

UNIVERZITET U LJUBLJANI
EKONOMSKI FAKULTET

MAGISTARSKI RAD

ULOGA EKONOMIJE ZNANJA I PODUZETNIŠTVA U
RAZVOJNOJ STRATEGIJI REGIONALNE EKONOMSKE
POLITIKE

LJUBLJANA, OKTOBAR 2003

AJETI MIRSAD

IZJAVA

Student Ajeti Mirsad izjavljujem, da sam autor ovog magistarskog rada, kojeg sam napisao pod mentorstvom prof. dr. Ivo Lavrača i u skladu sa 1. stavkom 21 člana Zakona o autorskim i srodnim pravima dozvoljavam objavu magistarskog rada na fakultetskim internetnim stranama.

U Ljubljani, dana : _____

Potpis : _____
Ajeti Mirsad

SADRŽAJ

UVOD	1
(i) <i>Predmet proučavanja</i>	2
(ii) <i>Namjena i cilj proučavanja</i>	3
(iii) <i>Metoda proučavanja i rada</i>	3
(iv) <i>Struktura magistarskog rada</i>	3
1. EKONOMIJA ZNANJA	
1. Nastanak i razvoj ekonomije znanja	5
1.1. Masovna ekonomija.....	5
1.1.1. Ekonomija znanja	6
1.1.2. Uspon i pad masovne ekonomije.....	7
1.1.3. Masovno i informacijsko, kao osnovna dihotomija savremene ekonomije.....	9
1.2. Uloga obrazovanja u ekonomiji znanja.....	11
1.2.1. Vrste znanja.....	12
1.2.2. Inovacije kao posljedica produkcije znanja.....	13
1.2.3. Diseminacija znanja.....	14
1.3. Relacije univerzitet – industrija.....	15
1.3.1. Američki i evropski univerziteti.....	17
1.3.2. Inovacije i obrazovni modeli.....	18
1.4. Resursi znanja.....	18
1.5. Organizacija rada.....	20
1.5.1. Mrežne organizacije ili adhokracije.....	21
1.6. Poduzetništvo.....	21
1.6.1. Neoklasična škola.....	22
1.6.2. Austrijska škola.....	22
1.6.3. Teorija »Kompetence«.....	24
2. REGIONALNI RAZVOJ	
2. Instrumenti regionalne politike	25
2.1. Mikropolitčki instrumenti regionalne politike.....	26
2.1.1. Realokacija rada.....	27
2.1.2. Realokacija kapitala.....	28
2.2. Regionalna politika i nove tehnologije.....	29
2.3. Industrijski distrikti.....	29
2.3.1. Uloga lokalnih vlada u novim industrijskim distriktima.....	31
2.3.2. Inovativni milje i znanstveni parkovi.....	31
2.3.3. Kolektivni sistemi učenja.....	32
2.3.4. Teorija socijalnog kapitala.....	33
2.4. Regionalna politika i sektor malih preduzeća.....	34

3. EKONOMIJA ZNANJA U STRATEGIJI EKONOMSKE POLITIKE SLOVENIJE KAO EVROPSKE REGIJE

3.	Slovenska razvojna paradigma	35
3.1.	Prirodni resursi	35
3.2.	Društveni konsenzus	36
3.2.1.	Nacionalni prioriteti	37
3.3.	Osnovna shema strategije razvoja Slovenije	41
3.3.1.	Državne pomoći	39
3.3.1.1.	Davaoci državne pomoći	40
3.3.1.2.	Horizontalni ciljevi	41
3.3.1.3.	Regionalna pomoć	42
3.3.1.4.	Pomoći u sektoru industrije i usluga	43
3.3.1.5.	Dodana vrijednost	46
3.3.2.	EU Pomoć Sloveniji	44
3.3.2.1.	Program pred-pristupne pomoći	45
3.3.2.2.	Partnerstvo za pristup	45
3.3.2.3.	Podsticanje poduzetničkog sektora i konkurentnosti	46
3.3.3.	Gospodarska struktura u Sloveniji	48
3.3.3.1.	Makroekonomska politika	48
3.4.	Obrazovanje u Sloveniji	49
3.4.1.	Ulaganje u znanost i razvoj	51
3.4.2.	Broj istraživača na tisuću stanovnika	52
3.4.2.1.	Internet	53
3.5.	Konkurentnost Slovenije	53
3.6.	Poduzetništvo u Sloveniji	56
3.5.1.	Indeks poduzetničke aktivnosti (TEA)	56
3.6.2.	Sektor malih i srednjih preduzeća	56
3.6.3.	Podsticaj sektoru malih i srednjih preduzeća	57
3.6.4.	Nove tehnologije i dodana vrijednost	58

4. PREDLOG APLIKACIJA SLOVENSKOG RAZVOJNOG MODELA NA GOSPODARSTVO BOSNE I HERCEGOVINE

4.	Analiza gospodarstva Bosne i Hercegovine	60
4.1.	Tranzicija u Bosni i Hercegovini	60
4.1.1.	Infrastruktura u B i H	60
4.1.1.	Makroekonomski progres	60
4.2.	Javni sektor	62
4.2.1.	Javna potrošnja	63
4.2.1.1.	Smanjenje javne potrošnje	64
4.3.	SWOT analiza za gospodarstvo i gospodarsku strukturu u B i H	65
4.4.	Privatizacija	66
4.4.1.	Privatizacija u Federaciji B i H	67
4.4.2.	Privatizacija u Republici Srpskoj	78
4.4.3.	SWOT analiza privatizacije u B i H i mogućnosti stranih ulaganja	79

4.5.	Platni sistem, valuta i zaduženost B i H.....	70
4.6.	Obrazovanje u B i H.....	71
4.6.1.	Prosječna neto plaća (mjesec maj 2003 godine).....	71
4.6.2.	SWOT analiza za socijalni ambijent i ljudske resurse.....	73
4.7.	B i H i međunarodna zajednica.....	74
4.7.1.	Reforma ekonomije.....	74
4.7.2.	Reforma javne uprave.....	75
4.7.2.1.	»Buldožer komisija«.....	76
4.7.3.	Kooperacija unutar južno-istočnog evropskog regiona.....	76
4.7.4.	Bosna i Hercegovina i EU.....	77
5.	Pitanje dalje strategije razvoja B i H.....	77
5.1.	Strategija.....	77
5.2.	Prijedlog razvojne strategije za B i H.....	80
5.3.	Prijedlozi razvojnih projekata za B i H.....	81
5.4.	Institucionalna podrška države B i H razvoju konkurentnosti njenog gospodarstva.....	82
6.	ZAKLJUČAK.....	84
7.	Literatura / izvori.....	86
7.1.	Literatura.....	86
7.2.	Izvori.....	88
8.	<i>Rječnik manje poznatih izraza i skraćenica korištenih u ovom radu.....</i>	90

DODATAK

EKONOMIJA ZNANJA U RAZVOJNOJ STRATEGIJI REGIONALNE EKONOMSKE POLITIKE EU

1.	Inovativni regioni EU.....	1
1.1.	Koherentnost politike inovativnosti.....	2
1.1.1.	Zakonski okvir.....	2
1.1.2.	Ohrabrivanje novih inovativnih firmi.....	3
1.1.3.	Spin – offs projekti.....	3
1.1.4.	Poboljšanje ključnih relacija između univerziteta industrije.....	4
1.2.	EU i inovativni potencijal novih članica.....	6
1.2.1.	Evropska regionalna politika.....	7
1.3.	Kohezioni fond.....	11
1.3.1.	Inovativne akcije.....	11
1.3.2.	Pomoć za pridružene članice.....	12
1.4.	Institucionalna potpora SME sektoru u razvijenim tržišnim ekonomijama.....	13

Spisak slika i tabela :

Tabele :

Tabela	1.	Svjetska potrošnja nafte u poslednjih sto godina.....	9
Tabela	2.	Industrijska motiviranost i potražnja za oblicima univerzitetske i industrijske saradnje.....	16
Tabela	3.	Razlike između akademskog i industrijskog koncepta znanja.....	16
Tabela	4.	Sadržaj prirodnih resursa u izvozu Slovenije.....	39
Tabela	5.	Državne pomoći u Sloveniji u 2001 godini, po instrumentima.....	39
Tabela	6.	Udio državne pomoći u BDP-u u Sloveniji u 1999, 2000, i 2001 po kategorijama.....	40
Tabela	7.	Državne pomoći po horizontalnim ciljevima u 1999, 2000 i 2001 godini.....	42
Tabela	8.	Državne pomoći po regionalnim ciljevima u 1999, 2000 i 2001 godini.....	43
Tabela	9.	Državne pomoći u sektoru industrije i usluga.....	43
Tabela	10.	Udio dodane vrijednosti u sektoru industrije i usluga te dodana vrijednost po zaposlenom u tom sektoru u 1999, 2000 i 2001 godini.....	44
Tabela	11.	Sredstva EU namjenjena Sloveniji (Kopenhagen, decembar 2002).....	44
Tabela	12.	Predviđena podjela sredstava Strukturnog fonda EU.....	46
Tabela	13.	Struktura bruto domaćeg proizvoda za 1995, 2000 i 2001 godinu.....	49
Tabela	14.	Udio stanovništva u starosti 25 i više godina sa srednjom školom u periodu 1995 – 2002 , u %.....	50
Tabela	15.	Tehnološko - poslovni rezultati preduzeća, koja ulažu u istraživanje i razvoj (podaci za 1997 godinu u 1000 DeM po zaposlenom).....	52
Tabela	16.	Broj istraživača, izražen u ekvivalentu punog zaposlenja, u Sloveniji u periodu 1995 – 2000 godine.....	53
Tabela	17.	Rangiranje 40 najkonkurentnijih država u 2002 godini.....	55
Tabela	18.	Dodana vrijednost po grupama proizvodnih faktora u Sloveniji.....	58
Tabela	19.	Osnovni indikatori konkurentnosti Slovenije, u odnosu na druge zemlje.....	59
Tabela	20.	Bosna i Hercegovina : izabrani ekonomski indikatori 1998 – 2003....	61
Tabela	21.	Proračun Federacije B i H.....	62
Tabela	22.	Ukupno zaduživanje B i H kod Svjetske banke u periodu 1996 – 2002.....	70
Tabela	23.	Nezaposlene osobe prema stručnoj spremi, maj 2003.....	71
Tabela	24.	Statistički pokazatelji prosječnih plata u B i H po sektorima.....	72
Tabela	25.	Zaposleni po djelatnostima, maj 2003.....	72

U dodatku :

Tabela	26.	Podjela sredstava EU prema ciljevima, za period 2000 - 2006.....	8
Tabela	27.	Alokacija Strukturnih fondova prema ciljevima i državama.....	10
Tabela	28.	Odobrena sredstva za projekte PHARE, SAPARD i ISPA.....	12
Tabela	29.	Alokacija sredstava predpristupne pomoći za buduće članice EU.....	12

Slike :

Slika 1.	Osnovna dihotomija savremene ekonomije.....	7
Slika 2.	Ekonomski i neekonomski efekti obrazovanja.....	11
Slika 3.	Potrebe za znanjem i univerzitetski zasnovani resursi znanja.....	19
Slika 4.	Instrumenti regionalne ekonomske politike.....	28
Slika 5.	Osnovna shema strategije razvoja Slovenije.....	38
Slika 6.	Državne pomoći namjenjene za horizontalne ciljeve u % BDP-a.....	42
Slika 7.	Projekti financirani iz EAGGF - 5.579 mio SIT.....	46
Slika 8.	Projekti finansirani iz ERDF - 20.643 mio SIT.....	49
Slika 9.	Prijedlog projekata finansiranih iz ESF - 18.412 mio SIT.....	49
Slika 10.	Izdvajanja iz BDP-a za znanost, po državama u svijetu.....	51
Slika 11.	Osnovni pokazatelji za mala, srednja i velika preduzeća u Sloveniji.....	57
Slika 12.	Zaduživanje B i H po sektorima.....	70
Slika 13.	Prijedlog razvojne strategije za B i H.....	80
Slika 14.	Podsticanje razvoja Agrara u B i H.....	81
Slika 15.	Podsticanje poduzetničkog sektora i konkurentnosti u B i H.....	81
Slika 16.	Znanje, razvoj kadrova i zapošljavanje.....	82
Slika 17.	Projekat 4.....	83

U dodatku :

Slika 18.	Trendovi u javnim izdvajanjima za istraživanje i razvoj u EU (%).....	4
Slika 19.	Trendovi u poslovnim investicijama za istraživanje i razvoj u EU (u %)......	5
Slika 20.	Vodeći inovativni regioni, po zemljama.....	6
Slika 21.	Alokacija Strukturnih fondova prema namjeni za period 2000 – 2006.....	9

UVOD

(i) Predmet proučavanja

Strategije ekonomskog razvoja su danas više nego ikada vezane za razvoj znanosti i tehnologije u društvu. Savremena ekonomija danas predstavlja koekzistenciju dvije različite vrste ekonomije :

- masovne ekonomije,
- informacijske ekonomije (ekonomije znanja).

Masovna ekonomija još uvijek postoji zahvaljujući masovnoj potrošnji materijalnih dobara, koje su nezamjenljive za ljudski opstanak, dok je druga ekonomije - informacijska ekonomija, ili ekonomija znanja, nastala na drugim osnovama, postaje dominirajuća paradigma sveukupnog razvoja društva, svuda u svjetu. Uslijed neprestane reprodukcije materijalnih dobara, kao i radikalnog povećanja informacijske strukture ugrađenog u njenim proizvodima i uslugama, informacijska ekonomija postiže bolje efekte u poređenju sa masovnom ekonomijom. Prema Hawkenu (1983), masovna ekonomija je ekonomija industrijskog doba ; ona obuhvata period od 1880 do danas.

Ukoliko želimo sprovesti određenu ekonomsku razvojnu politiku, takvoj strategiji obično treba podrediti i druge strategije na nižem nivou, kao što su naprimjer : privlačenje stranih investicija, oblikovanja zakonodavstva u oblasti poslovanja, prodaja zemljišta, nekretnina itd.) Integralna strategija regionalnog ekonomskog razvoja takođe zavisi i od istorijskih, kulturnih i drugih socijalnih karakteristika države, u kojoj je potrebno sprovesti određene ekonomske reforme. Da bi smo definisali vlastitu strategiju koja je usmjerena za postizanje nekog cilja moramo imati jasnu sliku o našim vlastitim sposobnostima i postojećim resursima.

Uspjeh neke razvojne strategije zavisi takođe i od društvenih vrijednosti prisutnih u određenim društvima, ali i od moćnih i uticajnih grupa i lobija u tim društvima.

Osnovno polazište u definisanju vlastite strategije prema Porteru zavisi od konačnog formuliranja strategije na osnovu sagledavanja svih relevantnih elemenata uključenih u izradu razvojne strategije (M. E. Porter 1996 ; str. 67).

Regionalna ekonomska politika ima tradicionalno svoje razvojne instrumente kao što su naprimjer, mikro i makro političke razvojne opcije. Od posebnega značaja predstavlja razvoj poduzetništva. Poduzetništvo danas predstavlja jezgro mehanizma oživljavanja ekonomskog impulsa u društvu (Adaman, Devine 2002, str. 345) ;

U ovom radu dajem jednu širu analizu ekonomske teorije nastanka poduzetništva sa jasnim naglaskom na dominantnu podjelu u znanstvenom pristupu prema tom fenomenu ; klasične austrijske škole (Schumpeter, Hayek, Mises itd.), čiji radovi afirmiraju mjesto i ulogu pojedinca u poduzetništvu, i neoklasične škole (Baumol 1993), koja upravo suprotno - potpuno marginalizira ulogu pojedinca (kao i managementa uopšte). Ekonomija znanja operira sa znanjem kao robom najboljeg kvaliteta odnosno, sredstvom produkcije i modusom konkurentne prednosti. Primjenom razvojne strategije zasnovane na aplikaciji novih znanja (inovativnosti), otvorenosti za nove organizacijske oblike (distrikti, (znanstveni parkovi, inovativni miljei itd.), većina firmi danas u svijetu obezbjeđuje sebi proboj na svjetskom tržištu.

Pojedine firme takođe uvode stalnu obrazovnu aktivnost za svoje zaposlene i obezbjeđuju da se kroz praktične trening programe, njihovi radnici znanja, drže ukorak sa najnovijim znanstvenim i tehnološkim znanjima u svjetu. Danas je znanje od

strateške važnosti za preduzeća širom svijeta ; konkurentna prednost zasnovana na intelektualnom kapitalu omogućava veću dodanu vrednost proizvodima i uslugama velikom broju firmi. Teze po kojima zemlje koje posjeduju konkurentnu sposobnost zasnovanu na relativno jeftinim produkcijskim faktorima, kao što su : sirovine, energenti ili jeftina radna snaga ne važe u slučaju velikog broja zemalja. Primjer Japana ilustrativno pokazuje kako je moguće konkurentnu sposobnost razviti primjenom znanja, i u uslovima skupe energije, nedostatka sirovina, skupe radne snage itd.

