenih regiona u ukupnom izvozu i uvozu simbolično. Konkurentski potencijal nacionalne privrede najbolje odražava njena izvozna aktivnost, dok je regionalna konkurentnost sposobnost regiona da privuče investitore, ubrza i podrži privrednu aktivnost tako da privreda regiona ima održiv i dinamičan privredni rast.¹³⁴

Kako je ravnomeran privredni razvoj cilj, a podizanje njihove konkurentnosti strateško opredeljenje Srbije, prioritet regionalne politike u izvoznom segmentu je podsticanje dinamičnog razvoja regiona povećanjem njihove konkurentnosti i izvozne orijentacije.

Tabela 24. Regionalna ekonomska asimetričnost 2008. godine (podaci u %)

	Broj preduzeća	Zaposlenost	Prihod	Dobit	Gubitak	Kapital
Beograd	41,0	31,4	49,0	52,0	53,0	56,0
Južno-bački	11,2	10,8	16,6	14,0	7,4	12,5
Ukupno	52,2	42,2	65,6	66,0	60,4	68,5

Izvor: Republički zavod za razvoj, 2009.

Negativan spoljnotrgovinski bilans Srbije je posledica nepovoljne izvozne strukture u kojoj dominiraju radno intenzivni (za čiju je proizvodnju karakterističan nisko kvalifikovan rad) i resursno intenzivni (proizvodi niskog stepena finalizacije, uglavnom agrarni i rudni *inputi*) proizvodi, dok u uvozu dominiraju energetske sirovine i tehnološki intenzivni proizvodi. Od 2001. godine u strukturi izvoza čak se smanjuje učešće proizvoda na kojima bi trebalo da se zasniva konkurentnost Srbije, a to su tehnološko-intenzivni

¹³³ Aničić J., Laketa M., Vukotić S. *Investiciona politika i regionalni razvoj Srbije u tranzicionom periodu*, Zbornik radova Geografskog instituta Jovan Cvijić SANU, 2011, br. 3, str. 47-61.

¹³⁴ Jefferson Institute, Konkurentnost privrede Srbije, Beograd, 2003.

proizvodi i proizvodi intenzivni ljudskim kapitalom, u čijoj proizvodnji dominiraju korišćenje moderne tehnologije, kvalifikovan rad, savremeni metodi upravljanja procesom proizvodnje, kao i proizvodi koji poseduju necenovne prednosti – kvalitet, dizajn, servisiranje i dr.

Industrijska struktura Srbije u proteklom tranzicionom periodu skoro da se nije promenila – i dalje je zasnovana na radno-intenzivnim podsektorima. U nisko i srednje-niskim (*Low-tech* i *Medium-low tech*) podsektorima zaposleno je 75% radnika, delatnost obavlja 90% preduzeća i ostvaruje se 76 % novostvorene vrednosti. Transformacija privrede potencirala je produbljanje regionalnih asimetričnosti koje se primarno ispoljavaju sve većom koncentracijom privrednih aktivnosti u Dunavsko-savskom pojasu. Skoro 2/3 prerađivačke industrije koncentrisano je u dva regiona: region Vojvodine i Grada Beograda, (Mapa 1), a samo 37% prerađivačke industrije se nalazi na ostalom području.¹³⁵

Sigurno je da se ovako negativno regionalno stanje može promeniti, pre svega, povećanjem investicija u pojedine opštine, okruge i regione a u tom procesu aktivnu ulogu moraju imati i nadležne državne institucije, od Fonda za razvoj, Agencije za regionalni razvoj, SIEPE i drugih regulatornih tela na državnom i lokalnim nivoima. Značajne mere za dinamičan regionalni razvoj su infrastrukturne investicije u putnoj privredi, investicije u energetski sektor (hidro i termo-elektre), formiranje razvojne (investicione) banke na nivou države, razvoj regionalnog tržišta hartija od vrednosti, povezivanje institucionalnih investitora (investicioni fondovi, dobrovoljni penzioni fondovi, sektor osiguranja) i privrede, posebno sektora malih i srednjih preduzeća, stvaranje stimulativnog privrednog ambijenta i pravne sigurnosti za privlačenje investicija iz dijaspore, stimulisanje povezivanja sektora malih i srednjih preduzeća putem poslovnih inkubatora, klastera i slično.¹³⁶

¹³⁵ Izveštaj o razvoju Srbije 2009. godine, Republički zavod za razvoj, Beograd; 2010.

¹³⁶ Aničić J., Radović D., Radović B., „Regionalna konkurentnost u funkciji privrednog razvoja Srbije”, DEB, *Ekonomski vidici*, XVI, br 4/2011, Beograd, 2011, str. 675-689.

Mapa 1: Regionalna ekonomska koncentracija



Izvor: Republički zavod za razvoj, „Izveštaj o razvoju Srbije 2009. godine“, Beograd, 2010.

Na početku tranzicionog perioda zemlje u razvoju se karakterišu nedostatkom sopstvenog kapitala, upravljačkih znanja (menadžment), savremene tehnologije, izvoznih kanala i domaće štednje iz koje bi mogle da finansiraju sopstveni rast i razvoj. Zbog toga su u svojim razvojnim planovima prinuđene da se, u velikoj meri, oslanjaju na inostrani kapital, od koga su se strane direktne

investicije pokazale kao najkvalitetniji oblik. S jedne strane, priliv SDI donosi novu tehnologiju, upravljačka znanja i mogućnost uključivanja u međunarodnu proizvodnju i trgovinu, a pored toga, ova sredstva su i kvalitetan izvor pokrića deficita platnog bilansa, jer ne stvaraju obaveze prema inostranstvu. Zbog toga je veoma značajno za sve zemlje u tranziciji da kontinuirano stvaraju pretpostavke za snažniji priliv SDI u budućnosti i usmeravaju investicije ka prioritetnim sektorima nacionalne ekonomije.

Srbija je u tranzicionom periodu imala realan rast BDP, sve do 2009. godine, ali je on bio zasnovan na investicijama u sektore nerazmenljivih dobara, pre svega trgovinu, bankarstvo, telekomunikacije, nekretnine. Na drugoj strani, investicije u realni sektor, pre svega prerađivačku industriju bile su u drugom planu (za razliku od drugih tranzicionih zemalja), što je rezultiralo veoma nezavidnom pozicijom privrede Srbije u pogledu konkurentnosti, obima i strukture izvoza, spoljnotrgovinskog deficita, stope nezaposlenosti što, sa svoje strane govori o sposobnosti ekonomske politike da iskoristi pozitivne efekte koje SDI sa sobom nose.

Dodatni problem i zadatak kreatorima ekonomske i investicione politike u budućem periodu jeste i otklanjanje dispariteta regionalnog razvoja i smanjenje neopravdano velikih regionalnih razlika u razvijenosti, nastalih pre svega malim investicionim aktivnostima u većini regiona Srbije (izuzev Beograda i Južno-bačkog regiona). Kako se strani investitori uglavnom koncentrišu u razvijenim regionima i većim gradovima, potrebno je stvoriti povoljan investicioni ambijent i na nivou nerazvijenih regiona, okruga i opština u cilju stvaranja preduslova za ravnomeran privredni razvoj i zaustavljanje negativnih demografskih kretanja u Republici.

5. Sektorska struktura privrede u tranzicionom periodu

Nedovoljan broj i slabe performanse poslovanja sektora u razmenljivim delatnostima, a pre svega u prerađivačkoj industriji, još jedan je pokazatelj niskog nivoa razvijenosti ovog sektora. Tako, na primer, nerazmenljivi sektori (257.993 MSP) su u 2011. godini generalisali 41,9% zaposlenosti, 46,1% prometa i 37,7% BDV nefinansijskog sektora privrede. Najveći broj MSP (212.447 ili 66,5%) koncentrisan je u četiri sektora: Prerađivačka industrija, Trgovina na veliko i malo, Građevinarstvo i Stručne, naučne inovacione i tehničke delatnosti (Tabela 25). U ovim delatnostima ostvareno je 72,4% zaposlenosti i 80,4% prometa i 71,4% BDV sektora MSP u 2011. godini (47,3%, 52,7% i 39,4% nefinansijskog sektora, respektivno).¹³⁷

¹³⁷ Nacionalna agencija za regionalni razvoj: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2011. godini, Beograd, 2012.

Tabela 25. Indikatori poslovanja MSP prema delatnosti, u 2011. godini

	Broj preduzeća		Promet		BDV	
	broj	% privrede	mil. din.	% privrede	mil. din	%privrede
Razmenljivi sektori	61.311	19,2	1.538.731	19,4	279.145	17,5
Prerađivačka ind.	53.632	16,8	1.140.220	14,4	217.799	13,7
Ostali razmenljivi	7.679	2,4	398.511	5,0	61.346	3,9
Nerazmenljivi sektori	257.993	80,7	3.662.101	46,1	599.101	37,7
Građevinarstvo	26.952	8,4	351.985	4,4	81.983	5,2
Trgovina	96.093	30,0	2.420.801	30,5	242.406	15,2
Stručne, naučne, inovac. i tehn. delat.	35.770	11,2	267.884	3,4	84.573	5,3
Ostali nerazmenljivi	99.178	31,0	621.431	7,8	190.138	12,0
Ukupno MSP	319.304	99,8	5.200.832	65,5	878.245	55,2

Izvor: MRRLS na osnovu podataka RZS

U strukturi MSP sektora (Tabela 26) dominiraju mikro preduzeća (307.430) sa učešćem od 96,3%, dok su prema obliku organizovanja najbrojniji preduzetnici (228.540 – 71,6% MSP sektora) i DOO (72.035 – 26,1% MSP sektora).

Tabela 26. Broj i struktura privrednih subjekata u MSP sektoru u 2011.godini

Oblik organizovanja	Mikro	Mala	Srednja	Ukupno
	Broj	Broj	Broj	Broj
Preduzeća	78.8	9.656	2.218	90.764
AD	1.05	508	459	2.020
DOO	73.2	8.665	1.498	83.402
Ostalo ¹¹	4.59	483	261	5.342
Preduzetnici	228.5			228.540
Ukupno	307.4	9.656	2.218	319.304
Struktura (%)	96,3	3,0	0,7	100,0

Izvor: MRRLS na osnovu podataka RZS

Smanjena poslovna aktivnost i tražnja kod najvažnijih spoljnotrgovinskih partnera Srbije (pre svega zemalja članica EU) i otežani uslovi poslovanja u zemlji uticali su na usporavanje dinamičnog razvoja sektora MSP u Srbiji. Dostignuti nivo razvijenosti institucionalne infrastrukture za podsticanje razvoja MSP, kao i ukupan poslovni ambijent nije u potrebnoj meri stimulativan da obezbedi značajniji razvoj MSP u otežanim uslovima poslovanja. Razvojna ograničenja koja su postojala i pre krize, u uslovima krize su se još značajnije ispoljila što rezultira u usporenom razvoju preduzetništva i MSP u Srbiji. Uslovi krize se najviše osećaju u preduzećima koja imaju nedovoljnu ekonomsku i konkurentsku snagu na tržištu, što je slučaj sa preduzetničkim radnjama koje su pre krize imale snažan rast, kao i kod preduzeća koja su imala najviše razvojnih problema u periodu pre krize (preduzeća srednje veličine).¹³⁸

Posmatrajući osnovne indikatore poslovne demografije mogu se uočiti sve niže stope nastanka preduzeća/radnji (broj

¹³⁸ Aničić J. Radović D, Radović B., Anđelić S., „Postkrizni model ekonomskog rasta – šanse i ograničenja za razvoj sektora MSPP“ DEB, *Ekonomski vidici* XVI, br. 3/2011, Beograd, 2011, str. 463-481.

novonastalih preduzeća/radnji kao procenat ukupnog broja aktivnih preduzeća/radnji) i sve više stope gašenja preduzeća/radnji (broj brisanih preduzeća/radnji kao procenat ukupnog broja aktivnih preduzeća/radnji), što za krajnji rezultat ima niže ukupne stope nastanka i više ukupne stope gašenja poslovnih subjekata. Sva novonastala preduzeća, kao i sva brisana preduzeća iz registra, su male i srednje veličine (Tabela 27).

Tabela 27. Stope rasta i gašenja preduzeća i radnji %

	Preduzeće		Radnje		Ukup	
	stopa nastanka	stopa gašenja	stopa nastanka	stopa gašenja	stopa nastanka	stopa gašenja
2006	18,9	1,9	23,7	14,0	22,3	10,6
2007	16,2	5,0	22,6	14,9	20,7	12,1
2008	12,8	6,4	20,2	16,1	18,0	13,2
2009	8,7	3,1	18,5	16,4	15,2	11,9
2010	8,2	8,2	16,5	16,9	13,7	13,9
2011	8,2	13,1	15,3	16,3	13,0	15,3

Izvor: MRRLS na osnovu podataka RZS

U 2011. godini najčešće započinjanje poslovne aktivnosti je u sledećim sektorima: Trgovina na veliko i malo (11.034 ili 26,6%), Prerađivačka industrija (6.323 ili 15,2%) i Usluge smeštaja i ishrane (5.073 ili 12,2%). Ova tri sektora beleže i najveći broj firmi brisanih iz registra (35,0%, 16,7% i 10,1% respektivno, od ukupnog broja preduzeća i radnji brisanih u 2011. godini).

MSP imaju opredeljujući uticaj na osnovne indikatore poslovanja svih sektora delatnosti privrede osim u sektorima: Rudarstvo, Snabdevanje električnom energijom, gasom i parom i Saobraćaj i skladištenje, gde dominiraju velika preduzeća.

U 2011. godini postoji značajna sektorska koncentracija MSP u sektorima 14 Trgovina na veliko i malo i popravka motornih vozila (96.093 preduzeća - 30,1% ukupnog broja MSP) i Prerađivačka industrija (53.632 - 16,8%), jer čine 46,8% svih preduzeća u nefinansijskom sektoru, angažuju 37,2% zaposlenih, ostvaruju 44,9% prometa i stvaraju 28,9% BDV nefinansijskog sektora Srbije. U okviru

sektora MSP Trgovina na veliko i malo i popravka motornih vozila, i Prerađivačka industrija posluje 46,9% od ukupnog broja MSP, angažovano je 57,0% zaposlenih, stvara se 68,5% prometa i 52,4% BDV sektora MSP.

Značajna sektorska koncentrisanost postoji i u spoljnotrgovinskoj aktivnosti sektora MSP. Najveći obim spoljnotrgovinskog prometa odvija se u sektorima Prerađivačke industrije i Trgovine na veliko i malo i popravka motornih vozila. U 2011. godini, 10.483 MSP iz sektora Prerađivačke industrije i Trgovine na veliko i malo (5.887 i 4.596 respektivno) ostvarila su izvoz u vrednosti od 348,9 milijardi dinara (218,8 i 130,0 milijardi. dinara respektivno) što čini 42,3% izvoza nefinansijskog sektora, odnosno 84,2% izvoza sektora MSP. Slična je situacija i na strani uvoza, gde 14.933 MSP iz sektora Prerađivačke industrije i Trgovine na veliko i malo (5.699 i 9.234 respektivno) su ostvarila uvoz u vrednosti od 676,2 milijardi dinara (227,9 i 448,4 milijardi. dinara respektivno) što čini 49,3% uvoza nefinansijskog dela privrede, odnosno 88,4% uvoza MSP sektora.¹³⁹

U strukturi sektora MSP Prerađivačke industrije dominiraju nisko tehnološki sektori sa učešćem od preko 50% u svim osnovnim pokazateljima poslovanja preduzeća (osim u uvozu), a najmanje učešće imaju visoko tehnološki sektori (srednje visoko tehnološki sektori i visoko tehnološki sektori) koji čine 10,0% od ukupnog broja preduzeća, zapošljavaju 16,8% radnika i stvaraju 21,3% prometa, 21,5% BDV i generišu 21,2% izvoza i 33,7% uvoza MSP ukupno. Visoko učešće niskotehnoloških i nisko učešće visokotehnoloških sektora u strukturi prerađivačke industrije ukazuje na izrazito nepovoljnu tehnološku strukturu malih i srednjih preduzeća koja proizvode niske dodate vrednosti, male diferenciranosti i slabe konkurentske prednosti što ih prisiljava da proizvode prodaju po nižim cenama i tako ostvaruju niži profit u odnosu na druga preduzeća (Tabela 28).

¹³⁹ Nacionalna agencija za regionalni razvoj: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2011. godini, Beograd, 2012.

Tabela 28. Sektorska profitabilnost MSP u 2011. godini

Sektori	Profit MSP (mil. dinara)	Učešće u profitu MSP (u %)	Učešće u profitu nefin. (u %)	Profita bilnost	Nivo profitabilnosti (profitabilnost MSP = 100)	Nivo profitabilnosti (profitabilnost nefinans. sektora = 100)
Trgovina	101.823	32	81,0	42,0	116,3	107,3
Prerađivačka	79.308	25,0	58,6	36,4	100,8	93,0
Građevinarstvo	33.054	10	57,7	40,3	111,6	103,0
Saobraćaj	21.173	6,	75,1	37,0	102,5	94,6
Stručne, naučne, inovacione i tehn. del.	21.753	6,9	110,3	25,7	71,2	65,7
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	18.942	6,0	91,2	53,8	149,0	137,5

Izvor: MRRLS na osnovu podataka RZS

U stvaranju profita MSP, mala preduzeća imaju najveće učešće (36,6%), a najveći profit ostvaruju u sektorima Građevinarstvo, Trgovina na veliko i malo, Saobraćaj skladištenje i veze, Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti, Informisanje i komunikacije i Obrazovanje. Srednja preduzeća sa najvećim profitom posluju u sektorima Rudarstvo, Prerađivačka industrija, Snabdevanje električnom energijom, gasom i vodom, Finansijske delatnosti i delatnost osiguranja i Umetnost, zabava i rekreacija, a mikro preduzeća u svim ostalim sektorima.

6. Regionalni aspekt i zaposlenost

Velike razlike u nivou razvijenosti među oblastima Srbije ispoljavaju se, pored ostalog i kroz indikatore poslovne demografije. Veće mogućnosti za zasnivanje novih poslova imaju potencijalni preduzetnici u razvijenijim oblastima. Analiza ukazuje da u tom kontekstu prednjače Grad Beograd (11.939 ili 28,7% svih novoosnovanih firmi u 2011. godini) i Južno-bačka oblast (4.291 ili 10,8%). U ovim regionima su i veće mogućnosti za preživljavanje i razvoj započetih poslovnih aktivnosti, pa je i stopa preživljavanja viša (66,0% i 64,0%, respektivno).

Nasuprot tome, u Pirotskoj oblasti registrovana je tek 371 novoosnovana firma ili 0,9% njihovog ukupnog broja u Srbiji u 2011. godini, dok je u istoj godini ugašen 421 privredni subjekt.

Neto efekat je najveći u Gradu Beogradu, gde je i najviša stopa preživljavanja (2/3 osnovanih privrednih subjekata).

Tabela 29. Osnovni indikatori poslovne demografije po oblastima

Oblast		2011		Stopa preživljavanja (%)	
		Osnivanje	Gašenje		
SRBIJA – SEVER	Beogradski region	Beogradska oblast	11.939	13.136	66,0
	Region Vojvodine	Zapadnobačka	907	1.135	61,4
		Južnobačanska	1.691	2.148	58,9
		Južnobačka oblast	4.291	5.303	64,0
		Severnoban,	582	664	61,4
		Severnobačka	958	1.255	63,1
		Srednjeban, oblast	882	1.057	55,6
SRBIJA – JUG	Region Šumadije i Zapadne Srbije	Sremska oblast	1.554	1.739	59,9
		Zlatiborska oblast	1.547	1.860	58,2
		Kolubarska oblast	898	1.090	59,8
		Mačvanska oblast	1.441	1.847	59,2
		Moravička oblast	1.274	1.422	61,3
		Pomoravska	998	1.378	60,8
		Rasinska oblast	1.399	1.554	59,3
		Raška oblast	1.573	2.052	56,7
	Region Južne i Istočne Srbije	Šumadijska oblast	1.675	1.933	55,3
		Borska oblast	594	628	59,5
		Braničevska oblast	711	921	59,8
		Zaječarska oblast	506	621	56,6
		Jablanička oblast	1.097	1.267	55,7
		Nišavska oblast	2.007	2.462	58,4
		Pirotska oblast	371	421	60,4
Podunavska		968	1.291	61,2	
Pčinjska oblast		967	1.030	66,0	
Toplička oblast	430	488	59,0		
Ukupno			41.541	48.878	61,7

Izvor: MRRLS na osnovu podataka RZS

Od ukupnog broja zaposlenih u nefinansijskom sektoru Srbije u 2011. godini (1.205.277 radnika), 65,3% ili 786.873 radnika angažovano u sektoru MSP (Tabela 30).

Tabela 30. Broj i struktura zaposlenih u nefinansijskom sektoru u 2011. godini

Oblik organizovanja	MS	Velika	Ukupno	
	Broj	Broj	Broj	Struktura (%)
Preduzeća	583.3	418.40	1.001.757	83,1
Preduzetnici	203.		203.520	16,9
Ukupno	786.	418.40	1.205.277	100,0
Struktura (%)	65,3	34,7	100,0	

Izvor: MRRLZS na osnovu podataka RZS

Najveći broj zaposlenih u okviru MSPP sektora je u mikro preduzećima (358.992 radnika), koja angažuju 45,6% zaposlenih u sektoru¹³, a mala i srednja preduzeća angažuju 54,4% - 427.881 radnika (mala preduzeća 24,9% - 195.602 radnika, a srednja 29,5% - 232.279 radnika).

Prema obliku organizovanja (Tabela 31) preko 85% zaposlenih u sektoru MSP čine zaposleni u DOO (467.650 zaposlenih – 59,4%) i preduzetničkim radnjama (203.520 zaposlenih – 25,9%).

Tabela 31. Broj i struktura zaposlenosti u MSP sektoru u 2011. godini

Oblik organizovanja	Mikro	Mala	Srednja	Ukupno
	Broj	Broj	Broj	Broj
Preduzeća	155.472	195.602	232.279	583.353
AD	2.211	12.592	52.078	66.881
DOO	146.147	172.181	149.322	467.650
Ostalo	7.114	10.829	30.879	48.822
Preduzetnici	203.520			203.520
Ukupno	358.992	195.602	232.279	786.873
Struktura (%)	45,6	24,9	29,5	100,0

Izvor: MRRLS na osnovu podataka RZS

Dinamičan razvoj MSP sektora u periodu do izbijanja krize je značajno povećao zaposlenost, iako nije bio dovoljan snažan da

kompenzuje smanjenje zaposlenosti u velikim preduzećima. Uslovi krize su značajno pogoršali uslove u kojima posluju MSP, tako da je prekinut višegodišnji pozitivni trend kontinuiranog povećanja ukupnog broja zaposlenih u sektoru MSP (u periodu 2004-2008. godine), što je uslovilo značajan rast nezaposlenosti u privredi.¹⁴⁰

U 2011. godini u odnosu na 2010. godinu, ukupna zaposlenost je smanjena uprkos rastu zaposlenosti kod velikih, mikro i malih preduzeća. Rast zaposlenosti kod ovih preduzeća bio je nedovoljan da neutrališe pad zaposlenosti u preduzetničkim radnjama i srednjim preduzećima, što je rezultiralo smanjenjem zaposlenosti u nefinansijskom delu privrede. Preduzete mere i aktivnosti Vlade Republike Srbije na ublažavanju efekata ekonomske krize i podsticanja rasta proizvodnje i zapošljavanja koje su usmerene na rasterećene privrede suvišnih nameta i nepotrebnih birokratskih procedura još nisu dale efekte, ali se očekuje da će se pozitivno odraziti na rast privredne aktivnosti i zaposlenosti, pre svega u sektoru MSP.¹⁴¹

MSP sektor dominira u svim regionima i većini oblasti privrede Srbije, mada postoje značajne razlike u razvijenosti MSP sektora između pojedinih regiona i oblasti. Posmatrano prema regionima, MSP imaju najveće učešće u regionu Šumadije i Zapadne Srbije (čine 99,9% preduzeća, zapošljavaju 71,8% radnika, ostvaruju 77,3% prometa i stvaraju 67,6% BDV regiona), a najmanje u Beogradskom regionu (čine 99,8% preduzeća, zapošljavaju 55,8% radnika, ostvaruju 63,3% prometa i stvaraju 50,2% BDV regiona). Iako imaju najmanje učešće u odnosu na region, MSP iz Beogradskog regiona dominiraju u odnosu na MSP iz Vojvodine, Šumadije i Zapadne Srbije i Južne i Istočne Srbije. Takođe, MSP iz Beogradske oblasti imaju veće učešće u strukturi sektora MSP u odnosu na preduzeća iz drugih oblasti, a

¹⁴⁰ Radović B., Radović D., Aničić J., „Podrška zapošljavanju mladih“ DEB; *Ekonomski vidici* XV, br 2/2011, Beograd, 2011, str 325-341.

¹⁴¹ Nacionalna agencija za regionalni razvoj: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2011. godini, Beograd, 2012.

posebno u odnosu na MSP iz Topličke i Pirotske oblasti, koje zajedno čine svega 1,7% ukupnog broja MSP, zapošljavaju 1,9%, ostvaruju 0,8% prometa i stvaraju 1,2% BDV MSP sektora.

Posmatrano prema broju preduzeća i zaposlenosti MSP sektor dominira u svim oblastima. Prema broju preduzeća MSP sektor učestvuje sa preko 99,8% u svim oblastima (u Jablaničkoj oblasti učešće iznosi 99,96%). Većinsko učešće u svim oblastima MSP sektor ima i u pogledu zaposlenosti. Najmanje učešće zaposlenih u MSP sektoru u odnosu na ukupnu zaposlenost oblasti je u Beogradskoj oblasti (55,8%), a najveće u Jablaničkoj oblasti (93,4%). Sektor MSP ima preovlađujući uticaj i na formiranje prometa i BDV u većini oblasti, osim u Podunavskoj i Pirotskoj oblasti (veći promet ostvaruju velika preduzeća) i Borskoj, Južnobačkoj, Braničevskoj i Pirotskoj oblasti, gde preovlađujući uticaj na stvaranje BDV imaju velika preduzeća. Velika disproporcija u nivou ekonomske razvijenosti između regiona i oblasti predstavlja jedan od dugoročno najvećih razvojnih ograničenja privrede Srbije. Posmatrano prema BDV po zaposlenom, MSP sektor u Beogradskom regionu je za 2,0 puta veći u odnosu na region šumadije i Zapadne Srbije, a za 1,7 puta u odnosu na region Južne i Istočne Srbije. Velika disproporcija postoji i u nivou razvijenosti oblasti. Odnos BDV po zaposlenom MSP Beogradske i Zaječarske oblasti je 2,5 što ukazuje na veliku neravnomernost u postignutom stepenu razvoja pojedinih oblasti.

U 2011. godini ostvarena BDV po zaposlenom je najveća u razvijenim oblastima (Beogradskoj i Severnobačanskoj oblasti), pri čemu iznad prosečne vrednosti BDV po zaposlenom (prosek je BDV po zaposlenom sektora MSP) imaju sva preduzeća sa teritorije Beogradske oblasti, kao i preduzeća srednje veličine u Zapadnobačkoj, Južnobačanskoj, Južnobačkoj, Severnobačanskoj, Severnobačkoj, Srednjobačanskoj, Sremskoj i Moravičkoj oblasti, mala preduzeća iz Južnobačanske, Južnobačke, Severnobačanske i Sremske oblasti.

MSP sektor ima značajnu ulogu u izvozu i uvozu privrede - u izvozu privrede MSP sektor učestvuje sa 48,5%, a u uvozu sa 55,8%. Posmatrano prema regionima, dominantnu ulogu u izvozu i uvozu MSP sektor ima jedino u Beogradskom regionu (71,1% izvoza i 75,6% uvoza), a najmanji uticaj na spoljnotrgovinske aktivnosti MSP sektor ima u Regionu Južne i Istočne Srbije (učestvuje sa 27,8% u uvozu i izvozu). Region Južne i Istočne Srbije jedini beleži suficit u spoljnotrgovinskoj aktivnosti u vrednosti od 3,9 mlrd. dinara (suficit je rezultat spoljnotrgovinskih aktivnosti velikih, srednjih i mikro preduzeća, pošto su mala preduzeća i preduzetnici ostvarili deficit u trgovini sa inostranstvom). U Regionu Šumadija i Zapadna Srbija MSP učestvuju sa 48,0% u izvozu i 49,3% u uvozu, a u Regionu Vojvodina učestvuju sa 46,3% u izvozu i 40,6% u uvozu.

MSP imaju dominantan uticaj na visinu ostvarenog izvoza i uvoza u većini oblasti. Najveći uticaj MSP je u Braničevskoj (100,0% izvoza i 89,3% uvoza), Raškoj (88,7% i 97,1%), Severnobačkoj (85,2% i 93,3) i Jablaničkoj oblasti (81,5% i 80,9%), a najmanji u Podunavskoj (5,2% izvoza i 6,1% uvoza) i Pirotskoj oblasti (8,2% i 14,2%) gde dominiraju velika preduzeća.¹⁴²

¹⁴² Nacionalna agencija za regionalni razvoj: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2011. godini, Beograd, 2012.

7. Komparativna analiza sektora MSP u Srbiji i izabranim zemljama EU

Nivo konkurentnosti sektora MSP Srbije značajno zaostaje u odnosu na prosek Evrope i većinu uporedivih zemalja, na šta ukazuje komparativna analiza pokazatelja poslovanja. Kvalitativni pokazatelji nivoa razvijenosti ovog sektora niži su u odnosu na prosek EU i većinu posmatranih zemalja (zaposlenost po preduzeću, promet, BDV i profit po zaposlenom). Stopa profitabilnosti je iznad proseka, što je posledica niske startne osnove, a ne ekspanzije ili povećanog nivoa internacionalizacije ovog sektora.

Relativno zaostajanje Srbije u sprovođenju strukturnih reformi uslovljava visoko učešće sektora MSP u osnovnim indikatorima poslovanja privrede. Svetska ekonomska kriza samo je dodatno produbila postojeće razvojne probleme, pre svega, velikih privrednih sistema u restrukturiranju.

U poređenju sa 2010. godinom, povećao se broj MSP uz blago povećanje poslovne aktivnosti, profita i vrednosti spoljnotrgovinske razmene. Relativno mali broj MSP na 1.000 stanovnika (43,6) je iznad nivoa proseka EU, ali je nedovoljan u poređenju sa potrebama zemlje. Do početka svetske ekonomske krize, sektor MSP je bio najvitalniji deo privrede i osnovni generator novih radnih mesta. zbog opšteg pogoršanja uslova poslovanja, došlo je do značajnog smanjivanja angažovane radne snage i zbog toga do relativnog poboljšanja performansi poslovanja u odnosu na broj zaposlenih.

Tabela 32. Osnovni pokazatelji poslovanja sektora MSP u izabranim zemljama EU i Srbiji u 2011.godini

	EU	Češka	Mađarska	Rumunija	Slovenija	Srbija
Broj preduzeća, u 000	20.989,9	934,5	552,7	535,3	106,9	319,3
Broj zaposlenih, u 000	87.818,2	2.368,8	1.876,8	3.032,3	396,9	786,9
Promet, u mlrd. EUR	12.464,5	238,0	159,1	149,9	48,4	51,0
BDV, u mlrd. EUR	3.628,9	48,7	25,4	27,9	11,6	8,6
Profit, u mlrd. EUR	977	9	1	19	1	3,1
Broj MSP na 1.000 stanovnika	41,8	89,1	55,3	25,0	52,1	43,6
Broj zapos. po pred	4,2	2,5	3,4	5,7	3,7	2,5
Promet po zap. u 000 EUR	141,9	100,5	84,7	49,4	122,0	64,8
BDV po zaposl. u 000 EUR	41,3	20,6	13,5	9,2	29,3	10,9
Profit po zaposl. u 000 EUR	10,9	3,6	0,6	7,2	2,4	4,0
Stopa profitabilnosti	27,0	19	2,0	52,0	9,0	36,1
PROCENTUALNO UČEŠĆE MSP U NEFINANSIJSKOM SEKTORU						
Broj preduzeća	99,8	99,8	99,9	99,7	99,8	99,8
Broj zaposlenih	66,8	67,4	71,6	68,8	63,9	65,3
Promet	59,1	59,8	62,5	58,5	64,6	65,5
BDV	58,3	55,5	54,4	46,1	63,1	55,2
Profit	49,4	31,5	-	34,8	29,1	51,0

Izvor: MRRLS na osnovu podataka EUROSTAT, DG enterprise and Industry i Republičkog zavoda za statistiku

8. Uloga regulatornog faktora u privrednom razvoju

Razvijene države Evrope i novoindustrijalizovane zemlje su svoj privredni razvoj ostvarile zahvaljujući značajnoj ulozi države, koja je merama ekonomske politike otklanjala nedostatke tržišta kao što su: monopolske pozicije, kretanje deviznog kursa, rigidnost tržišta radne snage i dr. Na drugoj strani, veliki broj zemalja u razvoju, među kojima i Srbija, je prihvatio tzv. neoliberalni koncept razvoja privrede koji državu isključuje iz tržišnih zbivanja. Takav model je dao izrazito negativne rezultate u Srbiji gde je privreda dospela u stanje opšte nelikvidnosti i velike zaduženosti, uz formirane monopolske strukture i bankocentričan finansijski sistem, koji nisu u funkciji razvoja privrede i podizanja konkurentnosti preduzeća. Mere koje je Srbija donela krajem 2012. godine na području uvođenja finansijske discipline u pogledu rokova plaćanja u komercijalnim transakcijama, predstavljaju pozitivan signal za otklanjanje apsolutne asimetrije moći među učesnicima na srpskom tržištu. Dobro je ako ove regulatorne mere predstavljaju odklon od ranije neodgovorne ekonomske politike i predstavljaju sistematičan pristup rešavanju nagomilanih ekonomskih problema.