Nova razvojna paradigma, izražena u ekonomiji znanja omogućava preduzećima da se neprestano inoviraju i poboljšavaju u novim proizvodima i proizvodnim procesima. U analizi razvojne paradigme Slovenije sa naglaskom na ekonomiju znanja, polazim od toga da je njen smjer dobrim dijelom bio određen tipom tranzicijskog modela koji je primjenjen. Za Sloveniju je položaj u početku tranzicije bio specifičan što je uslovalo dalji tok tranzicije, za razliku od većine drugih bivših socijalističkih država. Prema Mencingeru (2000), “ osnovne karakteristike slovenačke tranzicije, su bili postupnost u promjeni ekonomskog sistema i pragmatičnost ekonomske politike.” (Mencinger 2000 ; 28). SME sektor u Sloveniji je posebno zanimljiv ; prema mnogim statističkim pokazateljima sinteza malih i srednjih preduzeća u Sloveniji čini jaku poslovnu bazu, koja po snazi prevazilazi velika preduzeća, koja tradicionalno čine »cvijet« slovenskog gospodarstva.

Za Bosnu i Hercegovinu je u poslijeratnom razdoblju prvi i najvažniji zadatak bila obnova ratom uništene infrastrukture zemlje, kao što su saobraćajnice, električne mreže itd. U taj proces je aktivno bila uključena međunarodna zajednica ; uz njenu pomoć, putem međunarodnih donacija, i povoljnih kredita Svjetske banke, EBRD i drugih organizacija, B i H je uspjela za relativno kratko vrijeme, pokrenuti osnovnu proizvodnju na postrojenjima koja nisu uništena ratnim razaranjima. Generalno gledano, industrijska proizvodnja u B i H zaostaje za obimom proizvodnje iz perioda od prije rata (1992 - 1996). Pored dobrih početnih rezultata na makroekonomskom planu (gospodarski rast, zaposlenost, nove investicije itd), je došlo do privremenog zastoja, posebno u oblastima koje su od kritične važnosti za ponudbenu stranu ekonomije (harmonizaciju i reforme poreskih struktura, reforme u oblasti tržišta rada, financija i uopšte reforme za postizanja povoljnije klime za strane investicije itd.). Jedna od najvećih slabosti B i H ekonomije je njena javna potrošnja ; osnovna karakteristika javne potrošnje u B i H, je da je njena infrastruktura, ostala na istom nivou kao i prije rata što je dovodi u kontradikciju sa postojećim nivoom BDP-a u B i H. Zadatak međunarodne zajednice u B i H je bio harmoniziranje zakonodavstva na čitavoj teritoriji B i H, kao i usmjeravanje etnocentričkih konfrontacija nacionalno obojenih političkih struktura ka pragmatičnom suočavanju sa *realnom* situacijom u svijetu i fokusiranjem težišta postojećih problema na ekonomske probleme. U tom kontekstu je pokretanje Centralne banke u prvom periodu nakon rata, predstavljao veliki korak u normaliziranju stanja u B i H. Dakle upravo suočavanje B i H sa realnim svijetom objektivno postavlja pitanje strategije daljeg ekonomskog razvoja te zemlje ; strategije, koja se mora oslanjati na povećanje konkurentnih sposobnosti B i H gospodarstva kroz aplikaciju ekonomije znanja.

(ii) Namjena i cilj proučavanja :

- Da naglasi ulogu ekonomije znanja kao ekonomije budućnosti u strategiji regionalnog ekonomskog razvoja, koja upotrebljava manje energije, sirovina i uleženog rada, a postiže bolje efekte zahvaljujući dodatnom znanju i poduzetništvu. U dvadesetim godinama proteklog stoljeća je poljoprivreda

činila preko 70 %, učešća u društvenom bruto proizvodu razvijenih zemalja, dok danas zauzima tek 17 %. Isto tako fizička radna snaga koja je nekada u vidu manuelnog rada u poljoprivredi i industriji zauzimala dominantno mjesto u produkciji roba, danas postaje sve manje važna i njeno učešće u društvenom bruto proizvodu, čini svega 15 % u razvijenim zemljama.

- Da pokaže da su komparativne prednosti Slovenije (kao i B i H), u poređenju sa drugim tranzicijskim državama, u boljem kvalitetu i većoj diferencijaciji proizvoda, a ne samo u nižim cijenama. Najuspješnija slovenska preduzeća (Naprimjer, Lek, Krka, Gorenje, itd.), nisu ta koja koriste prednosti niže cijene, već ona koja su sposobna povećati stepen tehnološke inovativnosti i oblikovanja proizvoda za tržište. To znači konkretnu potvrdu teorije kompetence (engl. knowledge-based theory), koja definiše i naglašava važnost «prećutnog znanja» a koje se odnosi na «nekodirana i individualna specifična znanja, a koja funkcionišu unutar ekonomske organizacije» (Adaman, Devine 2002, str. 339).

(iii) Metoda proučavanja i rada :

Metodološki, rad je zasnovan na podacima, koji oblikuju osnovnu tezu o specifičnosti i važnosti znanja i poduzetništva i njihovog uticaja na razvojne strategije regionalne ekonomske politike. Oni su dobijeni iz studija zasnovanih na različitim teoretskim i empirijskim istraživanjima. Pored interneta i stručne literature knjižnice Ekonomskog fakulteta u Ljubljani, izvori i građa za oblikovanje kompletnog rada su takođe korišteni :

- pregledom razvojnih programa slovenskih regija (tokom ljetne prakse u Centru za Međunarodnu Konkurentnost, CIC u Ljubljani),
- pregledom službenih dokumenata ministarstava, i ureda javne uprave u Sloveniji i B i H.

Rad je u osnovi teorijska analiza iz područja političke ekonomije i reflektira neka temeljna pitanja savremene socio – ekonomske analize razvojnih trendova u svijetu. Jasno je da teorijska analiza prikazana u ovom radu ne može obuhvatiti sve relevantne aspekte ovako široko obuhvaćene teme - ekonomije znanja, ali bi mogla da ukaže na njegovu važnost, i na taj način aktualizira nove mogućnosti i oruđa sa kojima raspolaže savremena ekonomska analiza.

(iv) Struktura magistarskog rada :

Magistarski rad je podjeljen na : uvod, četiri odvojena poglavlja, zaključak i dodatak. U uvodu sam dao definiciju predmeta rada, cilj, metodologiju i strukturu rada. Prva dva poglavlja su teorijski uvid u objašnjenje ekonomije znanja, koja postaje dominantnom paradigmom razvoja u svijetu, kao i uvid u osnovne mehanizme i oruđa sa kojim raspolaže savremena regionalna ekonomska analiza. Posebno je istaknuta uloga austrijskih ekonomista Schumpetra, Hayeka i Misesa kao pionira u teorijskoj analizi poduzetništva.

U poglavlju koje se odnosi na regionalni razvoj, dajem na uvid neke osnovne mikro i makro političke opcije kao instrumente regionalnog razvoja, pozivajući se na Armstronga i Taylora (2000), kao referentne i respektabilne autore iz te oblasti. U

pozadini njihovog pristupa je *postkejnizijanski* pristup rješavanja problema nejednakog regionalnog razvoja, sa naglašenim vladinim politikama fiskalnih i administrativnih kontrola, koje pokušavaju usmjeriti pomoć ka ugroženim regijama. Slovenska razvojna strategija je izabrala put razvoja koji temelji na znanju i politikama pružanja podrške većoj konkurentnosti slovenskog gospodarstva. U ostvarivanju tog cilja su posljednjih desetak godina veliku ulogu odigrala dva razvojna mehanizma : državne pomoći (posebno horizontalnim ciljevima) i pomoć EU (predpristupna pomoć).

U četvrtom poglavlju, pored analize gospodarske situacije u B i H, dajem i neke prijedloge mogućih rješenja za dugoročnu strategiju gospodarskog razvoja te zemlje, koja bi se mogla oslanjati na slovenski razvojni model.

U zaključnom djelu oblikujem konačnu sintezu gore navedenih poglavlja i dajem zaključke koji se odnose na primjenu ekonomije znanja i poduzetništva u razvojnoj strategiji regionalne ekonomske politike Slovenije i B i H.

U nastavku predstavljam spisak korištene literature i izvora, kao i kratki riječnik prevoda manje poznatih izraza korištenih u ovom radu.

Na kraju rada u dodatku, analiziram razvojnu strategiju i primjenu ekonomije znanja u razvijenim zemljama EU, koja predstavlja najnovi trend u razvojnoj politici tih država. Jasno je da su nove firme zasnovane na novim tehnologijama pokretači inovativnosti i ekonomskog rasta ; evropske smjernice u ostvarivanju Lisabonske Deklaracije (2000) upravo govore o tom procesu. Razvojna pomoć Strukturnog i Kohezionog fonda, kao i uklanjanje svih administrativnih i birokratskih barijera razvoju inovativnog poduzetništva, predstavljaju temeljni mehanizam te strategije.

1 EKONOMIJA ZNANJA

1. Nastanak i razvoj ekonomije znanja

Historijski gledano, period u kojem je dominantni oblik produkcije bio vezan za agrarnu proizvodnju i njemu svojstven sistem produkcionih odnosa, bi se mogao uzeti kao prvi period razvoja ekonomskog života u društvu. Znamo da je prelaz sa agrarnog načina produkcije u industrijski oblik bio proces, koji je obuhvatao tehnološke aspekte promjena u samoj proizvodnji, kao i radikalne izmjene u demografskoj strukturi društva, u cijelini. *Treći talas*, kako ga naziva James A. Aune (2001), promjena u ekonomskoj sferi društva, je karakterističan po sljedećim promjenama :

- znanje postaje glavni faktor produkcije,
- rad, politika, i zabava, postaju manje centralizirani i više okrenuti ka individualnim oblicima organizacije,
- rad postaje više interesantan i fleksibilan,
- birokratska uniformiranost je zamjenjena sofisticiranom oruđu systemske integracije i informacijskoga menadžmenta (Aune 2001 str. 45).

Ekonomija znanja se razlikuje od industrijske ili masovne ekonomije prije svega, po radikalnoj promjeni u odnosu prema radu i prihvatanju novih vrijednosti u društvu. Razvijeni oblici industrijskog društva su poznavali centralizirane forme medijskih sistema, koji su oblikovali svakodnevni život građana. Takvi centralizirani medijski sistemi su obuhvatali, naprimjer ; televiziju, radio, štampu itd., koji usavremenom informatičkom društvu, postaju manje relevantni sa aspekta komunikacija od naprimjer, interneta ili bežičnog telekomunikacijskoga sistema. Zahvaljujući savremenoj informacijskoj tehnologiji, imaju menadžeri danas na raspolaganju brži dostup do informacija o aktuelnom stanju na tržištu. Ukoliko naprimjer, opadne potražnja za određenom vrstom robe ili dionica na berzi, imaju dovoljno vremena da reaguju u skladu sa novonastalom situacijom na tržištu, upravo zahvaljujući bržem protoku informacija koje omogućava savremena tehnologija.

1.1. Masovna ekonomija

Ekonomija, kakvu danas poznajemo se mijenja iz dana u dan i prilagođava potrebama društva, registrujući stalne promjene navika, ukusa i drugih trendova u potrošnji novih proizvoda kod potrošača.

Savremena ekonomija dakle, predstavlja u suštini koegzistenciju dvije različite vrste ekonomija :

- masovne ekonomije,
- informacijske ekonomije.

Masovna ekonomija još uvijek egzistira zahvaljujući masovnoj potrošnji materijalnih dobara, koja su neophodna za ljudsku egzistenciju dok informacijska ekonomija koja je nastala na drugačijim pretpostavkama, preuzima vodeću ulogu u društvu. Uslijed neprestane redukcije *mase*, u smislu materijalnih sirovina i energenata u proizvodnji materijalnih dobara sa jedne strane, i radikalnom povećavanju *informacijske strukture* ugrađene u svojim proizvodima i uslugama, informacijska ekonomija postiže bolje

efekte u odnosu na masovnu ekonomiju.

Prema Hawkenu (1983), masovna ekonomija je ekonomija industrijskog doba. Izraz *masovna*, je nastao kao ekonomska kategorija, i njime se označava ona vrsta ekonomije, koja je svoju ekonomsku paradigmu zasnovala na dvije dominantne kategorije :

- u proizvodnji, na ekonomiji obsega i masovnoj eksploataciji energenata, kao što su nafta, ugalj, plin itd.,
- u potrošnji - na masovnoj potrošnji materijalnih dobara, kao i akumulaciji materijalnog bogatstva, kapitala (nekretnina, novca, luksuznih roba itd).

Razlika između *masovnog* i *informativnog* u ekonomiji se ogleda u primjeni omjera između *masovnog* i *informativnog* koje je ugrađeno u proizvod (Hawken 1983 : str. 35). Masovna ekonomija koristi energiju, sirovine, radnu snagu, mašine i organizaciju, i uglavnom je zasnovana na ekonomiji obsega (namjenjena masovnoj potrošnji).

1.1.1 Ekonomija znanja

Informacijska ekonomija ili ekonomija znanja¹, također koristi sve gore navedene faktore ali u višestruko manjem iznosu, i što je najvažnije : tim materijalnim proizvodima daje dodatnu vrijednost, primjenjujući i ugrađujući u njih - *dodatno znanje*. Informativna ekonomija dakle, koristi puno manje energije, sirovina i radne snage, a postiže bolje efekte u ekonomskom smislu, zahvaljujući ugrađenom *dodatnom znanju* odnosno, informaciji u proizvodu. Na pitanje, šta je to *dodatno* ugrađeno u proizvod, odnosno u krajnjem slučaju ; kakva je stvarna uloga *informacije* u proizvodnji Hawken (1983), odgovara :“Ono što stvara (dodaje) novu vrijednost proizvodima je *novi kvalitet*, koji dolazi primjenom znanja i informacija” (Hawken 1983 : str. 36). Taj *novi kvalitet* se ispoljava u čitavom nizu osobina kao što su : dizajn, korisnost (funkcionalnost), snaga (izdržljivost proizvoda), trajnost kao i *znanje* ugrađeno u proizvod. Predmeti i robe, odnosno proizvodi u koje je ugrađeno znanje su ljepši, trajniji, funkcionalniji, korisniji, inteligentniji i troše manje energije, u odnosu na proizvode koji potiču iz *produkcije* masovne ekonomije. Kupovna moć (engl. term of trade), manufakturnih dobara koja potiču iz produkcije masovne ekonomije, je pala za oko tri četvrtine u posljednjih 40 godina, u odnosu na proizvode i usluge ekonomije znanja. Sa druge strane produkti ekonomije znanja, kao što su na primjer, obrazovanje ili zdravstvo, su poskupili u odnosu na proizvode tradicionalne masovne ekonomije za 40 % (u posljednjih 50 godina). Kupovna moć radnika koji proizvode robu *unutar* masovne ekonomije je također pala, upravo zahvaljujući zakonitostima samog tržišta. Učešće manuelne radne snage u proizvodnji roba masovne ekonomije je na primjer, prije pola vjeka iznosilo oko 30 – 40 %, od ukupne cijene proizvoda, dok danas to učešće iznosi samo 15 %.

Hawken (1983), navodi također da su nekada najbrojnija populacija radne snage - poljoprivrednici, svojim radom i proizvodnjom činili preko 70 % učešća u društvenom bruto proizvodu (BDP), razvijenih zemalja, dok danas njihovo učešće iznosi svega 3 % odnosno, učešće poljoprivrede u cijelosti učestvuje sa samo 2 % u ukupnom društvenom proizvodu (Hawken 1983 : str. 39).

¹ Oba ova termina su korištena u radovima P. Druckera, 2001.

Slika 1. Osnovna dihotomija savremene ekonomije



Izvor : Bazirano po Hawken 1983 str. 39, vlastita shema. 2003.

1.1.2. Uspon i pad masovne ekonomije

Masovna ekonomija je imala svoje doba procvata u periodu kada je društvo funkcionisalo na masovnoj eksploataciji relativno jeftinog energetskeg inputa, kao što su bili nafta, ugalj ili plin. Naftni šok početkom sedamdesetih i povećanje inflacije u većini razvijenih zemalja devedesetih godina dvadesetog stoljeća, izazvanih poremećajima na naftnom tržištu, pokazali su svu iluzornost paradigme ekonomskog razvoja zasnovane, isključivo na masovnoj ekonomiji.