Transformacija privrednog sistema Srbije još nije završena. Posmatrano iz razvojnog ugla, više od deset godina tranzicionog perioda je ekonomski izgubljeno, pa će sigurno biti potreban dug period da se saniraju posledice ekonomske distorzije i privrednog sunovrata i dostigne ekonomski razvoj iz 90-tih godina prošlog veka. U tranzicionom periodu država se odrekla brojnih mera ekonomske politike, prepuštajući neuređenom tržištu da tu ulogu preuzme. Rezultat takvog odnosa države prema privredi je izuzetno niska konkurentnost srpskih preduzeća, tako da Srbija zauzima tek 95 mesto od 142 rangirane zemlje, prema Izveštaju svetskog ekonomskog foruma.

Privreda Srbije je zahvaćena opštom nelikvidnošću i velikom zaduženošću. Generatori nelikvidnosti srpske privrede su država posredstvom svojih javnih preduzeća, monopolske strukture nastale kao rezultat korupcionaške privatizacije, posebno veliki trgovinski lanci i finansijski sistem u kome dominantnu (kartelsku) poziciju ima bankarski sektor, čija je poslovna politika okrenuta maksimiranju sopstvenog profita, na štetu privrede i građana

Srbije. Posledica takvih odnosa je privredni sistem opterećen strukturnim neskladima, zaostalom tehnologijom, neefikasnošću, niskim nivoom investicija i velikim deficitom u spoljnotrgovinskoj razmeni.¹⁴³

Srbija nije uspjela da izbegne negativne efekte globalizacije, procesa koji pogoduje velikim svetskim kompanijama i špekulativnom kapitalu, na štetu privrednog razvoja manje razvijenih zemalja. U cilju sprečavanja daljeg pada ekonomske aktivnosti Srbija mora da vodi drugačiju ekonomsku politiku kojom će sprečavati dalje negativnosti na neuređenom tržištu i vratiti poslovanje u normalne tokove. U tom cilju posebno veliki efekti se očekuju od mera regulacije platnog prometa kojima se propisuju najduži rokovi plaćanja u dužničko-poverilačkim odnosima, a koje imaju za cilj zaštitu sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, kao najvitalnijeg dela privrede.

8.1. Uticaj države na privredni razvoj u tranzicionom periodu

U obnovi i privrednom razvoju razvijenih država Evrope i novoindustrijalizovanih zemalja glavnu ulogu imala je država. Ona je direktno uticala na transformisanje privredne strukture preko politike podsticaja prioritetnih industrijskih sektora i merama izvozne, fiskalne i razvojno-tehnološke politike preko državnih i paradržavnih institucija. Tako su, na primer, novoindustrijalizovane zemlje polovinom sedamdesetih godina prošlog veka, preko državnih organa, visoko kontrolisale režime spoljne trgovine, devizne kurseve i uslove korišćenja inostranih kredita, uz vođenje politike supstitucije uvoza i podsticanja izvoza. Uvoz je bio kontrolisan i selektivan, a bankarski sektor je sve do 1985. godine, u osnovi bio nacionalizovan, i preko kreditne i kamatne politike bio je glavna poluga državne intervencije u stimulanju prioritetnih privrednih sektora.

Dakle, ove zemlje su uvažavale logiku tržišnih zakonitosti, ali, istovremeno, na pravila igre na tržištu direktno je uticala država koja se i sama povinivala tim pravilima u situaciji kada se ona

¹⁴³ Aćimović S., Ključni generatori nelikvidnosti srpske privrede, *NSPM Analize*, Beograd, 2010., str. 39-49.

javljala kao učesnik u privređivanju. Država je otklanjala uočene nedostatke tržišta kao što su monopolske pozicije, precenjen devizni kurs, potcenjen kapital, rigidnost tržišta radne snage i sl. Takođe, ona je intervenisala kada tržište nije obezbeđivalo optimalnu alokaciju resursa, podsticala izvozni sektor, istraživanja i razvoj, obuku radne snage i sl.

Po ugledu na njih, trebalo bi da i naša država ima veliku ulogu u privrednom razvoju, posebno kroz aktivnosti planiranja industrijskog razvoja i uticaja na usmeravanje investicija putem velikog broja podsticajnih mera, kao i zaštitom domaće industrije merama ekonomske politike i ulaganjem u ljudski kapital – obrazovanje kadrova. Primera radi, visoko obrazovanje ozbiljno povećava izgleda da se u preduzetništvo uđe zbog poslovnih ideja, a ne iz ekonomske nužde.¹⁴⁴ Funkcionisanje velikih sistema (energetika, transport, komunikacije...) je potpuno neefikasno bez podrške od strane države.

Vođenje razvojne makro-ekonomske, finansijske i spoljnotrgovinske politike merama regulisanja investicione aktivnosti, kontrole cena i fiskalnih podsticaja su neki od osnovnih zadataka, kao i sprečavanje stvaranja monopolskih i oligopolskih tržišnih struktura. Zadatak države je i da uvede regulativne mehanizme za kontrolisanje investicija, alokacije kredita, cena i da, preko javnih preduzeća, interveniše u oblasti proizvodnje. Takođe, nezamenljiva je uloga države u podsticanju naučnih i tehnoloških istraživanja i obezbeđenju naučno-tehnološke infrastrukture.¹⁴⁵

Mnoga rešenja koja su dokazana u posleratnim iskustvima obnove i razvoja tržišne privrede Zapadne Evrope i novoindustrijalizovanih zemalja, mogu da se prilagode i primene shodno našim razvojnim potrebama. Na drugoj strani, neoliberalni sistem razvoja privrede po modelu Svetske banke i Međunarodnog monetarnog fonda, nije u praktičnoj primeni dao dobre rezultate u nizu zemalja. To je bio razlog više da se u formulisanju ekonomske politike ne prihvate

¹⁴⁴ Grbović D., Zakić N., Vukotić S. Women education in the function of female entrepreneurship development in Serbia. *4th Women and Business Conference*, Varna, Bulgaria, 2013, CD Rom, pp.1-11.

¹⁴⁵ Radović D., Aničić J., Radović B., „Industrial production in Serbia-chances and limitations for sme development”, 4th International Symposium of industrial engineering, Belgrade, 2009, pp. 70-76.

neoliberalna rešenja kao najbolja za privredni i društveni razvoj Srbije.

Kao posledica takve ekonomske politike, bez dugoročne strategije razvoja, nastali su i izuzetno slabi rezultati u privredi Srbije. Tokom tranzicionog perioda, zbog restriktivne kreditno-monetarne i fiskalne politike i procesa deindustrijalizacije, u pojedinim, tradicionalnim, sektorima privrede obim proizvodnje je do te mere smanjen da preči opasnost da se ti sektori potpuno ugase. Pojedine privredne aktivnosti nestaju, a na njihovo mesto sporo, i u malom obimu, nastaju nove kroz razvoj sektora malih i srednjih preduzeća i preko stranih direktnih investicija.

U odsustvu dugoročne strategije razvoja, prestrukturiranje naše privrede se vrši u skladu sa kriterijumima svetskog tržišta i i interesima krupnog kapitala – multinacionalnih korporacija i domaćeg krupnog kapitala stečenog na netransparentan način u postupku privatizacije. U takvim uslovima konkurencije propali su sektori privrede čiji proizvodi zbog niske konkurentnosti (niska produktivnost, zastarela tehnologija i visoki proizvodni troškovi) ne mogu da se realizuju na inostranom tržištu. Opstaju oni sektori privrede u kojima, privatizacijom i direktnim investicijama, krupni kapital nalazi svoj interes. Nesporno je, međutim, da se opstajanje samo tih sektora, a propadanje onih gde krupni kapital nema svoj interes ne uklapa u interese naše privrede kao celine.

Posle više od deset godina tranzicije naše privrede, možemo da konstatujemo da su rezultati izuzetno skromni. Tako je BDP po stanovniku u Srbiji svega 4.500 EUR, što je četiri puta manje od Slovenije, a preko šest puta manje od proseka BDP EU-15. Srbija pripada grupi zemalja sa najnižim standardom u Evropi: neto zarade u Srbiji su 2012. godine bile manje od 400 EUR u proseku, pa je kupovna moć našeg stanovništva tri puta niža od prosečne u EU.

Osnovni makroekonomski pokazatelji privrede Srbije (BDP, rast industrijske proizvodnje, stopa nezaposlenosti, inflacija, spoljnotrgovinski deficit...) su znatno slabiji u odnosu na prosek zemalja EU. Promena vlasničke strukture u tranzicionom periodu nije dovela do rešavanja problema strukturnih neusklađenosti privrede Srbije tako da od 2008. godine beleži pad konkurentnosti sa 84 na 95 mesto u svetu u 2012. godini, prema Izveštaju

svetskog ekonomskog foruma za 2012. godinu. Privreda Srbije nije dovoljno prilagođena za visoke zahteve konkurentskih ino-tržišta, tako da je izvoz koncentrisan u razvijenim regionima dok je učešće pojedinih nerazvijenih regiona u ukupnom izvozu simbolično. Strani investitori se, takođe, koncentrišu na područjima većih gradova i razvijenih regiona što još više produbljuje ionako velike regionalne razlike u razvijenosti. Ceo tranzicioni period se karakteriše izuzetno visokim spoljnotrgovinskim deficitom (Tabela 33), koji je dugoročno neodrživ i prouzrokovan neselektivnim uvozom, koji dodatno guši domaće proizvođače.

Tabela 33. Uvoz i izvoz robe u periodu 2003. do 2011. godine

(Iznosi u milionima evra)			
Godina	Uvoz robe	Izvoz robe	Pokrivenost uvoza izvozom (u %)
1	2	3 (1:2)*100	
2003	6.589	2.442	37,06
2004	8.769	3.119	35,57
2005	8.564	3.944	46,05
2006	10.463	5.102	48,76
2007	13.507	6.432	47,62
2008	15.494	7.428	47,94
2009	11.505	5.961	51,81
2010	12.622	7.393	58,57
2011	14.250	8.441	59,23

Izvor: Statistički bilten Narodne banke Srbije, 2012.

Ekonomska politika tranzicionog perioda usloвила je izuzetno visok javni dug Srbije i njegovu nepovoljnu strukturu, jer je najvećim delom izražen u evrima i nalazi se u rukama stranih investitora, tako da dalje zaduživanje države mora da bude uglavnom u domaćoj valuti i na što duži rok.

8.2. Osnovni problemi u rastu i razvoju sektora MSP

Najčešći problemi sa kojima se susreće sektor MSP se mogu klasifikovati u tri osnovne kategorije i to na sledeći način:¹⁴⁶

1. Eksterni faktori, u koje spadaju:
 - a) Nedostatak finansija, naročito u početku funkcionisanja, kada se vrlo često javlja negativan tok gotovine (*cash flow*). Ovaj nedostatak preči da vremenom postane kočnica budućeg razvoja konkretnog preduzeća, jer se razvoj najčešće ne može u potpunosti finansirati iz sopstvene akumulacije, već se mora prihvatiti i dodatni rizik koji sa sobom nosi korišćenje eksternih izvora finansiranja. Realno govoreći ovaj faktor se može smatrati i internim, ali je najveći broj razloga koji ga izazivaju upravo posledica dešavanja u okruženju (kašnjenja u naplati i dr.).
 - b) Nedovoljno tržište se javlja kao problem koji sam po sebi nameće tržišno privređivanje, u kojem nema mesta za sve, već samo za one najbolje. Naime, preduzećima treba vremena da se svojim proizvodima/uslugama nametnu tržištu, na kojem se najčešće već nalazi dobro organizovana konkurencija, pa i više-manje skriveni monopoli. U prevazilaženju ovog problema oni koriste neku od preduzetničkih strategija, primerenu svojim karakteristikama, a gde inovativnost znači istovremeno i konkurentsku prednost.
2. Interni faktori, u koje spadaju:
 - a) Permanentni nedostatak i neažurnost poslovnih i drugih relevantnih informacija je u današnjim uslovima privređivanja veoma ozbiljan problem. Vlasnici, odnosno menadžeri MSPPP pri donošenju odluka uvek misle na akcije koje treba sprovesti u budućnosti. Međutim, što je ta

¹⁴⁶ Molnar R., doktorska disertacija "Razvoj sistemske nefinansijske podrške MSPPP u Srbiji", Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad, 2010.

budućnost dalja, informacije na osnovu kojih se donosi odluka su manje relevantne i teško da će odgovarati situaciji u budućnosti. Drugi aspekt ovog problema je taj, da MSP često nisu u mogućnosti da sagledaju sve neophodne informacije potrebne za donošenje odluka, pa na osnovu toga sledi da će i njihove odluke za posledicu imati neadekvatne akcije, odnosno ishode, jer neće odgovarati realnosti.

b) Slabo planiranje se može sagledati sa više strana. Ono može biti rezultat nedostatka relevantnih informacija, kao i nesposobnosti sagledavanja budućnosti, zbog nejasno definisanih ciljeva, kao i zbog nedostatka kvalifikacija potrebnih za planiranje.

c) Većina MSP, uglavnom radi na rešavanju postojećih problema, nastalih zbog promena u netržišnom okruženju, umesto da u njihovim aktivnostima dominira rešavanje problema budućnosti. Ovaj problem, na dugi rok postaje ograničavajući faktor rasta i razvoja, odnosno može čak i ugroziti opstanak preduzeća u budućnosti.

d) Nedostatak kvalifikacija je česta pojava pri formiranju, a naročito dolazi do izražaja pri kasnijem funkcionisanju MSP. Mnogi vlasnici i menadžeri smatraju da „osećaju“ probleme tržišta, te da ga svojim proizvodom/uslugom mogu rešiti. Međutim, nije redak slučaj da su odlični inovatori u stvari loši preduzetnici, tj. da su nesposobni da komercijalizuju svoju ideju. Ovo se nekada javlja i iz razloga što su preduzetnici možda suviše opčinjeni svojim pronalaskom ili inovacijom, i misle da će se dobra ideja sama od sebe prodati, zaboravljajući pri tom da se za njenu konkretizaciju trebaju usaglasiti još brojni drugi faktori. Nedovoljno poznavanje upravo tih drugih faktora, nepravedno zapostavljenih, često dovode do toga da se, na prvi pogled briljantne ideje, jednostavno ne mogu komercijalizovati. Dalje, preduzetnici koji poseduju ideju, vrlo često nisu spremni da, makar povremeno angažuju stručnjake iz pojedinih oblasti poslovanja, sa kojima bi brže, lakše i jeftinije postavili sistem, odnosno MSP koje bi im komercijalizovalo poslovnu ideju.

3. Psihološki faktori, u koje spadaju:
- a) Sopstveno precenjivanje je zastupljeno kod mnogih vlasnika MSP. To je problem sam po sebi, ali i problem koji generiše nove. Mnogi bivaju ohrabreni svojom idejom, te često zaboravljaju na sopstvene nedostatke, koji vremenom neminovno dolaze do izražaja. Ukoliko se ovome pridoda i eventualni početni poslovni uspeh do kojeg može doći uglavnom sticajem okolnosti, to može ozbiljno ugroziti dalji razvoj, odnosno budućnost MSP.
 - b) Porodični problemi često mogu dovesti do prestanka funkcionisanja MSP: Svaki preduzetnik je opsednut svojim MSP, naročito u periodu pre i na početku njegovog funkcionisanja. Svaki od njih pati od nedostatka vremena, kojeg sa druge strane, za privatni život i porodicu ostaje sve manje. Često se dešava da zbog takve situacije narastaju tenzije u privatnom životu preduzetnika, što se neminovno odražava i na posao, pa mnogi pribegavaju rešenju i da svoju porodicu uključe u poslovanje MSP.
 - c) U sagledavanju voljnih i motivacionih faktora, treba poći od sistema vrednosti društva i preduzetnika kao pojedinca jer upravo oni usmeravaju delovanja, kako pojedinca/preduzetnika, tako i društva u celini. Ako je sistem vrednosti društva takav da ne vrednuje originalnost i kreativnost pojedinca, tj. ako je nepreduzetnički, tada se ne može očekivati da će ljudi biti spremni da angažuju svoje unutrašnje i ostale resurse da bi stvorili nešto novo ili bolje, a u čemu jeste i suština preduzetništva. Zatim, ako pojedinac više vrednuje sigurnost nekog posla sa ograničenim primanjima i sa rutinskim aktivnostima, od njega se takođe ne može očekivati da preuzme rizik koji sa sobom nosi svaki preduzetnički poduhvat. Dakle, u slučajevima kada su sistemi vrednosti društva i pojedinca saglasni u pozitivnom smislu, postoji preduslov za razvoj jedne povoljne preduzetničke klime. Naime, društvo mora biti spremno da adekvatno nagradi preduzetnike koji nastoje da zadovolje njegove potrebe. Preduzetnika pre osnivanja MSP ne sme da motiviše samo novac koji će mu ona svojim

funkcionisanjem doneti. On mora biti tržišno orijentisan da će svojim proizvodom/uslugom zadovoljiti ili stvoriti nove potrebe na tržištu. Upravo, u procesu strukturiranja MSP, volja preduzetnika je odlučujuća za uspešan ishod čitavog poduhvata. Da bi buduća MSP preživela probleme koji će se neumitno javiti tokom egzistencije, ova želja mora biti makar srazmerna riziku koji se preuzima pri njenom rađanju. Međutim, ako je glavni motiv za pokretanje preduzetničkog poduhvata novac odnosno profit, često se snovi o preduzetničkom poduhvatu raspršuju zajedno sa tek rođenom organizacijom, zbog neumitnog negativnog protoka novca i ostalih poteškoća u vezi naplate koji se javljaju na početku funkcionisanja.

Svi identifikovani problemi sa kojima se susreću MSP imaju za posledicu to da se veliki broj novoformiranih preduzeća ugasi u roku od pet godina od osnivanja. Takođe, od svih preživelih MSP, samo mali deo njih raste i razvija se. Za ovo postoji više razloga koji se mogu sagledati kroz sledeće činjenice.¹⁴⁷

- Pojedina MSP ne rastu, jer su to „tradicionalne organizacije“ koje nastavljaju neku nasleđenu ili prihvaćenu tradiciju i ustaljene režime poslovanja. To su najčešće zanatlije koje ne možemo smatrati preduzetnicima u pravom značenju tog pojma. Oni imaju relativno stabilno, ali ograničeno i poznato tržište. Osnovna ideja kod ovakvog tipa organizovanja je samozapošljavanje,¹⁴⁸ sa profitom u linearnoj zavisnosti od količine proizvoda/usluga koja se javi na izlazu, bez inovativne komponente u poslovanju.
- MSP sa ograničenim rastom imaju za cilj da rastu i razvijaju se, ali ih neki faktori sprečavaju u tome. Najčešće su to prethodno navedeni problemi. U

¹⁴⁷ Molnar R., doktorska disertacija „Razvoj systemske nefinansijske podrške MSPP u Srbiji“, Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad, 2010.

¹⁴⁸ Zakić N., Vukotić S., Aničić J., Laketa M., Self-employment and entrepreneurship as a choice: an example of Serbia, *Journal of the Geographical Institute «Jovan Cvijić» SASA (SANU)*, Vol. 62, No. 2, Beograd, 2012, str. 49-66.

zavisnosti od uspešnosti rešavanja identifikovanih problema zavisice i stepen rasta i razvoja ovakvih MSP.

- Samo jedan mali deo MSP pronalaze puteve ka svom rastu i razvoju i postaju tzv. „gazele“ u svom okruženju.

8.3. Generatori nelikvidnosti i zaduženosti privrede Srbije

Nelikvidnost preduzeća je jedan od najvećih problema srpske privrede. Broj blokiranih preduzeća pokazuje tendenciju povećanja već duži period, što ukazuje da ova preduzeća ne mogu da izmiruju svoje obaveze prema drugim preduzećima – poslovnim partnerima, državi po osnovu poreskih obaveza, javnim komunalnim preduzećima, bankama po osnovu povraćaja dobijenih kredita, i to izaziva lančanu nelikvidnost koja je dostigla ovako zabrinjavajuće razmere.

Uzroci ovakvog stanja nelikvidnosti u privredi Srbije su brojni, počev od onih koji su posledica pogrešnog modela privatizacije u ovom periodu, pa do subjektivnih faktora u samim preduzećima. Do izražaja su došle brojne negativnosti našeg poslovnog ambijenta, od nasleđene nepovoljne privredne strukture iz prošlosti, prevaziđenih poslovnih navika i načina rada pa sve do naširoko rasprostranjene korupcije u sistemu. Sam čin promene vlasništva nije uvek garancija efikasnijeg poslovanja preduzeća, tako da veliki broj privatizovanih preduzeća postižu slabije rezultate u odnosu na period pre privatizacije.¹⁴⁹

Osnovni faktori opšte nelikvidnosti privrede su država, monopolska struktura trgovinskih lanaca i bankarski sistem.

Jedan od generatora opšte nelikvidnosti srpske privrede je država, posredstvom svojih neracionalnih, javnih preduzeća. Ova preduzeća čine značajne kupce proizvoda i korisnike usluga sektora malih preduzeća. Javna preduzeća ne plaćaju svoje

¹⁴⁹ Acimović S., Ključni generatori nelikvidnosti srpske privrede, *NSPM Analize*, Beograd, 2010., str. 39-49.

obaveze na vreme prema svojim dobavljačima, čime se kroz inflacioni porez gubi osnovna supstanca kapitala malog preduzeća. Kašnjenjem od strane države pogođeni su čitavi pojedini značajni sektori kao što je građevinarstvo koje ima veliki uticaj na razvoj mnogih drugih delatnosti. Poslovanjem sa neracionalnim i gubitaškim delom privrede, i zdrav i vitalan sektor malih preduzeća upada u sistem spojenih sudova hronične nelikvidnosti.

Na jednoj strani, država nema novca da izmiri obaveze prema izvođačima radova i drugim dobavljačima, a na drugoj strani se zadužuje da bi subvencionisala preskupe bankarske kredite i dužnike. Istovremeno, subvencionisanje kredita sa valutnom klauzulom znači i potkopavanje sopstvene valute. Spoljni i unutrašnji dugovi su enormno narasli, privredi se sprema dužnička omča, dok banke i dalje nastavljaju sa naplaćivanjem astronomskih kamatnih stopa. Da je država pozajmljenim novcem izmirivala obaveze prema dobavljačima došlo bi do smanjenja bar unutrašnjeg duga i popravila bi se ukupna likvidnost. Privreda bi dobila zarađeni novac i ne bi morala dodatno da se zadužuje kod banaka; to bi bilo, ne samo ekonomski pravičnije i efikasnije, već bi efekat bio i vraćanje poverenja u državu. Ovakav odnos dovodi do gubljenja sektora malih i srednjih preduzeća, osnovnih razvojnih pokretača naše privrede.

U proteklom tranzicionom periodu u Srbiji je stvoren jak privatni sektor i nekoliko kompanija koje su pokazale želju da budu značajni regionalni igrači. Sve te kompanije imaju kratak period razvoja, posluju u velikom broju privrednih grana i nesmetano su stekle monopolne pozicije na srpskom tržištu. Karakteristika ovih firmi je da godinama ucenjuju mala preduzeća, svoje poslovne partnere, na različite načine a prevashodno neizmirenjem obaveza za preuzetu robu ili usluge. Radi se, pre svega o velikim trgovinskim lancima koja dominiraju tržištem i diktiraju uslove svojim dobavljačima koji su, sa druge strane, prinuđeni da trpe takvu asimetriju moći, jer često nemaju drugog izlaza za opstanak i razvoj. U razvoju takvih odnosa država se ponaša potpuno pasivno, iako je najviše doprinela sticanju monopolne pozicije pomenutih trgovinskih lanaca, putem procesa privatizacije posle 2000-te godine. O izraženosti stepena monopolizacije tržišta u Srbiji govori i podatak o 139 mestu od 142 rangirane zemlje u 2011. godini (Tabela 34).

Tabela 34. Mesta Srbije na rang listama pokazatelja konkurentnosti u periodu 2008-2011. godine

	2008. (od 131 zemlje)	2009. (od 133 zemlje)	2010. (od 139 zemalja)	2011. (od 142 zemlje)
Stepen monopolizacije tržišta	131	131	138	139
Razvijenost finansijskog tržišta	89	92	94	96
Razvijenost biznisa	100	102	125	130
Nacionalna stopa štednje	125	123	131	103
Kvalitet strukture izvoza	110	111	133	136

Izvor: *The World economic Forum, The Global Competitiveness Report* (za 2008/2009., za 2009/2010., za 2010/2011., i za 2011/2012.)

Finansijski sistemi su krucijalni za alokaciju resursa u savremenoj privredi.¹⁵⁰ Zadatak finansijskog sistema zemlje je da omogući optimalnu alokaciju finansijskih resursa i obezbedi povećanje opšte stope privrednog rasta. Poseban značaj finansijski sistem ima u zemljama u tranziciji u kojima zbog nerazvijenosti finansijskog tržišta banke imaju dominantnu ulogu u finansiranju privrede. Finansijski sistem Srbije je posle 2000-te godine potpuno otvoren za ulazak stranih banaka koje danas u ukupnom kapitalu sektora učestvuju više od 70 %. Vraćeno je poverenje u bankarski sistem pa je štednja stanovništva premašila nivo od 7,5 milijardi evra. Međutim, kamatne stope na kredite privredi i stanovništvu su mnogo veće nego u zemljama iz kojih te banke potiču. Jedan od uzročnika nezavidne situacije u kojoj se nalazi privreda Srbije sigurno je i bankarski sistem čiji je izgleda jedini motiv poslovanja maksimiranje sopstvenog profita na teret ostalih učesnika na finansijskom tržištu.

U razvijenim tržišnim privredama finansijski sistem je izuzetno detaljno i sveobuhvatno regulisan. Država reguliše finansijska tržišta iz dva glavna razloga: da poveća dostupnost informacija investitorima i da obezbedi temeljan finansijski sistem¹⁵¹ Regulacija tog obima je iznikla iz potrebe izgradnje i održavanja

¹⁵⁰ Allen F., Gale D., *Comparing Financial Systems*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2001.

¹⁵¹ Mishkin F., Eakins S., *Financial Markets and Institutions*, Global Edition, seventh edition, Pearson, England, 2011.

poverenja subjekata suficitarnog i deficitarnog sektora (finansijskih transaktora) u sigurnost i ravnopravni tretman na finansijskim tržištima. Sigurnost je osnova funkcionisanja efikasnog finansijskog sistema, a efikasni finansijski sistem osnova dinamičnog i održivog privrednog razvoja. Država reguliše finansijski sistem u tri ključna domena od kojih zavisi poverenje u finansijska tržišta i finansijske institucije: kontrola ravnopravne dostupnosti bitnih informacija, kontrola poslovanja finansijskih institucija i kontrola monetarne politike.¹⁵²

Karakteristika bankarskog sistema u Srbiji je, pored izuzetno visokih kamatnih stopa i nizak nivo regulacije, odnosno zaštite korisnika finansijskih usluga sa mogućnostima jednostranog menjanja uslova kreditiranja od strane banaka. Opredeljenje poslovnih banaka da u kriznom periodu posluju sa niskim nivoom plasmana i visokim kamatama proizvodi izuzetno velike negativne efekte na privredu. Postavlja se pitanje opravdanosti postojanja banaka koje drže štednju i depozite privrede i stanovništva, a pod izgovorom visokog rizika ne plasiraju novac u privredu. Interes privrede (i građana) Srbije nije da banke drže novac na računima u inostranstvu i u državnim obveznicama, već da finansiraju razvojne projekte domaćih preduzeća.

U Srbiji se veoma često čuju tvrdnje zvaničnika da je bankarski sistem „siguran, pouzdan i stabilan“, a pri tome se sasvim u drugi plan stavljaju efekti poslovne politika banaka na razvoj privrede (i standard stanovništva). O razvijenosti finansijskog sistema govore i podaci Svetskog ekonomskog foruma (Tabela 3.) iz kojih vidimo da se vremenom pozicija Srbije pogoršava što se, u krajnjoj liniji, odražava na izuzetno nisko mesto u pogledu kvaliteta strukture izvoza (136 mesto od 142 zemlje). Bankarski sistem mora biti u funkciji razvoja privrede Srbije i podizanja konkurentnosti preduzeća a ne u funkciji sopstvenog maksimiranja profita.

Kreditiranje privrede u ovom periodu odlikuje se visokim kamatnim stopama, daleko višim od onih u razvijenim državama pa i onim u regionu što je posledica politike razvoja bankarskog sektora u

¹⁵² Šoškić D., Živković B., *Finansijska tržišta i institucije*, CID Ekonomski fakultet, Beograd, 2009.

našoj zemlji. Posebne probleme dobijanja kredita ima sektor malih preduzeća, zbog nemogućnosti adekvatnog osiguranja potrebnih sredstava. Takođe, usled povećanog rizika kreditiranja privrede, naše poslovne banke sve više kupuju hartije od vrednosti koje emituje Narodna banka Srbije, čime smanjuju kreditni potencijal za kreditiranje privrednog razvoja.

Hronična nelikvidnost privrednih subjekata i poslovanje u zoni visoke zaduženosti (Tabela 35) nastavljeno je i zadnjih godina. Prema podacima Agencije za privredne registre u 2012. godini je registrovano 8.658 novih preduzeća, a obrisano iz registra 7.355 privrednih društava. Broj obrisanih privrednih društava je u 2012. za čak 40% veći od broja u pretkriznoj, 2008. godini. Osim toga, u postupku likvidacije se na kraju 2012. godine nalazi čak 5.686 privrednih društava i 2.647 u stečajnom postupku. Što se tiče preduzetnika, broj obrisanih je veći od broja novoosnovanih; osnovano je 30.200 a obrisano 32.583 preduzetnika.

Tabela 35. Učešće preduzeća u spoljnom dugu Republike Srbije

(iznos u milionima evra)

	2002	2009	2010	2011
Stanje spoljnog duga (A+B)	9.402,1	22.487,3	23.786,4	24.125,4
A) Dugoročni dug (1+2)	8.796,0	20.482,5	21.956,0	23.477,5
1. javni sektor	8.532,5	7.762,3	9.076,4	10.773,3
2. privatni sektor	263,6	12.720,3	12.879,6	12.704,2
2.1. banke	28,3	2.569,9	3.361,9	3.782,4
2.2. preduzeća	235,2	10.123,4	9.517,6	8.921,8
B) Kratkoročni dug (1+2)	606,1	2.004,8	1.830,4	647,9
1. javni sektor	95,9	1,5	-	-
2. Privatni sektor	510,2	2.003,3	1.830,4	647,9
2.1. banke	18,7	1.713,1	1.730,7	581,7
2.2. preduzeća	491,5	290,2	99,7	66,2

Izvor: Statistički bilten Narodne banke Srbije, 2012.

Blizu polovine ukupnog spoljnog duga Srbije otpada na dug preduzeća. Podaci o visini zaduženosti preduzeća u kriznim godinama (2008-2011) pokazuju izuzetno veliki porast spoljne zaduženosti u odnosu na 2002. godinu (cca 40% ukupnog spoljnog duga otpada na preduzeća). Dug sektora preduzeća je na kraju 2011. godine iznosio 8.921,8 milion evra i u odnosu na kraj

prethodne godine je smanjen za 6,6%. Učešće spoljnog duga u BDP Srbije (Tabela 36) ima tendenciju rasta u celom periodu i veoma je blizu granici od 80%, koja se smatra donjom granicom visoke zaduženosti, po kriterijumima Svetske banke.