Masovna ekonomija je proizvela određena stanja na tržištu, koja su dugoročno postala glavni uzrok njenog postepenog pada ; uslijed neracionalnog i skoro absurdnog načina raspolaganja osnovnim produkcijskim faktorima, kao što su : radna snaga (ljudi), kapital (novac), i drugi resursi (energija, sirovine itd.), ta vrsta ekonomije je proizvela mnoge negativne prateće pojave kao što su : nezaposlenost, inflacija,

recesija itd. Masovna ekonomija je na izvjestan način sinonim za tradicionalno shvatanje ekonomista o ulozi ekonomije kao znanosti, čiji je prvenstveni zadatak dati odgovore na pitanja ekonomskog rasta u društvu (Hawken 1983 : str. 36). Taj rast bi trebao, prije svega da se ogleda u povećanju produktivnosti proizvodnje, povećanja zaposlenosti, porasta materijalnih dobara i proizvoda na tržištu kao i povećanju nadnica, odnosno ličnog i materijalnog bogatstva pojedinaca. Međutim, cijena jedne takve razvojne paradigme ekonomskog razvoja na način masovne ekonomije, dugoročno prijeto da sruši same temelje opstanka čovjeka te dovede u pitanje sve ljudske historijske i civilizacijske napore za ostvarenje bolje i ljepše budućnosti cijelokupnog čovječanstva na zemlji.

Masovna ekonomija zanemaruje proizvodnju kao *interakciju* između čovjeka i prirode, (Fromm 1977). Ona je kreirala mase potrošača koji konzumiraju proizvode, za čiju su proizvodnju (neodgovorno) trošene ogromne količine energenata, da bi se kao *jedini* rezultat takvog ponašanja oblikovao jedan malograđanski isprazan životni stil, zasnovan na ličnom bogaćenju i sticanju materijalnih dobara pojedinaca. Takva ekonomija je predstavljala apologiju jednog besmislenog i neodgovornog ponašanja ekonomskih subjekata u eksploataciji prirodnih resursa, na račun nepopravljivog zagađivanja i uništavanja čovjekove okoline na zemlji. Masovna ekonomija je imala svoje zagovornike u politici ; kao nauka ona je i sama bila samo *produžena ruka* takve eksploatatorske politike odnosno, nauka koja je baveći se u pitanjima zaposlenosti, potražnje, distribucije i slično, zatvarala oči pred pravim i suštinskim pitanjima čovjekovog dugoročnog razvoja i opstanka na zemlji. Svi njeni veliki “uspjesi” i rezultati, opisani u “društvu izobilja” (Galbraith 1971), su samo posljedica nemilosrdne eksploatacije fosilnih goriva uglja, nafte i plina, a daleko manje rezultati ljudske pameti, inovativnosti, organizacije i velikih naučnih otkrića. Iluzija o “uspešnosti” takve ekonomije je upravo i trajala sve do prvih većih naftnih šokova. Dugo je vladalo mišljenje da masovna ekonomija podržava rast, ekonomski razvoj a time i smanjenje nezaposlenosti, ali jedna od najzanimljivijih kontradiktornosti masovne ekonomije upravo je ta - što je nastojala eliminirati ljudsku radnu snagu kao faktor proizvodnje. Takva kontradiktornost proizilazi iz osnovne intencije masovne ekonomije, da produktivnost mjeri omjerom učešća rada u proizvodnji roba. U praksi to znači da, ukoliko isti broj radnika proizvede veći broj proizvoda za isto vrijeme, onda se to naziva - povećanje produktivnosti. Budući da je u masovnoj ekonomiji povećanje produktivnosti - cilj po sebi, menadžment preduzeća nastoji učiniti sve da stvori situaciju u kojoj će što manji broj radnika ostvariti što veću proizvodnju. To se postiže uvođenjem mašina koje povećavaju produktivnost ali i troše više energije. Dakle, osnovna paradigma masovne ekonomije se sastojala u povećavanju produktivnost kroz uvođenje mašina, kao “zamjene za ljudsku radnu snagu”². Na tržištu obično vlada oligopolna situacija, koja omogućava da cijene padaju istovremeno dok profiti aktera te oligopolne situacije rastu, zahvaljujući ekonomiji obsega. Masovna ekonomija je dakle, ostvarivala visok stepen produktivnosti ali ne, preko veće uložene količine rada, nego - uvođenjem novih mašina koje troše više energije i samo na taj način ostvaruju veću produktivnost (Hawken 1983 : str. 37). Posljedica toga je upravo bila povećana nezaposlenost. Energenti i fosilna goriva naravno nisu u neograničenim količinama u prirodi, ali *temeljna* kontradiktornost

² Hawken mašine posmatra *metaforično* - kao zamjenu za ljudske mišice («mechanical tools and mashines represents the extension of our muscle», a mikročipove, software i ostale proizvode ekonomije znanja kao - produžetak naše pameti u materiji («extension of our mind into mater» Hawken 1983 : str.78).

masovne ekonomije nije limitirana samo tom činjenicom ; povećana produktivnost ne znači u isto vrijeme i povećanje kvaliteta proizvoda. Povećanje produktivnosti može da znači i :

- automatsko padanje cijena na tržištu uslijed povećane ponude,
- nerealiziranje prodaje uslijed promjene u ukusima potrošača,
- povećanje troškova proizvodnje uslijed nestabilnost cijena energenata na tržištu, povećavanje troškova uslijed povećanja cijene produkcijskih faktora, radne snage, kapitala, sirovina itd. (Hawken 1983 : str 39).

Period između 1950 i 1980 se općenito smatra zlatnim dobom industrijalizacije i ere masovne ekonomije. To je ilustrativno prikazano na **tabeli 1**, koja pokazuje potrošnju nafte u posljednjih sto godina. Iz tabele se jasno vidi da je u periodu od 1960 - 1980 potrošnja nafte bila na vrhuncu, što potvrđuje tezu Hawken (1983), da je »zlatno doba industrijalizacije« i ere masovne ekonomije upravo bilo generirano većom potrošnjom energenta kao što je nafta.

Tabela 1. Svjetska potrošnja nafte u posljednjih sto godina:

Godina	Svjetska populacija (u milijardama)	Svjetska potrošnja u milionima barela	Svjetska potrošnja po glavi stanovnika u barelima
1890	1.55	149	0.1
1910	1.70	327	0.2
1920	1.81	688	0.4
1930	2.02	1.412	0.7
1940	2.25	2.144	0.95
1950	2.53	3.803	1.50
1960	3.06	7.674	2.51
1965	3.34	11.058	3.31
1970	3.73	16.711	4.48
1973	3.96	20.368	5.15
1976	4.18	21.192	5.06
1978	4.33	21.192	5.04
1980	4.48	21.813	4.88
1981	4.56	20.404	4.48
1990	5.27	20.000	3.79
2000	6.19	20.000	3.23

Izvor : International Petroleum Encyclopedia, vol 14, Tulsa : Penn Well Publishing Co., prema Hawken 1983 str 39.

1.1.3. Masovno i informacijsko, kao osnovna dihotomija savremene ekonomije

Za razliku od masovne ekonomije, *informacijska* ekonomija utjelovljuje informaciju u proizvod na način poboljšanog kvaliteta, dizajna, funkcionalnosti i višestruke korisnosti. Tokom ere masovne ekonomije, trošeno je puno više energije po jedinici proizvoda, što se odražavalo na njegovoj cijeni. Ne postoji jasno određena razlika, koja dijeli *masovno* od *informacijskog* u ekonomiji ; to je određeno količinom informacija ugrađenih u proizvod (Hawken 1983 : str. 37). Za razliku od proizvoda masovne ekonomije, proizvodi informacijske ekonomije koriste inteligentna rješenja ; informaciju i znanje, i troše puno manje energije po jedinici proizvoda za svoju proizvodnju. Istovremeno, koeficijent korisnosti sa svakim novim riješenjem i inovacijom postaje višestruko veći. Trošenje manje energije, kao i materijalnih sirovina ima takođe

multiplikacijski učinak u svakodnevnom životu ; ugrađena informacija i znanje u poluprovodničke silicijske čipove na primjer, sa svakim novim i inteligentnijim riješenjem zamjenjuje ne samo ljude, nego i velike mašine, koje troše ogromne količine energije. Proizvodi koje stvara informacijska ekonomija, su fizički manji, inteligentniji, zauzimaju manje prostora te svojom upotrebom vrijednošću, podižu životni standard milionima ljudi u svijetu (Drucker 1969 ; str. 78). Prelaz sa masovne na informacijsku ekonomiju, takođe zahtjeva da kompanije učine dodatne napore, ulaganjem u obrazovanje svojih zaposlenih i kupovinu patenata i drugih tehnoloških know – how sistema na svjetskom tržištu. To naravno košta dosta novaca, ali jedna od najčešćih zabluda masovne ekonomije, jeste upravo, u njenom *precjenjivanju* značaja i uloge novca u gospodarstvu.³

Ono što informacijska ekonomija ili ekonomija znanja, prepoznaje kao neprocenljivo važno sa stajališta ekonomske učinkovitosti jeste ; uloga znanja (uključujući menadžment i poduzetništvo), u kreiranju novih proizvoda.

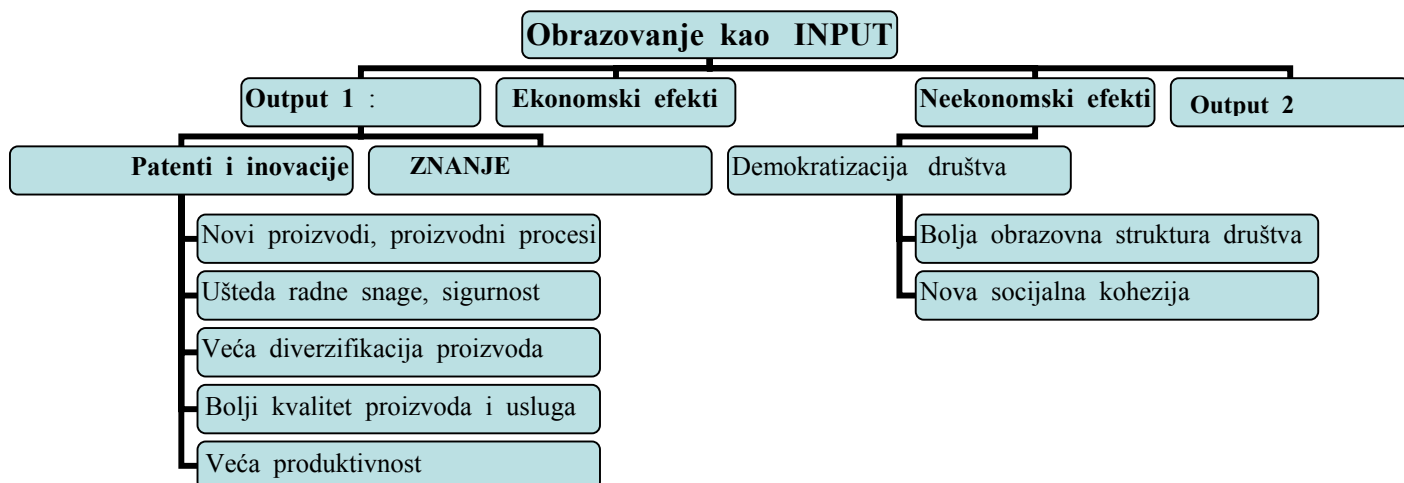
Osnovna karakteristika masovne ekonomije je *masovna* produkcija materijalnih dobara, dok ekonomija znanja (engl. knowledge economy), vidi u znanju najbolje sredstvo produkcije.

³ Kad bi novac bio zaista najvažniji u ekonomiji, onda bi svaki vlasnik veće količine novca bio važniji za ekonomiju, od nekog ko nema novca, ali u glavi ima određena *inteligentna* riješenja koja su aplikativna u proizvodnji novih proizvoda. Poslovni uspjeh proizilazi iz spremnosti da se prate želje i potrebe trga koji čine milioni nepoznatih potrošača, i njihove spremnosti da prihvate novi proizvod na tržištu, u pogledu , dizajne, kvaliteta, trajnosti, cijene itd.

1.2. Uloga obrazovanja u ekonomiji znanja

- U modernim informatičkim društvima zasnovanim na znanju (engl. knowledge - based - society), postaje uloga obrazovanja odlučujuća za funkcionisanje njihovih ekonomija. Znanje postaje ključni faktor ekonomskoga razvoja i konkurenčnosti proizvoda na tržištu. U savremenim ekonomskim modelima znanje i informacija se pojavljuju u dvostrukoj ulozi ; s jedne strane pokazuju kako, i koliko informacija poznaju ekonomski subjekti u društvu u kojem djeluju, dok sa druge strane pokazuju - koliko su ti subjekti sposobni procesuirati te informacije u svoju korist. Znanje se u društvu pojavljuje kao *imovina* (engl. asset), ali za razliku od fizičke imovine (engl. physical asset), znanje kao imovina, perpetuira samo sebe, i u društvu se javlja kao *input* (kompetencija, vještina itd.), ili kao *output* (inovacije, patenti, itd., Lundvall and Johnson 1994, OECD 2000 : str. 15).

Slika 2. Ekonomski i neekonomski efekti obrazovanja :



Izvor : Lundvall 1994, Armstrong i Taylor 2000, str. 286. (vlastita shema), 2003.

Ekonomija znanja operira sa znanjem kao robom najboljeg kvaliteta odnosno, kao sredstvom produkcije i modusom konkurentne prednosti na tržištu. U tom slučaju, znanje može biti :

- upotrebjeno (proizvodni proces),
- kupljeno na tržištu (zapošljavanje radnika znanja, kupovina patenta itd.), i
- pohranjeno (biblioteke, baze podataka), itd.

Analizirajući znanje kao *imovinu*, u kontekstu ekonomije znanja, postavlja se pitanje : da li je znanje javno ili privatno dobro? Atributi *javnog* su sadržani u činjenici da je produciranje znanja kao obrazovanja - javno dobro, i da služi u svrhu javne koristi.

Posredovanje državne administracije u održavanju obrazovnog sistema predstavlja racionalnu alokaciju resursa znanja u proizvodnji u društvu (Arrow 1962 : str. 67).To implicira zaključak da je i samo znanje - javno dobro, na osnovu čega bi ekonomski subjekti bili neopterećeni dodatnim zahtjevom ulaganja u znanje kao strategiju konkurentnosti na tržištu⁴. Po drugoj strani, javno financiranje škola, univerziteta, kao i generičkih tehnologija, ima dugoročne ciljeve u društvu koji nisu nužno samo ekonomski ciljevi (**slika 2**).

1.2.1. Vrste znanja

Prema Lundvallu i Johnsonu (1994), znanje je podjeljeno u četiri osnovne kategorije :

- znati - što (know - what),
- znati - zašto (know - why),
- znati - kako (know - how),
- znati - ko (know – who, Lundvall and Johnson 1994, OECD 2000 : str. 15).

Znati - što (know - what), se odnosi na *poznavanje* činjenica, i takva vrsta znanja je najbliža definiciji informacije kao sredstva, koje se može upotrebiti u proizvodnji. Ta vrsta znanja je relativno dostupna većini subjekta u društvu, što ga čini manje strateški važnim u odnosu na konkurenciju.

Znati - zašto (know - why), se odnosi na znanje, koje je od velike važnosti za tehnološki razvoj, i naučno - baziranih područja, kao što su naprimjer : hemijska, nuklearna, elektronska i druge industrije.

Usvajanje ovakvih znanja znači *ulaganje* u razvoj tehnologije i proizvodnju tzv. "pametnih proizvoda" (engl. smart devices), koji su značajni za strategiju konkurentnosti u globalnom poslovanju.

Znati - kako (know - how), predstavlja znanje u obliku posjedovanja specijaliziranih vještina, koje posjeduju radnici znanja odnosno : poduzetnici, znanstvenici, kompjuterski stručnjaci, talentirani pojedinci itd. Obično se smatra, da u ovom slučaju nije riječ o praktičnim vještinama, koje posjeduju radnici *samo* određene firme ; u globalnoj ekonomiji "know -how" se definira kao "specifična vrsta znanja, kreirana od strane specijaliziranog tima stručnjaka, koji nisu nužno radnici te firme odnosno, ne žive u zemlji u kojoj je locirana dotična firma.

Znati - ko (know - who), se odnosi na profil stručnjaka koji su uključeni u pojedine znanstvene ali i poslovne projekte, na međunarodnoj razini. U svijetu danas prevladava trend prema sve većoj kompleksnosti znanstvene baze, koja je sastavljena od različitih izvora znanja i stručnjaka, iz različitih zemalja.

Općenito, danas prevladava specifična vrsta interakcije između pojedinih firmi specijaliziranih za određena područja tehnologije, i ona se uglavnom ogleda u razmjeni znanja među tim firmama i udruživanju na zajedničkim projektima. To se posebno odnosi na firme iz oblasti : fizike, medicine, biotehnologije, informacijskih sistema itd. Dilema je : da li razmjena informacija u takvim slučajevima, ne govori u prilog diseminacije znanja kao javnog dobra? Know –how u principu nije nikada postao javno

⁴ To naravno nije tačno ; nisu sva znanja dostupna. Upravo zahvaljujući »nevidljivom znanju« kojeg posjeduju određene firme i pojedinci je njihova uspješnost moguća na tržištu.

dobro, koje bi bilo dostupno svim ekonomskim subjektima u društvu.

Većina država danas u svijetu, zasniva svoju razvojnu strategiju na intenzivnom razvoju intelektualnog kapitala kao osnovnog konkurentnog resursa u proizvodnji⁵.

Još važnijom se čini interakcija, između kreativnog potencijala radnika znanja i poduzetničkog duha, koji vlada u firmama nove tehnologije. Sa druge strane, danas se tehnološko znanje (know - how), može kupiti na tržištu, ali još uvijek ne predstavlja konkurentnu prednost ; neoklasična teorija ekonomskog rasta simplificirajući pretpostavku o objektivno dostupnoj tehnologiji kao "banki znanja" na slobodnom tržištu, tvrdi - da "svi subjekti u globalnoj utakmici mogu kupiti postojeće tehnologije, i sa njima konkurirati jedni drugima u proizvodnji (OECD papers 2000, uvod, : str. 15). Iako je "know - how" kao tip znanja baziran na tehnologiji, njegova konkurentnost se više zasniva na - organizacijskoj strukturi, menadžmentu i marketingu, kao i drugim oblicima djelovanja na tržištu.

Pojedine tehnologije, posjeduju svoje specifične "kodove", koji ih čine teško dostupnim za diseminaciju i javnu prezentaciju. Tipičan primjer su biotehnologija i farmaceutska industrija, gdje "kodificirano znanje" postaje ključna "determinanta dinamike baze znanja". Relativna težina znanstvenih i praktičnih elemenata u bazi znanja biotehnologije i farmacije, postaje faktor koji usporava širenje, ili diseminaciju tog znanja na druge subjekte, koji takođe pretendiraju na usvajanje tih znanja i tehnologija. Vodeće farmaceutske firme se naprimjer, ne odriču svojih patentnih prava u korist nekog imaginarnog »znanja kao javnog dobra«. Tek nakon povrata uloženi sredstava u istraživanja i kupovinu patenata, te firme se mogu prepustiti humanim načelima disperzije znanja kao »javnog dobra«.

Važan aspekt znanja se sastoji u činjenici da " za razliku od drugih sredstava ili proizvodnih faktora - njegova *veća* upotreba kroz *ulaganje* (input), u nadarene pojedince ili znanstveno – istraživačke timove, dovodi do srazmjerno većeg stepena vještina ili znanja, što opet rezultira većim brojem inovacija (output, prema Lundvall 2000. : str. 17. **slika 2.**).⁶

1.2.2. Inovacije kao posljedica produkcije znanja

Inovacije po definiciji predstavljaju nešto novo ; kao novi uvid u postojeće znanje one takođe predstavljaju i povećanje postojećeg znanja. Prema Schumpetru, proces inovativnosti se može predstaviti kao proces *kreativne destrukcije* na taj način da - istovremeno dok inovacije stvaraju nova tržišta, nove firme i poslove, nepovratno se gasi stara tržišta, poslovi, radna mjesta, proizvodna postrojenja itd., predhodne tehnologije i njima imanentnih proizvoda. Naprimjer, sa dolaskom kompjutera u većini

⁵ Rusija, naprimjer ima veliki broj stručnjaka, kao i naučnika iz različitih oblasti, ali oni nisu integrirani u tzv. "socijalnu mrežu" kao radnici znanja, što dovodi do toga da većina njih, napušta zemlju, i biva *inkorporirana* unutar međunarodnih projekata, koje vode razvijene zemlje u svijetu

⁶ (engl. Intensive Human Resource Development Programmes). Najveći broj kompanija, formiranih na regijama kao što su, Silicon Valley ili Boston, zasniva svoju konkurentnu strategiju na unajmljivanju (engl. hiring), talentiranih pojedinaca ili grupa, sa novim i produktivnim idejama unutar lokalnog i globalnog, fluidnog tržišta radnika znanja (Drucker 2001 : str. 37).

poslovnih ureda, nestaju potrebe za mehaničkim pisaćim mašinama, što predstavlja destruktivnu opciju za industriju tih mašina. Inovativnost nije ekskluzivno karakteristika samo nadarenih pojedinaca. Sistemi inovacija su mogu konstituisati i u sistemima više učesnika koji su međusobno povezani ; takvi učesnici u kreiranju inovacija mogu biti firme, univerziteti, tehnološki instituti, trening centri itd. Takođe kemijska industrija, biotehnologija ili farmaceutska industrija, su u principu zasnovane na naučno - baziranoj produkciji znanja (engl. science - based producers), i u svom radu su oslonjeni na blisku saradnju sa univerzitetima. Na taj način učenje, kao osnovni proces pridobivanja i sticanja znanja - predstavlja temeljnu osnovu "učeće ekonomije" (engl. learning economy), kao primjene ekonomije znanja, koja prevladava danas u svijetu.

U savremenim uslovima, učenje predstavlja proces koji nije ograničen nekim određenim vremenskim periodom : proces učenja i usavršavanja predstavlja zadatak za čitav život.

1.2.3. Diseminacija znanja

Prema Arrowu (1993), jednom od pionira u razmišljanju o ekonomskim posledicama upotrebe znanja⁷, postoje znanja koja se mogu prenositi i širiti među ljudima (engl. dissemination of knowledge), kao i znanja, koja se zbog svoje specifičnosti ne mogu širiti na tradicionalni način kroz proces učenja, nego samo kroz iskustvo podjeljeno među ljudima u procesu rada, (engl. learning by doing, Arrow 1993 : str. 67). Lundvall (1994), je razvijajući koncept "iskustvenog učenja" (engl. learning by doing), umjesto izraza "ekonomija znanja" (engl. knowledge economy), upotrebio izraz "učeća ekonomija" (engl. learning economy), sa čime je napravio distinkciju između "reproduktivnog" i "nereproduktivnog" znanja (Bengt-Ake Lundvall 1994, OECD 2000 : str. 27).

Prema tom autoru, transmisija znanja nije ograničena samo u procesu učenja na relaciji onih koji znaju, prema onima koji ne znaju ; neke vještine jednostavno nije moguće prenijeti putem tradicionalnih formi učenja.

Sa druge strane, tradicionalna znanja i vještine koje su stotinama godina bile cijenjene u društvu, u nadolazećem vremenu polako postaju suvišna ; naprimjer, tradicionalna znanja i vještine ljekara gube svoju legitimnost u svjetlu, skoro svakodnevno novih pronalazaka farmaceutske i biotehnološke industrije ; novi lijekovi, nove metode i elektronski dijagnostički uređaji zahtijevaju da medicinsko osoblje posvećuje veći dio radnog vremena usvajanju novih znanja u oblasti inovacija u medicini, nego uspostavljanju tradicionalnog odnosa između ljekara i pacijenta. Stalno novi pronalasci i inovacije u oblastima kao što su molekularna biologija, genetika, ultrazvučna dijagnostika itd, prijete da dovedu u pitanje i tradicionalno usvojena "pozitivna znanja" dobijena na akademskom nivou današnjih ljekara.⁸

⁷ Arrow se posebno bavio analizom situacije na tržištu i informacijama koje utiču na odluke učesnika na tom tržištu. Informacije oblikuju sve poteze učesnika, stvarajući tržišne mehanizme od alokacije resursa do cijena ; ti mehanizmi zavise od potpune razmjene informacija (engl. Full exchange of information), što je poslije dovelo do teorije » racionalnih očekivanja« (Arrow 1951 : 153 –189).

⁸ Mnogi lijekovi i metode liječenja, koji su bili prisutni u liječenju pacijenata decenijama, sada se posmatraju u negativnom kontekstu (u svjetlu najnovijih naučnih istraživanja, Lundvall and Johnson 1994, OECD 2000 : str. 15).

1.3. Relacije Univerzitet – industrija

Globalizacija, razvoj znanosti i tehnologije je učinio da se u većini razvijenih zemalja u svijetu uspostavi jedna bliža veza između akademskog, odnosno znanstvenog znanja i industrije. Strategija razvoja je uslovlila uspostavljanje novih oblika saradnje između ova dva sektora, tako da je došlo do stvaranja čitavog niza novih formi sinteze između nauke i industrije kao mjesta, na kojima se realizuju naučne i tehnološke inovacije.

Komercijalizacija intelektualne svojine izdavanjem patenata, (engl. commercialise intellectual property by licensing patents), predstavlja osnovnu paradigmu upotrebe znanja u službi ekonomskog razvoja, u današnjim postindustrijskim razvijenim društvima. U eri globalizacije, kao i velikog konkurentnog pritiska na tržištima širom svijeta, veza između kreativne ideje i njene konkretne realizacije mora biti, što je moguće kraća. Prema Schumpetru, osim osoblja firme, njihovog iskustva i znanja postoji još čitav niz drugih faktora koji utiču na uspješnost primjene inovacija u industriji.

Takvi faktori uključuju :

- vezu između drugih firmi (konkurencija, dobavljači, poslovne usluge itd.),
- lokalna znanstveno - istraživačka i razvojna infrastruktura (škole, univerziteti, istraživačke laboratorije, softver, biblioteke, internet itd.),
- dodatne obrazovne i druge institucije (inžinjering, posredničke organizacije, brokerske kuće, dostupnost razpoloživog „venture kapitala“, i drugih formi financiranja projekta).

Dakle, izvorna ideja i znanstvena podloga projekta jeste važna, ali to je samo jedna od faza u realizaciji poslovnog projekta u industriji.

Velike firme i koncerni danas, pod svojim krovom imaju vlastite univerzitete znanstveno istraživačke laboratorije i institute. Veza između ideje i realizacije je na taj način maksimalno skraćena. U sektorima kao što je naprimjer farmaceutska industrija, izdvaja se preko deset procenata od ukupne prodaje na - istraživanje i razvoj (R &D). Uporedo sa strateškim ulaganjima u istraživanje i razvoj, te firme takođe puno ulažu u menadžment i monitoring sistem.

Motiviranost industrije za saradnju sa akademskim i znanstvenim institucijama je H. G. Schuetze (2000), ilustrativno predstavio **tabelom 2** :

Za razliku od evropskih univerziteta, američki univerziteti su više decentralizirani, i usmjereni ka zadovoljavanju potreba lokalnog i regionalnog razvoja. Firme su dodatno motivirane za saradnju sa univerzitetima, jer eksploatacija istraživačkih laboratorija i naučnog osoblja na univerzitetima, pada na trošak univerziteta, a ugovori između industrije i univerziteta su najčešće u formi bilateralnih ugovora o pružanju konzultanskih usluga i slično.

Tabela 2. Industrijska motiviranost i potražnja za oblicima univerzitetsko-industrijske saradnje

Motivacija	oblici saradnje
Dobijanje pristupa ka najnovijim trendovima u nauci	- korporativno članstvo u programima - centri odličnosti (engl. centres of excellence)
Ušteda u novcu i reduciranje rizika kroz : - saradnju u istraživanje i razvoj - eksploataciju komercijalno izvedivih rezultata univerzitetskog istraživanja	- ugovor o znanstveno – istraživačkoj saradnji - modeliranje i testiranje - korištenje univerzitetskih istraživača kao konzultanata - kupovina patenata, izdavačkih prava
Dobijanje pristupa ka znanju preko razvoja ljudskih resursa i drugih oblika učenja	- zapošljavanje univerzitetskih diplomanata - interships, i drugi oblici kooperacije u obrazovanju - participacija u kontinuiranom obrazovanju

Izvor : Hans G. Schuetze , Center for Policy Studies in Higher Education and Training University of British Columbia, Vancouver B.C. , Canada , 2000. str. 165.

Zajednički industrijsko - univerzitetski centri, takođe postaju jedan interesantan model približavanja znanosti i industrije, kao naprimjer An - Institute u Njemačkoj.

Univerzitetski istraživači su involvirani i u druge vidove saradnje, kao naprimjer :

- razmatranje pravnih pitanja,
- pripremanje i organiziranje istraživanja tržišta,
- učestvovanje u kreiranju dizajnerskih i softverskih rješenja novih proizvoda.

Dakle, najčešći i najači motiv firmi za saradnju sa univerzitetima predstavlja činjenica da firme na taj način, sebi obezbjeđuju primjenu najnovijih znanstveno istraživačkih rješenja, kao “informacije utjelovljene u proizvodu”. Sa druge strane visoko stručna radna snaga, u vidu svršenih diplomanata univerziteta svojim zapošljavanjem te korištenjem visokosofisticiranih tehnologija u proizvodnji, doprinosi daljem poboljšanju kvalitete proizvoda i njenog plasiranja na tržište. Osnovne razlike između akademskog i industrijskog koncepta znanja su predstavljeni na **tabeli 3**,

Tabela 3. Razlike između akademskog i industrijskog koncepta znanja

Industrija	Akademija
Realizacija ekonomskih vrijednosti.....	Kreacija intelektualnih vrijednosti
Primjenljivost u industriji.....	Znanstvena kredibilnost
Tržna orijentiranost.....	Usmjerenost ka idealima (misiji)
Induktivno ili sintetsko.....	Deduktivno ili analitičko
Usmjeravanje prema problemu.....	Disciplinarnost
(trans - disciplinarnost)	
Ciljna orijentiranost.....	Znanstvena znatiželja (radoznalost)
Poštivanje rokova.....	Bez vremenskih ograničenja
Privatna dobra (vlasništvo).....	Javna dobra

Izvor : Tomiura, 1997, prema H.G. Schuetze, OECD papers, 2000. str. 167.

Postoje određeni problemi u shvatanju primjene inovacija u industriji ; sa stanovišta

akademije, inovativnost se ne može ograničavati samo na njenu primjenu u industriji, odnosno na način, koji će za posljedicu imati, samo ekonomsku korist. Inovativnost je daleko širi i kompleksniji pojam, i on se ne može ograničavati samo na njegove neposredne ekonomske efekte. Znanstveni svijet je principijelno jedinstven u svojim etičnim načelima; to znači da firme koje koristeći znanstvene i tehnološke inovacije u proizvodnji i koje postaju tržišni lideri, ne mogu to znanje koristiti da bi uspostavljali monopol na tržištu.⁹ Glavne prepreke na relaciji akademsko - industrijska saradnja se ipak nalaze u temeljnim i strukturnim razlikama ova dva sektora. Razlike se najviše koncentriraju u nepomirljivosti tradicionalnog koncepta znanstveno - istraživačkog rada sa jedne strane, i tržišno orijentiranim pristupima (instrumentima), upotrebe znanja u industriji na drugoj strani. Zbog usporenosti promjena u tradicionalnoj organizaciji i institucionalne strukturiranosti znanstveno istraživačkih institucija i univerziteta, kao i temeljnih etičkih načela kojima se te institucije rukovode u svom radu, moralo je doći do formiranja novih oblika institucionalne saradnje između akademije i industrije. Primjere takvih oblika saradnje možemo naći u novim organizacijskim strukturama, kao što su industrijsko - istraživačke katedre, An - Instituti u Njemačkoj, znanstveni parkovi, univerzitetsko - industrijski uredi itd. Paralelno sa razvojem takvih oblika saradnje, sve je češće i direktno učešće vlada zemalja u oblikovanju univerzitetsko - industrijske saradnje. U tim slučajevima vlade ustanovljavaju institute posebno za te svrhe, kao naprimjer u slučaju Fraunhofer Društva za Primjenjena Istraživanja (engl. Fraunhofer Society for Applied Research) u Njemačkoj, Mreže Centara Odličnosti (engl. the Networks of Centres of Excellence), u Kanadi, Znanstvene i Tehnološke Centre i univerzitetsko - industrijski razvojno - istraživački centri (engl. the Science and Technology Centres and the university - industry R & D centres), u SAD itd. U akademskim krugovima se kritički analiziraju svi ovi oblici saradnje iz više razloga; komercijalizacija znanstveno - istraživačkog rada poprima negativne konotacije i negativno utiče na kredibilnost znanosti, ukoliko je podređena isključivo industrijskoj i komercijalnoj namjeni.¹⁰ Drugi važan aspekt se tiče disperziji znanstvenog znanja, dakle obavezama prema studentima i znanstvenoj javnosti, koja zahtijeva kritičku observaciju i transparentnost znanstvene teorije na javnoj razini.

Kreacija znanja u aranžmanu industrijski sponzoriranog istraživanja, često dolazi u konflikt sa postojećim kritički usmjerenim znanstvenim establišmentom, koji zahtijeva apsolutnu transparentnost metodološke i znanstveno - istraživačke procedure (Cohen 1998, prema Schuetze 2000 : str. 169).

1.3.1. Američki i evropski univerziteti

Američki sistem podrazumjeva plaćanje studija od strane studenata ali je paralelno razvijen i sistem financiranja nadarenih i siromašnih studenata, preko stipendija i drugih oblika financijske pomoći studenata. Zapošljavanje profesora se odvija na

⁹ Tržišni monopol nekih firmi u određenim slučajevima, naprimjer Microsofta - je u suprotnosti sa univerzalnim etičnim načelima akademskog (ali i »kompjuterskog«) svijeta

¹⁰ Znanstvene istraživače koji izrađuju dobro plaćane studije po narudžbi industrije, takođe prati "loš glas," (engl. intellectual stigma), ili kako kaže Bowie (1990), "takvi istraživači obično gube na svom prestižu, onoliko koliko dobiju u dolarima", (Bowie 1990, : str. 211, prema Schuetze 2000, OECD papers 2000).

principu individualnih ugovora kojima se reguliraju prava i obaveze, a uspješnost njihovog rada se uglavnom mjeri prisustvom studenata na nastavi ili mogućnošću da njihovi znanstveni projekti i ideje privuku sponzore iz industrije. Prema podacima OECD-a, (2000), bruto izdaci namjenjeni za istraživanje i razvoj po stanovniku u EU iznose 375 USD (od toga prosjek u nordijskim državama iznosi 604 USD), dok u SAD iznosi 794 USD (OECD 2000 : str. 212).