Tabela 36. Učešće spoljnog duga u BDP Srbije, u periodu 2002-2011. godine (u %)

Godina	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Spoljni dug/ BDP	58,7	55,9	49,8	60,1	60,9	60,2	64,6	77,7	84,9	77,5

Izvor: NBS, Indikatori eksterne pozicije Srbije, 2012.

8.4. Nefinansijska podrška sektoru MSP i preduzetništvu

Osnovni zadatak nefinansijskih institucija i instrumenata za podršku MSP je obezbeđivanje odgovarajućih nefinansijskih usluga (konsalting, edukacija, informisanje i dr.) za njihovo nesmetano funkcionisanje i rast, pod odgovarajućim uslovima. Sa rastom preduzeća dolazi do povećanja nivoa, ali i sofisticiranosti nefinansijskih usluga. Mala preduzeća koriste nefinansijske usluge opštijeg karaktera, iz oblasti prodaje, projekata državne podrške, biznis planova i sl., dok srednja preduzeća imaju potrebu za kompleksnijim menadžment konsalting uslugama, poput organizovanja učešća na sajmovima, informacionih sistema i tehnologija, uvoza-izvoza i dr.¹⁵³

Od institucija nefinansijske podrške sektoru MSP najznačajnije su sledeće:¹⁵⁴

1. Nacionalna agencija za razvoj MSP i preduzetništva;
2. Regionalne agencije/centri za razvoj MSP i preduzetništva;
3. Euro info centri;

¹⁵³ Dukić D., Majstorović A., Aničić J., „Obim i vrste usluga menadžment konsaltinga u MSP u Vojvodini”, *Industrija*, Vol. 41., No. 3-2013, 2013, str. 147-167.

¹⁵⁴ Molnar R., doktorska disertacija “Razvoj systemske nefinansijske podrške MSPP u Srbiji”, Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad, 2010.

4. Preduzetnički inkubatori;
5. Istraživačko-razvojne institucije;
6. Obrazovne institucije;
7. Privredne i zanatske komore;
8. Preduzetnička udruženja, i
9. Ostale institucije (klasteri, nevladine organizacije, slobodne zone, konsultantske mreže i dr.).

Nefinansijske institucije uglavnom sprovode programe i mere koje država, odnosno državni organi vlasti kreiraju u okviru svojih strategija i politika u sektoru. Činioci koji najviše utiču na uspeh nefinansijske podrške su:

- Zakonska regulativa;
- Finansiranje institucionalne podrške sektoru MSP;
- Ukupni kapaciteti u institucijama podrške, i
- Humani (ljudski) resursi.

Nefinansijsko okruženje MSP čine:

- država (zakonodavstvo, sudstvo, izvršna vlast),
- poslovno okruženje (tržište, stanje privredne grane, konkurencija...),
- socijalno okruženje (sistem vrednosti društva, društvena socijalna karta, demografski faktori....),
- tehnološko okruženje (razvoj novih tehnologija, naučno-obrazovne institucije...),
- preduzetnikovo okruženje (prirodno, institucionalno, ostalo),
- ekološko okruženje,
- ostalo okruženje.

Nacionalna agencija za podršku razvoju MSP je osmišljena radi implementacije politike Vlade u sektoru. Ona često inicira formiranje drugih institucija nefinansijske i finansijske podrške sektoru. Uloga nacionalne agencije za razvoj MSP se ogleda u sledećem:

- implementaciji vladine politike u sektoru MSP;
- davanju konkretnih predloga vladi vezano za politiku razvoja sektora,

- praćenju i analizi situacije u sektoru u zemlji i relevantnom okruženju,
- osmišljavanju sistema podrške sektoru,
- koordinaciji drugih vladinih institucija podrške,
- izradi godišnjih pregleda stanja u sektoru MSP,
- pružanju konkretnih nefinansijskih usluga,
- povećanju konkurentnosti sektora MSP,
- prosleđivanju nekreditne finansijske podrške MSP za posebne namene i u posebnim segmentima sektora, i dr.

8.5. Regulatorne mere u poboljšanju finansijske discipline

Srpsko tržište nije uređeno, pa kada država od takvog tržišta okreće glavu, onda tim nemešanjem šalje jasnu poruku da je na strani jakih i da im dopušta zloupotrebu tržišne pozicije. Hronična nelikvidnost srpske privrede nije posledica svetske finansijske krize, već rezultat finansijske nediscipline države i privredne strukture u kojoj dominiraju monopoli i karteli. Tržištem dominiraju velika preduzeća, posebno trgovinska, i tu postoji apsolutna asimetrija moći. Veliki kupci svojim dobavljačima mogu diktirati uslove kakve žele ili ih menjati prema svojim potrebama. Odlaganje plaćanja u uslovima visoke inflacije i enormnih kamatnih stopa više je nego unosno. Ovakva struktura, kao i modeli ponašanja koji iz nje proističu, jedan je od osnovnih uzroka previsoke, po evropskim merilima, inflacije. Naime, u sistemu plaćanja sa izuzetno dugim rokovima izmirenja obaveza, prodavci u svoje cene ugrađuju troškove finansiranja i rizik neplaćanja pa cene rastu i kada je politika Narodne banke Srbije restriktivna.

Posle više od decenije dominacije monopolskih i kartelskih struktura, država je konačno krenula sa interventnom regulativom kako bi uvela finansijsku disciplinu u platni promet. Naime, Narodna skupština Republike Srbije¹⁵⁵ donela je krajem 2012. godine Zakon o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama, sa primenom od 31. marta 2013. godine. Polaznu osnovu za izradu ovih zakonskih rešenja predstavlja Direktiva EU (2011/7/EU) od 16. februara 2011. godine

¹⁵⁵ Zakon o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama je objavljen u "Službenom glasniku Republike Srbije", br. 119/12.

koja se odnosi na sprečavanje kašnjenja u komercijalnim transakcijama. Cilj donošenja ove direktive jeste sprečavanje kašnjenja plaćanja u novčanim transakcijama kako bi se osiguralo pravilno funkcionisanje unutrašnjeg tržišta i time podstakla konkurentnost privrede. Direktiva propisuje opšti rok plaćanja od 30 dana, s tim što se može izuzetno dozvoliti rok za plaćanje u vremenskom periodu od najduže 60 dana u posebnim slučajevima

Zakonom se određuju rokovi izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama:

1. između javnog sektora i privrednih subjekata, kojim je predviđeno
 - a) kada je u ugovornom odnosu javni sektor dužnik, ne može se predvideti rok za izmirenje novčanih obaveza duži od 45 dana, osim kada je dužnik Republički fond za zdravstveno osiguranje kada je maksimalni rok 90 dana;
 - b) kada je u ugovornom odnosu dužnik privredni subjekt rok za izmirenje obaveza ne može biti duži od 60 dana
2. između privrednih subjekata, a sve u cilju sprečavanja neizmirenja novčanih obaveza u roku.

Zakonskim rešenjima je propisano da se ugovorom između privrednih subjekata ne može predvideti rok za izmirenje novčanih obaveza duži od 60 dana. Takođe, propisane su i tri grupe izuzetaka od osnovnog rešenja i to:

a) kod isplate u ratama (gde ukupan rok plaćanja ne može da pređe 90 dana);

b) kod plaćanja gde postoje sredstva obezbeđenja ugovorom između privrednih subjekata može se predvideti plaćanje u roku koji je duži od 60 dana, uz obavezu da dužnik obezbedi plaćanje u ugovorenom roku predajom poveriocu garancije koja sadrži klauzule: „neopoziva“, „bezuslovna“, „naplativa na prvi poziv bez prigovora“ ili avalirane menice od strane banke kao oblik obezbeđenja za naplatu duga.

c) kada su dužnici određeni subjekti koji se bave poljoprivredom.

Propisano je da se sudski postupak izvršenja novčanih obaveza, definisanih Zakonom, vrši uz primenu načela hitnosti postupanja. Nadamo se da će država standardizovati svoje uslove plaćanja i obaveze izmirivati redom kojim dospevaju, jer će prekoredne isplate značiti i dalje prisustvo korupcije. Nesporno je da nije dobro kada se država meša u odnose preduzeća na uređenom tržištu, ali je srpsko tržište predaleko od uređenog.

Jedna od mera koja bi evidentno pomogla izlasku iz začaranog kruga nelikvidnosti i zaduženosti jeste i mehanizam tzv. multilateralne kompenzacije. Privreda mora ući u proces multilateralne kompenzacije u kome bi svi poverioci prijavili svoja potraživanja, bez straha od odmazde moćnih dužnika. To bi sigurno ublažilo problem nelikvidnosti i ukazalo na generatore nelikvidnosti i na preduzeća koja moraju otići u stečaj.

Pitanje koje se nameće samo po sebi je, koliko predviđene regulatorne mere mogu biti efikasne u postojanju ovakve tržišne strukture i stečenih monopolskih pozicija? Takođe, da je ova mera doneta početkom tranzicionog perioda koliko bismo manje imali likvidiranih preduzeća, posebno malih i preduzetnički orijentisanih? Konačno, kolika je cena neodgovorne ekonomske politike države merena finansijskim pokazateljima preliivanja novčanih sredstava od strane domaćih preduzeća ka moćnim dužnicima (monopolistima) i bankarskom sektoru? Dobro je ako ove regulatorne mere predstavljaju otklon od ranije neodgovorne ekonomske politike, i ako one predstavljaju najavu sistematičnog pristupa rešavanju ekonomskih problema.

Od države se u budućem periodu očekuje znatno veća uloga u daljem regulisanju finansijskog sistema je izrazita dominacija bankarskog sektora na finansijskom tržištu Srbije posledica vođenja pogrešne ekonomske i monetarne politike u tranzicionom periodu. Pre svega, u Srbiji ne postoji državna razvojna banka čiji su pokušaji formiranja propadali u više navrata. Profesionalno i nepolitički vođena razvojna banka bi pripremala i realizovala dugoročne razvojne projekte, a ministarstva i Vlada bi zadržala ingerencije u definisanju strategije i politike razvoja. Tako bi se objedinili razvojni naponi koji su danas rasuti u nekoliko ministarstava, agencija i fondova, eliminisalo diskreciono

odlučivanje, smanjila administracija i produbio nedovoljno razvijeni finansijski sistem.

Takođe, država mora da obezbedi zakonske mogućnosti za osnivanje mikrofinansijskih organizacija, koje su u mnogim razvijenim ekonomijama odličan pratilac razvoja malih preduzeća i preduzetništva, zbog svoje operativnosti i fleksibilnosti. Podsećanja radi, mikrofinansijske organizacije su ukinute Zakonom o bankama iz 2005. godine, čime je, između ostalog, omogućen njihov sadašnji kartelski položaj.

Na drugoj strani, zbog ekonomske krize se nisu razvili investicioni fondovi i druge finansijske institucije, pa je bankarskom sektoru omogućeno da diktira uslove finansiranja. Narodna banka Srbije mora da iskoristi sve raspoložive instrumente (stopa obaveznih rezervi, referentna kamatna stopa i dr.) i utiče na poslovne banke da smanje kamatne stope i prateće troškove kreditiranja, kao i da zadrže nivo kredita u skladu sa razvojnim potrebama srpske privrede. Cilj poslovnih banaka ne sme biti samo maksimiranje profita, već svoju poslovnu politiku moraju prilagoditi aktuelnom stanju i doprineti očuvanju privrede na način kako se to radi u zemljama EU i drugim razvijenim ekonomijama. Značajne mere koje u budućnosti moraju biti podržane od strane države su reforma poreskog sistema (u smislu smanjenja poreskih zahvatanja i smanjenja fiskalnih procedura), kao i podsticanje udruživanja sektora malih i srednjih preduzeća u klastere, poslovne inkubatore i sl.

VII PROCES FORMIRANJA I RAZVOJA KLASTERA U SRBIJI

1. Programi, inicijative i politike razvoja klastera

Zahvaljujući kontinuiranom rastu, kao i uvažavajući iskustva razvijenih evropskih zemalja, sektor MSP se od početka tranzicionog perioda smatra jednim od ključnih stubova ekonomskog razvoja privrede Srbije. Očekivanja su da će MSP značajno doprineti stvaranju konkurentske ekonomije zasnovane na znanju, novim tehnologijama i inovativnosti, što se smatra preduslovom pridruživanja Srbije EU. Prepoznavši potencijalnu ulogu klastera u razvoju sektora MSP, kao i rastu i razvoju uopšte, Vlada Republike Srbije se angažovala da kreiranjem i implementacijom politika, inicijativa i programa podstakne i stimuliše njihovo formiranje i razvoj.

Političke i ekonomske prilike u poslednjoj deceniji XX veka uticale su da proces tranzicije srpske privrede otpočne sa velikim zakašnjenjem u odnosu na druge centralno i istočno evropske zemlje. U skladu sa tim i sistematski naponi na podizanju svesti o značaju koncepta klastera, kao i institucionalna podrška njihovom formiranju i razvoju, u Srbiji su relativno novijeg datuma. Okosnicom srpske politike razvoja klastera smatra se formulisane pilot Projekta podsticaja razvoja klastera u periodu od 2006. do 2011. godine, kojim je predviđeno osnivanje pilot klastera. Projekat je deo šireg Programa razvoja poslovnih inkubatora i klastera u periodu 2007-2010. godina, koji je rezultat zajedničkih napora Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja i Republičke agencije za razvoj MSP i preduzetništva na implementaciji Strategije razvoja MSP i preduzetništva u periodu 2003-2008. godina i Plana Vlade Srbije za podsticanje razvoja MSP u periodu 2005-2007. godina.¹⁵⁶

Kao osnovni ciljevi Projekta definisani su: uspostavljanje strateškog partnerstva i veza između preduzeća u funkciji

¹⁵⁶ Program za razvoj poslovnih inkubatora i klastera u Republici Srbiji 2007-2010, Republika Srbija, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, 2006, str. 34-35. Više o tome pogledati na: <http://www.merr.gov.rs/?lang=lat>

povećanja specijalizacije, kvaliteta ljudskih resursa i drugih faktora proizvodnje; unapređenje pretpostavki i kapaciteta za tehnološki razvoj i inovacije uspostavljanjem aktivnog partnerskog odnosa između preduzeća i istraživačko-razvojnih institucija, kao i uključivanje pomenutih institucija u komercijalne projekte; i povećanje kapaciteta i osposobljavanje srpskih preduzeća za poslovanje na inostranim tržištima, i povećanje vrednosti i obima njihovog izvoza.

U procesu razvoja klastera Ministarstvo ima ulogu katalizatora, u smislu da ne vrši uticaj na izbor područja, strategija razvoja, oblika organizovanja, procesa upravljanja i funkcija aktera, već podstiče ulaganje u osnovne faktore jačanja konkurentnosti preduzeća i selekcijom projekata obezbeđuje ostvarivanje ciljeva Projekta.

Odabir projekata vrši se putem otvorene procedure, pri čemu klasteri moraju biti održivi a prvenstvo imaju inicijative koje uključuju mala preduzeća, konkurentne u lancu vrednosti i inostrane kompanije. Preduzeća koja se samostalno organizuju u klasteru moraju posedovati potencijal i zajednički interes za članstvom u klasteru. Sredstva za podršku razvoju klastera dodeljuju se najboljim projektima koje bira Ministarstvo na javnom konkursu, ona su bespovratna i u visini 50% troškova aktivnosti u okviru početne inicijative za povezivanje po konceptu klastera (prva faza), rada klastera u početnom periodu (druga faza), i rasta i komercijalizacije (treća faza). Pored finansijske podrške, klasterima je na raspolaganju i već postojeća mreža infrastrukture za podršku MSP (Republička i Regionalne agencije za MSP), mogućnost učešća na seminarima, radionicama i godišnjim konferencijama u organizaciji Ministarstva, i organizovane posete međunarodnim događajima.

Realizacija Projekta započeta je 2006. godine i odvija se prema sledećoj dinamici:

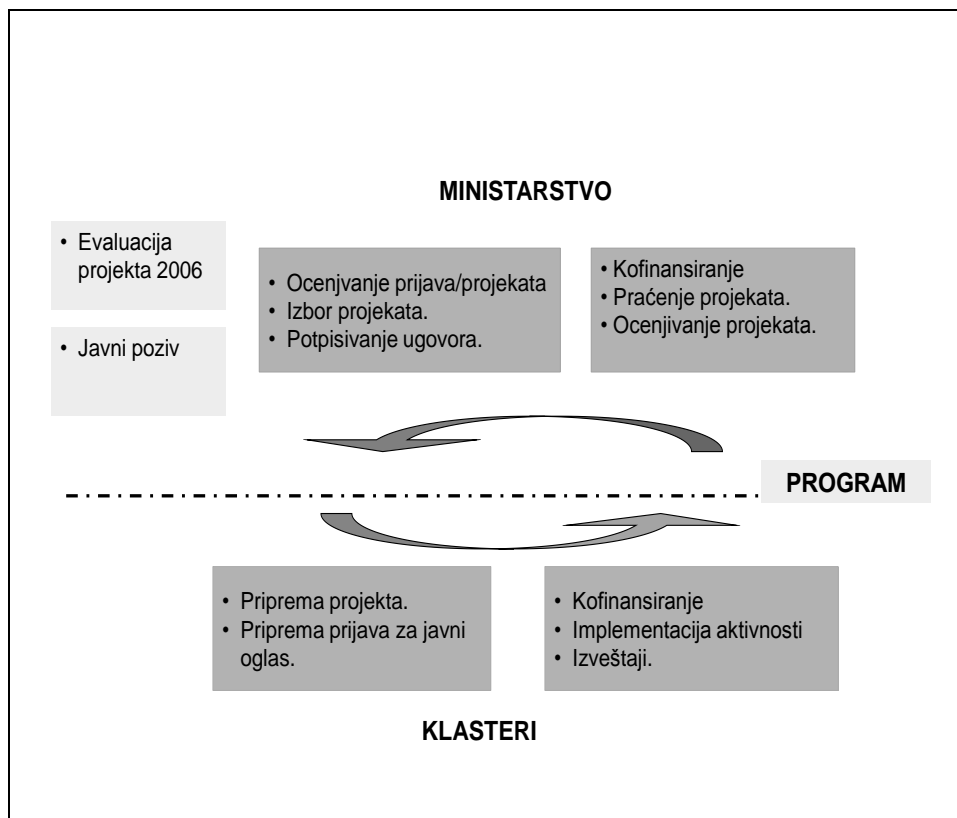
- Prva faza (2005. i 2006. godina) – pripreme aktivnosti i osnivanje prvih klastera tzv. pilot projekata
- Druga faza (2007. godina) – stabilizacija i rast klastera

- Treća faza (2008. godina) – jačanje operativnih kapaciteta i intenziviranje aktivnosti na komercijalizaciji postojećih klastera
- Četvrta faza (od 2009. godine) – faza održivosti, povezivanje sa međunarodnim poslovnim mrežama, realizacija zajedničkih inovativnih projekata i sl.

U prvoj fazi realizacije Projekta osnovana su četiri pilot klastera i to: Automobilski klaster, Klaster za gumu i plastiku, Klaster za obradu drveta i Klaster za malu poljoprivrednu mehanizaciju. Podršku osnivanju prvih klastera pored Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja pružile su i druge relevantne domaće institucije i nekoliko međunarodnih organizacija, a pre svega Kraljevina Norveška. Četiri klastera su tokom 2005. i 2006. godine okupila ukupno 130 preduzeća, koja zajedno zapošljavaju 12.560 ljudi, 16 univerziteta i IR institucija, i u okviru njih je realizovano 25 zajedničkih projekata. Aktivnosti Ministarstva u ovoj fazi su obuhvatale ocenjivanje prijave, izbor projekata, potpisivanje ugovora, sufinansiranje i pomoć pri uspostavljanju unutrašnje organizacije, razvoju kanala komunikacije unutar klastera, definisanju strategije razvoja i promociji koncepta između članova klastera.

Procedura realizacije Projekta podsticaja razvoja klastera predstavljena je na narednom grafikonu:¹⁵⁷

¹⁵⁷ Prezentacija Projekta podsticaja razvoja klastera, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, novembar 2008, dostupno na: <http://klasteri.merr.gov.rs/Preuzmite-dokumenta/Prezentacije>



Slika 11. Procedura Projekta podsticaja razvoja klastera

Uslovi za učešće u Projektu razlikuju se u zavisnosti od faze u procesu razvoja konkretnog klastera.

Za klasterne prve faze moraju biti zadovoljeni sledeći uslovi:

- broj preduzeća i institucija (minimum 9+3),
- institucionalizovan oblik udruživanja,
- razvijena ideja o konceptu klastera i
- jasno definisani ciljevi udruživanja.

Za vreme njenog trajanja moraju se ostvariti sledeći ciljevi: analiza stanja klastera, promocija koncepta klastera, definisanje vizije klastera koja će biti prihvaćena od strane svih članova i aktivnosti

na pripremi strategije razvoja sa definisanim ključnim područjima delovanja, izrada operativnog plana, aktivnosti na internacionalizaciji klastera.

Za klastere druge faze neophodno je ispunjenje sledećih uslova: broj preduzeća i institucija (minimum 9+3), institucionalizovan oblik udruživanja; vizija i strategija usvojeni od strane svih učesnika i za sva ključna područja rada klastera; usvojen operativni plan za ključna područja rada klastera; formirani operativni stručni timovi za ključna područja rada klastera; usvojen okvirni plan rada za narednu godinu; i ostvarenje ciljeva u ključnim oblastima rada pod kojima se podrazumevaju: komunikacija i razvoj mreže, edukacija, istraživanje i razvoj, marketing i internacionalizacija i razvoj finansijskih resursa.

Kada su u pitanju aktivnosti komunikacije i razvoja treba razlikovati one koje se odvijaju unutar klastera (informisanje članova o procesu razvoja klastera, ciljevima, trenutnim i planiranim aktivnostima; razmena iskustava i informacija; motivacija postojećih i privlačenje novih članova; uspostavljanje dijaloga između industrije, naučne zajednice i vlade), i one koje su eksterno orijentisane (informisanje potencijalnih novih članova o klasteru; pozicioniranje klastera u regionu ili Srbiji; pozicioniranje klastera u međunarodnom okruženju; promocija domaćih i stranih investicija).

Pod edukacijom se podrazumevaju: analiza potreba za specifičnim obukama, organizacija obuka, održavanje redovnih kontakata i susreta preduzeća u okviru klastera. Aktivnosti istraživanja i razvoja obuhvataju: iniciranje, podršku, identifikovanje partnera i pripremu projekata kooperacije između preduzeća i obrazovnih i IR institucija, unapređenje tehnoloških procesa, realizaciju projekata i difuziju znanja. Aktivnosti marketinga i internacionalizacije prvenstveno se odnose na zajedničku promociju klastera na ciljnom tržištu, iniciranje, organizovanje i izradu studija o mogućnostima nastupa na inostranim tržištima i povezivanje preduzeća unutar klastera. Razvoj finansijskih resursa podrazumeva povezivanje sa fondovima za finansiranje inovativnih projekata, informisanje o potencijalno raspoloživim sredstvima iz donacija, iniciranje, podršku i pripremu projekata za pribavljanje javnih sredstava; animiranje sponzora i prikupljanje članarina.

Očekivanja su da će po završetku druge faze razvoja u klasteru postojati kritična masa preduzeća i institucija, da će biti uspostavljeni obrasci komunikacije, implementirani prvi zajednički projekti, sprovedene marketing aktivnosti na odabranim ciljnim tržištima, kao i da će biti obezbeđeni izvori finansiranja.

Projektom podsticanja razvoja klastera u 2007. godini je podržano 16, a u 2008. godini 14 klastera, od čega su četiri bila u osnivanju. Narednih godina je podrška pružena manjem broju klastera (Tabela 37).

Tabela 37. Broj klastera koji su podržani u okviru programa razvoja klastera (2007-2011)

Godina	2007	2008	2009	2010	2011
Broj klastera	16	14	13	8	9

Izvor: NARR, MERR,

Pored programa za finansiranje klastera, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja je 2007. godine pokrenulo program edukacije klaster menadžera, saradnika iz potpornih institucija i razvojnih agencija. Program edukacije je obuhvatio sedam različitih modula, koji su obuhvatali sve segmente razvoja klastera:

1. klasteri kao instrumenti regionalnog razvoja,
2. mapiranje klastera i evaluacija poslovnih mogućnosti,
3. strateško planiranje razvoja klastera,
4. upravljanje projektima i privlačenje fondova,
5. upravljanje rizicima,
6. marketing klastera i
7. veštine pregovaranja i upravljanje konfliktima unutar klastera.

Klasteri su sadržani i u Strategiji razvoja inovativnih i konkurentskih MSP 2008-2013, usvojenoj 2008. godine. Strategija predviđa realizaciju politike razvoja klastera i stvaranje sistemskog okvira za razvoj klastera, podršku razvoju MSP, koja se bazira na primerima

dobre prakse klaster programa, i lakši pristup MSP velikim poslovnim sistemima dobavljača.

Značajne inicijative za formiranje i razvoj klastera identifikovane su i na pokrajinskom nivou. U Vojvodini je obezbeđen niz mera direktne podrške preduzećima i privrednim subjektima koji se ogleda u: finansiranju 11 inicijativa za formiranje klastera, kvalitetno pripremljenim materijalima za potrebe upoznavanja sa procesom formiranja i razvoja klastera, seminarima u vezi sa klasterima, primenom međunarodnih standarda, upravljanjem projektima i tehnologijom, kao i stručna i konsultantska podrška preduzećima unutar klastera u pogledu primene novih tehnologija, investicija i razvojnih projekata. Uspostavljena je saradnja sa Ministarstvom ekonomije i regionalnog razvoja, Ministarstvom trgovine i usluga i razvojnim agencijama, kao i klasterima iz Italije i drugih zemalja. U funkciji uspostavljanja odnosa saradnje, predstavnici klastera obišli su uspešne klastere u Italiji. Pokrajinski sekretarijat za privredu je 2006. godine formirao tim za edukaciju preduzetnika i privrednih subjekata na programu razvoja klastera u Vojvodini.

U okviru realizacije programa klastera u Vojvodini, 2007. godine je osnovan Centar za konkurentnost i razvoj klastera Vojvodine pri Fakultetu tehničkih nauka u Novom Sadu. U sklopu svojih redovnih aktivnosti Centar pruža stručnu pomoć klasterima u Vojvodini i organizuje redovne sastanke, konferencije i stručne seminara. Sprovedenom analizom u Vojvodini su identifikovane ključne prepreke za intenzivniji razvoj klastera. Problemi se prvenstveno odnose na kvalitet ljudskih resursa (nedostatak menadžerskih sposobnosti i stručne radne snage u domenu proizvodnje) i lokaciju i uslove poslovanja (nelojalna konkurencija, nerazvijeni mehanizmi podrške preduzećima u smislu zakonskih, institucionalnih i ekonomskih okvira, i neadekvatna saobraćajna i informaciona infrastruktura).

Razvoju klastera su značajno doprinele i međunarodne organizacije, pre svih program ENTRANS u implementaciji organizacije Sintef, finansiran od strane Vlade Kraljevine

Norveške, USAID, program LEDIB¹⁵⁸, finansiran od strane Vlade Kraljevine Danske, Austrijska razvojna agencija, UNIDO.

U okviru EU IPA programa pokrenut je projekat za razvoj konkurentnosti i promociju izvoza - SECEP – koji ima za cilj podršku tržišne ekonomije i društveno ekonomske kohezije u Srbiji, preko unapređenja međunarodne konkurentnosti i mogućnosti izvoza MSP. U okviru SECEP projekta realizuju se tri komponente, od kojih se prva odnosi na razvoj klastera. SECEP je sproveo detaljnu analizu klastera u Srbiji i na osnovu dobijenih rezultata odlučio da podrži rad šest klastera: (1) klaster naprednih tehnologija NI-CAT iz Niša, (2) ICT NET klaster iz Beograda, (3) klaster modne i odevne industrije (FACTS) sa sedištem u Beogradu, (4) klaster automobilske industrije „AC Serbia“ iz Beograda, (5) Srpski klaster nameštaja sa sedištem u Nišu i (6) klastersku inicijativu za primenu naprednih znanja u poljoprivredi iz Vojvodine.

Pored pružanja podrške ovim klasterima SECEP često organizuje i konferencije, stručne seminare i radionice na koje su pozvani i menadžeri ili saradnici ostalih klastera, kao i predstavnici regionalnih razvojnih agencija, MSP agencija, privrednih komora i razvojnih institucija.¹⁵⁹

Projekat SECEP uspešno je realizovao komponentu internacionalizacije šest prioriternih srpskih klastera. Ova pomoć omogućila je Srbiji da postane vidljiva na evropskoj mapi klastera, a projekat je klasterima pomogao ne samo da mogu više izvoziti već i da šire svoju mrežu izvan granica Srbije i da jačaju veze naročito sa firmama iz zemalja članica CEFTA. Kroz proces internacionalizacije, treće komponente projekta SECEP, pružena je pomoć u unapređenju izvoznih kapaciteta kompanija i praktična pomoć u osnivanju Asocijacije izvoznika Srbije, tela koje će zastupati izvozno orijentisana preduzeća i pomagati im u pronalaženju novih puteva do inostranih tržišta.

¹⁵⁸ LEDIB je skraćenica za program lokalnog ekonomskog razvoja na Balkanu; to je petogodišnji program sa fokusom na razvoj sektora MSP, a realizuje se na teritoriji Nišavskog okruga. Razvojni cilj programa je društveno-uravnotežen ekonomski razvoj i kreiranje novih radnih mesta.

¹⁵⁹ Nacionalna agencija za regionalni razvoj: Analiza stanja poslovne infrastrukture u Republici Srbiji, Beograd, 2011, str. 22-33.

Osnovni rezultat SECEP projekta je unapređen nivo konkurentnosti velikog broja srpskih preduzeća i osmišljeno unapređenje kapaciteta organa Vlade Srbije i poslovnih asocijacija odgovornih za pomoć privrednicima da proizvode i prodaju u efikasnijem ekonomskom okruženju. Projekat SECEP koji je finansirala Evropska unija, realizovan je u saradnji sa Ministarstvom ekonomije i regionalnog razvoja, Agencijom za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA), Privrednom komorom Srbije i Nacionalnom agencijom za regionalni razvoj (NARR). Deo zaposlenih u ovim institucijama projektat SECEP uključio je u obuku za procene poslovanja kompanija, a obezbeđeno im je i mnoštvo istraživačkih materijala. Obuku zaposlenih u ovim ustanovama sprovodili su domaći i inostrani eksperti.

Ključni zadatak SECEP projekta bio je da podrži razvoj tržišne ekonomije i socijalno-ekonomske kohezije u Srbiji unapređenjem konkurentnosti i izvoznih sposobnosti malih i srednjih preduzeća.

SECEP sprovodi ciljne aktivnosti u okviru tri komponente, a to su:

1. Razvoj klastera - komponenta koja radi sa grupama kompanija i njihovim institucionalnim partnerima kako bi preduzimale zajedničke aktivnosti u cilju unapređenja poslovanja i razvoja konkurentnosti.
2. Razvoj lanca dobavljača - dizajniran tako da unapredi proces upravljanja i poslovanja pojedinačnih MSP-a u raznim sektorima, kako bi se poboljšali njihovi izgledi za integraciju u međunarodne lance dobavljača.
3. Internacionalizacija - koja se fokusira na povezivanje MSP-a sa stranim poslovnim partnerima tako što pomaže razvoju mreža klastera i izvoznika.

Uprkos značajnom napretku koji je ostvaren u proteklih nekoliko godina i činjenici da je Srbija veoma brzo prešla iz faze formulisanja u fazu realizacije, politika razvoja klastera još uvek je nedovoljno razvijena. Istraživanja su pokazala da je fokus institucionalne podrške klasterima uglavnom na promociji, marketingu i proboju na inostrana tržišta, dok je u ostalim oblastima koje su članovi klastera percipirali kao veoma bitne (npr.

pojednostavljenje administrativnih procedura i poreske olakšice) ona izrazito slaba. Svest o potencijalnoj snazi i uticaju klastera još uvek je na niskom nivou, što za posledicu ima nedovoljno angažovanje na unapređenju poslovnog okruženja za njihov razvoj. Većina klastera jedva zadovoljava minimalne uslove za finansiranje u okviru Projekta, ne raspolaže menadžerskim sposobnostima za upravljanje, i čak šta više upravljanje klasterima je uglavnom reaktivno, i svodi se na rešavanje administrativnih pitanja. Neophodno je i jačanje veza između istraživačkog i industrijskog sektora, kao i veća uključenost IR institucija.