Znanost i obrazovanje sve više postaju organizirani kao industrija ; zato je vrlo važno za univerzitate da imaju dobru strategiju (uključujući i marketing), u nastojanjima da privuku što bolji znanstveni kadar i istraživače, na projektima koji bi usisavali kapital iz industrije. Evropski univerziteti uglavnom temelje na principu, po kojem univerzitetsko obrazovanje plaćaju poreski obveznici, a tekuće zapošljavanje univerzitetskih nastavnika obavlja u vidu pogodbe u okviru državnog sektora. Plate nastavnika su iz tog razloga u većini slučajeva izjednačene, što dugoročno dovodi do pada kvaliteta nastave na većini evropskih univerziteta. Izjednačavanjem plata profesora i istraživača na evropskim univerzitetima slabi moć u znanstvenom i inovativnom dijelu univerzitetskog rada, tako da nije slučajno da se i na evropskim univerzitetima sve više koristi američki pristup korištenja »agresivnih financijskih ponuda«, u svrhu privlačenja kvalitetnog znanstvenog potencijala iz čitavog svijeta na svoje univerzitate.

1.3.2. Inovacije i obrazovni modeli

Tradicionalni obrazovni programi na univerzitetima nerijetko predstavljaju metodologiju disperzije znanja, koje ne obuhvata u potpunosti sve inovacije, što se otkrivaju u svijetu. U tom segmentu se pojavljuje problem - *transfera znanja*. Zbog svega toga su se obrazovni modeli morali prilagoditi bržem rastu novih tehnologija i inovacija. Takođe su razvijeni specifični pristupi učenja za ciljne skupine profesionalaca i studenata, čiji posao zahtijeva informiranost i upućenost u najnovija tehnološka dostignuća (engl. up - to date - skills). Takve specifične obrazovne aktivnosti, kao što su naprimjer : tehničke prezentacije, radionice (engl. workshops), seminari, demonstracije i obrazovni kursevi, predstavljaju osnovne elemente savremenog inovacijskog transfera znanja. Pojedine firme takođe uvode stalnu obrazovnu aktivnost za svoje zaposlene i obezbjeđuju da se kroz praktične trening programe, njihovi »radnici znanja«, drže ukorak sa najnovijim znanstvenim i tehnološkim znanjima u svijetu. Zbog sve većeg unapređivanja specifičnih znanja a posebno iz oblasti kao što su zdravstvo, tehničke nauke, informacijske tehnologije itd., profesionalci zaposleni u tim oblastima moraju da stalno proširivati svoja znanja. Takvo kontinuirano obrazovanje postaje osnovna karakteristika "društva znanja" koje je zasnovano na primjeni ekonomije znanja (Porter 2001 : str. 67).

1.4. Resursi znanja

Schoetze (2000), navodi da tradicionalni tokovi diseminacije znanja kroz učenje i trening u novim uslovima rapidnog rasta ekonomije znanja, nisu više dovoljni, te da je potrebno izgraditi nove mehanizme koji bi zadovoljili rastuće potrebe društva.

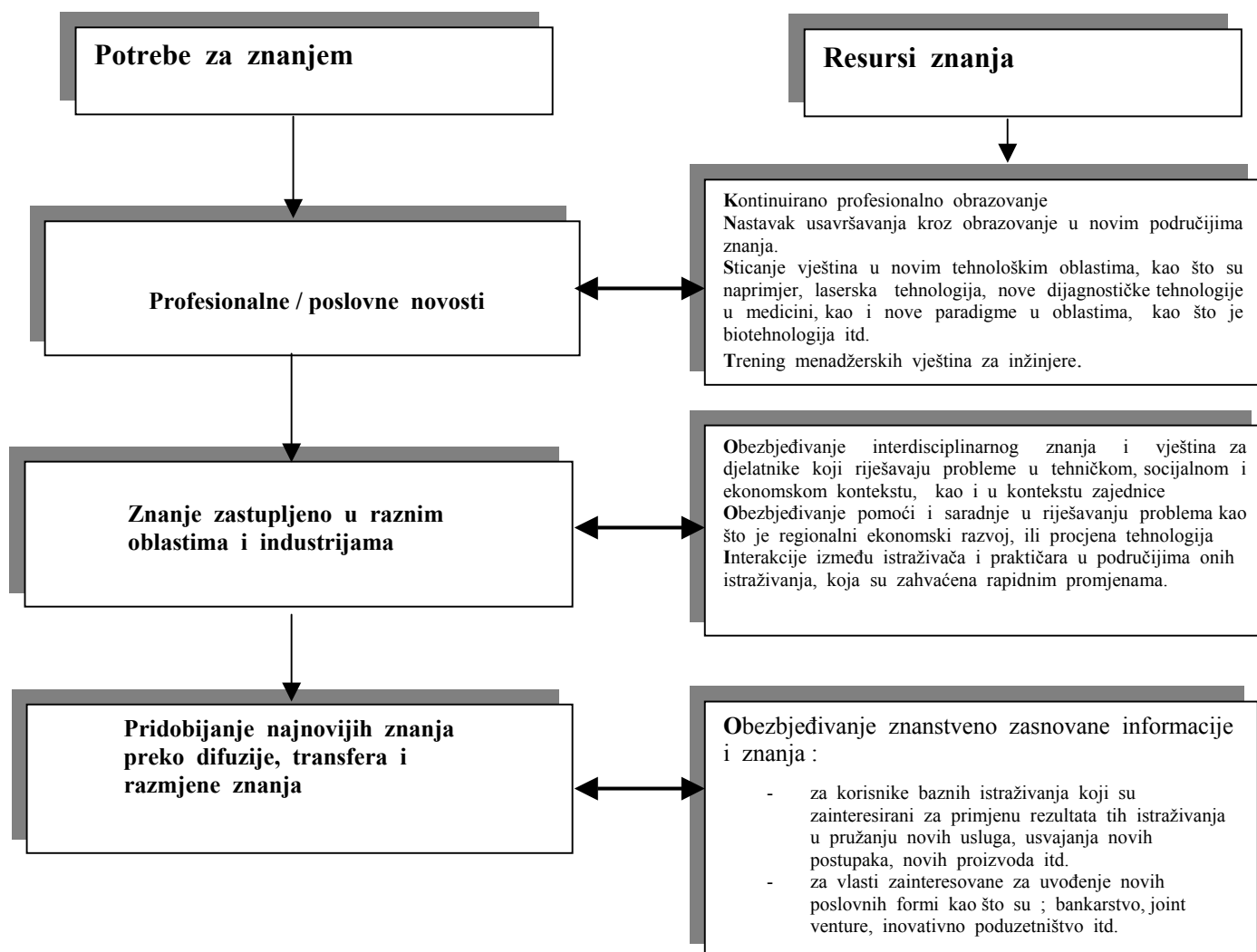
Razlikujemo tri tipa protoka znanja, i to :

- obrazovanje i trening,
- sinteze znanja iz različitih disciplina,
- difuzija, transfer i razmjena znanja (Schoetze, OECD Papers 2000 : str. 169.).

Kontinuirano obrazovanje i druge organizacijske mogućnosti obrazovanje današnjih profesionalaca ekonomije znanja (engl. knowledge workers), su za sada još uvijek nedovoljno razvijene na univerzitetima. Walshok (1995) za tu tezu navodi primjer inženjera, koji su trenutno tražena vrsta profesionalaca čije kompetence igraju centralnu ulogu u tehničkom dijelu inovacijskog procesa savremenih tehnologija. Trenutno, na većini univerziteta u svijetu, kontinuirano obrazovanje se rijetko povezuje sa praćenjem transfera tehnologija.

Na **slici 3** je prikazan šematski prikaz potreba za znanjem sa jedne strane, i mogućnosti koje se nude postojećim univerziteti zasnovanim resursima znanja :

Slika 3. Potrebe za znanjem i univerziteti zasnovani resursi znanja



Izvor : Bazirano po Walshoku, (1995), H.G. Schuetze, OECD papers, 2000 : str. 170,

Inženjeri su praktično zaposleni u cjelokupnom industrijskom i uslužnom sektoru, koji se bavi proizvodnjom proizvoda, uz korištenje visokosofisticiranih kompjuteriziranih proizvodnih linija. Rastuća tehnološka i organizacijska kompleksnost takvih proizvodnih

procesa zahtijeva stalno praćenje inovacija u toj oblasti, čime se nameće potreba intenziviranja gore navedenih tipova protoka znanja. Nova znanstvena i tehnološka znanja se pojavljuju takvom brzinom, da postojeća već zastarijevaju sa svakom novom generacijom tehnoloških inovacija. To dovodi do toga da tradicionalne forme inženjerskog obrazovanja, postaju nedovoljne da obezbijede legitimitet profesionalnog inženjerskog rada (Walshok 1995, prema Schoetze, OECD papers, 2000 : str. 170). Zahtijev za visoko - kompetentnim, kreativnim inženjerskim radom je nametnut intenzivnim rastom ekonomije znanja, i oštrom konkurencijom na međunarodnom tržištu. Zamjena radnika znanja na tržištu rada, takođe nije jednostavna u kratkom vremenskom roku, tako da ostaje samo jedno rješenje, a to je kontinuirano doživotno profesionalno obrazovanje (engl. life - long education).

1.4. Organizacija rada

Izvori informacija su u principu zajednički za sve organizacije. Informacije pohranjene u dokumentaciji neke organizacije ili preduzeća, predstavljaju interni izvor informacija za tu organizaciju, dok stvarni izvor informacija predstavlja sama proizvodnja i obavljanje usluga grupa i pojedinaca. Informacije, relevantne za konkurentnost preduzeća ili organizacije su određene informacije koje su nastale kao podaci o konkretnim materijalnim događanjima ; kao takve su posredovane preduzećima. Najveći obseg potrebnih informacija nastaje u samom procesu proizvodnje. Informacije se ne stvaraju u specijaliziranim službama kao naprimjer - Centri za informacije, koji opslužuju kompleksne kompjuterske informacijske sisteme : one se u takvim službama samo obrađuju, sistematiziraju i pripremaju za korištenje u radu »više menadžerske strukture« ili prodajne i marketinške službe preduzeća. Svrha pridobijanja informacija nije samo u racionalizaciji postojećeg koncepta proizvodnje i rada već stvaranje dugoročnih pretpostavki razvoja. Proces znanstvenog i tehničkog razvoja su uvijek imali za posljedicu određen pozitivan efekt u ekonomskom smislu, bilo da se radi o uštedi repromaterijala ili radne snage. Paralelno sa razvojem nauke i tehnologije, razvijala se i organizacija rada kao samostalna disciplina, koja je odigrala značajnu ulogu u razvoju ekonomike preduzeća i organizacija. Kvalitetna promjena u načinu rada ili njegove organizacije nije ništa manje važna od neke tehnološke inovacije u proizvodnji. Uloga menadžmenta kao organizatora rada predstavlja profesionalizaciju upravljanja proizvodnjom, i odvajanje organizacijske od tehnološko - izvršne funkcije, koju su obično obavljali inženjeri i drugo tehnološki stručno osoblje.

Kompleksnost organizacije suvremenog preduzeća je zahtijevala odvajanje profesionalaca upravno - administrativne strukture od izvršno - operativnog dijela osoblja, tako da je sudbina preduzeća uglavnom zavisila od njegove menadžerske strukture. Isto tako kao posljedica te dihotomije, je polako dolazilo do odvajanja organizacije rada, kao posebne discipline od ekonomije. Razlika se ogledala upravo u tome što je ekonomika fokusirana na proučavanje ekonomskih ciljeva i rezultata proizvodnih procesa (mikro i makro - ekonomska analiza, mjerenje, računovodstvo itd.), dok je organizacija rada usmjerena na pronalaženje efikasnih organizacionih oblika optimalne sprege socijalnih i tehničkih faktora, u cilju postizanja najboljih ekonomskih rezultata (Anderson 1996 : str. 280). U praksi se ova pristupa često susreću ; ekonomist mora da poznaje osnovnu strategiju organizacije proizvodnje, dok menadžer ili organizator mora da procjeni sve ekonomske posljedice vlastitih organizacijskih rješenja. Organizacijske metode i tehnike moraju da se stalno usavršavaju i prilagođavaju novim

tehnološkim i znanstvenim inovacijama u proizvodnji. Zato je danas nemoguće naći takav organizacijski pristup, koji bi bio zajednički za većinu preduzeća. Sama organizacija kao znanost, se već dijeli na čitav niz drugih užih disciplina, kao što su naprimjer, industrijski inženjering (engl. Industrial Engineering), poslovna administracija (engl. Business Administration), marketing itd.

1.5.1. Mrežne organizacije ili adhokracije (*adhocracy*)

Mrežne organizacije predstavljaju tip *transnacionalnih* organizacija, koje će dominirati u budućnosti (P. Drucker 2001 : str. 67). Takav tip organizacije već prevladava u organizacijama većine advokatskih firmi, konsalting kompanija istraživačkih organizacija itd. Mrežne organizacije (adhokracije), su obično zasnovane na decentraliziranoj mreži stručnjaka, sačinjenih od različitih kombinacija stručnih profila što takvoj organizaciji omogućava da određene ljudske i stručne potencijale u relativnom kratkom roku, preorijentiše na različite projekte. Koordinacija unutar grupe je ekstremno intenzivna ; u komunikaciji dominiraju sva raspoloživa elektronska komunikacijska sredstva, od interne kompjutorske mreže, sa značajnim bazama podataka, video konferencija, do elektronske pošte, interneta itd. (S. Lansdell 2002 : str. 27).

Adhokracijske strukture, podržane najnovim oruđima informacijske tehnologije, su bazirane na - *informaciji* kao konkurentnoj prednosti savremenih firmi, koje posluju u globalnom okruženju. Brzina sa kojom su informacije procesuirane kao i brzina razvoja strategija nastupa prema tržištu u skladu sa dobivenim informacijama, određuje uspješnost poslovanja takvih firmi u savremenom međunarodnom poslovanju. Uspješnost takođe zavisi i od spremnosti zaposlenih u takvim firmama na dodatno učenje. Struktura zaposlenih u takvim firmama je različita od tradicionalnih struktura, koje su zavisile od lokalne ponude radnika znanja. Globalne organizacije u svojim stručnim timovima imaju veliki broj internacionalnih stručnjaka. Oni su zaposlenih na principu ugovora koji im dopušta fleksibilno radno vrijeme, a angažuju se zbog stručnosti i kompetencije iz određenih oblasti, kao i za potrebe određenih projekata. Na velikim projektima ili projektima novih proizvoda se angažiraju stručnjaci iz cijelog svijeta zavisno od specijalnosti, (naprimjer tehnički dio (know – how), dizajn, istraživanja tržišta i slično). Na taj način su unutar adhokracijskih struktura organizaciono formirane mreže, čiji je zadatak da riješavaju mnoge tehničke i stručne probleme. Takvi odgovarajući i stručni timovi (engl. answer networks), pored velikih baza podataka i najsavremenije informacijske opreme, sa kojom raspolažu za potrebe određenih projekata, angažuju u svoje stručne štabove nerijetko i dobitnike Nobelove nagrade, iz oblasti za koje se traži najbolje rješenje (Drucker 2001 : str. 70).

1.6. Poduzetništvo

Prema F. Adaman i P. Devine (2002), prve naznake analitičkog promišljanja u vezi poduzetništva, se mogu naći već kod Saya (1803), koji vidi poduzetništvo kao - aktivnost “organizovane proizvodnje”, nastale na osnovu “vlasništva nad kapitalom” (Adaman, Devine 2002 : str. 331). Na tim osnovnim pretpostavkama su marginalisti, “austrijske škole” razvili svoju originalnu teoriju poduzetništva, koncem 19 stoljeća. Karl Menger, vodeći predstavnik marginalizma, uvodi u analizu detalj, koji će postati osnova savremene analize poduzetništva kada kaže da : »poduzetnička aktivnost uključuje u sebi dobijanje *informacije* o ekonomskoj situaciji« (Menger 1871, prema Adaman, Devine

2002 : str. 332). Austrijska škola i rani radovi Schumpetra, ostaju temelj savremenog shvatanja poduzetništva kao specifičnog oblika sposobnosti pojedinca da koristeći znanje i organizacijske sposobnosti, postigne bolje rezultate od drugih aktera na tržištu. Ta škola naglašava da stanje na tržištu predstavlja stanje “strukturne neodređenosti”, odnosno nedostatak kompletnog znanja o strukturi problema sa kojim se akteri ekonomski aktivnosti susreću na tržištu, dok neoklasična škola naglašava “nekompletnost znanja *ex ante* o vrijednostima specifičnih varijabli unutar datog problema strukture” (Adaman, Devine 2002 : str. 332). Ove dvije škole danas, predstavljaju vodeće pravce u teorijskoj analizi poduzetništva.