2. Dostignuti nivo udruživanja i regionalni aspekt

Teško je utvrditi tačan broj klusterskih inicijativa u Srbiji jer ne postoji jedinstvena baza podataka ili registar koji se bavi klasterima. Klasteri se uglavnom osnivaju kao udruženja i vode se u Registru udruženja kod Agencije za privredne registre (APR) Republike Srbije. Međutim, ima i slučajeva gde su klasteri registrovani kao privredna društva ili kao fondacije, a postoje i primeri klastera koji nisu registrovani ali su aktivni u svom delovanju. Na dan 30.06.2013. godine, kod APR je registrovano ukupno 86 klastera.¹⁶⁰

Za razvoj klastera u Srbiji postoje neophodne pretpostavke oličene u materijalnim i ljudskim resursima, a preduzeća, članice klastera i sami klasteri imaju jasnu viziju i strategiju svog razvoja. Većina klastera u Srbiji ima lokalni ili regionalni karakter, mada su neki osnovani sa namerom da budu nacionalni klasteri („AC Serbia“, kao nacionalni klaster autokomponentske industrije, „ICT Serbia“ kao nacionalni klaster IKT sektora i „Agencija za drvo“ kao nacionalni klaster drvoprerađivača). Minimalni uslovi za osnivanje klastera prema našim pozitivnim propisima su udruživanje najmanje 9 preduzeća od kojih su najmanje 60% MSP i najmanje 3 povezane institucije od kojih je jedna naučno-istraživački centar.¹⁶¹

¹⁶⁰ Agencija za privredne registre, Pretraga podataka Registra udruženja, dostupno na : <http://www.apr.rs>

¹⁶¹ Nacionalna agencija za regionalni razvoj (NARR), Analiza stanja poslovne infrastrukture u Republici Srbiji, 2011, str. 28.

Značajne resurse klastera Srbije predstavljaju znanje i industrijsko iskustvo srpskih inženjera i radnika, sticano tokom druge polovine XX veka na usvajanju i prilagođavanju savremenih tehnologija zahtevima tržišta. Klasteri se formiraju u granama koje su tradicionalno prisutne u privredi Srbije: metalski sektor, proizvodnja tekstila i obuće, automobilska industrija, proizvodnja nameštaja i proizvoda od plastike. Ove delatnosti su i novim modelom razvoja privrede predviđene kao nosioci izvoza i povećanja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća. Povoljna je i okolnost što za navedene delatnosti postoji i adekvatna sirovinaska baza, što znači da nema velike uvozne zavisnosti.¹⁶²

Komparativna prednost grupisanih malih i srednjih preduzeća u klasteru zasnovana je na tri aspekta. To su: specijalizacija, kooperacija i fleksibilnost. Specijalizovanost preduzeća je najbitnija za uspeh klastera, jer su mala preduzeća fokusirala svoje resurse (koji su najčešće ekstremno limitirani) na ono što rade najbolje. Specijalizovane firme obično nemaju problema sa kontrolom kvaliteta, jer se bave samo jednom delatnošću, ali zato tu moraju da daju pun doprinos u ispunjavanju postavljenih standarda. Razvoj klastera je praćen povećanjem specijalizovane tehničke i tržišne sposobnosti lokalnih ljudskih resursa. Lokalni radnici, tehničari, menadžeri i konsultanti često se kreću od firme do firme i na taj način prednost specijalizovanosti pripada lokalnom sistemu, a ne samo jednoj firmi. Samim tim, lokalna infrastruktura i trening institucije postaju specijalizovane za aktivnost klastera, a neophodno je i poverenje i interpersonalni odnosi unutar članica klastera.

Mreža klastera Srbije predstavljena je u mapi 2.

¹⁶² Aničić J., Vukotić S., Zakić N., Laketa M., Laketa L., Clusters As A Model Of Economic Development Of Serbia, *UTMS Journal of Economics*, Volume 4, Issue 3, Skopje, 2013, pp. 341-354.

Mapa 2. Mreža klastera Srbije



Izvor: Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Agencija za privredne registre, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, 2011.

Najveća koncentracija klastera u Srbiji (Mapa 2.) je u pet gradova: Beogradu, Nišu, Novom Sadu, Subotici i Kragujevcu, dok je u ostalim mestima znatno manja. Po regionima, najviše klastera je registrovano u Beogradu, ukupno 28 i Vojvodini, 27 klastera. Broj registrovanih klastera sa sedištem u Šumadiji i Zapadnoj Srbiji i u Južnoj i Istočnoj Srbiji iznosi po 15 klastera u svakom od ova dva regiona (od 15 klastera u Južnoj i Istočnoj Srbiji, 13 se nalazi u Nišu), dok čitavi upravni okruzi nemaju ni jedan registrovani klaster, što samo po sebi ukazuje na potrebu veće podrške razvoju klastera u cilju ravnomerne regionalne razvijenosti i zaustavljanja nepovoljnih migracionih kretanja stanovništva ka razvijenijim regionima.¹⁶³

Klasteri kao poseban oblik udruživanja preduzetnika i malih i srednjih preduzeća, nastaju zbog neophodnosti opstanka udruženih preduzeća na tržištu. Naime, MSP kroz svoje udruživanje imitiraju rad i ponašanje velikih preduzeća, ali zadržavaju svoju pravnu i poslovnu samostalnost. Imitiranje velikih preduzeća doprinosi situaciji da klasteri postanu konkurenti ili saradnici velikih preduzeća. Na ovaj način, preduzetnici i MSP uspevaju da održe svoju tržišnu poziciju i ostvaruju održivi razvoj i poslovanje. Jedan od najčešćih razloga udruživanja u klaster preduzetnici nalaze u održivom razvoju i profitu, jer aktivnosti kao što su prenos tehnologije, osvajanje novih tržišta, kupovina licenci, uticaj na cene inputa i dr. ne može uspešno obaviti sam preduzetnik.

Klasteri koji se osnivaju u realnom sektoru razvijaju specijalizaciju i doprinose rastu produktivnosti rada članica, komercijalizaciji tehnoloških inovacija i naučnih otkrića; omogućuju tehnološko prestrukturiranje i diversifikaciju industrije na lokalnom i regionalnom nivou; povećavaju konkurentnost preduzeća, klastera i cele industrije na inostranom tržištu. Privlačenjem stranih investicija povećavaju obim proizvodnje i rast izvoza; obezbeđuju rast ekonomske aktivnosti regija i doprinose ravnomernom regionalnom razvoju; stimulišu rast inovacija, difuziju tehnološkog znanja i nove tehnologije. Efekti udruživanja za MSP su prednosti specijalizacije i fleksibilnosti proizvodnje, u smislu teničkog

¹⁶³ Nacionalna agencija za regionalni razvoj (NARR), Analiza stanja poslovne infrastrukture u Republici Srbiji, 2011, str. 27.

prilagođavanja promenama veličine serije, izmenama tehnologije i asortimana i proizvodne saradnje sa velikim preduzećima u cilju korišćenja efekata ekonomije obima; u kombinaciji proizvodnih i uslužnih aktivnosti povezuje se više sektora i omogućuje saradnja MSP i javnog sektora na lokalnom i regionalnom nivou.¹⁶⁴

Najčešće se poslovni ciljevi klastera ogledaju u:

1. povećanju učešća na domaćem tržištu i izvozu, povećanju vrednosti proizvodnje po radniku, povećanju učešća proizvoda sa većim stepenom prerade i dr;
2. povezivanju klastera proizvođača opreme, delova i gotovih proizvoda u određenim širim regionima, međusektorsko lokalno i regionalno povezivanje;
3. jačanju i promovisanju saradnje klastera sa univerzitetima, naučnim institutima i institucijama istraživanja i razvoja;
4. povezivanju sa programima i fondovima EU.

Postavljeni ciljevi se sprovode kroz odgovarajuće projekte koje preduzeća donose unutar klastera, kao i projekte sa proizvođačima iz drugih zemalja, kao što su:

- Dugoročna kooperacija u proizvodnji opreme, delova i gotovih proizvoda, servisiranju i postprodajnim uslugama sa lokalnim partnerima i zajednički nastup na treća tržišta,
- Proširivanje saradnje na nove proizvode i nove partnere u drugim državama i ispitivanje mogućnosti za ulazak na okolna tržišta,
- Razvoj proizvoda čija će cena biti prihvatljiva, prototip novih proizvoda i njihovo zajedničko testiranje,

¹⁶⁴ Ilić M., Inkubatori i klasteri kao novi model razvoja malih i srednjih preduzeća u industriji, *Industrija* 4/2006, Ekonomski institut Beograd, Beograd, 2006, str. 63-98.

- Razvijanje inoviranih varijanti proizvoda u skladu sa specifičnim zahtevima regionalnih tržišta,
- Priprema polazne osnove za prenos tehnologije i kooperaciju u proizvodnji finalnih proizvoda sa lokalnim i regionalnim partnerima.

Jedna od najvažnijih evropskih tendencija u oblasti klastera je rad na njihovoj internacionalizaciji. Posebna pažnja se posvećuje tzv. smart specijalizaciji, što znači više razvojnih aktivnosti sektora koji podrazumevaju primenu nano, bio i sličnih najsavremenijih tehnologija u svetu.¹⁶⁵ Evropske države stoje iza rasta i razvoja klastera i koncepta „tripl helix“, koji podrazumeva saradnju javnog, obrazovno-naučnog i poslovnog sektora, sa akcentom na pojačanom povezivanju između IR institucija i privrede. Dalji razvoj klastera će se bazirati na principu „*bottom up*“ umesto dosadašnjeg „*top down*“ kada se radi o klasterskim inicijativama i formiranju klusterskih organizacija. Klusterske inicijative se sagledavaju sa regionalnog nivoa kao alati za postizanje regionalnog rasta i razvoja.¹⁶⁶

Za uspeh procesa klasterizacije u Srbiji je neophodno podići informisanost sektora MSP na najviši mogući nivo, obezbediti strateški pristup razvoju klastera kao instrumenta regionalnog razvoja, osnovati centre i trening programe radi izgradnje kapaciteta klaster fasilitatora i klaster menadžera, razvijati projekte javno-privatnog partnerstva i dr. Potrebna je značajnija finansijska podrška od strane države i veća povezanost klastera Srbije sa evro i balkanskim klasterima u funkciji povećanja konkurentnosti MSP i njihove internacionalizacije.¹⁶⁷

Rastuća konkurencija na globalnom tržištu, snažan razvoj novih proizvoda i usluga i dinamične promene na svetskom i nacionalnom tržištu stvaraju potrebu implementacije privredne strukture koja će uspešno odgovoriti postojećim izazovima. Udruživanje u klustere je jedan od osnovnih pokretača privrednog razvoja u lokalnim, regionalnim i nacionalnim okvirima. Klasteri

¹⁶⁵ Evropska konferencija klastera, Beč, 2012.

¹⁶⁶ *Infocluster* 05, Magazine of the LEDIB CLUSTER HOUSE, 2012, p. 13.

¹⁶⁷ Treća balkanska konferencija „Dani klastera 2012“, Niš, 2012.

sami po sebi nisu dovoljni za rešavanje slabosti poslovnog okruženja, ali ukoliko postanu deo strategije povećanja konkurentnosti mogu značajno pridoneti postizanju pozitivnih rezultata koje samostalne politike ne bi mogle postići.

Udruživanje u klastere dovodi do povećanja konkurentnosti preduzeća članica zahvaljujući povećanju produktivnosti rada, usvajanju inovacija, razvoju nove tehnologije i usvajanju najnovijih standarda kvaliteta. Klasteri u Srbiji se formiraju u delatnostima sa dugom tradicijom gde postoji domaća sirovinaska baza, neophodno iskustvo u proizvodnji i povoljna kvalifikaciona struktura radne snage. Međunarodna konkurentnost srpskih preduzeća zavisi sve više od kapaciteta uzajamne saradnje na lokalnom nivou; proces umrežavanja obezbeđuje proširivanje poslovnih veza, praćenje razvojnih trendova, razmenu informacija o strategijama drugih preduzeća, otvorenost za nove ideje, saradnju sa uspešnim preduzećima, uštedu vremena i dr.

Imajući u vidu da je razvoj klastera u Srbiji još uvek u ranoj fazi, kao i nivo konkurentnosti preduzeća, neophodno je značajnije uključivanje države u smislu stimulisanja udruživanja, stvaranja institucionalnog okvira i povoljnog poslovnog ambijenta za uspešan razvoj ovih procesa. Državne institucije ne smeju biti kočnica bržeg razvoja preduzeća, već sa svoje strane moraju pravovremeno da isprate brzinu promena u privredi. Sa druge strane, adekvatna podrška razvoju klastera u Srbiji bi dovela i do ispravljanja strukturnih neusklađenosti privrede i ravnomernijeg regionalnog razvoja.

Ocena trenutnog stanja srpskih klastera je nezadovoljavajuća, što se smatra posledicom delovanja većeg broja internih i eksternih faktora slabosti i sistemskih problema, među kojima se posebno ističu: nizak nivo inovativnosti, nepostojanje kritične mase preduzeća i institucija, odsustvo ili nedovoljna razvijenost veza i odnosa između preduzeća i IR institucija, nizak udeo prometa sektora na nacionalnom nivou, nedovoljna internacionalizacija, nerazvijenost infrastrukture i izrazit nedostatak menadžerskih sposobnosti. Srbiju još uvek karakteriše izrazito nizak stepen svesti o konceptu klastera, u smislu šta su, po kom principu funkcionišu i u čemu se ogleda njihova snaga. Naučna i stručna javnost je počela da pokazuje veće interesovanje za sam pojam, kao i za

mogućnosti njegove primene u privredi Srbije tek u poslednjih nekoliko godina. Stoga ne iznenađuje činjenica da je većina srpskih klastera na nivou inicijative ili u početnoj fazi razvoja, da nema jasnu viziju, perspektivu, i dugoročne ciljeve, kao ni akcioni plan za ostvarenje tih ciljeva. Rezultati naučno istraživačkog rada još uvek nemaju široku komercijalnu primenu, intenzitet inovativnih aktivnosti je slab, a problem nedostatka finansijskih sredstava realnost srpskih preduzeća, naročito malih i srednjih.

Odlučnost i spremnost države da merama institucionalne podrške obezbedi prevazilaženje ključnih prepreka, determinisaće tok daljeg razvoja srpskih klastera. Politika, programi i inicijative moraju biti fokusirani na unapređenje oblasti u kojima su identifikovani najveći problemi, uz uvažavanje specifičnih potreba klastera u različitim fazama razvoja.

3. Budući izazovi u razvoju klastera

Prioritet države u godinama koje dolaze biće nastavak zalaganja na kreiranju i sprovođenju politika unapređenja poslovnog ambijenta, institucionalne infrastrukture i razvoja MSP i preduzetništva. Stvaranje snažnog, konkurentnog i izvozno orijentisanog sektora MSP je preduslov ubrzanog razvoja privrede i aktivnijeg uključivanja naše zemlje u međunarodne ekonomske tokove. Kreiranjem okruženja stimulativnog za razvoj MSP, kao i doslednom primenom principa Evropske povelje o MSP, omogućiće se šira primena i razvoj koncepta klastera.

Kreatori ekonomske politike nalaze se pred izazovom formulisanja politika i programa kojima će se brzo i efikasno otkloniti sve barijere na putu razvoja srpskih klastera, pri čemu se prvenstveno misli na unapređenja u sledećim ključnim oblastima: umrežavanje, znanje, finansiranje i institucionalni okvir.

Pod umrežavanjem se podrazumeva formiranje novih, razvoj postojećih klastera i jačanje veza između članova u njima. Formiranje klastera zahteva postojanje odgovarajućeg konteksta u smislu infrastrukture, regulative, ljudskog i društvenog kapitala. Institucionalna podrška treba da bude usmerena na one inicijative u kojima postoje kvalifikovana radna snaga i čvrste veze između

učesnika. Za formiranje novih klastera neophodno je intenziviranje aktivnosti na promociji koncepta, kao i nastavak realizacije postojećih i formulisanje novih programa kojima će se obezbediti pomoć u fazi povezivanja po konceptu klastera. Imajući u vidu da se veliki broj srpskih klastera nalazi u tzv. nultoj fazi razvoja, biće neophodno dizajniranje specifičnih mera, kako bi im se pružila pomoć u privlačenju potrebnog broja preduzeća i institucija, uspostavljanju veza, razvoju ideje i ciljeva udruživanja.

Razvoj postojećih klastera podrazumeva njihovu dalju ekspanziju, jačanje uzajamne saradnje i uticaja, povećanje inovativnih sposobnosti, jačanje međunarodnog fokusa, privlačenje klijenata, investitora i eksperata i poboljšanje konkurentnosti.

Možda će najveći izazov predstavljati iznalaženje načina da se najuspešnijim klasterima pruži podrška za prelazak u narednu fazu razvoja, fazu održivosti. Nedovoljno iskustvo tvoraca politika i programa moglo bi da oteža izbor i primenu alternativnih pravaca delovanja, što se može prevazići učenjem iz prakse razvijenih zemalja. Jedna od ključnih prepreka daljeg razvoja srpskih klastera odnosi se na znanje, u smislu permanentnog deficita kvalifikovanih i stručnih radnika, a ponajviše menadžera, i nedovoljno razvijenih veza između naučno-istraživačkih i razvojnih institucija i privrede. Očekivanja su da će reforma u oblasti visokog obrazovanja proizvesti kadrove sa više praktičnih znanja, koji bi uz dodatne trening programe mogli da odgovore potrebama klastera.

Upravljanje klasterima je daleko složenije od rešavanja operativnih pitanja. Menadžer klastera mora da poseduje skup sposobnosti i veština, da bude orijentisan na traganje za sinergijama, da promoviše i demonstrira koristi od umrežavanja, da razmišlja strategijski i ima viziju, da ostvaruje interakcije sa svim zainteresovanim stranama, naročito sa Vladom. Uspešni klasteri zasnivaju se na jakim sistemima mreža i odnosa, zbog čega je neophodno razvijanje poverenja, zajedničkih vrednosti i ciljeva. Stvaranje kritične mase klastera zahteva privlačenje većeg broja preduzeća i naučnih i IR institucija, i njihova intenzivnija saradnja na zajedničkim projektima, koja bi rezultirala u povećanju inovativnosti i konkurentnosti.

U kontekstu finansiranja neophodna je identifikacija postojećih i razvoj novih programa za direktnu podršku formiranju i rastu klastera. Iako se politika razvoja klastera nipošto ne sme zasnivati samo na obezbeđivanju finansijske podrške, ona je jedan od najvažnijih faktora uspeha novih inicijativa, i preduslova rasta i razvoja postojećih klastera.

Uspostavljanjem adekvatnog pravnog i administrativnog okvira za razvoj klastera, stvoriće se infrastruktura za efikasniju implementaciju politika, programa i inicijativa. Očekuju se okončanje procesa decentralizacije i regionalizacije Srbije, kao pretpostavke ubrzanog regionalnog razvoja, jačanje uloga i veća saradnja između nacionalnih i regionalnih agencija, Privrednih komora, asocijacija i organizacija, korišćenje sredstava iz fondova EU i donacija za projekte podrške razvoju klastera. Klasifikacijom regiona po sistemu NUTS (*Nomenclature of Statistical Territorial Units*) obezbediće se dobijanje reprezentativnih statističkih podataka¹⁶⁸ i na taj način omogućiti podsticanje formiranja i razvoja klastera u onim regionima u kojima postoje akumulacija ljudskog kapitala, proizvodna specijalizacija i integracija, i čvrste veze između preduzeća i institucija.

Politika razvoja klastera ne sme se zasnivati na jedinstvenoj strategiji primenljivoj u svim situacijama. Iskustva razvijenih zemalja su pokazala da je „*one size fits all*“ pristup u formulisanju i implementaciji politika i programa neefikasan. U cilju identifikovanja specifičnih potreba, neophodno je izvršiti kvalitativno i kvantitativno mapiranje srpskih klastera koje će pokazati gde se pojedini klasteri nalaze (kvantitativno) i kakav je potencijal njihovog budućeg razvoja (kvalitativno).

¹⁶⁸ Vuković D., Jovanović A., Zakić N., Vukotić S., *Nomenclature of Statistical Territorial Units: Possibilities of Application Serbia*, *Journal of the Geographical Institute «Jovan Cvijić» SASA (SANU)*, Vol. 61, No 2, Beograd, 2011, str. 11-25.

4. Klasteri u funkciji unapređenja konkurentnosti realnog sektora privrede Srbije

4.1. Značaj sektora MSP za razvoj privrede

Ekonomska politika u tranzicionom periodu nije rešila dve osnovne makroekonomske neravnoteže:

- 1) veći rast javne i privatne potrošnje u odnosu na ostvareni BDP i
- 2) neopravdano oslanjanje na rast sektora nerazmenljivih dobara u stvaranju BDP-a, što je povećalo spoljno-trgovinski deficit i deficit platnog bilansa države.

Novi model rasta za period 2011-2020. godine projektuje prosečan rast BDP-a od 5,8% godišnje i industrijske proizvodnje po stopi od 6,9% godišnje,¹⁶⁹ ali se opravdano postavlja pitanje na koji način postići takve rezultate, imajući u vidu stanje realnog sektora privrede Srbije, kao i ekonomsku krizu u kojoj se nalazimo.

Promena vlasničke strukture u tranzicionom periodu nije dovela do rešavanja problema strukturnih neusklađenosti privrede Srbije, tako da od 2008. godine beleži pad konkurentnosti sa 84 na 96 mesto u svetu. Privreda Srbije nije dovoljno prilagođena za visoke zahteve konkurentskih ino-tržišta, tako da je izvoz koncentrisan u razvijenim regionima, dok je učešće pojedinih nerazvijenih regiona u ukupnom izvozu i uvozu simbolično. Strani investitori se, takođe, koncentrišu na područjima većih gradova i razvijenih regiona, što još više produbljuje ionako velike regionalne razlike u razvijenosti.

Manjak lokalnog rivaliteta u privredi Srbije se nepovoljno odražava na unapređenje produktivnosti i jačanje razvojno-inovativnih potencijala i strategija domaćih preduzeća. Prema indikatoru prirode konkurentne prednosti, pozicija Srbije je veoma niska, s obzirom da konkurentsko ponašanje najvećeg broja privrednih

¹⁶⁹ FREN, Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020., Beograd, 2010.

aktera determiniše najpovoljniji odnos troškovi/cena prema kupcima, a ne superioran kvalitet, inovacije i diferenciranje.¹⁷⁰

Preduzetnička klima u Srbiji je pogoršana, što pokazuje i istraživanje *Global Entrepreneurship Monitora*,¹⁷¹ prema kome indeks ukupne preduzetničke aktivnosti Srbije u 2009. godini iznosi 4,9 i pokazuje da je na 100 odraslih osoba nepunih pet preduzetnički aktivno, dok je ovaj pokazatelj bio 7,6 u 2008. godini. Takođe, kvalitativni pokazatelji nivoa razvijenosti sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (Tabela 38) – zaposlenost po preduzeću, promet, BDV i profit po zaposlenom - znatno su niži u odnosu na prosek EU i većine zemalja regiona.

Tabela 38. Pokazatelji poslovanja sektora MSP u izabranim zemljama EU i Srbiji u 2009. godini

	EU	Češka	Rumunija	Slovenija	Srbija	
					2008.	2009.
Br. preduzeća u 000	20.727	899	440	102	303,4	314,8
Br. zaposlenih u 000	90.006	2.505	2.633	424	940,2	872,5
Promet, u mlrd €	14.284	245	268	51	58,3	46,6
BDV, u mlrd. €	3.626	49	37	11	10,5	8,7
Profit, u mlrd €	977	9	19	1	4,0	3,2
Br MSP na 1.000 st.	41,6	86,6	20,4	50,7	41,4	43,0
Br. zaposlenih po pr.	4,3	2,8	6,0	4,2	3,1	3,1
Promet po zap. 000 €	158,7	97,8	101,8	120,3	62,0	53,4
BDV po zap. u 000 €	40,3	19,6	14,1	25,9	11,1	10,0
Profit po zap. u 000 €	10,9	3,6	7,2	2,4	4,2	3,6
Stopa profitabilnosti	27,0	19	52,0	9,0	38,1	36,2

¹⁷⁰ Džunić M., Uloga menadžmenta i preduzetničkog razvoja konkurentnosti Srbije, *Kuda ide konkurentnost Srbije?* (zbornik), urednici Savić N., Pitić G., FEFA, Beograd, 2010., str. 36-49.

¹⁷¹ *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, 2010.

Procentualno učešće MSP u nefinansijskom sektoru

Broj preduzeća	99,8	99,8	99,6	99,7	99,8	99,8
Broj zaposlenih	67,4	67,6	63,6	67,0	67,2	66,7
Promet	57,7	58,8	58,7	63,2	66,6	67,8
BDV	57,7	54,8	42,2	59,8	59,1	57,4
Profit	49,4	31,5	34,8	29,1	58,7	54,1

Izvor: EUROSTAT, DG Enterprise and Industry, 2010., Podaci za Srbiju RZR, RZS, 2010.

Iako je postao značajan segment privrede, sektor MSP još nije prerastao u pokretača razvoja nacionalne ekonomije. Nasuprot tome, u nerazvijenim zemljama sa značajno nižim BDP-om, sektor malih i srednjih preduzeća je još uvek zapostavljen i nerazvijen. Nastojanja da se poveća konkurentnost pojedinačnih preduzeća u nerazvijenom okruženju ne mogu doneti značajan učinak. Otuda usvajanje Lisabonskog sporazuma, koji označava upravljanje tranzicijom, zasnovanoj na ekonomiji znanja, predstavlja izazov za Evropsku uniju.

Korak dalje je usvajanje Small Business Act (SBA) u junu 2008. godine. Deset principa ovog akta temelje se na sektoru MSP, preduzetništvu i preduzetnicima, koji postaju brana globalnim procesima dominacije transnacionalnih kompanija.

U postizanju ovog cilja potrebno je eliminisati brojna ograničenja razvoja ovog sektora od kojih su najznačajnija:

- nezaokruženo institucionalno okruženje i regulativa;
- nedovoljno znanje i osposobljenost preduzetnika i zaposlenih;
- nedovoljno promovisanje istraživačko-razvojnih i menadžerskih veština;
- nepovoljni uslovi finansiranja, neodgovarajući oblici i obim finansijske podrške, nerazvijen programski pristup finansijama;
- nedovoljna povezanost sa velikim preduzećima;
- nedovoljni podsticaji za uvođenje savremenih tehnologija, inovacija, standarda, kontrole kvaliteta i sl;

- nedovoljan podsticaj internacionalizaciji i nedovoljne informacije o tržištima.

Praksa ekonomski razvijenih zemalja nesumnjivo pokazuje da je jedan od veoma uspešnih modela rasta i razvoja malih i srednjih preduzeća njihovo povezivanje putem klastera na horizontalnoj i vertikalnoj osnovi.

4.2. Klastersko povezivanje u funkciji povećanja konkurentnosti MSP

Razvijene zemlje ostvaruju prosperitet zahvaljujući povoljnim uslovima u kojima kompanije mogu da unaprede svoju produktivnost, koju je i Porter¹⁷² isticao kad su klasteri u pitanju. Proces popularizacije klasterskog koncepta je još uvek aktuelan, zato što su klasteri sami po sebi rezultat,¹⁷³ jer eliminišu mnoge slabosti koje MSP ne bi mogla neudružena da prevaziđu, a naročito zbog toga što više problema prouzrokuje njihova izolacija, a ne veličina.

Na osnovu iskustva razvijenih zemalja klasteri se formiraju u više koraka i faza: u prvom koraku se meri uticaj pojedinih industrijskih grana na privredni rast, određuju se vodeće industrijske grane (star grane) koje imaju najveći uticaj na privredni rast i razvoj. U drugom koraku pozicioniraju se vodeće privredne grane budućih klastera na domaćem i inostranom tržištu. Dalje se snimaju firme u okviru delatnosti i određuje star firma, a u četvrtom koraku se vrši izbor strategije širenja mreže. Razvoj klastera je dugoročan društveno-ekonomski proces i može da traje godinama, a kao rezultat nastaje prostorna koncentracija firmi i institucija, zasnovana na širokoj poslovnoj saradnji i rivalitetu, sa sinergetskim efektom.

¹⁷² Porter M., E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.

¹⁷³ Bianchi M., Cluster analysis or NewBuC? Some lessons from projects of SME creation in Transition Countries, M. Bianchi and L. Tampieri (eds) *Life Long Learning and Managerial Development in Transition Countries*, Cesena: Il PonteVecchio, 2005.

Otuda se važnost uticaja klastera ogleda i u njihovoj determinaciji koju daje Zocchi:¹⁷⁴ *Klasteri su nešto više nego puka interakcija firmi, oni su takođe društvene mreže, koje kreiraju ekonomske veze između igrača kao individua.*

Preduzeća udružena u klaster mogu ostvariti veći uticaj na nosioce ekonomske politike i organe vlasti i uticati na jačanje društvenih i neformalnih veza. Oni omogućavaju izvođenje većih investicionih i razvojnih projekata, pristup i finansiranje iz različitih fondova i povoljnije kreditiranje, nego pojedinačna preduzeća.¹⁷⁵

Inicijative za razvoj klastera mogu se definisati i kao organizovani naponi na povećanju konkurentnosti klastera u okviru određenog regiona, koji uključuju privatni biznis, javne i/ili akademske institucije.¹⁷⁶ Ova lista se može dopuniti logističkom podrškom finansijskim, obrazovnim i osiguravajućim institucijama i bescarinskim zonama.¹⁷⁷

Bianchi¹⁷⁸ ističe da su iskustva tranzicionih zemalja bazirala postojeći klusterski pristup na kritičnoj masi resursa. Sa druge strane, udruživanje u klastere treba da podrazumeva fleksibilnost. Umesto podsticaja statičke konkurentnosti zasnovane na snižavanju troškova (subvencije, poreske olakšice i sl.) klasterizacija pomera fokus na unapređenje inovativnosti, nadgradnju preko novih zajedništava, obezbeđivanju baze za novi

¹⁷⁴ Zocchi W., The Internationalisation of Italian Industrial Clusters As A Chance For SMES Local Knowledge Transfer, *Development and promotion of local systems to suport innovative SME's*, editors Zarić, S., i Bianchi, M., Belgrade-Bologna, 2009, str. 71.

¹⁷⁵ Mičić V., Klasteri – faktor unapređenja konkurentnosti Srbije, *Ekonomski horizonti*, 12, (2), Niš, 2010, str. 57-74.

¹⁷⁶ Solvell O., Lindquist G., Ketels C., *The Cluster Initiative Greenbook*, Stockholm, 2003., str. 9.

¹⁷⁷ Ilić M., Inkubatori i klasteri kao novi model razvoja malih i srednjih preduzeća u industriji, *Industrija* 4/2006, Ekonomski institut Beograd, Beograd, 2006, str. 63-98.

¹⁷⁸ Bianchi M., The Impact of a Project Management Based on Networking. The Case of SVILOPIM and its Dissemination on Territory, *Development and promotion of local systems to suport innovative SME's*, editors Zarić, S., i Bianchi, M., Belgrade-Bologna, 2009.

rast.¹⁷⁹ Koncept klastera pored podrške formiranja novih povezivanja treba da stimuliše rast, razvoj i jačanje već oformljenih klusterskih formi.¹⁸⁰

4.3. Institucionalna i finansijska podrška klusterskom povezivanju

Potreba uključivanja lokalnih ili regionalnih institucija u razvoj klastera MSP veća je nego u nekim drugim razvojnim poduhvatima, upravo zbog činjenice što se pored izgradnje infrastrukture javlja i veliki broj *start up* preduzeća istovremeno.¹⁸¹

Najveći broj uspešnih klastera nastao je spontanim, ekonomski motivisanim povezivanjem već postojećih preduzeća, ali postoje i klasteri koji su nastali od sasvim novih preduzeća.

Obezbeđivanje dugoročne opravdanosti ulaganja i minimiziranje nepovoljnosti nije moguće bez jasno definisanog sistema implementacije, koji je potrebno institucionalno podržati. Kada su MSP u pitanju, važno je istaći, da su ova preduzeća posebno *ranjiva* zbog manjih ekonomskih rezervi i ograničenog kapitala.¹⁸² Najčešće je kočnica bržem razvoju preduzeća uopšte, pa i njihovog udruživanja u klaster, što u zemljama tranzicije zakonske promene ne prate brzinu promena u privredi.