1.6.1. Neoklasična škola

Standardni pristup neoklasične škole teoriji poduzetništva, podrazumjeva shvatanje da “znanje i upravljačke sposobnosti predstavljaju određen trošak za firmu”, i kao takav on se uračunava u matematičke i druge računске operacije u cilju postizanja optimalnih vrijednosti modela, na osnovu kojeg se mogu donositi relevantne odluke od važnosti za firmu.

Prema Baumolu (1993), menadžment nije ništa drugo do “ pasivni kalkulator, koji mehanički reaguje na promjene nametnute slučajnim događanjem”, te da :

»u uslovima optimalne uređenosti tržišta, nema potrebe za nekom poduzetničkom aktivnošću« (Baumol 1993). Neoklasični pristup takođe naglašava ulogu vlade i države u ekonomskim aktivnostima, kao *pristrasnu* mrežu tipa “patron - klijent, (engl. patron - client network), što nema nikakve veze sa ekonomskim racionalizmom primjenjenim u proizvodnji. Poduzetnička aktivnost se na taj način, prema neoklasičnoj školi, iscrpljuje unutar “varijabilnosnih kombinacija teorije igara”, dok je uloga posebno nadarenih poslovnih ljudi *ex ante* određena optimizacijom samog matematskog modela kojim je predstavljena realna situacija na tržištu. Sa aspekta upotrebe znanja i inovacija u poduzetničkim naporima ostvarivanja maksimizacije profita firme u globalnim uslovima poslovanja, neoklasična škola zagovara isti princip ; manje uspješni rivali koriste (krađu), inovacije uspješnim inovatorima, i preuzimajući njihovo znanje nastoje da budu jednako uspješni na tržištu. Ukratko, neoklasični model je razvio teoriju prema kojoj se poduzetničke aktivnosti firme, ne vide kao »optimum ekonomske racionalnosti«, već se pojavljuju kao - “specifičan vid oportunitetnog ponašanja, prevara, nesavršenih ugovora, monopola, asimetričnih informacija, državnih intervencija itd., (Baumol 1993, poglavlje V, prema Adaman i Devine 2002)¹².

1.6.2. Austrijska škola

Dva suštinska koncepta, austrijskog pristupa definiciji poduzetništva su izražena u stavovima dva autora, i to :

- u otkriću “prećutnog znanja” (engl. tacit knowledge), u radovima Hayeka (1937),
- poduzetništva u radovima Misesa (1949).

Društvena mobilizacija prećutnog znanja odvija se kroz poduzetničke aktivnosti, gdje

¹² Prema Baumolu, nisu isključene ni mogućnosti uništavanja protivnika (engl. enterprising sabotage) (Baumol, 1993, V poglavlje, prema Adaman i Devine 2002).

poduzetnici usmjeravaju svoje napore prema ostvarivanju potencijalnih profita, i na taj način otkrivaju sve potencijalne mogućnosti u tom procesu. Otkriće prećutnog znanja u svijetu inherentno ekonomskim subjektima na tržištu, predstavlja osnovu austrijskog pristupa teoriji poduzetništva. Budući da je osnovna karakteristika poslovnog svijeta - neizvjesnost, poduzetnik djeluje na osnovi svoje percepcije tog svijeta, uviđajući procese, koji određene poslove vode ka uspjehu, odnosno neuspjehu. Na taj način austrijska škola poduzetništva kalkuliše sa mogućnošću da pojedinac ili organizacija, kao dio svoje strategije koristi akumulaciju “prećutnog znanja” (tacit knowledge), odnosno - učenja na (svojim ili tuđim) greškama te na taj način gradi strategiju koja obuhvata proces korigiranja grešaka da bi se postigao uspjeh. Osnovna razlika u pristupu definiciji poduzetništva između neoklasične i austrijske škole se sastoji u sljedećem:

- za razliku od neoklasičnog pristupa, u kojem se potpuno marginalizira uloga podjetnika, i čitav proces odvija na nivou *ugovora* između različitih vlasnika “inputa”, sa namjerom da kreiraju optimalnu upravnu strukturu (Baumol 1993), (pod pretpostavkom da su inputi, outputi i proizvodna tehnologija dobro znani), austrijska škola insistira, na *individualnoj* akciji, kao djelu »lične imaginacije, kreativnosti i preduzimanja rizika, od strane poduzetnika« (Knight 1921, prema Adaman i Devine, 2002 : str. 335). Dakle, poduzetništvu je imanentna - ljudska akcija viđena sa aspekta neizvjesnosti, koja je prisutna u svakoj akciji.

Prema Schumpetru (1942), ekonomski razvoj je definiran “implementacijom pet tipova novih kombinacija”, i to :

- predstavljanje novog proizvoda
- predstavljanje novog načina proizvodnje
- otvaranjem novog tržišta
- prevladom novog izvora dobijanja sirovina i polufabrikata
- primjena nove organizacije u industriji (Schumpetru 1942, prema Adaman, Devine 2002 : str. 335).

U svojoj analizi nekih aspekata financijskog ponašanja firmi, Goodhart (1975), navodi sličnost između teorija institucionalnih funkcija novca i teorija institucionalnih funkcija firmi, za koje kaže “da su obe zasnovane na informacijskim zahtjevima u uslovima neizvjesnosti”. Dalje navodi tvrdnju Coasa (1937), da je za organizaciju firme često jeftinije i efikasnije, da “proizvodne faktore kombinira zajedno unutar firme, nego da ih oblikuje na osnovu nesavršenih informacija (engl. imperfect information), na osnovu tržišta (Goodhart 1975 : str. 88). Ovu ideju su posebno razvili Alchian i Demsetz (1972), koji su naglasili da je informaciju vrlo teško dobiti na tržištu te da angažovanje profesionalaca (menadžera), ili poduzetnika, kao osoba koje “posjeduju organizacijske sposobnosti” u proizvodni tim (engl. Team production), predstavlja trošak za firmu i vlasnika. Budući da je teško mjeriti dorinos svakog učesnika u timu, a time i “marginalne produktivnosti individualnih inputa ukupnoj timskoj proizvodnji” uloga supervizora, i organizatora timskog rada je povjerena menadžeru, koji igra krucijalnu ulogu u uspjehu firme. Prema Goodhartu, proizvodnja u razvijenim ekonomijama je najčešće organizovana - timski, a kao glavnu funkciju korporativne organizacije navodi “skupljanje u proizvodni tim onih faktora produkcije, koji posjeduju specifične sposobnosti” (engl. possessing specific faculties), te da takve *specifične sposobnosti* mogu biti dobijene kroz proces učenja, što predstavlja za firmu “značajnu investiciju u vremenu i novcu” (Goodhart 1975 : str. 88).

Kasniji radovi J. Schumpetra, pokazuju izvjesno odstupanje od njegovih ranijih teza u kojima je dominirala tzv. "individualistička koncepcija". Za razliku od te rane koncepcije, koja je naglašavala ulogu pojedinca i njegov poduzetnički talent, njegovi kasniji radovi pokazuju da vodeću ulogu u poduzetništvu, kao i primjeni inovacija u proizvodnji preuzimaju usko specijalizirana znanstveno - istraživačka odeljenja, velikih korporacija i to je pokazao na modelima velikih američkih multinacionalnih kompanija (Schumpeter 1942, prema Adaman i Devine 2002 : 336).

1.6.3. Teorija "Kompetence"

Teorija kompetence, ili "sposobnosti" je teorija bazirana na *znanju* firme (engl. knowledge-based theory), koja naglašava važnost prećutnog znanja (tacit knowledge), društveno produciranog i reproduciranog znanja. Prećutna (eksplicitna) priroda znanja se odnosi na nekodirana i individualna specifična znanja koja funkcionišu unutar ekonomske organizacije. Dakle, neovisno o individualnom znanju osoba i pojedinaca - "prećutna znanja" su znanja, koja su u funkciji djelotvornosti organizacije kao dio takozvane - "timske uhdanosti". Ona su proizvod »akumulacije odnosno, "ekonomske organizacije" čiji se rezultati praktično pokazuju svakodnevno u vidu "rutine" u poslu (Adaman, Devine 2002, : str. 339).

Znanje koje je specifično i usmjereno ka rješavanju određenih problema (engl. path - dependent knowledge), je oblik znanja koji ekonomska organizacija stvara, artikulira i mobilizira po potrebi, unutar svoje organizacije. Korištenjem ova tri procesa upotrebe znanja kroz "interaktivne procese" firma stvara osnovne pretpostavke za uspješno i efikasno suočavanje sa izazovima, koje sa sobom donosi tržište. Autori teorije kompetence F. Adaman i P. Devine, su po vlastitom priznanju, preuzeli i razvili pristup austrijske škole, u kojem je suština poduzetništva definisana kao - posjedovanje specifičnih znanja kod pojedinaca i kolektiva (organizacija), u svom eksplicitnom ili prećutnom obliku.

Sam izraz *kompetencija*, je dakle, shvaćen kao "sposobnost firme, da svoju organizacijsku formu konceptualizira kao sredstvo za dobijanje, kombiniranje, korištenje i održavanje znanja, (Vitt 1998, prema Adaman i Devine 2002), što postavlja - firmu, a ne pojedinca, u fokus teorije kompetence. Po teoriji kompetence - firma je mjesto gdje se generira, mobilizira i vrši alokacija znanja kao "ključnog imputa u produkciji" (Adaman, Devine 2002 : str. 337).

Usvajanje kompetenci u preduzeću je dugotrajan proces. Pri usvajanju kompetenci je svako radno mjesto strukturirano ; radnik mora vladati svim vještinama i znanjima, koje od njega zahtijeva određeno radno mjesto. Svaka dodatna vještina ili oblik znanja predstavlja dodatnu konkurentnu prednost na svjetskom tržištu..

Cilj svake uspješne organizacije mora biti inovativnost. Razvoj ide tako brzo naprijed, da zbog brzih promjena preduzeće mora imati nadstandardne sposobnosti prilagođavanja. Preduzeće mora u vrlo kratkom vremenskom roku usvojiti nova znanja i prilagoditi svoje proizvodne strukture novim tehnikama koje zahtijeva tržište, da obrazovanje postaje kontinuirani proces u učećem preduzeću ili organizaciji. Koncept učeće organizacije ima svoje korijene u SAD i Velikoj Britaniji, i zasnovano je na kontinuiranom učenju organizacije ili preduzeća.

Učenje mora obuhvatati sve dijelove preduzeća, bez obzira na hijerarhijsku strukturu u tom preduzeću. Za razliku od klasične organizacije, učeća organizacija ili preduzeće je sposobno da sistematično usvaja nova znanja, da ih klasificira reproducira i usmjerava zavisno od potreba na tržištu. Takva organizacija je sposobna da uči kako iz vlastitih,

tako i iz tuđih grešaka, da bi se dobila određena znanja i sposobnosti.«Učeće preduzeće» je takođe usmjereno u sistematsko usvajanje organizacijske kulture koja se prilagođava zavisno od svjetskih trendova i stanja na tržištu. Posebna pažnja se posvećuje obrazovanju zaposlenih u tim organizacijama ; ključna znanja koja su potrebna na tržištu ne smiju biti privilegij samo upravnih struktura i vodećeg menadžmenta u preduzeću. Proces kontinuiranog obrazovanja mora obuhvatati sve strukture preduzeća - od radnika, do članova upravnih odbora. Učeća organizacija takođe veliku važnost pridaje i drugim aspektima organizacijske kulture unutar preduzeća kao što su : motiviranost radnika, komunikacijski sistem preduzeća, principi nagrađivanja itd. Kao najvažniji proces u takvoj organizaciji ipak ostaje kadrovska politika preduzeća i stalni rast intelektualnog kapitala. U Japanu, SAD i Velikoj Britaniji, većina know - how menadžera pripadaju srednjem, a ne vrhunskom menadžmentu. Specijalisti kao što su : inženjeri, tehničari, konstruktori i istraživači radije ostaju unutar svojih laboratorija i proizvodnih hala, nego što pristupaju vođenju korporacija. Zato je vrlo važno da učeća organizacija mijenja zastarjele i okoštale *vertikalne* strukture upravljanja u preduzećima koje se zasnivaju na uvjerenju da "pametni i obrazovani trebaju da vode i upravljaju u preduzeću, dok neobrazovani, koji se obično nalaze na dnu takve hijerarhije moći, trebaju samo da rade. Hijerarhijska struktura u učećim organizacijama 21 vijeka postaje horizontalna (Drucker 2001), odnosno organizacija u kojoj su svi zaposleni uključeni u kontinuirano obrazovanje, a ne samo vodeći kadrovi.

II REGIONALNI RAZVOJ

2. Instrumenti regionalne politike

Prema Armstrongu i Tayloru (2000), politički instrumenti razvojne strategije regije, mogu biti klasificirani na različite načine. Prema osnovnoj podjeli, ti instrumenti mogu biti :

- mikro - politički
- makro - politički instrumenti, regionalne razvojne strategije.

Mikro - politički instrumenti se odnose na alokaciju rada i kapitala među regijama, dok makro - politički instrumenti podrazumjevaju regulisanje makroekonomskih kriterija za optimalnu razvojnu strategiju, manje razvijenih regija, i obično utiču na promjene regionalnoga dohotka in potrošnje. Regionalna politika treba da bude pažljivo koordinirana sa vladinom politikom ; primjena određenih instrumenata, kao naprimjer, paket administrativnih kontrolnih mjera, koji treba da bude oprezno primjenjivan, zbog stalne opasnosti izazivanja »kontraefekata« (Armstrong i Taylor 2000 : str. 234).

Učinkovita i uspješna regionalna politika zahtijeva upotrebu preciznih koordinacijskih postupaka, kao što su :

- koordinacija politike unutar legislative,
- koordinacija politike između legislative (**slika 4**).

2.1. Mikro - politički instrumenti regionalne politike

Ovi instrumenti se uglavnom odnose na realokaciju rada i kapitala među regijama. Osnovni cilj djelovanja ove politike, je dovođenje osnovnih produkcijskih faktora, rada i kapitala, u regije ili područja (engl. disadvantaged areas), koja iz više razloga, nisu uspjele privući te faktore pod standardnim, tržišnim uslovima.

2.1.1. Realokacija rada

U principu, radna snaga kao produkcijski faktor ne pokazuje tendenciju ka mobilnosti, kao što ni politike koje su dizajnirane u cilju povećanja te mobilnosti, ne pokazuju velike efekte u praksi. U većini slučajeva razvojne strategije regionalne ekonomske politike usmjeravaju kapital prema manje razvijenim regijama sa velikim stepenom nezaposlenosti. Za to postoje opravdani razlozi ; pored standardnih poteškoća oko podsticanja migracija radne snage među regijama, takođe postoji strah, da bi preveliki odliv redne snage iz manje razvijenih regija i područja, izazvao dodatne poteškoće zbog odlaska visokoobrazovne strukture radne snage iz tih područja (Armstrong i Taylor, 1985 : str. 236).

Za poboljšavanje i podsticanje mobilnosti rada razvojna regionalna politika nastoji dostići povećanja produktivnosti rada preko dva osnovna oblika djelovanja :

- transferne politike koja se zauzima za promjene u ponudi rada među regijama,
- politike mobilnosti na samom mjestu (engl. in situ), kroz dodatno obrazovanje i trening radnika, čiji je zadatak povećanje zaposlenosti na već postojećim lokacijama.

Ukoliko su nadnice, prema zanimanjima i gospodarskim granama određene na nacionalnoj ravni, još uvijek ostaje određeni manevarski prostor, za varijacije u stopama nadnica za pojedine tipove zanimanja, među regijama. Na tržištu rada je puno faktora koji sprečavaju da bi se nadnice usklađivale geografski, po zanimanjima, ili privrednim granama. Posljedica svih tih rigidnosti je veći stepen nezaposlenosti. Vladina politika za smanjivanje tih prepreka se dijele na tri šire skupine:

- (i) Vlada može da podrži pogađanja o nadnicama na nivou preduzeća ali ne i na nacionalnoj ravni, što dovodi do toga da se nadnice bolje odazivaju na situaciju na lokalnom tržištu rada.
- (ii) Druga politika pokušava odkloniti prepreke koje imaju domaćinstva na području mogućnosti zapošljavanja na drugim mjestima u regiji, odnosno na drugim radnim mjestima. Sa tim problemom se bavi mreža vladinih centara za zapošljavanje.
- (iii) Politike gdje se suočavaju sa finansijskim preprekama za mobilnost rada, se finansijski podupiraju pojedina preduzeća koja se sama brinu za usvajanje određenih migracijskih šema.