Sama podrška države razvoju klastera, uslovno bi se mogla klasifikovati u tri grupe mera:¹⁸³

¹⁷⁹ Marić Z., *Podsticaj razvoja klastera*, Republika Srbija, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, 2008.

¹⁸⁰ Andersson T., Schwaag Serger S., Sorvik J., Hansson E., W., "The Cluster Policies White Book", *IKED – International Organisation for Economy and Enterprise Development*, Malmo, 2004., str. 5.

¹⁸¹ Grandov Z., Đokić M., Laketa M., *Planiranje i budžetiranje*, BTO - Beogradska trgovačka omladina, Beograd, 2011.

¹⁸² Bednářová D., Characteristics and Functioning of Business Clusters in the Region of South Bohemia, *Ekonomie+Management*, 4/2008. str. 84-92.

¹⁸³ Bošković G., Jovanović A., Uticaj klastera na konkurentnost i regionalni razvoj industrije; *Ekonomске teme*, broj 1, 2009, str.17.

- ukidanje restrikcija i ograničenja
- olakšavanje finansiranja i
- aktivna podrška razvoju klastera.

Nepovoljno makroekonomsko okruženje u kome posluje sektor MSP traje niz godina, a najvažniji negativni faktori su: velika dugovanja države prema privredi, monopolski položaj velikih trgovinskih lanaca i kartelski bankarskog sektora, slaba zaštita poverilaca i sporo rešavanje privrednih sporova, velika fiskalna zahvatanja, velike administrativne procedure, sporost u reformi propisa i dr. U takvim uslovima neophodna je veća institucionalna i finansijska podrška sektoru MSP, a jedna od mogućnosti bržeg rasta i razvoja sektora je klustersko povezivanje preduzeća i zajednički nastup na tržištu.

Ovaj proces se, sa zakašnjenjem, odvija i u Srbiji, bez obzira što ima dugoročan karakter i što se efekti ne mogu odmah konstatovati.¹⁸⁴ Isto tako, važno je prioritarno razmatrati dostignuti nivo razvoja klastera iz realnog sektora privrede Srbije, s obzirom na neodložnu promenu ekonomske politike i stavljanja u prvi plan grana privrede sposobnih za proizvodnju i izvoz proizvoda koji će biti konkurentni na međunarodnom tržištu. Do sada je prema Strategiji uspostavljanja i razvoja klastera u AP Vojvodina (za period 2007-2011) nedostajalo njihovo profilisanje u datom pogledu i podsticanje dalje fleksibilne specijalizacije i poslovnog umrežavanja. Sve to je uticalo na smanjenje efektivnosti dosadašnjih razvojnih projekata. Sredstva koja su namenjena za razvoj regiona su izdvajana bez tačne usmerenosti ka privrednoj oblasti ili bez konkretne ideje ili stimulacije onih delatnosti koje bi mogle biti nosioci razvoja. Ciljevi razvoja regiona su bili suviše uopšteni.¹⁸⁵

Kao geografske koncentracije međusobno povezanih preduzeća, srodnih ili različitih delatnosti, dobavljača, pružaoca usluga,

¹⁸⁴ Bardalen G., O., *Od regionalne inicijative do klastera na svetskom nivou*, Norway, Međunarodna konferencija o klasterima, Beograd, 10. mart 2009.

¹⁸⁵ Vukotić S., Aničić J., Laketa M., *Clusters as a Part of Improvement Function of Serbian Economy Real Sector Competitiveness*, *Amfiteatru Economic*, Vol. XV, No. 33, February, 2013., pp. 224-245.

obrazovnih, naučno-istraživačkih i drugih institucija, klasteri doprinose rastu produktivnosti i konkurentnosti, unapređenju poslovnih performansi i sposobnosti za preduzimanje inovativnih poduhvata. Otuda klastersko povezivanje treba intenzivirati i uvek imati u vidu benefite koje donosi. U skladu sa tim potrebna je i institucionalna podrška, koja ima izuzetan značaj.

5. Doprinos ljudskih resursa uspešnom klasterskom povezivanju

U savremenom poslovnom okruženju, koje se odlikuje velikim i brzim promenama i čestim kriznim situacijama, mala i srednja preduzeća se svakodnevno susreću sa problemima i izazovima na koje nije lako dati odgovor. Zbog toga, u cilju održavanja konkurentnosti na tržištu, ova preduzeća moraju tražiti nova rešenja zasnovana na razvoju novih znanja, veština i inovacija, a jedan od načina za rešavanje navedenih izazova je njihovo povezivanje putem klastera.

Za razvoj klastera u Srbiji postoje neophodne pretpostavke oličene u materijalnim i ljudskim resursima, a glavni resursi klastera Srbije predstavljaju znanje i industrijsko iskustvo srpskih inženjera i radnika, sticano tokom druge polovine XX veka na usvajanju i prilagođavanju savremenih tehnologija zahtevima tržišta. Klasteri realnog sektora su organizovani kao poslovna mreža proizvođača u delatnostima sa dugom tradicijom, koja konkurentno servisira svoje kupce u određenom regionu.

Klasteri se formiraju u granama koje su tradicionalno prisutne u privredi Srbije: metalni sektor, proizvodnja tekstila i obuće, automobilska industrija, proizvodnja nameštaja i proizvoda od plastike. Ove delatnosti su i novim modelom razvoja privrede predviđene kao nosioci izvoza i povećanja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća. Povoljna je i okolnost što za navedene delatnosti postoji i adekvatna sirovinna baza, što znači da nema velike uvozne zavisnosti.

Proces reorganizovanja proizvođača opreme, delova i gotovih proizvoda sa maksimalnom dodatom vrednošću i njihovo uključivanje u poslovnu mrežu sa partnerima iz okruženja i ostalih država određenog regiona treba da doprinese ostvarenju strateškog cilja klastera, a to je da srpska industrija bude tehnološki most između zapadnih proizvođača, prvenstveno iz zemalja sa kojima imaju najveću poslovnu saradnju, i jugoistočne Evrope i drugih regiona, koji su proizvođači i kupci opreme, delova i gotovih proizvoda.¹⁸⁶

Mala i srednja preduzeća mogu značajno podići svoj nivo konkurentnosti poslovnim povezivanjem preko klastera, poslovnih inkubatora i tehnoloških parkova. Ovo povezivanje doprinosi rastu i razvoju ne samo članica klastera, već ima i regionalnu i nacionalnu dimenziju. Bez njega nema značajnijeg prodora na međunarodna tržišta. Zbog svega toga pitanju podsticanja klasterskog povezivanja u Srbiji se mora posvetiti znatno veća pažnja. Osim podsticajne ekonomske politike proces razvoja klastera se mora zasnivati na adekvatnim kadrovskim potencijalima u kojima ključno mestu pripada menadžmentu članica i celog klastera.

Tehnički progres i adekvatno profilisanje kadrova dva su bitna uslova za razvoj proizvodnih snaga, kako u jednom preduzeću, tako i u jednoj zemlji. Samim tim, svaka država je najodgovornija za stvaranje dobre poslovne klime na svojoj teritoriji.¹⁸⁷ Razvijene zemlje ostvaruju prosperitet zahvaljujući povoljnim uslovima u kojima kompanije mogu da unaprede svoju produktivnost. U malim i srednjim preduzećima daje se prednost inovativnosti u odnosu na produktivnost. Povećanje produktivnosti se ostvaruje i udruživanjem MSP u klastere. Ova vrsta povezivanja omogućuje svojim članicama da u uzajamnosti iskustva i savremenosti pronađu put ka poslovnom uspehu. Zahvaljujući udruživanju u klaster otklanja se asimetrija moći sa kojom se suočavaju MSP u odnosu na velike, multinacionalne kompanije. Uspešno

¹⁸⁶ Vukotić S., Aničić J., Laketa M., Gračanac A., Human Resources as a Factor of Success of Business Clusters in Serbia, *Nauka + Praksa*, 15/2012, pp. 155-165.

¹⁸⁷ Savić N., Novi indeks konkurentnosti i rang Srbije, *Kuda ide konkurentnost Srbije?* (zbornik), urednici Savić N., Pitić G., FEFA, Beograd, 2010, str. 9-35.

sprovođenje menadžmenta podrazumeva da firma mora da se osloni na odanost i znanje njenih zaposlenih, ali i ciljno tržište.

Komparativna prednost grupisanih malih i srednjih preduzeća u klasteru zasnovana je na tri aspekta. To su: specijalizacija, kooperacija i fleksibilnost. Specijalizovanost preduzeća je najbitnija za uspeh klastera, jer su mala preduzeća fokusirala svoje resurse (koji su najčešće ekstremno limitirani) na ono što rade najbolje. Specijalizovane firme obično nemaju problema sa kontrolom kvaliteta, jer se bave samo jednom delatnošću, ali zato tu moraju da daju pun doprinos u ispunjavanju postavljenih standarda. Razvoj klastera je praćen povećanjem specijalizovane tehničke i tržišne sposobnosti lokalnih ljudskih resursa. Lokalni radnici, tehničari, menadžeri i konsultanti često se kreću od firme do firme i na taj način prednost specijalizovanosti pripada lokalnom sistemu, a ne samo jednoj firmi. Samim tim, lokalna infrastruktura i trening institucije postaju specijalizovane za aktivnost klastera. Poverenje i interpersonalni odnosi su visoko razvijeni, što klasteru obezbeđuje visok stepen socijalnog kapitala.¹⁸⁸

Imajući sve ovo u vidu, domen upravljanja klasterom, kao novim oblikom poslovanja, zahteva posebnu pažnju. Sa tog polazišta treba analizirati aspekte koji se odnose na ljudske resurse i menadžment klasterski povezanih preduzeća. Ključne tačke koje treba razmatrati su: kvalifikovanost zaposlenih i obučenost radne snage, produktivnost i inovativnost, saradnja sa visokoškolskim ustanovama i naučnoistraživačkim institucijama, korišćenje konsultantskih usluga i usvojeni standardi kvaliteta. Važnost menadžmenta u svim ovim aspektima treba da bude posebno apostrofirana. Takođe je poželjno praviti odgovarajuće komparacije između upravljanja pojedinačnim MSP i onih koja su obuhvaćena klasterizacijom, a sve u cilju unapređenja poslovanja.

¹⁸⁸ Mesić Z., Uloga klastera u regionalnoj politici Hrvatske, Ministarstvo gospodarstva, rada & poduzetništva, Hrvatska, Međunarodna konferencija: Klasteri - Izazovi i mogućnosti regionalnog razvoja, (10. 03. 2009), Beograd, 2009.

5.1. Klastersko udruživanje u funkciji unapređenja ljudskih resursa MSP u Srbiji

Raspoloživi ljudski resursi su jedan od važnih potencijala srpske privrede. Uprkos tome, uticaj ekonomske krize u Srbiji doveo je do toga da se nezaposlenost ne posmatra kao stanje, već kao dugoročan proces. Prema Izveštaju Evropske Komisije o stanju MSP i sektora preduzetništva¹⁸⁹ ovaj sektor je između 2008. i 2009. godine zaposlio 65.000 radnika, što je oko 7%, a to je nedovoljno da bi se ostvario prosperitet. Isto tako, institucionalna podrška beleži napredak prema Izveštaju iste Komisije. Usvajanje i primena dobrih praksi, procedura i pravila utoliko je važnija što zaposleni u sektoru MSP čine skoro polovinu ukupno zaposlenih (45,4%) u Srbiji.¹⁹⁰

U tom kontekstu, postoje različite strategije za podršku i razvoj preduzetništva i razvoj malih i srednjih preduzeća. Društveni i ekonomski značaj malih i srednjih preduzeća ogleda se u tome što predstavljaju generator razvoja privrede, okosnicu zaposlenosti i pomažu održanju blagostanja regionalnih zajednica. Razlozi podsticanja nalaze se i u činjenici da preduzetništvo dovodi do povećanog samozapošljavanja. Glavne karakteristike koje je donelo preduzetništvo firmama u Srbiji su privatno vlasništvo i pripadnost malim, odnosno srednjim preduzećima.

Isto tako, karakteristično je da, na primer, poslednjih godina u Srbiji postoji nesklad ponude i tražnje na *tržištu* menadžera. Bez obzira kojoj kategoriji preduzeća pripadaju, svejedno kojim se delatnostima bave, pa čak iako postoji nesklad ponude i tražnje za određenim profilima, preduzeća će u stanju velike nezaposlenosti ipak biti u situaciji da ona vrše selekciju među mnogobrojnim regrutovanim kandidatima.¹⁹¹ U centar zbivanja se postavljaju zajednički naponi da se brižljivo regrutuju zaposleni i da se prema

¹⁸⁹ Izveštaj Evropske Komisije o stanju MSP sektora i preduzetništva u Srbiji, jun, 2011.

¹⁹⁰ Nacionalna agencija za regionalni razvoj (NARR), Analiza stanja poslovne infrastrukture u Republici Srbiji, 2011.

¹⁹¹ Torrington D., Hall L., Taylor S., *Menadžment ljudskih resursa*, Data status, Beograd, 2004.

programima za unapređenje menadžmenta izvrši i njihova razmena, ako je to svrsishodno. Između ostalih pretpostavki za udruživanje MSP u klastere dolazi i do interakcije praksi ljudskih resursa i konkurentne prednosti, kao krajnjeg cilja.

Preimućstvo malih kompanija je u njihovoj fleksibilnosti. Istovremeno, ono što je prednost može postati i nedostatak. Sa jedne strane, sposobnost brže adaptacije podstaknuta manjim brojem zaposlenih koji mogu imati bolju interakciju i neposredniji odnos sa vlasnikom doprinosi da se ljudi lakše identifikuju sa preduzećem i spremniji su da pomognu realizaciji ciljeva, vizije i misije firme. Sa druge strane, ta hipersenzibilnost ih čini *ranjivim* kada su u pitanju troškovi, recimo. Često su male firme u zavisnom, vazalnom položaju u odnosu na velike kompanije. Njihova resursna snaga je mala, pa ne mogu pokriti sve funkcije sa dovoljno specijalizovanog kadra. Ove organizacije pribegavaju zapošljavanju ljudi sa opštim znanjima, zbog racionalizacije. Međutim, takve eksperte je teže privući i zadržati, jer im velike firme često nude mnogo brže napredovanje, atraktivniju inicijativnu kompenzaciju, više ih motivišu i omogućuju im brži razvoj karijere.¹⁹² Malim, pa i srednjim preduzećima, je potrebno pružiti koordinisanu i što konkretniju institucionalnu podršku kroz sistem obrazovanja, klasifikacije obrazovnih profila i zvanja, naknadne (permanente) edukacije, selekcije kadrova i drugo.¹⁹³

U prevazilaženju svih ovih nedostataka u upravljanju pojedinačnim MSP pomažu klastera spajanja. I upravo tamo gde su mreže i partnerstva slabo razvijeni treba forsirati ideju klasteringa (udruživanja) i zainteresovati menadžere malih i srednjih preduzeća za istu. U tom kontekstu, postoje različite strategije za podršku i razvoj preduzetništva koje je donela Vlada Republike Srbije. Jedan od najnovijih primera ove podrške je formiranje Saveta za klastere od strane Privredne komore Srbije. Najbolji način da se osigura učešće i podrška je da se menadžerima malih i

¹⁹² Dukić D., Milivojević T., Vukotić S., Poslovni i personalni vrednosni kriterijumi preduzetnika i menadžera malih i srednjih preduzeća, Zbornik radova, MKSM – Majska konferencija o strategijskom menadžmentu – Kladovo, 30. maj - 01. jun 2010, str. 220-231.

¹⁹³ Vukotić S., Dukić D., Komparativni pristup upravljanju ljudskim resursima u velikim i malim preduzećima, *Ekonomski vidici*, Vol. XV, No. 2, 2010, str. 295-309.

srednjih preduzeća pokažu direktne koristi od udruživanja i prilike koje će propustiti.

Klasteri povećavaju kapacitet inovacija, difuziju tehnologija, koncentraciju stručnjaka i iskusnog osoblja, tj. povećavaju produktivnost. Inovativnost se obezbeđuje time što su firme unutar klastera često sposobne da jasnije sagledaju potrebe za inovacijama, nove potrebe kupca, da brže stvore i realizuju ideje.

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, a prema Strategiji razvoja klastera, iz 2010. godine. Paralele radi, ako je 45,4% od ukupne zaposlenosti procentualni deo koji se odnosi na MSP,¹⁹⁴ onda se nedvosmisleno može zaključiti da su preduzeća u Srbiji malo uključena u klasterske mreže. Srbija se, prema podacima iz Globalnog izveštaja o konkurentnosti, po razvoju klastera nalazila na 117 mestu u 2009. godini što predstavlja pogoršanje u odnosu na 2008. godinu.¹⁹⁵

Ovaj vid povezivanja ima regionalnu dimenziju. Klaster može biti onaj koji doprinosi uspehu drugih industrija, ali ima sopstvenu kulturu, kao što su informaciono-tehnološke usluge ili distribucija/logistika. Potrebno je samo da regioni otkriju svoj potencijal.¹⁹⁶

Obrazovna struktura stanovništva ima poseban značaj u istraživanjima mogućnosti uspostavljanja i razvoja klastera. Ovo je naročito važno, jer u obrazovnoj strukturi stanovništva starog 15 i više godina završena srednja škola je najčešći vid obrazovanja - preko 41% stanovnika, na drugom mestu je osnovno obrazovanje oko 20% (uglavnom starijeg stanovništva). U ukupnom

¹⁹⁴ Nacionalna agencija za regionalni razvoj (NARR), Analiza stanja poslovne infrastrukture u Republici Srbiji, 2011.

¹⁹⁵ World Economic Forum, Global Competiveness Report, Geneva, 2009.

¹⁹⁶ Morača S., Strategija uspostavljanja i razvoja klastera u AP Vojvodina, draft verzija, Pokrajinski sekretarijat za privredu, Centar za konkurentnost i razvoj klastera, Novi Sad, 2008.

stanovništvu prevaga je onog sa visokom stručnom spremom, a nešto manje ih je sa višom stručnom spremom.

U 2009. i 2011. godini primetno je blago povećanje svih kategorija obrazovanja, osim osnovnog, gde se može konstatovati neznatno smanjenje ovog procenta. Komparacija 2002., 2009. i 2011. godine prema nivou obrazovanja data je u Tabeli 39.

Tabela 39. Obrazovna struktura stanovništva u Srbiji (starijeg od 15 godina – u %)

Nivo obrazovanja u %	2002. godina	2009. godina	2011. godina
Osnovno	23,9	22,32	20,76
Srednje	41,1	48,63*	48,93
Više	4,5 } 11,1	5,02 } 12,58	5,65 } 16,24
Visoko	6,6 }	7,56 }	10,59 }

Izvor: RZS, popis iz 2002. i 2011. godine i ARS, 2009. godine

*Napomena: procenat označava zbir završene trogodišnje i četvorogodišnje srednje škole

Formule uspeha klusterski menadžment traži u poređenju, bolje rečeno, u oponašanju rukovođenja velikim organizacijama. Sa druge strane, Koker¹⁹⁷ podržava aktivnu uključenost menadžera klastera i upoređivanje upravljanja klasterom sa drugim klasterima. Džunić¹⁹⁸ ide korak dalje obuhvatajući ne samo menadžersku i lidersku, već i strukturu zaposlenih. Ovaj koncept insistira na proaktivnosti, nasuprot reaktivnosti.

¹⁹⁷ Koker G., M., Faktori uspeha u održivom upravljanju klasterima Agencija „Mreže za unapređivanje kompetencija”, Nemačka, Međunarodna konferencija: Klasteri - Izazovi i mogućnosti regionalnog razvoja (10. 03. 2009), Beograd, 2009.

¹⁹⁸ Džunić M., Uloga menadžmenta i preduzetničkog razvoja konkurentnosti Srbije, *Kuda ide konkurentnost Srbije?* (zbornik), urednici Savić N., Pitić G., FEFA, Beograd, 2010., str. 36-49.

5.2. Preduzetnička i menadžerska praksa u MSP i klasterima u Evropi

Današnje vreme uvodi nove elemente u definiciju menadžmenta, jer nekada komparativne prednosti u ekonomiji obima, zamenjene su za mala i srednja preduzeća visoke tehnologije. To, opet, dovodi do promena u organizaciji i korišćenju resursa, pa je, stoga, potrebno konstituisati nove menadžment principe koji sadrže i ostvaruju inovaciju. Naročito ako se ima u vidu da inovacije danas više nisu slučajnost, već strategija.¹⁹⁹

Prvo i veoma značajno pitanje koje ima različite implikacije na preduzetničku i menadžersku praksu odnosi se na raznovrsnost ljudskih kapaciteta koji se zapošljavaju. Isto tako, postoji suočavanje sa liderskim vakuumom koji treba ispuniti budućim poslovnim stručnjacima.²⁰⁰

To je izraz porasta kompleksnosti i dinamičnosti, kako okruženja, tako i samih preduzeća u savremenoj svetskoj privredi.

Ciklična kretanja svetske ekonomije, koja su okarakterisana preovlađujućim trendom, imala su u jednom periodu obeležja stvaranja različitih multinacionalnih kompanija, koje je donela globalizacija. Poslednjih godina, moglo bi se reći i decenija, nasuprot tome, dolazi ponovo do afirmacije MSP. Implicitno tome, može se govoriti o formiranju, odnosno razvijanju klastera.

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.²⁰¹

¹⁹⁹ Dulanović Ž., Ondrej J., *Organizaciona struktura-Metode i modeli*, FON, Beograd, 2002.

²⁰⁰ Mihailović B., Cvijanović D., Gligić P., *The Role of Financial Consulting in modern business*, Zbornik radova sa II međunarodne konferencije, 15-16. jun 2010, Stavropolj, Ruska federacija, 2010., str. 19-30.

²⁰¹ Commission of the European Communities – CEC, 2008.

Klasteri se razvijaju u blizini najvažnijih resursa za biznis, u blizini velikih industrija i tržišta robe široke potrošnje, u blizini ili u okviru univerzitetskih centara i naučno-tehnoloških instituta. U EU čest je slučaj pokretanja inicijative osnivanja klastera od strane dve zemlje u cilju korišćenja prednosti koju pružaju razvijeni privredni, infrastrukturni i ljudski resursi u pograničnim područjima i razvijeni prekogranični ekonomski odnosi. Najuspešniji klasteri na području EU se nalaze u oblasti prerade metala, drveta i plastike, proizvodnje tekstila i konfekcije, kože i obuće, kućnih aparata, optike, videotehnike, hardvera i softvera za personalne računare.

U izboru i formiranju klastera treba oformiti multidisciplinarni tim stručnjaka, koji treba u prvoj fazi da obavi objektivni i stručni monitoring, a u drugoj detaljnu tehno-ekonomsku i cost-benefit analizu, kao i detaljnu analizu uticaja klastera na razvoj regiona i ukupni privredni razvoj. Dalje korake u razvoju klastera mogu preduzimati sami menadžeri klastera, samostalno ili uz pomoć multidisciplinarnog tima stručnjaka. Ukoliko proces formiranja klastera nije dobro i kvalitetno osmišljen dolazi do problema u odnosima između članica klastera ili do raspada. Neadekvatan razvoj klastera znači da vlasnicima preduzeća u tom regionu izmiču i druge prednosti klastera, kao što su manje ulazne cene, kvalifikovaniji i obrazovaniji radnici, kao i efikasnija logistika.²⁰²

Klasteri mogu kombinovati lokalne i globalne perspektive.²⁰³ S jedne strane, ova vrsta mrežnih udruženja omogućava preduzećima da budu uspešna u uslovima rastuće globalne konkurencije.²⁰⁴ Sa druge strane, povezivanje MSP predstavlja drugačiji način da se gleda na već postojeće odnose u lokalnoj privredi.²⁰⁵

Za upravljanje klasterom, može se reći da važi ono što važi za modernu organizaciju, koja mora da bude usmeravana od strane

²⁰² Draker P., *Upravljanje u novom društvu*, Adižes, Novi Sad, 2005, str. 90.

²⁰³ Bardalen G., O., *Od regionalne inicijative do klastera na svetskom nivou*, Norway, Međunarodna konferencija o klasterima, Beograd, 10. mart 2009.

²⁰⁴ Möhring J., *Clusters: Definition and Methodology*, Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe, OECD, 2005.

²⁰⁵ Lynch M., T., *Sustainable Communities Boot Camp*; ICIC 6, Harvard University, 2010.

savremenog menadžmenta koji uživa autoritet, koji nije komandujući, već inspirišući.²⁰⁶

Dobro rukovođenje je od vitalnog značaja za mobilizaciju partnera za potrebe zajedničkih aktivnosti. Ključni poslovi menadžmenta klastera bili bi: umrežavanje, iniciranje i praćenje projekta, pronalaženje odgovarajućih subvencija za MSP i *public relations*. Prema istom autoru evropski pregled kvalifikacija menadžera u klasteru sadrži 14 poslova i zadataka, koje sa većom ili manjom pažnjom treba da obavljaju da bi uspešno upravljali klasterom. Zahvaljujući specijalizaciji u klasterima ne mora svako da radi sve, što donosi benefite.²⁰⁷

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.²⁰⁸

Generalno posmatrano, menadžmentu se danas nameće nova poslovna formula, koja konkurentski uspeh dovodi u vezu sa boljim obavljanjem većeg broja poslova, sa manje resursa. Izraženije su strategije kompetentnosti, otvorenosti, povezivanja i saradnje sa drugima, koje su upravo prisutne i u klasterskom povezivanju. Pored jačanja međusobnog uticaja zahvaljujući klasteru dolazi do povećanja inovativnih sposobnosti, kao i privlačenja klijenata, investitora i eksperata. Osnaživanje internacionalnog fokusa kroz ekspanziju klastera je još samo dodatni faktor unapređenja, koji ovaj vid povezivanja sadrži.²⁰⁹

²⁰⁶ Ikač N., *Menadžment ljudskih resursa*, Fakultet tehničkih nauka – izdavaštvo, Novi Sad, 2005.

²⁰⁷ Hagenauer S., *Klasteri i regionalna konkurentnost – iskustva iz Donje Austrije*, Ecoplus, Austrija, Međunarodna konferencija: Klasteri - Izazovi i mogućnosti regionalnog razvoja (10. 03. 2009), Beograd, 2009.

²⁰⁸ Džunić M., *Uloga menadžmenta i preduzetničkog razvoja konkurentnosti Srbije, Kuda ide konkurentnost Srbije?* (zbornik), urednici Savić N., Pitić G., FEFA, Beograd, 2010., str. 36-49.

²⁰⁹ Bardalen G., O., *Od regionalne inicijative do klastera na svetskom nivou*, Norway, Međunarodna konferencija o klasterima, Beograd, 10. mart 2009.

U indikatore održivog razvoja klastera uključuje se i profesionalno upravljanje klasterima. Među tipična polja delovanja u upravljanju klasterima svrstava se pet kategorija. To su: 1) informacije i komunikacija; 2) obuka i kvalifikacije; 3) podizanje na međunarodni nivo; 4) iniciranje saradnje i 5) marketing i odnosi sa javnošću.²¹⁰ Obuka i kvalifikacije obuhvataju: analize obrazovnih potreba u određenoj grani, aktivnosti obezbeđivanja kvalifikacija za zaposlene u preduzeću i redovni specijalni događaji (bilo da je reč o radionicama i seminarima ili studijskim putovanjima za zaposlene).

Sušтина klastera je da upravo *zbog geografske blizine svako može da uči od drugog, razvijajući jedinstveno lokalno znanje.*²¹¹

Uvođenju novih tehnologija i transferu njihove implementacije takođe pogoduje klaster. Specijalne napore je potrebno preduzeti da bi se unapredile veštine zaposlenih nakon završenog školovanja radi privlačenja stranih direktnih investicija.²¹² Posredno, klastersko udruživanje doprinosi i ovom procesu, jer visoko kvalifikovana i specijalizovana radna snaga na ovaj način lakše prihvata i savlađuje dodatnu obuku. Među članicama se kontinuirano gradi odnos poverenja i saradnje. Sa aspekta menadžmenta ljudskih resursa posebno je naglašena aktivnost koja se ispoljava u timskom radu. Timski rad je takođe važna karakteristika kod malih i srednjih preduzeća, posmatranih i pojedinačno.

Uvođenje i unapređenje standarda kvaliteta i procesa u okviru klastera i među članovima klastera je još jedna od prednosti za MSP.²¹³ Pored odnosa unutar klastera između članica MSP,

²¹⁰ Koker G., M., Faktori uspeha u održivom upravljanju klasterima Agencija „Mreže za unapređivanje kompetencija”, Nemačka, Međunarodna konferencija: Klasteri - Izazovi i mogućnosti regionalnog razvoja (10. 03. 2009), Beograd, 2009.

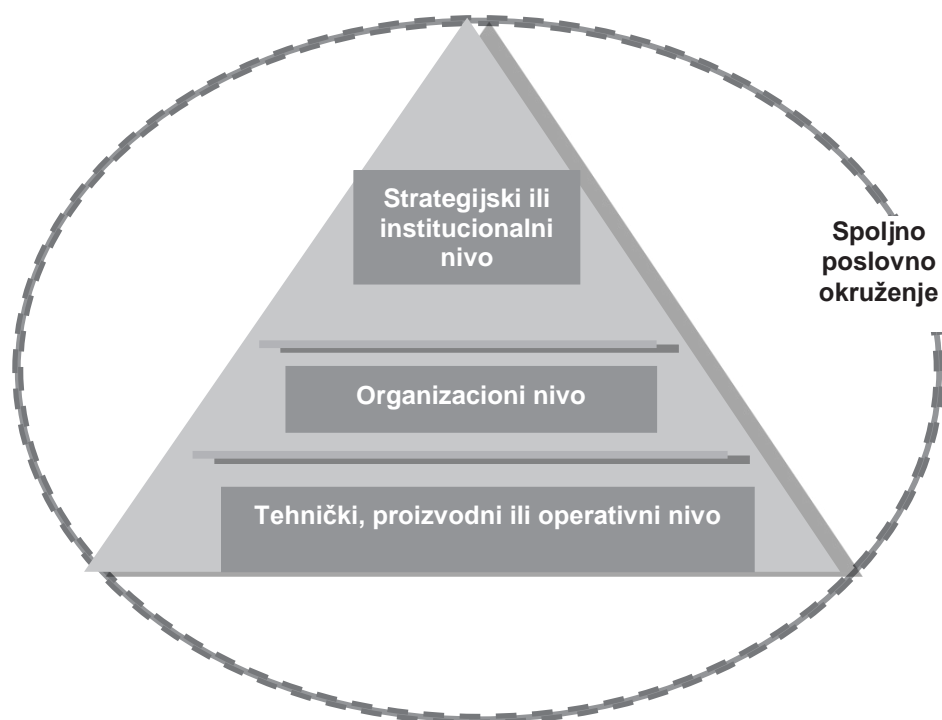
²¹¹ Möhring J., Clusters: Definition and Methodology, Business Clusters: Promoting, Enterprise in Central and Eastern Europe, OECD, 2005., str. 21.

²¹² Pyke F., Nesporova A., Ghellab, Y., “An employment strategy for the Lodz Region”, ILO, Geneva, 2002.

²¹³ Mesić Z., Uloga klastera u regionalnoj politici Hrvatske, Ministarstvo gospodarstva, rada & poduzetništva, Hrvatska, Međunarodna konferencija:

postoje odnosi i sa: naukom, industrijom, centralnom vladom i pratećim industrijama.

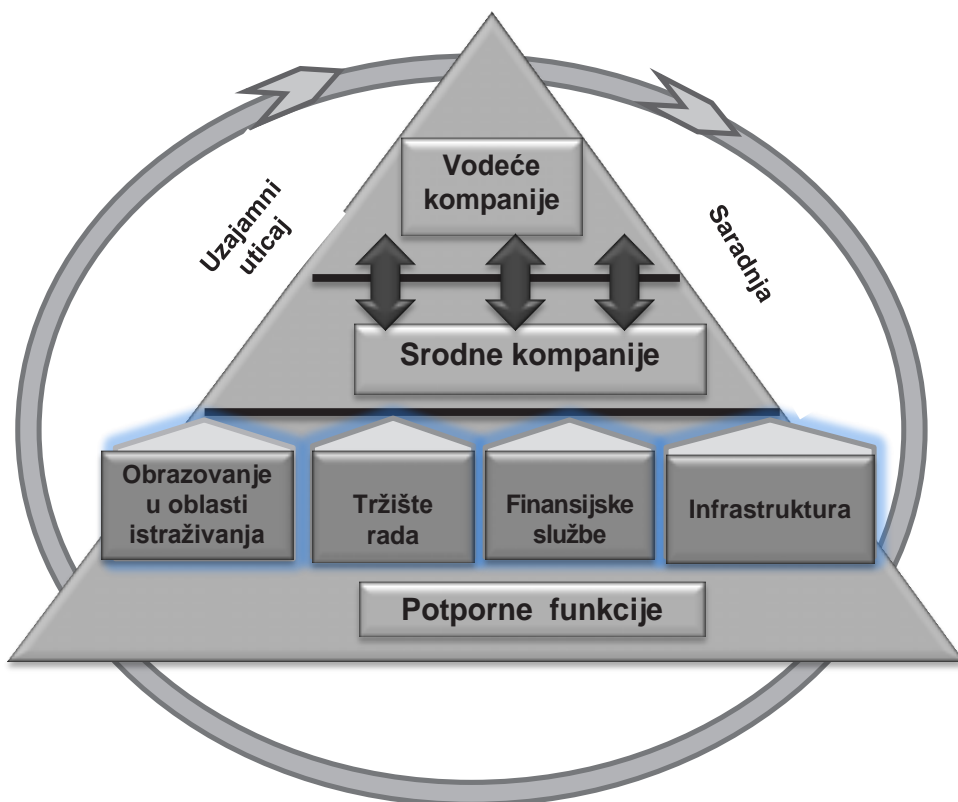
Za sve ovo je potrebna *know how* orijentacija u menadžmentu klastera. Paralela između upravljanja u kompaniji sa upravljanjem u jednom klasteru može se napraviti poređenjem slike 12. i slike 13.



Slika 12. Jednostavni model kompanije ²¹⁴

Klasteri - Izazovi i mogućnosti regionalnog razvoja, (10. 03. 2009), Beograd, 2009.

²¹⁴ Langford D., Male S., *Strategic Management in Construction*, 1st edition. Blackwell Science, London, 1991.

Slika 13. Model klastera²¹⁵

Primetno je da je u samoj organizaciji kompanije bazični nivo - tehnički, proizvodni ili operativni. Pandan ovom nivou kod klastera su potporne funkcije. Podrška naučnih institucija klasterima ima važnu ulogu u njihovom razvoju. Srednji, odnosno organizacioni nivo kod firme je skup srodnih preduzeća kod klastera. Na vrhu organizacione piramide kod kompanije je strategijski, odnosno institucionalni nivo. Top pozicije u upravljanju klasterima zauzimaju vodeća preduzeća. Postoji neophodna uzajamna veza između srodnih i vodećih kompanija.

²¹⁵ Bardalen G., O., *Od regionalne inicijative do klastera na svetskom nivou*, Norway, Međunarodna konferencija o klasterima, Beograd, 10. mart 2009.

Komparacije radi može se analizirati klasterski koncept u evropskim zemljama, gde je nivo razvijenosti viši nego u Srbiji. Tako je Slovenija primenila koncept „dinamičnih koncentričnih krugova“ kojim je omogućeno povezivanje malih i srednjih preduzeća u klustere oko vodeće kompanije. Interes za klustere se javio krajem 1990-ih godina zbog zaostajanja produktivnosti slovenačke privrede u odnosu na evropski prosek. Klasteri su u središtu proaktivne industrijske politike s ciljem podizanja produktivnosti i realizacije inovativnog delovanja privrede. Država izdvaja znatna sredstva za klustere, a područje koje treba poboljšati je prevladavanje niskog poverenja između velikih i malih firmi. Izvršeno je mapiranje, koje je poslužilo kao osnova postupku izgradnje klastera i politike njihovog razvoja.

U Poljskoj su karakteristični klasteri u sektoru visoke tehnologije koji imaju snažan regionalni element, sa *spontanim bottom-up* umrežavanjem. Početkom 1990-ih godina opštine su počele da utiču na lokalni ekonomski razvoj. U čitavoj zemlji su stvorene regionalne inovativne strategije kao deo regionalnih razvojnih strategija. Izvršeno je mapiranje klastera koje je pokazalo da u zemlji 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 preduzeća i državna pomoć u sprovođenju zajedničkih ulaganja, povezivanja mreža proizvođača, ponuđača i trgovine, stvaranje zajedničkog marketinga itd.

U Mađarskoj se klasteri razvijaju u automobilskom sektoru, logistici, gradjevinarstvu i turizmu. Lider je izvozno orijentisana automobilska industrija i mašinogradnja, s visokim stepenom investicija: PanonAutomotiveCluster, PANAC. U privredi Mađarske značajnu ulogu igraju multinacionalne kompanije, što se statistički izražava u njihovom visokom učešću u GDP-u i izvozu. Nedavno usporavanje mađarske ekonomije je pokazalo da je zemlja zavisna od direktnih stranih investicija. Stoga se ističe potreba drugačijih strategija regionalnog razvoja poput Panonske ekonomske inicijative. 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 klasterisanja u Češkoj obuhvata i kompanije koncentrisane u starim industrijskim zonama (metalurgija – Moravija) i mreže ponuđača širom zemlje poput Volkswagen/Škode. Istovremeno, mala i srednja preduzeća se počinju povezivati u klustere prema *bottom-up* pristupu, u želji da smanje asimetrične odnose moći, suočena s transnacionalnim lancima supermarketa ili automobilske industrije. Razvoj klastera pomažu Društvo tehnoloških parkova, savetodavna agencija Čeških udruženih partnera i Češki inovacioni centar. 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 proizaći i multinacionalni klaster srednje Evrope sa središtem u Češkoj, a koji bi se proširio u Poljsku, Slovačku i Mađarsku. U Češkoj je prema istraživanju²¹⁶ potrebno razviti svest o klasterskom udruživanju, jer MSP veoma malo znaju o njima i prednostima koje klasteri nose. Sa druge strane, treba potencirati i na proaktivnom uključivanju istraživačkih i obrazovnih institucije u češkim klasterima.²¹⁷

Isto tako, primera radi u Hrvatskoj se strategijski programi razvijaju u saradnji s lokalnim institucijama i sveučilištima, istraživačkim centrima, kao i što se podstiče saradnja s klasterima susednih zemalja.²¹⁸

²¹⁶ Bednářová D., Characteristics and Functioning of Business Clusters in the Region of South Bohemia, *Ekonomie+Management*, 4/2008., pp. 84-92.

²¹⁷ Pavelkova D., Jirčková E., (2008) Clusters as a Tool to Improve Company's Competitiveness, *Ekonomie+Management*, 3/2008., pp. 62-72.

²¹⁸ Tijanić L., European Union Cluster Policy, *Ekonomika istraživanja*, 22 (1), 2009., pp.149-167.

VIII ISTRAŽIVANJE KLASTERA U REALNOM SEKTORU PRIVREDE SRBIJE

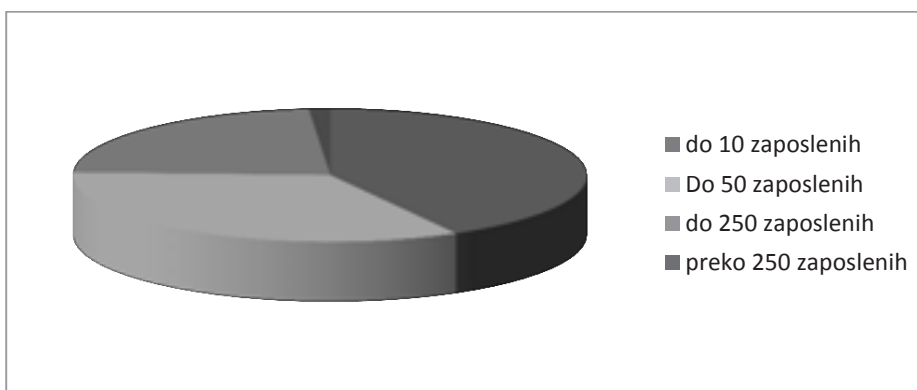
1. Uzorak i metodološki aspekti istraživanja

Istraživanje je sprovedeno u periodu od septembra 2011. do juna 2012. godine. U istraživanju je učestvovalo 74 ispitanika iz malih i srednjih preduzeća realnog sektora privrede Srbije, udruženih u devet klastera. Dominantna kompetentnost ispitanika je menadžerskog profila, a zastupljene su i kombinacije menadžer/osnivač, menadžer/vlasnik ili suvlasnik.

Istraživanjem su obuhvaćeni klasteri iz metalske, tekstilne, industrije nameštaja, proizvodnje plastike, saobraćajnih delova i agrarne delatnosti: Automobilski Klaster - Beograd, Vojplast Subotica, BIPOM - Beograd, Netwood (nameštaj) – Kragujevac, Asstex (tekstil) – Novi Pazar, Agencija za drvo - Beograd, Galenit – Beograd, MEMOS – Inđija, Agro klaster – Obrenovac.

Struktura ispitanika prema broju zaposlenih je iz preduzeća: do 10 zaposlenih – 41,89 %, od 10-50 zaposlenih – 33,79 % i više od 50 zaposlenih – 24,32 % (Grafikon 4).

Grafikon 4. Veličina preduzeća



U Evropskoj uniji klasifikacija preduzeća prema broju zaposlenih na: mikro (do 10 zaposlenih), mala (do 50 zaposlenih), srednja (do 250 zaposlenih) i velika (preko 250 zaposlenih) samo je jedan od parametara za klasifikaciju. Ukupni godišnji prihod i prosečna vrednost imovine preduzeća su takođe indikatori njihove veličine. Ovde treba imati u vidu da opredeljujući kriterijumi mogu biti i visina angažovanog kapitala, obim proizvodnje, inovativnost, tržišna orijentacija, itd. Međutim, za potrebe ovog istraživanja uzet je samo broj zaposlenih kao kriterijum razvrstavanja preduzeća.

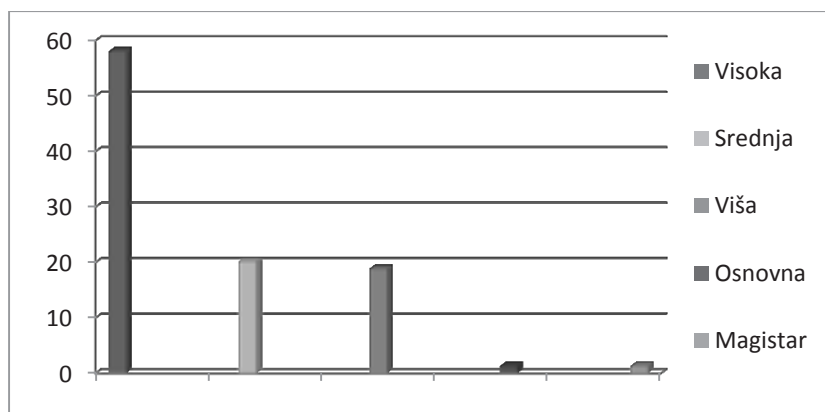
Profesionalna struktura ispitanika je sledeća: direktora (menadžera) 45 ispitanika, zatim menadžera i vlasnika sjedinjenih u jednom licu 13 ispitanika, samo vlasnika 10 ispitanika, a ostalo su kategorije menadžer i suvlasnik – 1, samo suvlasnik – 1, osnivač – 1 i bez podataka – 3. Među najbrojnijim ispitanicima najviše su zastupljeni generalni direktori, a ostalo su finansijski i komercijalni direktori.

Stepen stručne spreme ispitanika, prema stepenu zastupljenosti je:

- Visoka školska sprema 58,10%
- Srednja škola 20,28%
- Viša škola 18,92%
- Osnovna škola 1,35%
- Magistar 1,35%

Grafički se to može prikazati na sledeći način:

Grafikon 5. Stepen stručne spreme ispitanika



Upitnici su bili tako koncipirani da sadrže 28 pitanja.

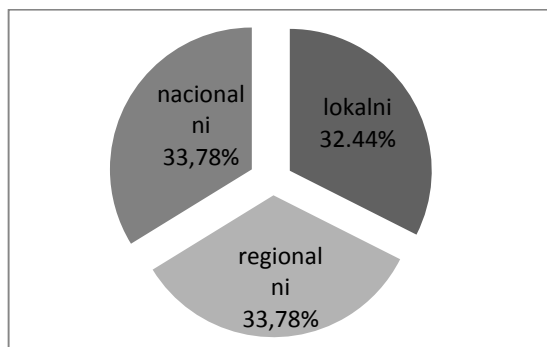
Podaci prikupljeni na osnovu odgovora na pitanja iz upitnika analizirani su pomoću hi-kvadrat testa (χ^2). Hi-kvadrat test je statistički metod koji se koristi pri obradi diskontinuiranih varijabli za izračunavanje statističke značajnosti razlika u empirijskoj frekvenciji po kategorijama varijable očekivane frekvencije, a na osnovu nulte hipoteze, Hi-kvadrat test se takođe može koristiti i za obradu dvodimenzionalnih tabela kontingencije. Pored ovog testa, za analizu tabela kontingencije je korišćen i Pirsonov koeficijent kontingencije (C), koeficijent korelacije dve kategoričke varijable.

2. Nalazi i implikacije istraživanja

U tranzicionom periodu nestala su regionalna preduzeća koja su bila nosioci lokalnog razvoja i zaposlenosti, a posledica takvog razvoja događaja je i odlazak kvalitetnog kadra iz nerazvijenih područja ka regionalnim centrima, pa će tim biti teže sprovesti buduću razvojnu politiku u lokalnim sredinama. Proces tranzicije je imao izrazito negativan uticaj na regione-centre tradicionalne industrije, kao što su metalni kompleks, proizvodnja saobraćajnih sredstava, industrija tekstila, obuće i drugo, koji su angažovali veliki broj radno sposobnog stanovništva. Nestanak velikih privrednih sistema može se nadoknaditi brzim razvojem sektora MSP, udruživanjem u klastere i povezivanjem sa velikim preduzećima.

Istraživanje je pokazalo da klasteri trenutno imaju približno jednak lokalni, nacionalni i regionalni značaj (Grafikon 6), što ukazuje na još uvek prilično velik broj malih preduzeća i preduzetnika, čije je poslovanje usmereno ka zadovoljenju lokalnog tržišta. Kada regionalni značaj klastera bude imao primat u poređenju sa drugim, onda se može govoriti o adekvatnoj ulozi klastera i svim pozitivnim efektima koje ovaj vid udruživanja donosi.

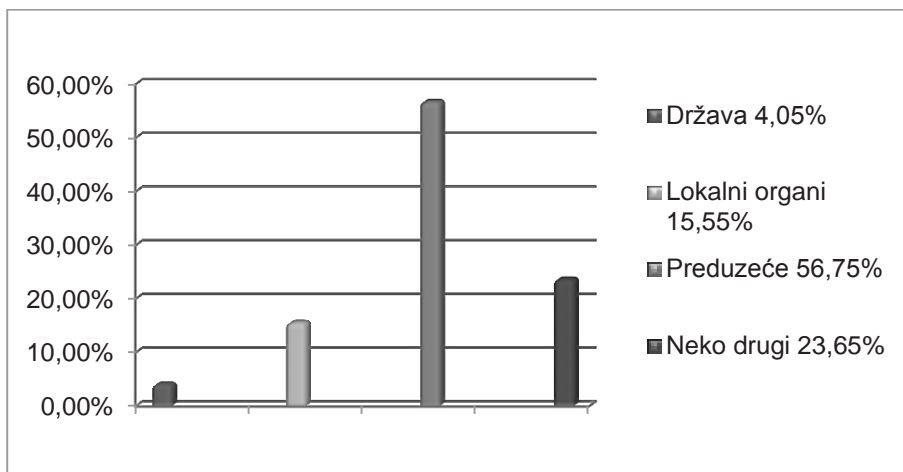
Grafikon 6.. Značaj klastera



Sama inicijativa za formiranje klastera, prema rezultatima istraživanja (Grafikon 7) potekla je najvećim delom od strane preduzeća (56,75%) i lokalnih organa, a veoma malo od strane države ($\chi^2 = 46,914; N=70; df=3; p \leq 0,01$), što jasno ukazuje na potrebu značajnije podrške države procesima udruživanja, posebno u uslovima ekonomske krize.

Analiza povezanosti inicijativa za formiranje klastera sa jedne strane i njihovog značaja, sa druge strane, pokazala je povezanost značaja klastera sa nosiocima inicijative za njihovo osnivanje: $\chi^2 = 15,844; N=70; df=6; p \leq 0,05; C=0,430; p \leq 0,05$, što ukazuje da postoji (statistički) umerena povezanost značaja klastera sa nosiocima inicijative za njihovo osnivanje. Izrazito malo učešće države u inicijativama organizovanja, svega 4,05 %, kašnjenje sa inicijativama udruživanja za regionom i EU, kao i nedovoljan uticaj na kreatore ekonomske politike od strane klastera, pokazuje da se zahtevi MSP nedovoljno uvažavaju čime se delom i objašnjava njihov nepovoljan položaj.

Grafikon 7. Inicijativa za osnivanje klastera



Pozitivan uticaj klastera na povećanje konkurentnosti preduzeća-članica potvrdilo je i naše istraživanje (Tabela 40). Tako je na pitanje uticaja klastera vezano za produktivnost pozitivan uticaj istaklo 74,33% ispitanika ($\chi^2=12,162$; $N=74$; $df=1$; $p\leq 0,01$), što ukazuje na međusobnu horizontalnu i vertikalnu saradnju između članica klastera, koja rezultira povećanjem proizvodnje i smanjenjem troškova.

Pozitivan uticaj na inovativnost (63,52%) takođe postoji ($\chi^2=5,405$; $N=74$; $df=1$; $p\leq 0,05$), što potvrđuje da su klasteri postali važni nosioci inovativnosti u našoj privredi. Zahvaljujući članstvu u klasteru 58,10% ispitanika je uvelo novu tehnologiju u proizvodnju, a uvođenje sistema kvaliteta u naredne tri godine planira 72,98% ispitanika, ($\chi^2=13,928$; $N=69$; $df=1$; $p\leq 0,01$).

Tabela 40. Pokazatelji uticaja klastera na elemente konkurentnosti članica (u %)

	Pozitivan	Neutralan
Uticaj klastera na produktivnost	74,33	25,67
Uticaj klastera na inovativnost	63,52	36,48
Uticaj klastera na povećanje obučenosti i KV radne snage	62,16	37,84
Uticaj klastera na primenu nove tehnologije	58,10	41,90

Klasteri oskudevaju u finansijskim sredstvima neophodnim za obavljanje svojih aktivnosti, a preduzeća članice za operativno poslovanje, ulaganja u infrastrukturu, razvoj tehnologije i inovacije, nabavku osnovnih sredstava, razvoj postojećih programa, sprovođenje IR aktivnosti i unapređenje kvaliteta u cilju intenzivnijeg nastupa na inostranim tržištima.

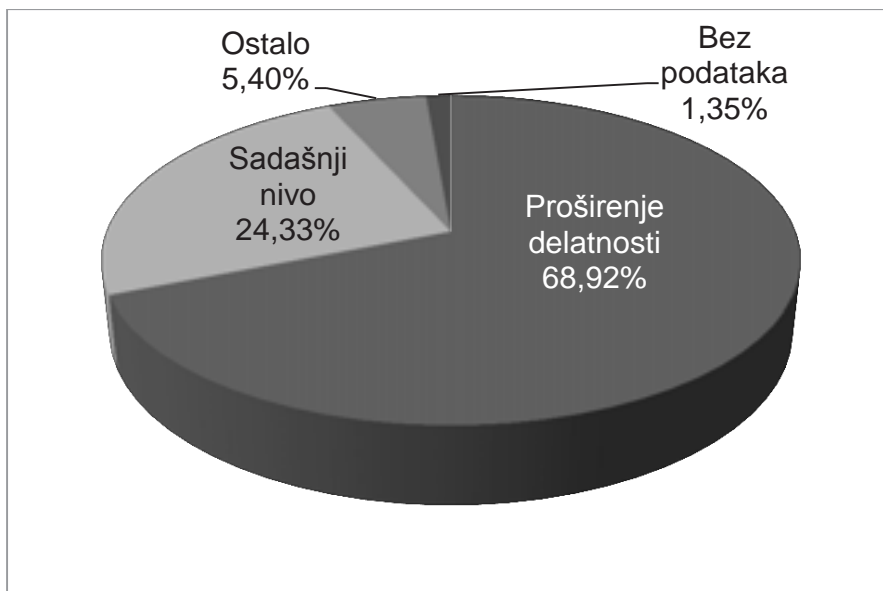
Uslovi finansiranja sektora MSP predstavljaju poseban problem u celom tranzicionom periodu. Spoljni izvori finansiranja su izuzetno nepovoljni, od visokih kamatnih stopa i drugih pratećih troškova kreditiranja, do nepovoljne ročne strukture, sa malim učešćem dugoročnog kreditiranja. Na drugoj strani, MSP nemaju dovoljno svojih sredstava za ozbiljnije investicione zahvate. Podsticajna sredstva koja se dobijaju od državnih institucija (Fond za razvoj Republike Srbije, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza – SIEPA, Nacionalna agencija za privredni razvoj, Privredna komora Srbije, lokalni organi) su nedovoljna za potrebe rasta i razvoja sektora i povećanje konkurentnosti. Otuda ne iznenađuje rezultat istraživanja da sopstveni izvori učestvuju sa 70,28 % u ukupnim izvorima finansiranja (Grafikon 8), kao i da je klaster samo u manjoj meri omogućio lakši pristup izvorima finansiranja, tj. 55,41%. Statistička značajnost ovog pokazatelja je $\chi^2 = 23,083$; $df=2$; $p \leq 0,01$.

Grafikon 8. Struktura izvora finansiranja



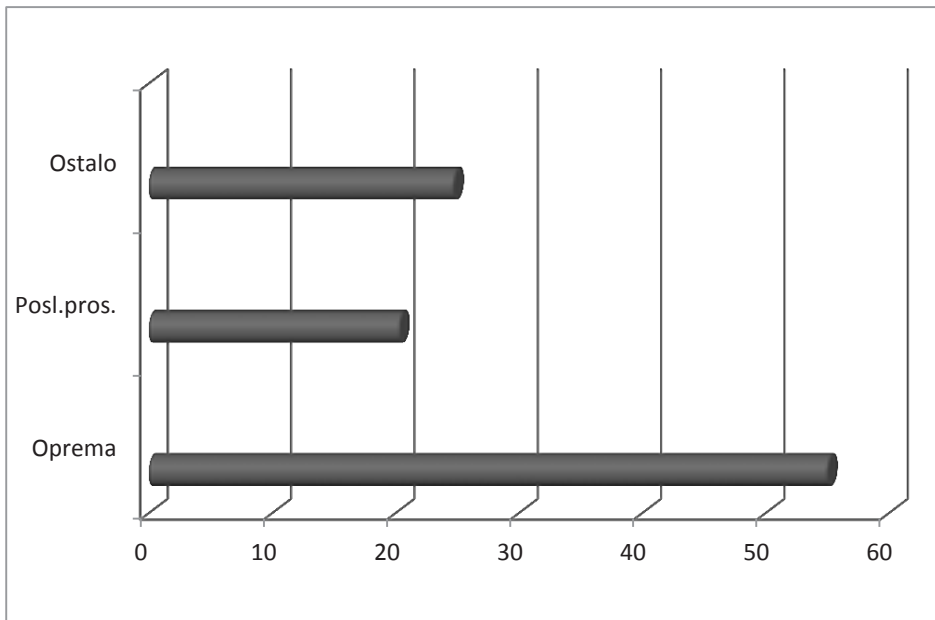
Uprkos tome što su uglavnom oslonjeni na sopstvena sredstva u istraživanom uzorku 68,92% ispitanika planira u naredne tri godine proširenje delatnosti (Grafikon 9) i investicije u novu opremu (56,44%), (Grafikon 10), što ukazuje na svest preduzeća o značaju uvođenja nove tehnike i tehnologije, smanjenju troškova proizvodnje i povećanju konkurentnosti.

Grafikon 9. Razvojni planovi u naredne tri godine



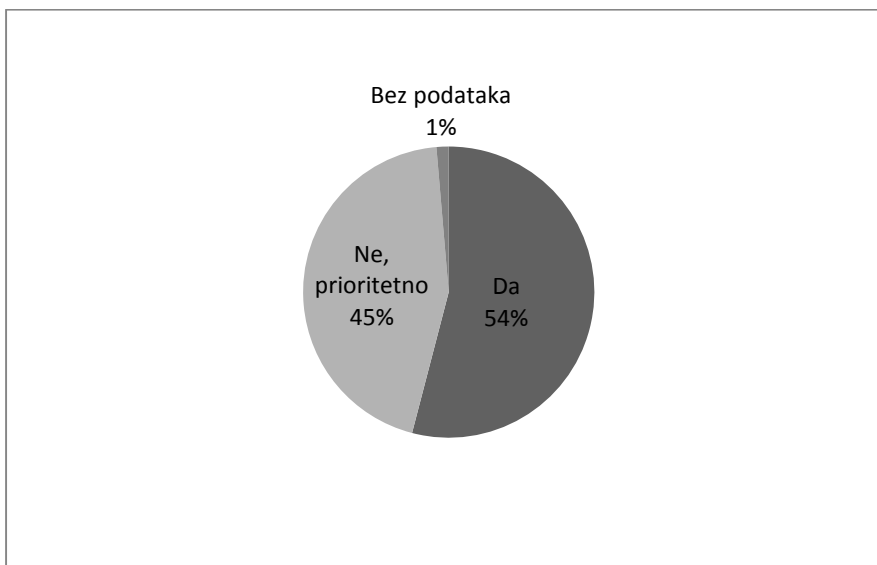
Utvrđena je povezanost između planiranog razvoja preduzeća u naredne tri godine, sa jedne i uvođenja sistema kvaliteta, sa druge strane, a dobijeni su sledeći rezultati: $\chi^2=6,506$; $N=69$; $df=2$; $p\leq 0,05$, što ukazuje na povezanost između planiranog razvoja - proširenja delatnosti i uvođenja sistema kvaliteta u proizvodnju. Uvođenje sistema kvaliteta planira 73 % preduzeća, a investicije u novu opremu 56,44% ($\chi^2 = 20,912$; $N=58$; $df=6$; $p\leq 0,01$), što ukazuje da članice klastera imaju značajne razvojne planove u narednom periodu, koji će rezultirati orijentacijom ka izvoznim aktivnostima.

Grafikon 10. Investicije u naredne tri godine



Takođe, kad su budućnost i perspektiva u pitanju više od polovine ispitanika (54,05%) svoje razvojne planove vezuje za klaster (Grafikon 11).

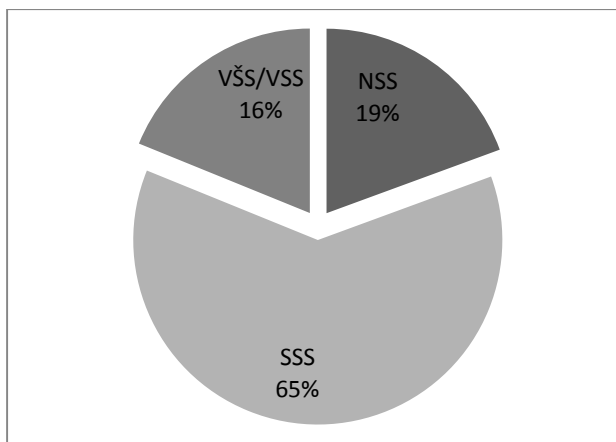
Grafikon 11. Povezanost razvojnih planova preduzeća sa klasterom



Značajne resurse klastera Srbije predstavljaju znanje i industrijsko iskustvo srpskih inženjera i radnika, sticano tokom druge polovine XX veka na usvajanju i prilagođavanju savremenih tehnologija zahtevima tržišta. Klasteri su formirani u granama koje su tradicionalno prisutne u privredi Srbije: metalski sektor, proizvodnja tekstila i obuće, automobilska industrija, proizvodnja nameštaja i proizvoda od plastike. Ove delatnosti su i novim modelom razvoja privrede predviđene kao nosioci izvoza i povećanja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća. Povoljna je i okolnost što za navedene delatnosti postoji i adekvatna sirovinaska baza, što znači da nema velike uvozne zavisnosti.

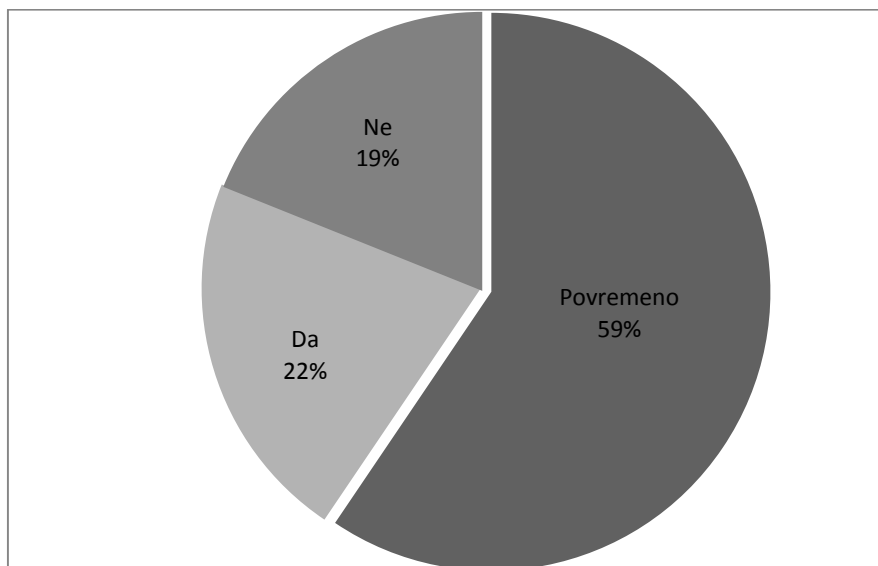
Klasteri u relativno visokom procentu (Tabela 40) utiču na povećanje obučenosti i kvalifikovanosti zaposlenih u MSP članicama klastera, prema sprovedenom istraživanju (62,16%). Kvalifikaciona struktura zaposlenih (Grafikon 12) je zadovoljavajuća, sa učešćem srednje stručne spreme od 65,00%, dok je učešće visoke i više stručne spreme 16%.

Grafikon 12. Kvalifikaciona struktura zaposlenih



Istraživanje je takođe pokazalo da klasteri još uvek nedovoljno koriste konsultantske usluge iz oblasti finansija, menadžmenta i sl. Samo 22% ispitanika redovno koristi konsultantske usluge, dok 59% samo po potrebi (Grafikon 13).

Grafikon 13. Učestalost korišćenja konsultantskih usluga



Imajući u vidu stanje razvijenosti članica klastera, neophodno je veće oslanjanje na konsultantske usluge specijalizovanih organizacija, posebno u cilju izlaska na međunarodna tržišta. Najviše klastera je organizovano u većim urbanim centrima - Beogradu, Novom Sadu, Nišu, Kragujevcu, Subotici. Jedan od razloga za veliku koncentraciju klastera u ovim gradovima je i stručna pomoć domaćih i stranih razvojnih i konsultantskih agencija, koje su locirane u većim gradovima u Srbiji. Tako, na primer, klasteri u Beogradu su osnovani uz stručnu pomoć Vlade Republike Srbije, Privredne komore Srbije, MSPP agencije i međunarodnih agencija i projekata (GTZ; USAID; UNIDO; SECEP).

Isto tako, značajna saradnja sa univerzitetima i naučno-istraživačkim centrima (96%), kao i povezanost sa velikim preduzećima (73%) pokazuju neke od benefita koje udruživanje u klaster donosi članicama (Tabela 41).

Tabela 41. Usvojeni standardi kvaliteta i povezanost sa okruženjem

	Da	%	Ne
Povezanost sa velikim preduzećima	73		27
Saradnja sa univerzitetima, naučno-istraživačkim centrima	96		4
Usvojeni standardi kvaliteta	53		47

Preimućstvo malih kompanija je u njihovoj fleksibilnosti. Istovremeno, ono što je prednost može postati i nedostatak. Sa jedne strane, sposobnost brže adaptacije podstaknuta manjim brojem zaposlenih koji mogu imati bolju interakciju i neposredniji odnos sa vlasnikom doprinosi da se ljudi lakše identifikuju sa preduzećem i spremniji su da pomognu realizaciji ciljeva, vizije i misije firme. Sa druge strane, ta hipersenzibilnost ih čini *ranjivim* kada su u pitanju troškovi, recimo. Često su male firme u zavisnom, vazalnom položaju u odnosu na velike kompanije. Njihova resursna snaga je mala, pa ne mogu pokriti sve funkcije sa dovoljno specijalizovanog kadra. Ove organizacije pribegavaju zapošljavanju ljudi sa opštim znanjima zbog racionalizacije.