U posljednje vrijeme se takva politika bavi pitanjima mirovina i stambenih problema potencijalnih migranata.

2.1.2. Realokacija kapitala

Politike realokacije kapitala koriste instrumente koji stvaraju uslove i povećavaju rast domaće (lokalne) ekonomske aktivnosti. Politike namenjene realokaciji kapitala u manje razvijene regije, mogu biti u obliku :

- fiskalnih olakšica,
- administrativne kontrole,
- šema koje poboljšavaju dostupnost do finansijskih sredstava u tim regijama,
- šema za podizanje djelotvornosti u upravljanja paketima pomoći, namjenjenih ugroženoj regiji (Armstrong i Taylor 2000 : str. 239).

Neke administrativne kontrole koje se odnose na određene industrijske regione, predstavljaju jako oružje, za kreatore razvojnih strategija regionalne ekonomske politike u njihovim nastojanjima da reduciraju postojeće regionalne ekonomske disparitete. Takve administrativne kontrole obuhvataju :

- regulacije planiranja korištenja zemlje,
- kontrola industrijskih lokacija.

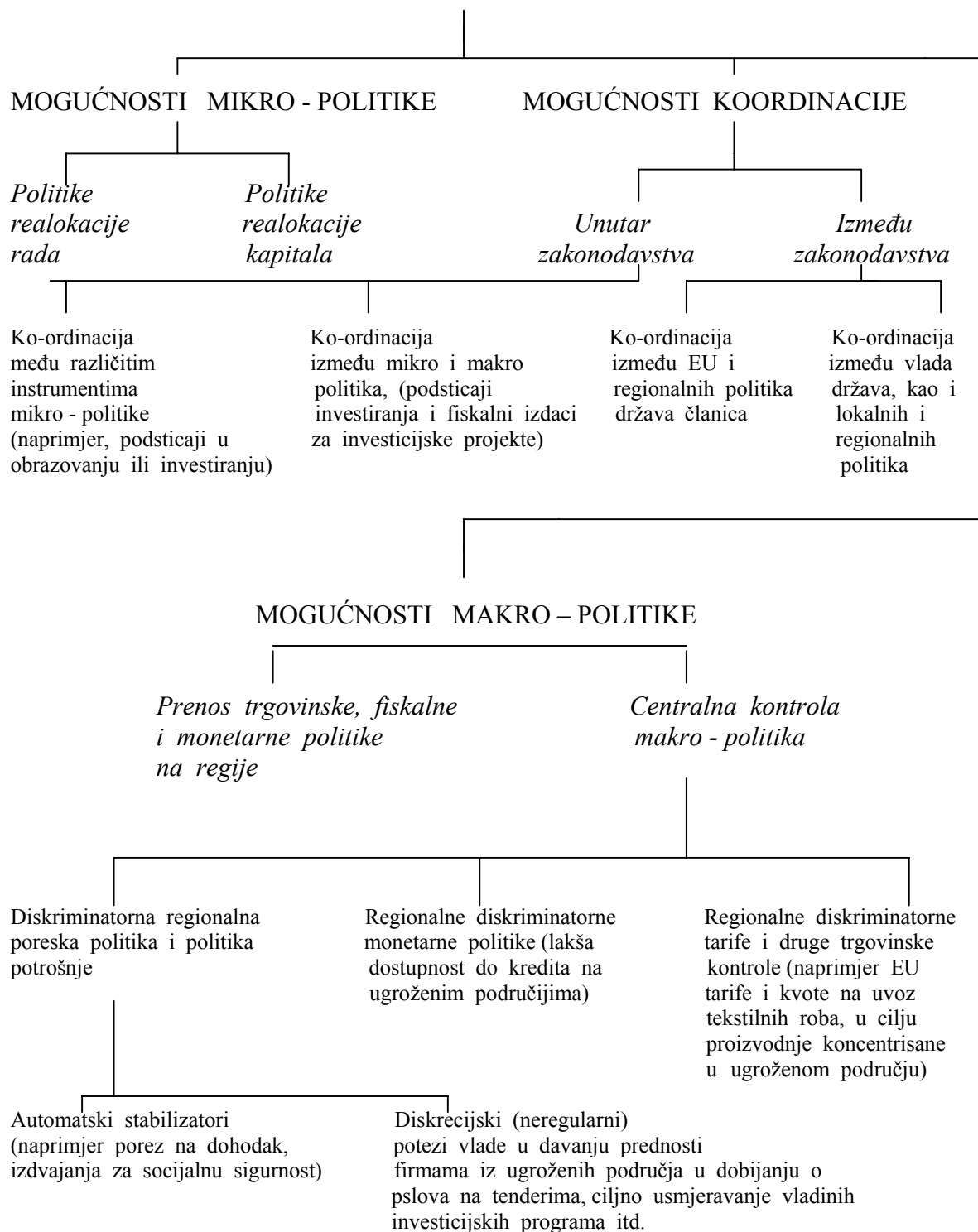
Zagovornici administrativne kontrole u razvojnoj politici regionalne ekonomike ističu prednosti ovakvog pristupa, koji se ogledaju u :

- usmjeravanju proizvodnih kapaciteta prema regijama i područjima, na čijem tlu instaliranje tih kapaciteta znači dalji razvoj,
- takva kontrola je relativno jeftina i uključuje samo troškove administracije,
- kontrola lokacije se pokazala kao fleksibilan instrument,
- administrativna kontrola omogućava komunikaciju između vlade i firmi koje imaju u planu nove investicione projekte¹³

¹³ Za firme koje traže dodatne mogućnosti kreditiranja za svoje razvojne projekte

Slika 4. Instrumenti regionalne ekonomske politike prema Armstrongu i Tayloru :

MOGUĆNOSTI REGIONALNE POLITIKE



Izvor : Armstrong and Taylor 2000, str. 233.

2.2. Regionalna politika i nove tehnologije

Tehnološke inovacije i njihov uticaj na regionalni ekonomski razvoj, su evidentni u mnogim slučajevima u svijetu. Savremene teorije razvoja regija su utemeljene na vodećoj ulozi tehnološkog progresa (engl. technical progres), i njegove primjene u proizvodnji. Armstrong i Taylor (2000), razlikuju dva nivoa inovacijskog procesa :

- aplikacija inovacije,
- difuzija i disperzija inovacija po drugim lokacijama.

Inovacija se takođe još mogu podjeliti na :

- inovacije proizvoda (novi proizvodi, usluge itd.),
- inovacije proizvodnih postupaka (engl. process innovations).

Inovacije proizvoda se odnose na nove proizvode i usluge, odnosno na poboljšanje ili doradu postojećih. Inovacije među proizvodnim postupcima, se odnose na primjenu novih proizvodnih tehnika u proizvodnji postojećih proizvoda, te pojavljuju u tri forme, kao :

1. inovacije koje smanjuju proizvodne impute (manje količine rada),
2. inovacije koje poboljšavaju uslove rada (naprimjer, sigurnost),
3. inovacije koje su dizajnirane tako, da savladaju postojeće teškoće u proizvodnji, ili poboljšavaju kvalitet postojećih usluga i sl.

(Armstrong i Taylor 2000 : str. 286).

2.3. Industrijski distrikti

Jedan od važnih instrumenata regionalne politike je podsticanje tehnološkog razvoja. Tehnologija je ključni element ekonomske rasti, i većina država u svijetu podstiče razvoj inovativnosti. Sljedeći korak u ostvarivanju bržeg ekonomskog rasta i razvoja, jeste podsticanje razvoja malih i srednjih preduzeća (SME), kao i novih tehnologija, preko *prostornog grupisanja firmi* (engl. geographical clusters). Takva grupisanja mogu biti fokusirana na velike firme koje su povezane sa nizom manjih firmi u dobavljačkom lancu (engl. supply chains). Najčešći slučaj kod savremenih industrijskih klastera je da su zasnovani na malim i srednjim preduzećima (Armstrong i Taylor 2000 : str. 292). Istorijski posmatrano, industrijski distrikti nisu ništa novo ; još je Marshal (1890) engleski ekonomist opisao i dao osnovnu definiciju industrijskih distrikta 19 stoljeća, (mada su se ti distrikti značajno razlikovali od današnjih, savremenih oblika). Prema Rabelloti (1998), novi industrijski distrikti mogu biti definirani kao :

1. klaster malih i srednjih preduzeća, koji je prostorno koncentriran i sektorski specijaliziran,

2. Snažan, relativno homogen, kulturno i socijalno povezan ekonomskim vezama i stvaranju uobičajenog, i širom usvojenog koda ponašanja
3. Splet pozadinskih, isturenih i horizontalnih radnih veza zasnovanih na tržišnoj i netržišnoj razmjeni roba, usluga, informacija i ljudi.
4. Ekonomski subjekti unutar klastera, su podržani od strane mreže javnih i privatnih lokalnih institucija (Rabellotti 1988, prema Armstrong i Taylor 2000 : str. 286).

Istraživanja na području analize novih industrijskih distrikta datiraju još iz sedamdesetih godina opisivanjem primjera takvih uspješnih grupacija malih i srednjih preduzeća (SME), u Italiji, kao “Treća Italija”, (Bagnasco 1977, Piore i Sabel 1984, prema Armstrongu i Tayloru 2000 : str. 293). “Treća Italija” je bio simboličan naziv za razvijene pokrajine sjevernog dijela Italije, posebno regije kao što su : Emilija - Romagna, Veneto, Trentino, i Toscana. Klasična marshalova definicija industrijskih distrikta podrazumjeva proizvodnju unutar grupisanih malih i srednjih preduzeća, uz efikasno korištenje lokalne specijalizirane radne snage i sirovina, kao i uštede na manjim transportnim troškovima, dok Rabellotti (1988), proširuje ovakva viđenja, dodajući novu komponentu, odnosno komponentu “socijalne i kulturne podrške”. Na taj način skupa sa podrškom mreže javnih i privatnih institucija, koja podržavaju mala i srednja preduzeća, savremeni novi distrikti predstavljaju izvjestan *razvijeni* oblik marshalovog tipa distrikta iz 19 stoljeća. Novi industrijski distrikti se ipak u nečemu razlikuju od distrikta, koje je opisivao Marshal (1890) :

- novi industrijski distrikti djeluju u uslovima globalizacije, za koju je karakteristično, da se tehnološke promjene odvijaju dramatičnom brzinom,
- potrošači unutar globalizirane ekonomije pokazuju tendenciju i sklonost ka većoj diferencijaciji proizvoda i usluga

Literatura, posvećena fenomenu novih industrijskih distrikta, proširuje analizu industrijskih distrikta, kakvi su postojali u vreme Marshala (1890), i bazira novi koncept ekonomske analize distrikta, na idejama *post - fordizma*, i teoriji socijalnog kapitala (Armstrong i Taylor 2000). Post – Fordistički pristup vidi svjetski kapitalizam kao sistem društvenog uređenja, inherentno sklon krizama. Paradigma uspjeha jednog modela kakvog je taj kapitalizam stvorio, najbolje se ogleda na primjeru Fordove korporacije. Njen proizvodni sistem je bio enormno uspješan i produktivan, a zasnivao se na integralnoj proizvodnoj liniji koja je u sebi obuhvatala dobavu sirovine, proizvodnju, transport, prodaju itd. Sve to se odvijalo u okviru same firme, što je omogućavalo niže troškove proizvodnje i ekonomiju obsega. “Zlatna era Fordizma”, je bio period između 1930 do 1960 godine, što se na izvjestan način poklapa i sa viđenjima drugih autora, koji taj period vide kao razdoblje dominacije masovne ekonomije (Hawken 1983 : str. 28). U periodu od 1960 do 1970 godine, “fordizam” kao metafora proizvodnje zapada u krizu, da bi se iz te krize rodio jedan novi pristup za koji je karakteristična takozvana - “fleksibilna specijalizacija” (Lipietz 1992 ; Dunford 1993, prema Armstrong i Taylor 2000 : str. 294). U eri globalizacije, firme se ne mogu više oslanjati na uspjehe kod lokalnog tržišta, već moraju preuzeti odgovornost globalne kompetitivnosti. To znači da moraju modificirati vlastitu strategiju razvoja kao strategiju fleksibilnosti, odnosno strategiju prilagođavanja zahtjevima i željama zahtijevnih kupaca. Rastuće blagostanje u državama, koje tradicionalno imaju

razvijena potrošačka društva rezultiralo je velikom izbirljivošću kupaca, koji su u svojim potrošačkim navikama evidentno postali skloni većoj diferencijaciji proizvoda sa kraćim životnim vjekom nego što je to bilo u “zlatnim vremenima” fordizma i masovne ekonomije. Ključ uspjeha u eri globalizacije imaju mala i srednja preduzeća (SME), koja ne robuju imperativima klasične kapitalističke paradigme ; masovne produkcije i standardiziranih uniformnih proizvoda, već proizvode visoko specijalizirane proizvode namjenjene globalnim tržištima. Prema Armstrongu i Tayloru (2000), novi industrijski distrikti kao što je naprimjer “Treća Italija”, gdje su se naprimjer mala i srednja preduzeća specijalizirala za izradu odjeće i obuće najvišega kvaliteta, predvođeni često glavne modne trendove u svijetu, predstavljaju primjere nove post-fordističke ere globalnog kapitalizma.

2.3.1. Uloga lokalnih vlada u novim industrijskim distriktima

Lokalne i regionalne vlade igraju veliku ulogu u organizaciji poslovanja, kroz stvaranje institucionalnih i drugih zakonskih pretpostavki za normalno i uspješno poslovanje firmi. Organizacija koja je u domenu vlade u sebi uključuje, podršku lokalnim firmama, kroz djelovanje, gospodarskih komora, financijskih institucija, regionalnih razvojnih agencija itd. Amin i Thrift (1995), takvu posredničku ulogu simbolički nazivaju “institucionalnom debljinom” (engl. institutional thickness), te navode da ona u sebi uključuje : trgovačka udruženja, sindikate, lokalne vlade, administraciju, upravna i druga tijela, zadužena za pitanja zemljišta, infrastrukture itd. “Institucionalna debljina” igra ključnu ulogu u ekonomskom uspjehu, doprinoseći stvaranju većeg *povjerenja* među akterima poslovanja, kao i stimulisanju poduzetništva na lokalnom nivou. (Armstrong i Taylor 2000 : str. 296). Prema Aminu i Thriftu koncept novih industrijskih distrikta je kontraverzan iz više razloga ; globalizacijski procesi, sa jedne strane, neprestano jačaju velike svjetske korporacije, tako da ostaje malo prostora za razvoj strategije konkurencije zasnovane na poznavanju lokalnog tržišta. Visoko-tehnološki klasteri malih i srednjih preduzeća (SME), su takođe mogući na druge načine, što dokazuju primjeri distrikta Cambridge u Engleskoj, ili Silicon Valley u SAD.

2.3.2. Inovativni milje i znanstveni parkovi

Danas u svijetu uspjeh firmi u mnogočemu zavisi od brzine i fleksibilnosti, da se odgovori stalnim tehnološkim promjenama. Posebno mjesto u tom trendu zauzima industrija visoke tehnologije (engl. high technology industry). Klasteri visoke tehnologije su posebno privlačni za državu, jer su kreatori novih radnih mjesta, i na taj način stvaraju osnovne pretpostavke za uspješan ekonomski rast. Prema Armstrongu i Tayloru, “inovativni milje” je tip novog industrijskog distrikta koji posjeduje uzko povezane mreže malih i srednjih preduzeća (SME), skupa sa svojim specijaliziranim lokalnim tržištima radne snage. Kroz saradnju i poslovne relacije, distrikti omogućavaju bolji protok i disperziju tehničkih znanja, neophodnih za stvaranje novih proizvoda.¹⁴ Za

¹⁴ Znanstveni park Mjardevi, u švedskom gradu Linkoping, predstavlja primjer inovativnoga miljea, koji u sebi skriva dobro organiziranu mrežu preduzeća, sa kompletnom infrastrukturom. To je samo jedan između 30 znanstvenih parkova u Švedskoj. Zamisao o nastanku inkubatora za podršku tzv. “spin-off” preduzeća, koja nastaju u okviru znanstveno - istraživačkih projekata univerziteta, je nastala na tehnološkom institutu univerziteta u Norkepingu. Znanstveni park Mjardevi ima više od 160 preduzeća, u

stvaranje inovativnog miljea je neophodna akumulacija postojeće lokalne baze znanja i sposobnosti brzog usvajanja novih tehnoloških znanja. Keeble (1999), prema Armstrongu i Tayloru (2000), navodi da u slučaju visoko tehnološkog klastera u Kembridžu (engl. Cambridge high-technology cluster), postoje tri važna mehanizma u promociji tehnološke akumulacije i razmjene :

- Usko povezivanje među različitim firmama, kao i raznim drugim privatnim ili javnim organizacijama, u promociji tehnologije u Kembridžu
- Slobodan protok ljudi na tržištu rada specijaliziranog za stručnjake sa specijaliziranim znanjima i upravljačkim sposobnostima
- Usmjeravanje postojećih firmi prema novim malim i srednjim preduzećima, kao i viših obrazovnih, i vladinih istraživačkih institucija, prema Univerzitetu Kembridž - takođe igra važnu ulogu (Keeble 1999, prema Armstrongu i Tayloru 2000 : str. 298).