Međutim, takve eksperte je teže privući i zadržati, jer im velike firme često nude mnogo brže napredovanje, atraktivniju inicijativnu kompenzaciju, više ih motivišu i omogućuju im brži razvoj karijere. Malim, pa i srednjim preduzećima, je potrebno pružiti koordinisanu i što konkretniju institucionalnu podršku kroz sistem obrazovanja, klasifikacije obrazovnih profila i zvanja, naknadne (permanentne) edukacije, selekcije kadrova i drugo.

Istraživani uzorak je, prema mišljenju autora istraživanja, dao opštu sliku realnog sektora privrede Srbije, kao i najvećih prepreka u povećanju konkurentnosti. Nedostatak finansijskog kapitala je dugi niz godina jedan od glavnih problema u poslovanju preduzeća s obzirom na ograničene sopstvene izvore finansiranja i nepovoljne izvore zaduživanja (visoke kamatne stope i prateći troškovi odobravanja kredita, nepovoljna ročna struktura). Na drugoj strani, nedovoljno podsticajan poslovni ambijent i velika fiskalna zahvatanja su rezultat makro-ekonomske politike poslednjih decenija, koja nije davala prioritet proizvodnom sektoru, pa je otuda i zastarelost opreme i tehnologije faktor koji su ispitanici visoko rangirali kao prepreku podizanja konkurentnosti realnog sektora.

Značajan instrument finansijske podrške klasterima je putem godišnjih Programa podrške razvoju inovativnih klastera koji sprovodi Nacionalna agencija za regionalni razvoj. Program ima za cilj jačanje kapaciteta preduzeća za tehnološki razvoj i inovacije kroz partnerstvo među preduzećima i uspostavljanje strateškog partnerstva sa naučno-istraživačkim organizacijama. U okviru programa odobravaju se bespovratna sredstva, koja treba da doprinesu i povećanju obima i vrednosti prometa preduzeća na domaćem i međunarodnom tržištu, kao i uspostavljanju saradnje sa klasterima u regionu i pripremi za zajedničke projekte. Sredstva programa u 2012. godini je koristilo 15 klastera.

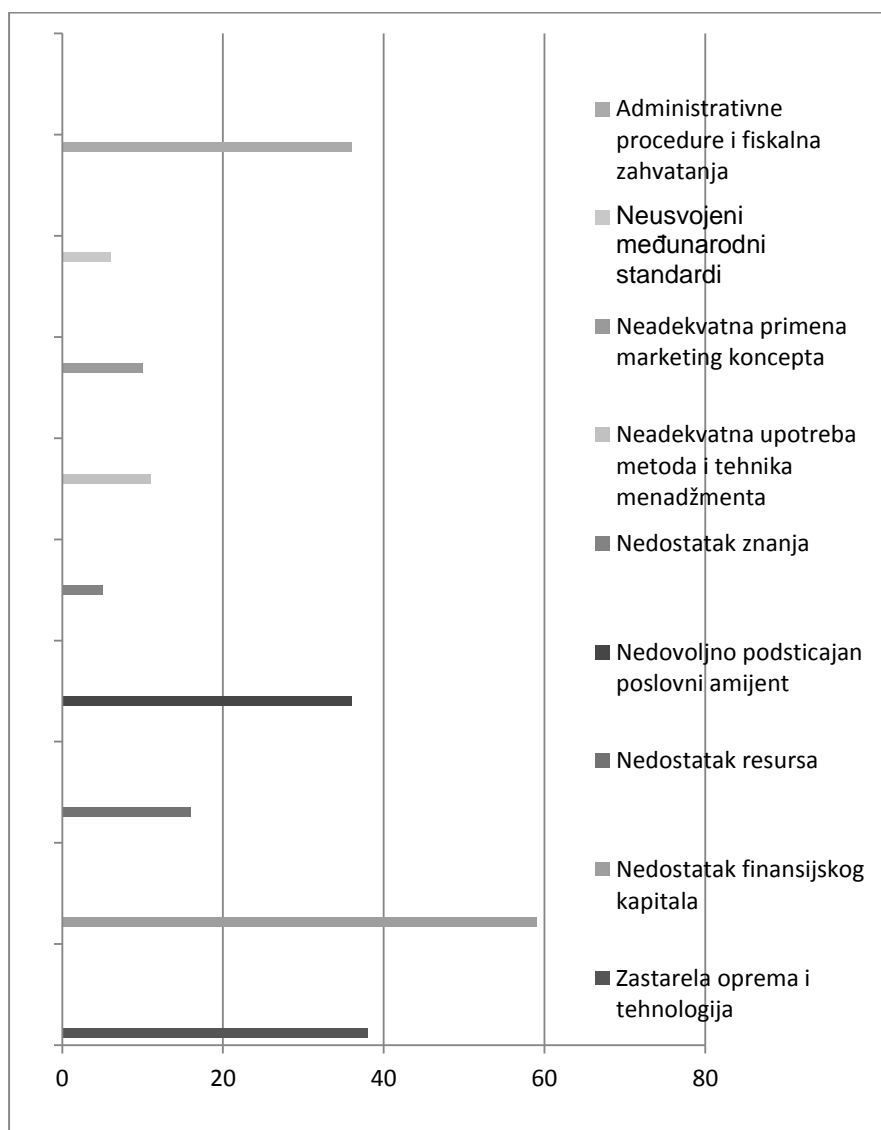
2.1. Prepreke i nužne pretpostavke povećanja konkurentnosti

Nedostatak finansijskog kapitala je najveća prepreka prema mišljenju ispitanika u sprovedenom istraživanju (Grafikon 14).

Sledeće tri preperke su približno rangirane sledećim redosledom: zastarela oprema i tehnologija, nedovoljno podsticajan poslovni ambijent i administrativne procedure i fiskalna zahvatanja.

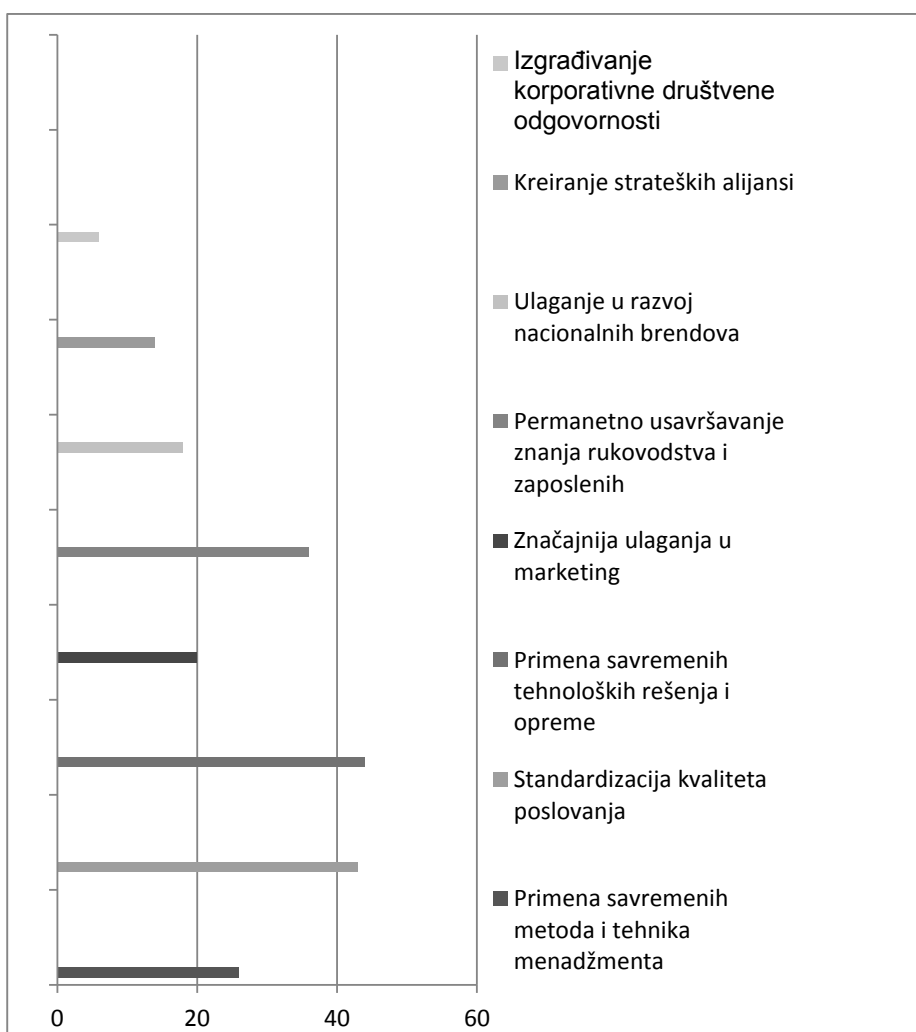
Svi ostali među ponuđenim u upitniku odgovorima su manje značajni, pa čak i nedostatak resursa.

Grafikon 14. Najveće prepreke u razvoju konkurentnosti preduzeća unutar klastera



Na pitanje o neophodnim elementima za razvoj konkurentskih sposobnosti u perspektivi, preduzeća iz istraživanog uzorka su prednost dala standardizaciji kvaliteta poslovanja, primeni savremenih metoda i tehnika menadžmenta i značajnijem ulaganju u marketing (Grafikon . Odgovori ukazuju na težnju preduzeća ka internacionalizaciji, odnosno mogućnostima osvajanja stranih tržišta, čime bi se otvorile njihove značajnije razvojne perspektive, imajući u vidu sva ograničenja na domaćem tržištu

Grafikon 15. Neophodni elementi za razvoj konkurentskih prednosti



2.2. Dalje implikacije i preporuke

Među klasterima istraživanog uzorka ima i značajnih izvoznika, kao i onih sa značajnim brojem inovacija. Klasteri pružaju različite usluge svojim članicama, među kojima dominiraju organizacije seminara, obuka i konferencija, zajednički marketing i posete sajmovima i dr. U znatno manjoj meri klasteri posreduju u izradi novih proizvoda i zajedničkoj nabavci repromaterijala. Osim toga, većina klastera u Srbiji već ima iskustva u radu na projektima finansiranim od strane ministarstava i domaćih i stranih razvojnih agencija.

U jednom delu klastera još uvek nedostaje najmanji zajednički sadržalac u smislu definisanja interesa oko kojeg su se okupile članice klastera. U takvim slučajevima, preduzeća su obično neaktivna u radu klastera i retko su spremna da svoje vreme ulože u aktivnosti klastera. S druge strane, klasterskim inicijativama je potrebno da imaju preduzeća i povezane institucije kako bi ispunjavali uslove za apliciranje kod programa za podršku klasterima. Ova vrsta simbioze je neophodna s ciljem privlačenja sredstava iz javnih fondova, bilo domaćih ili međunarodnih programa. Kao posledica ovakvog odnosa česti su slučajevi odsustva poverenja i bliskih veza klastera sa svojim članicama. Učešće povezanih institucija, je takođe simbolično u velikom broju klasterskih inicijativa, što za posledicu ima slabe rezultate u unapređenju konkurentnosti i razvoju novih proizvoda kod članica klastera.

Na razvoj klastera u Srbiji treba gledati sektorski, a ne samo kroz razvoj klaster inicijativa. Zbog toga je neophodno stimulisati kreiranje i razvoj mreže institucija koje mogu pomoći u razvoju klastera na određenom geografskom području, u sektorskom smislu. Mapiranje regionalnih klastera koje je urađeno u okviru SECEP programa daje dobru polaznu osnovu za razvoj klastera kroz sektorsku intervenciju.

Uloga lokalnih samouprava ili regionalnih agencija može biti od ključnog značaja u razvoju klastera, jer one imaju prepoznatljivost i potreban kapacitet da mobilišu aktore iz javnog i privatnog sektora,

uključujući i organizacije za podršku poslovanju, bankarski sektor, stručne institucije i sl. Takođe, treba omogućiti i privatnom sektoru da se sam okupi oko zajedničkih interesa i time unapredi poslovanje i konkurentnost, uz podršku nadležnih državnih institucija.

Nastanak klastera na određenoj lokaciji uslovljen je prisustvom prirodnih faktora, kao što su: povoljna klima, zemljište, šume, transportna infrastruktura i sl., ili nizom istorijskih događaja koji najčešće počinju kada preduzetnik na određenoj lokaciji otpočne sopstveni biznis koji, vremenom, prouzrokuje povećanje lokalne tražnje, otvaranje novih preduzeća i u nekom momentu formiranje klastera. Postojanje klastera vezuje se za prisustvo svih, ili kombinacije nekih od sledećih elemenata: geografska koncentracija, specijalizacija, različitost učesnika, saradnja i konkurencija, kritična masa, životni ciklus klastera, i inovativnost.

Podsticaji formiranju klastera u Srbiji trebalo bi da budu usmereni ka onim lokacijama ili proizvodnim grupama u kojima su identifikovane potencijalne prednosti u pogledu efikasnosti (niži troškovi, uključujući i transakcione), fleksibilnosti (na primer, mobilnost radne snage) i inovativnosti (difuzija znanja i saradnja).

Nesporo je da srpsku privredu karakteriše nizak nivo konkurentnosti, produktivnosti i efikasnosti. Međutim, to ne bi smelo da prikrije činjenicu da Srbija poseduje brojne komparativne prednosti na kojima bi trebalo zasnivati njen dalji rast i razvoj. U kontekstu klastera, svakako su relevantni: dugogodišnja tradicija i kvalifikovanost radne snage u pojedinim industrijama, geografska koncentracija proizvođača i blizina relevantnih institucija, geografska pozicioniranost duž Koridora 10 i mogućnosti korišćenja avio, drumskog i pomorskog transporta, raspoloživost prirodnih resursa neophodnih za proizvodnju određenih grupa proizvoda, mogućnosti intenzivnijeg nastupa domaćih preduzeća na tržištima zemalja sa kojima je uspostavljen liberalni carinski režim, kao i blizina EU i niži transportni troškovi, kao preduslovi brzog i efikasnog reagovanja na dinamične promene na tržištu.

Da bi se uopšte moglo govoriti o unapređenju razvoja klastera u Srbiji neophodno je zadovoljiti nekoliko pretpostavki, pre svega okončati proces regionalizacije i decentralizacije, zatim sistematski

pristupiti jačanju svesti o pojmu i značaju koncepta klastera, kao i sprovesti proces mapiranja srpskih klastera.

Pored finansijskih, uočeni su i problemi nedovoljno razvijene svesti i neinformisanosti postojećih i potencijalnih članova o suštini i značaju koncepta klastera, što često za posledicu ima neozbiljnost, neistrajnost i neplaćanje članarine od strane članova klastera.

Većina anketiranih klastera je zadovoljna ostvarenom saradnjom sa državnim institucijama, prvenstveno Ministarstvom ekonomije i regionalnog razvoja i Republičkom agencijom za razvoj MSP i preduzetništva, i u pojedinim slučajevima sa Privrednom komorom Srbije i Agencijom za strana ulaganja i promociju izvoza. Istraživanje je pokazalo relativno zadovoljavajuć stepen saradnje unutar klastera, kao i sa klasterima iz inostranstva, i potrebu unapređenja aktivnosti na promociji postojećih klastera i njihovih kompetencija.

Analizom dobijenih odgovora uočeno je da je priroda problema klastera u velikoj meri uslovljena stepenom njihove razvijenosti. Naime, problemi nedovoljno razvijene svesti o značaju samog koncepta, neinformisanosti, neistrajnosti i neozbiljnosti članova su izraženiji kod klastera u nultoj i drugoj fazi razvoja, dok su ključne prepreke klastera u trećoj fazi razvoja nedostatak sredstava za ulaganja u tehnološki razvoj, infrastrukturu, inovacije, uvođenje sistema za upravljanje kvalitetom, kao i teškoće u implementaciji ISO standarda.

U kontekstu eventualnog unapređenja institucionalne podrške razvoju klastera, očekivanja anketiranih klastera uglavnom se odnose na veći spektar mogućnosti za pribavljanje finansijskih sredstava, organizovanje edukativnih seminara za postojeće i potencijalne članove, sistematski pristup povećanju stepena svesti o značenju koncepta klastera, intenzivnije angažovanje na promociji klastera, pružanje podrške za uspostavljanje saradnje sa drugim klasterima, profesionalizaciju državnih institucija, pomoć u privlačenju većeg broja članova, i pružanje konsultantskih usluga i mentoringa.

Uvažavajući iskustva evropskih zemalja, stanje postojećih klastera u privredi Srbije, aktuelnu politiku razvoja klastera, kao i rezultate

sprovedenog istraživanja, preporuke/sugestije nadležni institucijama bile bi sledeće:

Lansiranje kampanje, u koju bi se uključile sve relevantne institucije (Ministarstva, Privredne komore, Agencije, Fakulteti, postojeći klasteri), sa ciljem da se korišćenjem svih raspoloživih sredstava komunikacije, na široko definisanu ciljnu grupu, prenesu informacije o tome šta je klaster, kako funkcioniše, koje su potencijalne prednosti udruživanja po konceptu klastera, kao i uverenje da će država podržati sve inicijative.

Formulisanjem i implementacijom strategija i programa, po principu „*one size fits all*“ ne mogu se rešiti problemi imanentni pojedinim sektorima/robnim grupama/regionima/klasterima u različitim fazama razvoja. Neophodno je identifikovati sektore i regione sa visokim potencijalom za formiranje uspešnih klastera, ka kojima bi se potom usmerila neophodna institucionalna podrška.

Uvažavajući tradiciju i iskustvo, raspoloživost prirodnih faktora i tehničkih i proizvodnih kapaciteta, kao i koncentraciju MSP i institucija znanja u pojedinim industrijskim sektorima, neophodno je identifikovanje proizvodnih/robnih grupa sa najvećim potencijalom za formiranje i razvoj uspešnih klastera.

Nastavak intenzivnog traganja za ključnim multinacionalnim kompanijama, koje bi, poput *Fiata*, trebalo da imaju dominantnu ulogu u srpskim klasterima, i oko kojih bi se, po slovenačkom modelu „dinamičnih koncentričnih krugova“, formirale mreže domaćih MSP. Organizovanjem mreža manjih krugova MSP oko velikih, bazičnih stranih preduzeća, stvorile bi se pretpostavke za aktivnije uključivanje domaćih preduzeća u lance snabdevanja velikih sistema i posledično poboljšanje njihovih poslovnih i izvoznih performansi.

Veći broj programa za dodelu bespovratnih sredstava ili programa u formi sufinansiranja za novoosnovane i već postojeće klasterne, namenjene: nabavci osnovnih sredstava, radu kancelarija klastera, ulaganjima u razvoj tehnologije i modernizaciju opreme, sertifikaciji i uvođenju sistema za upravljanje kvalitetom, IR aktivnostima, inovacijama, marketing aktivnostima, itd.

Zadovoljavanje svih pretpostavki za veću dostupnost programa i projekata koji se finansiraju od strane EU, i obezbeđivanje pomoći prilikom apliciranja. Poznato je da su najuspešniji klasteri u zemljama u okruženju (na primer, Slovenački automobilski klaster) svoj dinamičan razvoj zasnovali na sredstvima iz EU. Naravno, pristup fondovima EU biće moguć tek kada Srbija dobije status kandidata za članstvo, ali i u međuvremenu postoje brojne mogućnosti samo ih treba promovisati i učiniti dostupnijim domaćim MSP.

U uslovima finansijske krize i nelikvidnosti domaćih preduzeća, programi podrške razvoju klastera u formi sufinansiranja mnogo su povoljniji od programa koji predviđaju refundaciju dela sredstava nakon realizacije projekata. Iz tog razloga promena prakse prethodnih godina, kojom je predviđena refundacija troškova umesto sufinansiranja, za mnoga MSP znači nemogućnost učestvovanja u pomenutim programima.

Imajući u vidu da Srbiju karakteriše permanentan deficit menadžerskog kadra, kao i da postoji problem nedovoljne kvalifikovanosti i osposobljenosti radne snage, preporuka je da se kroz različite programe formalne i neformalne edukacije otpočne proces unapređenja znanja, sposobnosti i veština. Teško je očekivati dinamičan razvoj srpskih klastera ukoliko se proces upravljanja svodi isključivo na rešavanje operativnih pitanja i problema.

Iako su rezultati dosadašnje politike razvoja klastera pozitivni, i većina anketiranih klastera je svoju saradnju sa relevantnim državnim institucijama ocenila kao veoma dobru, potrebni su dalji naponi na profesionalizaciji njihovog rada, formulisanju većeg broja specifičnih programa i projekata, kao i aktivnije uključivanje i drugih institucija. Na osnovu rezultata sprovedenog istraživanja, nadležni ministarstvima i institucijama bi se moglo sugerisati blagovremeno raspisivanje konkursa za različite projekte i programe i predviđanje realnijih/dužih rokova za realizaciju projektnih aktivnosti.

Spisak slika

Slika 1. Oblici preduzeća prema Zakonu o preduzećima	11
Slika 2. Makro i mikro okruženje firme	15
Slika 3. Fiksni troškovi	23
Slika 4. Varijabilni troškovi	25
Slika 5. Prosečni varijabilni troškovi	26
Slika 6. Ukupni fiksni i ukupni varijabilni troškovi.	27
Slika 7. Jednostavni model transformacionog procesa u preduzeću .	29
Slika 8. Finansijska politika i finansijska operativa	50
Slika 9. Životni ciklus proizvoda	54
Slika 10. Pregled razlika između mreža i klastera	66
Slika 11. Procedura Projekta podsticaja razvoja klastera	160
Slika 12. Jednostavni model kompanije	194
Slika 13. Model klastera	195

Spisak grafikona

Grafikon 1. ROA, ROE, cost-to-income bankaraskog sektora 2007-IX/2011. (u %)	104
Grafikon 2. Struktura investicija po delatnostima u %	114
Grafikon 3. Izvoz kao % BDP, 2008. godine	117
Grafikon 4. Veličina preduzeća.	199
Grafikon 5. Stepen stručne spremlje ispitanika	200
Grafikon 6. Značaj klastera.	202
Grafikon 7. Inicijativa za osnivanje klastera	203
Grafikon 8. Struktura izvora finansiranja	205
Grafikon 9. Razvojni planovi u naredne tri godine	206
Grafikon 10. Investicije u naredne tri godine	207

Grafikon 11. Povezanost razvojnih planova preduzeća sa klasterom	208
Grafikon 12. Kvalifikaciona struktura zaposlenih.	209
Grafikon 13. Učestalost korišćenja konsultantskih usluga.	209
Grafikon 14. Najveće prepreke u razvoju konkurentnosti preduzeća unutar klastera	212
Grafikon 15. Neophodni elementi za razvoj konkurentskih prednosti	213

Spisak mapa

Mapa 1. Regionalna ekonomska koncentracija	121
Mapa 2. Mreža klastera Srbije	169

Spisak tabela

Tabela 1. Makroekonomska kretanja 2004-2011. godine	68
Tabela 2. Stope rasta/pada indikatora poslovanja nefinansijskog sektora.	72
Tabela 3. Indikatori razvijenosti sektora MSP	74
Tabela 4. Izabrani makroekonomski indikatori u periodu 2005-2010. godine.	80
Tabela 5. Primanja budžeta Srbije u periodu 2008-2010. godine (u 000.000 din)	82
Tabela 6. Učešće pojedinih vrsta poreza u ukupnim poreskim prihodima za 2011. godinu (u 000 din)	83
Tabela 7. Najprivlačnije lokacije za ulaganje po izboru multinacionalnih kompanija i stope poreza na dobit 2005-2006. godine.	87
Tabela 8. Stope poreza na dobit i PDV u izabranim zemljama	88
Tabela 9. Osnovni makroekonomski pokazatelji.	94
Tabela 10. Učešće preduzeća u spoljnjem dugu Republike Srbije (iznos u milionima evra)	95

Tabela 11. Mesta Srbije na rang listama pokazatelja konkurentnosti u periodu 2008-2011. godine	98
Tabela 12. Rezultati poslovanja privrednih društava u 2009. i 2010. godini u milionima dinara	100
Tabela 13. Izvori sredstava privrednih društava na dan 31.12.2010. godine u 000 dinara.	101
Tabela 14. Stope rasta za odabrane kategorije bilansa stanja i uspeha (u %)	102
Tabela 15. Pokazatelji profitabilnosti bankarskog sektora Srbije. . .	103
Tabela 16. Rast prerađivačke industrije u izabranim zemljama u periodu 2001-2008. godine.	108
Tabela 17. Strane direktne investicije, neto u periodu 2006-2008. godine(u mil. USD)	109
Tabela 18. Investicije nefinansijskog sektora evropskih zemalja (u 000 EUR)	111
Tabela 19. Raspon mogućih efekata SDI	113
Tabela 20. Odnos investicija i BDP u periodu 2005-2009. godine . .	115
Tabela 21. Investicije Srbije prema tehničkoj strukturi i veličini preduzeća u 2008. godini (u 000 dinara)	116
Tabela 22. Kretanje spoljnog duga i SDI u periodu 2001-2009. godine .	116
Tabela 23. Regionalni dispariteti u Srbiji (2008. godina	118
Tabela 24. Regionalna ekonomska asimetričnost 2008. godine (podaci u %)	119
Tabela 25. Indikatori poslovanja MSP prema delatnosti, u 2011. godini .	124
Tabela 26. Broj i struktura privrednih subjekata u MSP sektoru u 2011. godini	125
Tabela 27. Stope rasta i gašenja preduzeća i radniju %	126
Tabela 28. Sektorska profitabilnost MSP u 2011. godini	128
Tabela 29. Osnovni indikatori poslovne demografije po oblastima. .	130
Tabela 30. Broj i struktura zaposlenih u nefinansijskom sektoru u 2011. godini	131
Tabela 31. Broj i struktura zaposlenosti u MSP sektoru u 2011. godini	131

Tabela 32. Osnovni pokazatelji poslovanja sektora MSP u izabranim zemljama EU i Srbiji u 2011. godini	136
Tabela 33. Uvoz i izvoz robe u periodu 2003. do 2011. godine (Iznosi u milionima evra)	141
Tabela 34. Mesta Srbije na rang listama pokazatelja konkurentnosti u periodu 2008-2011. godine.	148
Tabela 35. Učešće preduzeća u spoljnom dugu Republike Srbije (iznos u milionima evra).	150
Tabela 36. Učešće spoljnog duga u BDP Srbije, u periodu 2002-2011. godine (u %)	151
Tabela 37. Broj klastera koji su podržani u okviru programa razvoja klastera (2007-2011).	162
Tabela 38. Pokazatelji poslovanja sektora MSP u izabranim zemljama EU i Srbiji u 2009. godini.	177
Tabela 39. Obrazovna struktura stanovništva u Srbiji (starijeg od 15 godina – u %)	189
Tabela 40. Pokazatelji uticaja klastera na elemente konkurentnosti članica (u %)	204
Tabela 41. Usvojeni standardi kvaliteta i povezanost sa okruženjem	210

Literatura

1. Aćimović S., Ključni generatori nelikvidnosti srpske privrede, NSPM Analize, Beograd, 2010. str 39-49.
2. Agencija za privredne registre, „Izveštaj o poslovanju privrednih društava za 2010. godinu“, Beograd, 2011.
3. Agencija za privredne registre „Izveštaj o poslovanju privrednih društava za 2011. godinu“, Beograd, 2012.
4. Agencija za privredne registre, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji ostvarenim u 2010. Godini
5. Agencija za privredne registre, Pretraga podataka Registra udruženja, 2013.
6. Allen F., Gale D., *Comparing Financial Systems*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2001.
7. Altiparmakov N., Poreski sistem u funkciji zapošljavanja i ekonomskog rasta: nacrt za Srbiju, u zborniku *Poreska politika u Srbiji – pogled unapred*, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 22-38.
8. Andersson T., Schwaag Serger S., Sorvik J., Hansson E., W., “The Cluster Policies White Book”, IKED – International Organisation for Economy and Enterprise Development, Malmo, 2004.
9. Aničić J., „Investicioni ambijent zemalja u tranziciji kao pretpostavka stranih ulaganja“, Zbornik radova *Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji*, Ekonomski fakultet Kragujevac, 2009., str. 159-175.
10. Aničić J., Čekerevac Z., Ekonomska politika u tranzicionom periodu-efekti na razvoj realnog sektora, *Ekonomski vidici*, XV, 2/2010, Beograd, 2010., str. 207-221.
11. Aničić J., Čekerevac Z., Ekonomska politika i preduzetništvo-raskorak između postavljenih ciljeva i ostvarenih rezultata, *Ekonomski vidici*, XVI, 1/2011, Beograd, 2011., str. 63-77.

12. Aničić J., Laketa M., Vukotić S., *Investiciona politika i regionalni razvoj Srbije u tranzicionom periodu*, Zbornik radova Geografskog instituta Jovan Cvijić SANU, br. 3, 2011, str. 47-61.
13. Aničić J., Laketa M., Vukotić S., Prelivanje kapitala iz realnog u bankarski sektor Srbije u tranzicionom periodu; *EMC Review*, Vol. II, No. I, Issue 3, Juni, Banja Luka, 2012, str. 27-40.
14. Aničić J., Laketa M., Radović B., Radović D., Laketa L., *Tax policy of Serbia in the function of developing the economic system*, *UTMS Journal of Economics*, Vol. 3, No 1, Skopje, 2012, pp. 33-45.
15. Aničić J. Radović D, Radović B., Anđelić S., „Postkrizni model ekonomskog rasta – šanse i ograničenja za razvoj sektora MSPP“ DEB, *Ekonomski vidici*, XVI, br. 3/2011, Beograd, 2011., str. 463-481.
16. Aničić J., Radović D., Radović B., „Regionalna konkurentnost u funkciji privrednog razvoja Srbije“, DEB, *Ekonomski vidici*, XVI, br. 4/2011, Beograd, 2011., str. 675-689.
17. Aničić J., Vukotić S., Zakić N., Laketa M., Laketa L., Clusters As A Model Of Economic Development Of Serbia, *UTMS Journal of Economics*, Volume 4, Issue 3, Skopje, 2013, pp. 341-354.
18. Anketa o radnoj snazi (ARS), april, 2009.
19. Arsić M., Randelović S., Altiparmakov N., Mogući pravci reforme poreza na dohodak u Srbiji, u zborniku *Poreska politika u Srbiji – pogled unapred*, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 39-61.
20. Bandin T., *Ekonomika preduzeća – ekonomske osnove poslovnog odlučivanja*, Savremena administracija, Beograd, 1995.
21. Bardalen G., O., *Od regionalne inicijative do klastera na svetskom nivou*, Norway, Međunarodna konferencija o klasterima, Beograd, 10. mart 2009.
22. Bednářová D., Characteristics and Functioning of Business Clusters in the Region of South Bohemia, *Ekonomie+Management*, 4/2008., pp. 84-92.

23. Bianchi M., Cluster analysis or NewBuC? Some lessons from projects of SME creation in Transition Countries, M. Bianchi and L. Tampieri (eds) *Life Long Learning and Managerial Development in Transition Countries*, Cesena: Il PonteVecchio, 2005.
24. Bianchi M., The Impact of a Project Management Based on Networking. The Case of SVILOPIM and its Dissemination on Territory, Development and promotion of local systems to support innovative SME's, editors Zarić, S., i Bianchi, M., Belgrade-Bologna, 2009.
25. Bošković G., Jovanović A., Uticaj klastera na konkurentnost i regionalni razvoj industrije; *Ekonomске teme*, broj 1, 2009.
26. Centar za liberalno demokratske studije "Grinfeld investicije u Srbiji", Beograd, 2007.
27. Commission of the European Communities – CEC, 2008.
28. Cvijanović D., Bekrić A., Neke karakteristike menadžmenta u agroindustrijskim preduzećima Srbije, *Ekonomika poljoprivrede*, Vol. 45, broj 3-4, 1994, str. 69-77.
29. Cvijanović D., Mihailović B., *Menadžment i marketing uslužnog sektora*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2010.
30. Cvijanović D., Mihailović B., *Međunarodni marketing kao faktor razvoja izvozne konkurentnosti*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.
31. Cvijanović D., Subić J., Nikolić M., Marketing in agriculture. Its influence on farm and companies development, *Journal of environmental, protection and ecology*, Vol. 8, No. 3., 2007., pp. 701-709.
32. Cvijanović D., Trandafilović S., Imamović, N., Marketing Concept in Terms of Agricultural Enterprises Development in Transitional Countries. *Ekonomika poljoprivrede*, 60(1), 2013, pp. 113-121.
33. Cvijanović D., Vlahović B., Milić D., Zapošljavanje u ruralnim područjima Srbije – činilac povećanja proizvodnje i izvoza hrane, *Ekonomika poljoprivrede*, God./Vol. LIV, No. I (7-114), Beograd, 2007., str. 63-74.

34. Cvijanović D., Vuković P., *Uloga marketinga u turizmu Dunavskog regiona Srbije*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.
35. Cvjetičanin S., Stavrić B., *Ekonomika preduzeća – mikroekonomija*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2008.
36. Dejanović P., *Organizacija savremenog preduzeća*, Logos, Beograd, 1994.
37. Draker P., *Upravljanje u novom društvu*, Adižes, Novi Sad, 2005.
38. Dukić D., Majstorović A., Aničić J., „Obim i vrste usluga menadžment konsaltinga u MSP u Vojvodini”, *Industrija*, Vol 41. No. 3-2013., str. 147-167.
39. Dukić D., Milivojević T., Vukotić S., Poslovni i personalni vrednosni kriterijumi preduzetnika i menadžera malih i srednjih preduzeća, Zbornik radova, MKSM – Majska konferencija o strategijskom menadžmentu – Kladovo, 30. maj - 01. jun 2010, str. 220-231.
40. Dulanović Ž., Ondrej J., *Organizaciona struktura-Metode i modeli*, FON, Beograd, 2002.
41. Džunić M., Uloga menadžmenta i preduzetničkog razvoja konkurentnosti Srbije, Kuda ide konkurentnost Srbije? (zbornik), urednici Savić N., Pitić G., FEFA, Beograd, 2010., str. 36-49.
42. EUROSTAT, DG Enterprise and Industry, 2010.
43. Eurostat, 2011. godina
44. FREN, Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020. Beograd, 2010.
45. Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2010.
46. Gračanac A., *Finansijski menadžment u graditeljstvu*, Fakultet za graditeljski menadžment, Građevinska knjiga, Beograd, 2004.
47. Gračanac A., *Marketing menadžment u graditeljstvu*, Fakultet za graditeljski menadžment, Građevinska knjiga, Beograd, 2004.

48. Grandov Z., Đokić M., Laketa M., *Planiranje i budžetiranje*, BTO - Beogradska trgovačka omladina, Beograd, 2011.
49. Grbović D., Zakić N., Vukotić S. Women education in the function of female entrepreneurship development in Serbia. *4th Women and Business Conference*, Varna, Bulgaria, 2013, CD Rom, pp.1-11.
50. Hagenauer S., Klasteri i regionalna konkurentnost – iskustva iz Donje Austrije, Ecoplus, Austrija, Međunarodna konferencija: Klasteri - Izazovi i mogućnosti regionalnog razvoja (10. 03. 2009), Beograd, 2009.
51. Hamović V., Cvijanović D., Mihailović B., Pretpostavke i pravci uključivanja srpskih preduzeća u svetske trgovinske tokove, *Teme*, broj 2, april – jun, Niš, 2007, str. 381 – 389.
52. Hill C., W., L., Jones, G., R., *Strategic Management: An Intergrated Approach*, Houghton Mifflin Company, Boston, 2001.
53. Ilić M., Inkubatori i klasteri kao novi model razvoja malih i srednjih preduzeća u industriji, *Industrija* 4/2006, Ekonomski institut Beograd, Beograd, 2006, str. 63-98.
54. Ivkov D., Anđelković S., *Analiza poslovnih performansi korporacija*, Univerzitet Union - Nikola Tesla, Beograd, 2013.
55. Izveštaj o razvoju Srbije 2009. godine, Republički zavod za razvoj, Beograd, 2010.
56. Jarić D., Šagi A., *Mikroekonomska analiza*, IKP Evro, Beograd, 2002.
57. Jefferson Institute, Konkurentnost privrede Srbije, Beograd, 2003.
58. Jerinić D., *Osnovi ekonomije*, CEKOM – books d.o.o., Novi Sad, 2008.
59. Jovanović P., *Upravljanje investicijama*, Grafoslog, Beograd, 1997.
60. Koker G., M., Faktori uspeha u održivom upravljanju klasterima Agencija „Mreže za unapređivanje kompetencija”, Nemačka, Međunarodna konferencija: Klasteri - Izazovi i mogućnosti regionalnog razvoja (10. 03. 2009), Beograd, 2009.

61. Komazec S., Živković A., Ristić Ž., *Poslovna politika banaka*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2000.
62. Komazec G., Jovanović M., *Upravljanje istraživanjem i razvojem*, drugo dopunjeno i izmenjeno izdanje, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.
63. Komazec G., Petrović-Lazarević S., *Upravljanje razvojem preduzeća*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.
64. Konferencija Evropskog udruženja za klastere "PRO INNO EUROPE": European Presidency Conference on Innovation and Clusters, Stockholm, 22-23 januar 2008. (http://www.proinno.net/upload/documents/european_presidency_conference_on_innovation_and_clusters.doc)
65. KPMG International, 2006.
66. Krugman P., *Geography and Trade*. MIT Press, 1991.
67. Kulić M., *Finansijski menadžment*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2004.
68. Labus M., *Politička ekonomija II deo*, Nomos, Beograd, 1991.
69. Labus M., *Osnovi ekonomije*, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2007.
70. Laketa M., Laketa L., Klasteri kao model povezivanja malih i srednjih preduzeća u funkciji oživljavanja privrede Srbije, *EMC Review*, Godina III Broj II, Banja Luka, 2013., str. 200-215.
71. Langford D., Male S., *Strategic Management in Construction*, 1st edition. Blackwell Science, London, 1991.
72. Levitas T., Vasiljević D., Bučić A., Porez na imovinu – analiza stanja i perspektiva reformi, u zborniku *Poreska politika u Srbiji – pogled unapred*, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 95-123.
73. LOCO monitor, Monthly Investment Monitor Global (MIM) edition, 2007.

74. Lynch M., T., Sustainable Communities Boot Camp; ICIC 6, Harvard University, 2010.
75. Maksimović L.J., *Koncept o odnosu SDI i razvoja zemalja u tranziciji*, Naučni skup "Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji", Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2009.
76. Maksimović S., «Ekonomsko» i «moralno» u donošenju ekonomskih odluka, *Moral i ekonomija* (zbornik), Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd, 2004.
77. Marić Z., *Podsticaj razvoja klastera*, Republika Srbija, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, 2008.
78. Mesić Z., Uloga klastera u regionalnoj politici Hrvatske, Ministarstvo gospodarstva, rada & poduzetništva, Hrvatska, Međunarodna konferencija: Klasteri - Izazovi i mogućnosti regionalnog razvoja, (10. 03. 2009), Beograd, 2009.
79. Mičić V., Klasteri – faktor unapređenja konkurentnosti Srbije, *Ekonomski horizonti*, 12, (2), Niš, 2010, str. 57-74.
80. Mijatović S., *Upravljanje privrednim investicijama*, Ekonomski fakultet, Srpsko Sarajevo – Pale, 2001.
81. Mihailović B., Cvijanović D., Gligić P., *The Role of Financial Consulting in modern business*, Zbornik radova sa II međunarodne konferencije, 15-16. jun 2010, Stavropolj, Ruska federacija, 2010., str. 19-30.
82. Milenović B., *Mikroekonomija – teorija i primena*, treće izdanje, Fakultet za trgovinu i bankarstvo, Univerzitet Braća Karić, Niš, 2003.
83. Milisavljević M., (redaktor), *Menadžment u funkciji inovacija*, knjiga I, Univerzitet u Beogradu, Globmark, Beograd, 1996.
84. Milivojević T., Vukotić S., Multidimenzionalni pojam poverenja u kontekstu krize i razvoja, Naučni skup – *Kriza i razvoj*, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Proceedings, 03. juni, Beograd, 2010, str. 533-541.
85. Mishkin F., Eakins S., *Financial Markets and Institutions*, Global Edition, seventh edition, Pearson, England, 2011.

86. Möhring J., Clusters: Definition and Methodology, Business Clusters: Promoting, Enterprise in Central and Eastern Europe, OECD, 2005.
87. Molnar R., doktorska disertacija "Razvoj sistemske nefinansijske podrške MSPP u Srbiji", Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad, 2010.
88. Morača S., Strategija uspostavljanja i razvoja klastera u AP Vojvodina, draft verzija, Pokrajinski sekretarijat za privredu, Centar za konkurentnost i razvoj klastera, Novi Sad, 2008.
89. Nacionalna agencija za regionalni razvoj (NARR), Analiza stanja poslovne infrastrukture u Republici Srbiji, 2011.
90. Nacionalna agencija za regionalni razvoj: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2011. godini, Beograd, 2012.
91. Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu poslovanja banaka – Izveštaj za III tromesečje 2011. godine, Beograd, 2011.
92. Narodna banka Srbije, Sektor za monetarne analize i statistiku, 2011.
93. Narodna banka Srbije: Indikatori eksterne pozicije Srbije, 2012.
94. Nikolić S., *Organizacija preduzeća*, DIGP Prosveta, Niš, 1994.
95. Novaković V., *Menadžment savremene građevinske firme*, Centar za organizaciju, razvoj i menadžment, Beograd, 1999.
96. Pandurević N., Klasteri i regionalni ekonomski razvoj geografska koncentracija malih i srednjih preduzeća kao izvor konkurentskih prednosti, *Ekonomika*, LVIII; IV-VI, broj 2, 2012, str. 159-169.
97. Paraušić V., Cvijanović D., Značaj i uloga klastera u identifikaciji izvora konkurentnosti agrarnog sektora Srbije, *Industrija*, Vol. 34., br. 1-2, Beograd, 2006., str. 81-90.
98. Paraušić V., Cvijanović D., Mihailović B., Klasteri u privredama Srbije i Hrvatske – dosadašnja iskustvai rezultati, *Industrija*, vol. 35, broj 2, Beograd, 2007., str. 79-90.

99. Paunović B., *Ekonomika preduzeća - Preduzeće, okruženje i ulaganja*, peto izdanje, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2006.
100. Pavelkova D., Jirčkova E., (2008) Clusters as a Tool to Improve Company's Competitiveness, *Ekonomie+Management*, 3/2008., pp. 62-72.
101. Petrović M., *Menadžment – savremeni principi i funkcije*, FON-CIRK, Beograd, 1994.
102. Petrović M., *Menadžment-principi i funkcije*, Akademija lepih umetnosti, Beograd, 2007.
103. Petrović - Lazarević S., *Principi ekonomije i ekonomika građevinarstva*, Naučna knjiga, Beograd, 1989.
104. Petrović-Lazarević S., Vukotić S., Uloga međunarodnih menadžera u povećanju konkurentnosti srpske građevinske delatnosti, *Izgradnja*, broj 9-10, (septembar-oktobar), 2009, str. 401-414.
105. Popović D., *Nauka o porezima i poresko pravo*, Savremena administracija, Beograd, 1997.
106. Porter M., E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.
107. Porter M., Ketels C., Delgado M., *The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*, The Global Competitiveness Report 2007-2008, WEF, pp.51-82.
108. Privredna komora Srbije, Centar za naučno-istraživački rad, 2010.
109. Prezentacija Projekta podsticaja razvoja klastera, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, novembar 2008.
110. Program za razvoj poslovnih inkubatora i klastera u Republici Srbiji 2007-2010, Republika Srbija, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, 2006, str. 34-35.

111. Pyke F., Nesporova A., Ghellab, Y., "An employment strategy for the Lodz Region", ILO, Geneva, 2002.
112. Radović B., Radović D., Aničić J., „Podrška zapošljavanju mladih“ DEB; *Ekonomski vidici*, XV, br 2/2011, Beograd, 2011, str. 325-341.
113. Radović D., Aničić J., Radović B., „Industrial production in Serbia-chances and limitations for sme development“, 4th International Symposium of industrial engineering, Belgrade, 2009, pp. 70-76.
114. Raičević B., *Fiskalna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.
115. Randelović S., *Unapređenje performansi poreskog sistema Srbije kroz reformu poreza na dobit*, u zborniku Poreska politika u Srbiji – pogled unapred, USAID; FREN, Beograd, 2010., str. 75-94.
116. Republički zavod za statistiku, Beograd, 2011.
117. Revenue Statistics, 2000-2007. OECD, Paris, 2008.
118. Riderstrale J., Nordstom K., *Karaoke kapitalizam*, Menadžment za čovečanstvo, Plato, Beograd, 2006.
119. Ristić Ž., Komazec S., Vučićević S., *Finansijski menadžment*, ABC, Glas, Beograd, 1994.
120. Rosenfeld S., A., *Backing into Clusters*, John F. Kenedy School Symposium, Harvard Univesity, 29-30, March, 2001.
121. Samuelson P., *Ekonomija*, Savremena administracija, Beograd, 1969.
122. Savet stranih investitora, Bela knjiga 2009., Beograd, 2010.
123. Savić N., Novi indeks konkurentnosti i rang Srbije, *Kuda ide konkurentnost Srbije?* (zbornik), urednici Savić N., Pitić G., FEFA, Beograd, 2010, str. 9-35.
124. Solvell O., Lindquist G., Ketels C., *The Cluster Initiative Greenbook*, Stockholm, 2003.

125. Stamatović M., Kurij K., *Uvod u strateški menadžment*, Savez inženjera i tehničara Srbije, Centar za razvoj, Beograd, 2003.
126. Stamatović M., Vukotić S., *Upravljanje marketingom – strateški pristup*, CEKOM – books d.o.o. Novi Sad, 2009.
127. Statistički bilten, (više brojeva), Narodna banka Srbije, Beograd, 2009., 2010.
128. Stefanović V., Cvijanović D., Vojnović B., *Lavirinti menadžmenta*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.
129. Strategija za privlačenje stranih direktnih investicija, Vlada Republike Srbije, 2007.
130. Šoškić D., Živković B., *Finansijska tržišta i institucije*, CID Ekonomski fakultet, Beograd, 2009.
131. "Taxation Trends in the European Union" European Commission, Luxembourg, 2009.
132. The World Economic Forum, The Global Competitiveness Report (za 2008/2009., za 2009/2010., za 2010/2011. i za 2011/2012.)
133. Tijanić L., European Union Cluster Policy, *Ekonomska istraživanja*, 22 (1), 2009., pp.149-167.
134. Todorović J., *Menadžment proizvodnje - upravljanje ijust-in-time*, Drugo dopunjeno izdanje, Mrlješ, Beograd, 1994.
135. Todorović J., Đuričin D., Janošević S., *Strategijski menadžment*, Institut za tržišna istraživanja, Beograd, 2000.
136. Torrington D., Hall L., Taylor S., *Menadžment ljudskih resursa*, Data status, Beograd, 2004.
137. UNCTAD, 2005.
138. Vemić M., *Nauka o finansijskom menadžmentu*, CEKOM – books, Novi Sad, 2008.

139. Vlada Republike Srbije, "Strategija regionalnog razvoja Republike Srbije 2007-2012", Službeni glasnik Republike Srbije 21/07., 2007.
140. Vojnović B., Preduzetnički inkubatori – budućnost ekonomskog razvoja, *Direktor – savremeni menadžment*, 1-2/2005., Beograd, 2005, str. 40-44.
141. Vojnović B., Cvijanović D., Stefanović V. *Razvojni aspekti turističke delatnosti*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.
142. Vujović S., Cvijanović D., Štetić S., *Destinacijski koncept razvoja turizma*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2012.
143. Vukadin E., *Osnovi ekonomske politike*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1991.
144. Vukotić S., *Internacionalni menadžment ljudskih resursa u graditeljstvu*, Univerzitet Union, Fakultet za graditeljski menadžment, Beograd, 2009.
145. Vukotić S., *Menadžment ljudskih resursa – osnovne perspektive*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2009.
146. Vukotić S., Dukić D., Komparativni pristup upravljanju ljudskim resursima u velikim i malim preduzećima, *Ekonomski vidici*, Vol. XV, No. 2, 2010, str. 295-309.
147. Vukotić S., *Osnovi ekonomije*, Univerzitet Union, Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd, 2010.
148. Vukotić S., Zakić N., Aničić J., Uticaj krize na upravljanje ljudskim resursima i daunsajzing, EDASOL 2012, II Međunarodni skup o ekonomskom razvoju i životnom standardu, Zbornik radova, Banja Luka, Oktobar 2012, str. 482-490.
149. Vukotić S., Aničić J., Laketa M., Gračanac A., Human Resources as a Factor of Success of Business Clusters in Serbia, *Nauka + Praksa*, 15/2012, str. 155-165.
150. Vukotić S., Aničić J., Laketa M., Clusters as a Part of Improvement Function of Serbian Economy Real Sector

- Competitiveness, *Amfiteatru Economic*, Vol. XV, No. 33, February, 2013., pp. 224-245.
151. Vukotić S., Milivojević T., Zakić N., Theory, Practice and Characteristics of Management in Serbia, *International Journal of Advances in Management and Economics*, Mar. – April, Vol. 2, Issue 2, 2013, pp. 63-75.
152. Vuković D., Jovanović A., Zakić N., Vukotić S., Nomenclature of Statistical Teritorial Units: Possibilities of Application Serbia, *Journal of the Geographical Institute «Jovan Cvijić» SASA (SANU)*, Vol. 61, No 2, Beograd, 2011, str. 11-25.
153. Zakić N., Vukotić S., Promene sistema ljudskih resursa pri realizaciji menadžmenta poslovnih procesa, *Ekonomika*, god. LVII, broj 2, Niš, 2011., str. 137-146.
154. Zakić N., Vukotić S., Aničić J., Laketa M. (2012), Self-employment and enterpreneurship as a choice: an example of Serbia, *Journal of the Geographical Institute «Jovan Cvijić» SASA (SANU)*, Vol. 62, No. 2, Beograd, 2012, str. 49-66.
155. Zakić N., Vukotić S., Milivojević T., *Efektivna komunikacija u toku diskontinuelne organizacione promene*, II Međunarodni naučni skup: Moć komunikacije 2013, Tema: Multimedie i komunikacije, 30-31. Maj, Beograd, Conference proceedings, CD Rom, 2013.
156. Zakić N., Vukotić S., *Innovations, organizational changes and human capital in food industry*, Međunarodni naučni skup Održiva poljoprivreda i ruralni razvoj u funkciji ostvarivanja strateških ciljeva Republike Srbije u okviru Dunavskog regiona, zbornik radova, Topola, 05-07.12. 2013, str. 468-485.
157. Zakon izmenama i dopunama zakona o budžetu Republike Srbije za 2011. godinu, Beograd, 2011.
158. Zečević M., Simićević Z., *Menadžment i računovodstvo (američki pristup)*, Institut za internacionalni menadžment, Beograd, 1992.
159. Zocchi W., The Internationalisation of Italian Industrial Clusters As A Chance For SMES Local Knowledge Transfer, Development

and promotion of local systems to suport innovative SME´s,
editors Zarić, S., i Bianchi, M., Belgrade-Bologna, 2009.

160. Živković M., *Ekonomika poslovanja*, Megatrend univerzitet,
Beograd, 2007.

Izvodi iz recenzija

Naslov monografije:

Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klasterskom povezivanju

Autori:

Dr Svetlana Vukotić, Dr Drago Cvijanović, Dr Jugoslav Aničić

Svedoci smo pojačanog interesovanja za mala i srednja preduzeća, koja su u fazi ekspanzije. Tekst monografije gore navedenog naslova sveobuhvatno obrađuje aktuelnu tematiku malih i srednjih preduzeća. Autori se fokusiraju i na integracije koje doprinose unapređenju poslovanja MSP. Među vidovima udruživanja, poseban aspekt razmatranja i istraživanja skoncentrisan je na klastersko povezivanje.

Na konzistentan način, autori razmatraju različite aspekte, koji bi se mogli šire grupisati u tri bazične celine: opšte postavke o malim i srednjim preduzećima, makroekonomski ambijent poslovanja i udruživanje u klastere.

Autori napisanim tekstom određuju preduzeća kao privredne subjekte koji se razvijaju i transformišu u mikro i makro okruženju. Isto tako, ukazuju na neke od relevantnih parametara u procesu poslovanja, poput troškova, investicija ili profita, koji je najčešće primarni cilj. Nakon determinisanja važnih ekonomskih kategorija u funkcionisanju preduzeća, razmatrane su i relacije koje se ostvaruju kroz ekonomske principe.

Samim tim, obrazložene su temeljne postavke za funkcionisanje preduzeća, kao osnovnog nukleusa preduzetništva, pa i čitave ekonomije.

Dalji kontekst razmatrane tematike odnosi se na tranzicioni period u Srbiji, uz konkretizaciju na mala i srednja preduzeća. Početnim premisama i njihovim međuodnosima, autori daju širi diskurs. Posebno mesto u ovoj monografiji zauzimaju poglavlja o: ekonomskoj politici, finansijskom sistemu, investicijama, regionalnom i instutucionalnom aspektu. Međutim, nije zapostavljena ni sektorska struktura, preduzetništvo i

konkurentnost. Dosta tabelarnih prikaza i kvantitativnih pokazatelja ukazuje na studioznost istraživane problematike. Istovremeno, potvrđuju značaj MSP koji su označeni kao faktor razvoja privrede Srbije.

Kroz monografiju autori se uglavnom metodološki opredeljuju za okvir od posebnog ka opštem. Polazno odredište, kao što je preduzeće, generalizacijama su postavili na makroekonomski nivo analizirajući preduzeća u Srbiji. Daljim uopštavanjima, autori razmatraju mogućnosti udruživanja. Motivi zbog kojih se preduzeća spajaju su različiti, ali svi predstavljaju vidove unapređenja poslovanja, prema autorima ove monografije. Neki od ovih poboljšanja mogu biti veća konkurentnost ili manji troškovi. Bolji uslovi poslovanja, ali i ravnomerniji regionalni razvoj takođe mogu dati smisao umrežavanju MSP.

Poslednja poglavlja ove monografije se odnose na klustere kao relativno novi način ne samo funkcionisanja, nego i poslovnog razmišljanja. Kako autori ističu, povezivanje preduzeća vođenih zajedničkom idejom, doprinosi sinergetskim efektima povezivanja. Iz tog konteksta nastaje sintagma, koja je podržana u monografiji, da su klasteri sami po sebi rezultat. Prenosenje dobre prakse iz zemalja u kojima je klasterizacija razvijenija je u funkciji ne samo boljeg razumevanja, nego i moguće implementacije u Srbiji.

Autori su detaljno i postupno teorijski analizirali problematiku i drugih vidova udruživanja, ali i preduzeća, kao njihovih gradivnih elemenata. Nakon bogatog pregleda literature, posebnu pažnju u ovom radu zavređuje istraživanje fokusirano na realni sektor srpske privrede. Klasteri iz ovog domena doprinose internacionalizaciji, boljoj primeni tehnologije, uvođenju standarda kvaliteta, većoj kvalifikovanosti zaposlenih, utiču na mobilnost investicija. Isto tako, povećanje inovativnosti i produktivnosti, smanjenje ukupnih troškova, veći izvoz svakako predstavljaju neke od rezultata klsterskog povezivanja. Krajnji cilj povećanje konkurentnosti naših preduzeća je upravo ono do čega klasteri dovode. Generalni zaključak je, kako ističu autori, da ohrabruje činjenica o dinamici ovog vida povezivanja i da pomaci u Srbiji postoje.

Recenzent:
Dr Vesna Paraušić

Naslov monografije:

Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klasterskom povezivanju

Autori:

Dr Svetlana Vukotić, Dr Drago Cvijanović, Dr Jugoslav Aničić

Mala i srednja preduzeća u razvijenim zemljama čine preko 99% ukupnog broja privrednih subjekata, zapošljavaju do 80% radne snage i daju značajan doprinos ostvarivanju visokog BDP tih zemalja. Na drugoj strani, u zemljama u razvoju sektor malih i srednjih preduzeća je nerazvijen, a često i zapostavljen. Autori se u svom radu bave položajem sektora malih i srednjih preduzeća u Srbiji, dostignutim stepenom razvoja i mogućnostima povećanja njihove efikasnosti kroz procese povezivanja putem klastera i drugih oblika udruživanja.

Tekst gore navedenih autora je izložen sa tabelarnim i grafičkim prikazima i uz obiman spisak literature. Prvi delovi monografije se bave teorijskim postavkama koje se odnose na definisanje, podele i razvoj preduzeća. Sledeći segment razmatranja je fokusiran na značajne kategorije i njihove relacije u okviru samih preduzeća. Dalja teorijska razmatranja su usmerena na relevantne funkcije preduzeća.

U tranzicionom periodu nestala su regionalna preduzeća, koja su bila nosioci lokalnog razvoja i zaposlenosti, a posledica takvog razvoja događaja je i odlazak kvalitetnog kadra iz nerazvijenih područja ka regionalnim centrima, pa će tim biti teže sprovesti buduću razvojnu politiku u lokalnim sredinama. Prazninu nastalu takvim razvojem događaja mogu da popune mala i srednja preduzeća, koja su preduzetnički i izvozno orijentisana.

Autori se bave analizom ekonomske politike u tranzicionom periodu i njenim uticajem na razvoj i položaj sektora MSP. Rezultati poslovanja su ilustrovani velikim brojem aktuelnih podataka, od mesta na listama konkurentnosti, preko odnosa spoljnotrgovinske razmene, zaduženosti i drugo.

Poslovanje sektora MSP u tranzicionom periodu u Srbiji autori prikazuju kroz analizu postojećeg finansijskog sistema i njegovog uticaja na razvoj sektora, mera poreske politike kao važnog dela ukupne ekonomske politike, kao i investicione politike i regionalnog razvoja. Značajan deo rada je posvećen institucionalnoj podršci razvoju MSP i ključnim problemima u poslovanju sektora.

Autori u trećem delu rada ukazuju da se nedovoljna konkurentnost sektora malih i srednjih preduzeća Srbije može značajno poboljšati sistemom poslovnog povezivanja putem klastera, poslovnih inkubatora i tehnoloških parkova. Ovo povezivanje doprinosi rastu i razvoju, ne samo članica klastera, već ima i regionalnu i nacionalnu dimenziju, jer bez njega nema značajnijeg prodora na međunarodna tržišta. Proces udruživanja malih i srednjih preduzeća u klastere i druge oblike međusobnog povezivanja u Srbiji je daleko od potrebnog i mogućeg nivoa. Još uvek nije dovoljno sazrela svest o značaju koji klasteri imaju u lokalnom ekonomskom razvoju kroz doprinos napretku malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Podrška udruživanju u klastere i korišćenju njihovih prednosti, po ugledu na visokorazvijene zemlje mora biti osnov vođenja uspešne ekonomske politike, a u Srbiji za to postoje sve neophodne pretpostavke.

Autori u radu ukazuju na potrebu unapređenja politika, programa i inicijativa u funkciji povećanja mogućnosti za formiranje klastera u privredi Srbije, ističu njihov značaj i ulogu u novom, izvozno orijentisanom, modelu privrednog razvoja i sugerišu buduće aktivnosti državnih organa, udruženja i pojedinačnih preduzeća u tom pravcu, jer klasteri se mogu označiti i kao promoteri privrede. Samim tim, nastaje suštinska potreba za njihovom implementacijom na svim nivoima i u svim segmentima privrednog rasta i razvoja.

Monografija je originalna, autentična i daje značajan doprinos autora povećanju efikasnosti poslovanja sektora MSP putem poslovnog povezivanja. Kao teoretska podloga je korišćena savremena literatura iz ove oblasti, što radu daje potpunu aktuelnost i savremen pristup razmatranoj materiji. Rad je pisan jasnim i naučno utemeljenim jezikom.

Recenzent:
Prof. dr Boško Vojnović

Naslov monografije:

Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klasterskom povezivanju

Autori:

Dr Svetlana Vukotić, Dr Drago Cvijanović, Dr Jugoslav Aničić

Oživljavanje sektora malih i srednjih preduzeća dovelo je do strukturnih promena u mnogim ekonomijama. U izgradnji celovite preduzetničke strategije MSP postaju strateški partner velikim preduzećima. Kada su razvijene zemlje u pitanju, brožčani pokazatelji ukazuju da ova poslovna ekspanzija MSP prerasta u njihovu dominaciju. Međutim, u manje razvijenim zemljama koncept malih i srednjih preduzeća je na znatno nižem stadijumu afirmacije. Literatura ukazuje na to da se pristupilo istraživanju efekata njihovog poslovanja. To je stvorilo potrebu za daljim istraživanjem mogućih partnerstva koji postavljaju temelje novim konkurentskim odnosima na domaćem, ali i svetskom tržištu. Tekst gore navedenih autora sadrži upravo elaboraciju i razmatranje ovih domena.

Ova monografija predstavlja značajan doprinos oblasti preduzetništva u Srbiji za stručnu i poslovnu javnost. Autori ne ukazuju samo na značaj sektora MSP, već daju preporuke i sugestije kako da se uspešno primeni njihovo povezivanje.

Osnovne postavke ovog rada su zasnovane na suočavanju sa slojevitošću MSP. U prvom delu, koji se sastoji od pet poglavlja analizirani su važni aspekti funkcionisanja malih srednjih preduzeća. Definisane, podela, razvoj i okruženje predstavljaju korektan metodološki okvir za dalja razmatranja. Pored relevantnih ekonomskih kategorija, poput profita, troškova i investicija, autori se bave i aktivnostima u poslovanju MSP. Kroz različite funkcije, kao što su: finansijska, računovodstvena, proizvodna, komercijalna ili marketing aktivnost, ekonomske kategorije su dovedene u određene relacije.

Nakon zaokruživanja teorijske podloge, u monografiji su razrađeni značajni segmenti sektora MSP u Srbiji. Među ovim delovima su i

analiza finansijskog sistema, kao i investicione, poreske i ekonomske politike. Regionalni aspekt i sektorska struktura su takođe obrađeni. Potkrepljenost numeričkim pokazateljima i uporednim pregledima se uklapa u konzistentnost ovog dela monografije.

U globalnom načinu poslovanja dolazi do stvaranja novih odnosa i veza između ljudi, organizacija i nacija. Prisutna je i njihova izražena težnja ka internacionalizaciji poslovanja. Istovremeno to treba posmatrati i u kontekstu Srbije, kao zemlje u tranziciji. Ovaj poslednji deo monografije je upravo segment gde su se autori opredelili za istraživanje klastera, kao vida povezivanja MSP.

Uporište za ovakav odabir predstavljeno je pre svega u teorijskom pregledu sa velikim brojem referenci proučene literature. Osim toga, analiziranje pozitivnih iskustava iz zemalja sa razvijenom klasterizacijom, predstavlja svojevrsnu smernicu za implementaciju u Srbiji. Razrada šansi i mogućnosti, ali i rizika i opasnosti doprinose boljem razumevanju ove tematike.

Opredeljenje autora da istraže klasteru u realnom sektoru privrede Srbije je u zapostavljanju ovog sektora u poslednje dve decenije. Istraživanje benefita ili sinergetskih efekata koje klasteri generišu koncentrisano je oko faktora konkurentnosti, pristupa kvalifikovanim ljudskim resursima i deljenju znanja. U ovom domenu istraživano je i unapređenje internacionalizacije poslovanja i inovativnosti. Isto tako, značajan segment je institucionalna podrška, kojom se autori bave.

Pored iscrpne originalne analize, bogata ilustrativno-tehnička podrška kroz brojne dijagrame, šeme, slike, grafikone i tabele, doprinosi slikovitosti materije, koja je kroz vizuelizaciju približena čitaocu. Rad je pisan jasnim i naučnim jezikom. Korišćena literatura je savremena, stoga je izučavana tema aktuelna.

Sve navedeno kvalifikuje ovu monografiju kao naučno delo i sa zadovoljstvom predlažem da se objavi.

Recenzent:
Prof. dr Nebojša Zakić

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

631.1:339.137.2(497.11)

631.1:334.758

ВУКОТИЋ, Светлана, 1957-

Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u
klasterskom povezivanju : monografija /
Svetlana Vukotić, Drago Cvijanović, Jugoslav
Aničić. - Beograd : Institut za ekonomiku
poljoprivrede, 2014 (Beograd : DIS Public). -
242 str. : graf. prikazi, tabele ; 24 cm

“Ova monografija je deo istraživanja na
projektu III - 46006 ‘Održiva poljoprivreda i
ruralni razvoj u funkciji ostvarivanja
strateških ciljeva Republike Srbije u okviru
Dunavskog regiona ...” --> Predgovor. -
Tiraž 500. - Napomene i bibliografske
reference uz tekst. - Bibliografija: str.
223-236.

ISBN 978-86-6269-033-3

1. Цвијановић, Драго, 1960- [аутор]

[уредник] 2. Аничич, Југослав, 1962- [аутор]

а) Пољопривредна предузећа - Конкурентност

- Србија б) Кластери (економија)

COBISS.SR-ID 205751052