Važnost veza između malih i srednjih preduzeća (SME), kao i istraživačkih institucija, je pokazana i na primjeru Njemačke : Sternberg (1999), prema Armstrongu i Tayloru (2000), navodi se da je proces “kolektivnog učenja”, lakše razvijen među akterima, odnosno ekonomskim subjektima jednog regiona, nego među akterima različitih regija. To se posebno odnosi na mala i srednja preduzeća (SME), koja pokazuju veću efikasnost u izvlačenju koristi od interregionalnih povezivanja, nego velike firme.

2.3.3. Kolektivni sistemi učenja

Mala i srednja preduzeća, kroz međusobnu saradnju i poslovanje, uspostavljaju *kolektivni sistem učenja* (engl. collective learning system) koji, kada se jednom uspostavi unutar “inovativnog miljea” - počinje da vrši raspodjelu lokalne baze znanja i inovacija, od kojih svi imaju koristi u kreiranju novih proizvoda. U posljednje vrijeme, se sve veća pažnja posvećuje procesima učenja, kao i organizacijskim strukturama koje su najprikladnije za kontinuirano učenje i inovativnost na univerzitetima.¹⁵

kojima je zaposleno oko 5500 ljudi, sa čime se taj park uvrštava ta među najveće znanstvene parkove u Evropi, a takođe i na svetu. U parku su orijentirani, prije svega na područja telekomunikacija, razvoja programske opreme i elektronike. Linkopinški univerzitet je najvažniji partner znanstvenog parka, i ima više od 21 tisuću studenata, kao i 3 tisuće zaposlenih. Inovativnost, interdisciplinarnost i međunarodna usmjerenost, su među najvažnijim karakteristikama tog univerziteta. Dio univerziteta je takođe CIE (Centar za inovacije i poduzetništvo), koji organizira programe iz različitih oblasti, i namjenjeni su podsticanju rasti i razvoja mladih visoko - tehnoloških preduzeća. Univerzitet je takođe vlasnik univerzitetnog holdinga, koji je namjenjen komercijalizaciji perspektivnih ideja, nastalih u okviru univerzitetnog razvojno- istraživačkog rada odnosno, prenosu novih i inovativnih tehnologija na tržište.

¹⁵ Primjer ITL programa ili “program integriranega proučavanja” (engl. integrated teaching and learning), na College of Engineering and Applied Science na University of Colorado, predstavlja primjer programa, koji naglašava proces timskog učenje i rada u malim aktivnim skupinama, u laboratorijama univerziteta. Predmeti koje program nudi u prvoj i drugoj školskoj godini, mogu upisati svi studenti College of Engineering-a. Radi se o predmetima - “Inžinjerski projekti” i “Izumi i inovacije”. U okviru tih predmeta studenti projektiraju i izrađuju prototipove proizvoda, koji bi se jednog dana mogli

Prema Armstrongu i Tayloru (2000), trenutno najaktualniji koncept kolektivnog učenja je onaj koji se odvija kao - koncept kompetencija ili sposobnosti firmi.¹⁶

Procesi kolektivnog učenja koji se odvijaju unutar firme zavise od tri osnovna procesa :

- podjele znanja unutar firme,
- sposobnosti firme da kombinira puno različitih tipova znanja, i
- sposobnost firme da usvaja znanja na način, da izbjegne “organizacijsku inerciju odnosno, nesposobnost efikasnog korištenja novostečenih znanja (Lawson i Lorenz 1999, prema Armstrong i Taylor 2000 : str. 299).

Znanje može biti kodificirano (engl. codifiable), u slučaju, kada posjeduje sve “attribute znanja kao javnog dobra”, i moguće ga je podijeliti sa drugim učesnicima, na tržištu ili svakodnevnom životu. Sa druge strane znanje može biti i prećutno (tacit knowledge), i “nevidljivo”, sa kojim firma raspolaže i koje je čini konkurentnom i uspješnom na tržištu (Hajek 1936, Devine 2002). Prema Armstrongu i Tayloru (2000), upravo ova vrsta znanja, “leži u srcu”, visoko - tehnoloških firmi i čini da se te firme grupišu u klastere, unutar inovativnih miljea. Važnu ulogu u razvoju i razmjeni prećutnih znanja (tacit knowledge), imaju izuzetno nadareni pojedinci, koji čine *socijalni kapital* u firmama i drugim organizacijama.

2.3.4. Teorija Socijalnog kapitala

Ova teorija pokušava objasniti istorijske razlike u ekonomskom razvoju, uz pomoć socijalnih i kulturnih razlika među stanovništvom različitih regija. Teoriju je inicijalno razvio Putnam (1993), i prvobitno je bila namjenjena analizi uzroka očiglednih regionalnih razlika u ekonomskoj razvijenosti između sjevera i juga Italije. Socijalna teorija polazi od pretpostavki da tokom dužeg perioda, lokalne zajednice grade određen sustav zasnovan na lokalnim društvenim tradicijama ; zajednice postaju u interakciji sa zahtjevima koji nameće realni život uspješne ili neuspješne, zavisno od efikasnosti usvajanja tehnoloških inovacija i znanja u cilju ekonomskog prosperiteta (Putnam 1993, prema Armstrong i Taylor 2000 : str. 295).

Takve lokalne zajednice moraju imati efikasnu socijalnu organizaciju koja omogućava da se postojeći sistem normi, običaja, tradicionalnih veza među stanovništvom podredi poboljšanju i povećanju efikasnosti društva. Prema tom autoru, upravo se uspjeh novih industrijskih distrikta “Treće Italije” u svjetlu socijalne teorije objašnjava time, što su locirani unutar lokalnih zajednica koje imaju dugu istorijsku tradiciju trgovačkih veza

komercijalno upotrebljavati i prodavati na tržištu. Na taj način na vlastitim iskustvima, (engl. “hands-on-experience”), doživljavaju cjelokupan proces od ideje do njene realizacije u praksi. Interdisciplinarna skupina visokoškolskih učitelja i studenata, na taj način pokušava sa praktičnim i projektno usmerenim učenjem, pridobiti i uključiti kako bivše, tako i sadašnje studente univerziteta, predavače, kao i predstavnike industrije.

¹⁶ Individualne firme posjeduju “suštinske” kompetencije (engl. core competence), kao “sposobnost organizacije da posluje bolje od drugih, kao i dinamičnu sposobnost da obnavlja, održava i usvaja svoje temeljne sposobnosti tokom vremena” (Armstrong i Taylor 2000 : 299).

u svojoj dugoj historiji. U tim regijama, koja su u srednjem vijeku egzistirala kao posebni gradovi-države. U periodu merkantilizma su već postojali razvijeni oblici državne ekonomske politike kao i odlične trgovačke veze sa drugim gradovima tadašnje srednjovjekovne evrope. Zajednice locirane na jugu Italije su naprotiv, bile svjedoci rigidnih feudalnih odnosa, despotskih vlada, ratova i uopšte, u svakodnevni život uraslog “nepovjerenja” koje je oblikovalo sve druge segmente života. Takvo *nepovjerenje* je posebno oblikovano kroz sistem vrijednosti nametnut patrijarhalnim ustrojem zajednice, koje se najočitije ogleda u redistribuciji dohotka zajednice ; u takvim zajednicama se distribucija društvenog dohotka odvija po jednom ne-ekonomskom principu, kao rezultat društvene hijerarhije moći oblikovan patrijarhalnim ustrojem zajednice, koji je kroz višestoljetnu primjenu u praksi, razvio jedan određen specifičan *mentalni kod*. Kod pojedinaca, u takvim zajednicama, se taj *mentalni kod* manifestira na taj način da postaju *skloni* “prisvajanju dohotka zajednice, prije po osnovu njihovog društvenog položaja ili političke moći, nego na osnovi njihovog ličnog rada ili individualnog doprinosa cjelokupnom dohotku zajednice (Rawls 1972, Musgrave 1984). Dakle prema socijalnoj teoriji, ključ dobrog socijalnog kapitala je - povjerenje (Armstrong i Taylor 2000 : str. 295).

Povjerenje je od fundamentalnog značaja, za relacije među kompanijama, potrošačima, poslodavcima i radnicima, te stoga prema teoretičarima socijalnog kapitala, nije slučajno da su u novim industrijskim distriktima “Treće Italije” relacije među firmama u mreži klastera, nerijetko zasnovane na povjerenju u odnosima razmjene roba, usluga i informacija. U novim industrijskim distriktima je posebno razvijen osjećaj za dobre poslovne običaje kao skup “nepisanih pravila”, kojima se regulišu odnosi, kako među firmama, i pojedincima, tako i administraciji lokalnih vlada.

2.4. Regionalna politika i sektor malih preduzeća (SME)

Politika razvoja sektora malih i srednjih preduzeća (SME) je postala, jedan od najvažniji pristupa razvojnih strategija regionalne ekonomske politike.

Prema Armstrongu i Tayloru (2000), ta politika omogućava :

- sposobnost stvaranja velikog broja novih radnih mjesta,
- sposobnost stvaranja, diverzificirane i fleksibilne industrijske osnove na osnovi poduzetničkih udruživanja, koja su spremna i sposobna rizikovati,
- stimulisanje intenzivnog takmičenja među malim i velikim preduzećima, što vodi nastajanju energične i poduzetničke kulture,
- sposobnost stimulacije inovativnosti,
- sposobnost unapređivanja gospodarskih odnosa među različitim gospodarskim granama, kao i obezbjeđivanje boljih radnih uslova za radnike.

Sektor malih i srednjih preduzeća (SME) je ponekad kritikovan, zbog stvaranja labavih radnih angažmana, kao što su povremeni poslovi (engl. part - time jobs), ili niskih nadnica, prekovremenog rada itd., ali u eri globalizacije malo tko vidi takvu praksu kao problematičnu ; povremeni poslovi, slobodan rad (engl. freelance work), itd, predstavljaju “suštinu modernih i fleksibilnih tržišta radne snage” u svijetu (Armstrong i Taylor 2000 : str. 265). Regionalna, (SME) politika odnosno, razvojne strategije regionalne politike uz pomoć razvoja malih i srednjih preduzeća već dugo vremena pokazuje svoju uspješnost svuda u svijetu.

2. EKONOMIJA ZNANJA U STRATEGIJI EKONOMSKE POLITIKE SLOVENIJE KAO EVROPSKE REGIJE

3. Slovenska razvojna paradigma

Strategija razvoja Slovenije u cjelini proizilazi iz opšteg dokumenta pod nazivom »Slovenija u novom milenijumu : trajnost, konkurentnost, članstvo u EU«¹⁷

Prvi dio tog dokumenta je fokusiran na dugoročni koncept uravnoteženog razvoja u sintezi svih razvojnih vidika i segmenata, dok je drugi dio dokumenta posvećen srednjeročnom razdoblju do 2006 godine.

Razvojna paradigma strategije gospodarskog razvoja Slovenije (SGRS), proizilazi iz jednakomjernog vrednovanja gospodarskog, socijalnog i ekološkog pristupa društvu blagostanja sa jedne strane, i trajnog razvoja koji bi omogućio zadovoljavanje potreba ne samo sadašnjim generacijama već i svim budućim sa druge strane. (UMAR, Poročilo o razvoju 2003 : str. 17). Na međunarodnom planu, Slovenija je dostigla solidan stepen razvoja, što je već dokazano po različitim kriterijima međunarodno priznatog standarda društvenog razvoja. Prema podacima za 2001 godinu Slovenija je popravila svoj položaj u poređenju sa Evropskim prosjekom i čak pretekla neke zemlje EU po BDP-u (Grčku i Portugal naprimjer).

3.1. Prirodni resursi

U skladu sa teorijom održivog razvoja, zemlja koja posjeduje nizak stepen prirodnih i energetske bogatstva biva primorana da izgradi takve izvozne strukture, u kojima moraju dominirati robe sa što manjim procentom sirovinke sa jedne strane, i što većim stepenom tehnološke i informacijske strukture, sa druge strane. Prema IMAD-u (2000), izvoz roba može biti podjeljen u četiri grupe, zavisno od intenziteta pojedinih faktora zastupljenih u izvoznjoj strukturi tih roba. Te grupe čine : prirodni resursi, radna snaga, tehnologija i ljudski kapital.

Za prvu grupu (prirodni resursi), je karakteristično da imaju nizak stepen dodane vrijednosti i relativno jednostavnu tehnologiju proizvodnje. U Sloveniji je značajno to, da u toj grupi prednjače prirodni resursi kao što su : aluminijum, mineralne materije, drvo, prerađeno drvo, drveni poluproizvodi, prerada duvana i koža. Tih sedam grupa (**Tabela 4.**), predstavlja oko jednu polovinu ukupnog slovenskog izvoza roba sa dominantnim sadržajem prirodnih resursa. Omjer proizvoda koji za svoju proizvodnju intenzivno koriste prirodne resurse je u stalnom padu : od 20.6 % u 1992 do 15.3 % u 1999 godini. U 2000 godini je udio prirodnih resursa u proizvodnji roba za izvoz iznosio 15.6 %.

¹⁷ Strategija gospodarskog razvoja Slovenije 2001 - 2006 (SGRS).

Tabela 4. Sadržaj prirodnih resursa u izvozu Slovenije

Sadržaj prirodnih resursa u robama za izvoz									
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prirodni resursi – ukupno %	20.6	20.9	17.7	16.7	16.3	16.6	15.6	15.3	15.6
Aluminijum	2.1	2.0	2.3	2.5	2.4	2.8	2.6	2.7	3.1
Proizvodnja drveta	2.0	2.2	2.5	2.4	2.4	2.2	2.0	1.9	1.8
Minerali	1.0	1.0	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Drvo za preradu (oblovina)	1.2	1.1	1.1	1.0	0.9	0.9	1.0	0.9	0.8
Proizvodi od drveta	0.7	0.6	0.7	0.8	0.6	0.6	0.7	0.6	0.7
Koža	1.3	1.2	1.2	1.2	0.9	0.9	0.7	0.7	0.8
Proizvodnja duvana	0.4	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.4	0.5	0.4

Izvor : SORS podaci o izvozu, SITC, Slovenian Economic Mirror 2000

3.2. Društveni konsenzus

U ostvarivanju osnovnih principa strategije ekonomskog razvoja i regionalne politike, je od velike važnosti ostvarivanje društvenog konsenzusa o svim bitnim pitanjima te strategije. U bliskoj budućnosti Slovenija očekuje da bude suočena sa negativnim uticajem na gospodarsku rast uslijed pokušaja snižavanja inflacije, kao i ukidanja sporazuma o slobodnim trgovačkim odnosima sa državama nekadašnje Jugoslavije. Prema T. Petrin (2003), negativne konsekvence tog procesa kojim je uslovljen pristup Slovenije u EU, je u novim uslovima moguće minimalizirati povećanjem konkurentnosti slovenskog gospodarstva. U tom slučaju, konkurentnost slovenskog gospodarstva može biti posmatrana kao njena sposobnost kao države da poveća gospodarsku rast. Da bi to bilo postignuto Slovenija se mora uključiti u vodeće trendove u svijetu, postati još više inovativna i poduzetnička, primjenjujući načela koja se zasnivaju na novom konceptu gospodarske rasti zasnovane na znanju, informacijama i novim tehnologijama (T. Petrin, Open Document 2003). Takođe se mora zauzimati za modernu proaktivnu industrijsku politiku, jer sama makroekonomska stabilnost ne predstavlja dovoljan uslov za uspostavljanje konkurentnosti gospodarstva u svjetskim razmjerama. To znači - povećati ulogu i doprinos svih ostalih politika koje svojim djelovanjem i principima suštinski utiču na poduzetničko okruženje kao naprimjer :

- dostizanje najviše ravni znanja i osposobljenosti zaposlenih,
- veća ulaganja u istraživanja i razvoj, te brži prenos znanja u gospodarstvo¹⁸,
- povećanje troškovne učinkovitosti javnog sektora,

¹⁸ Prema T. Petrin (2003), potreba za brzim promjenama, znači :

- Podržavati kreativnost
- Djelovati kao »katalizator«, i zagovornik promjena u procesima prilagođavanja gospodarstva prema većoj konkurentnosti, inovativnosti i poduzetništvu,
- Podržavati razvoj kvalitetnog i podsticajnog podneblja za poduzetništvo i inovativnost kroz veću povezanost institucija,
- Obezbjediti sistemski rješenja za :
 - uspostavljanje odgovarajuće implementacijske strukture na državnoj ravni
 - ulaganje u znanje, nove tehnologije i savremene organizacijske strukture,
- Poboljšati administrativno okruženje i dostup do informacija i usluga.

- veći odziv tržišta rada na potrebe gospodarstva,
- kreativni podsticaji za poduzetnička ulaganja u razvoj,
- povećanje troškovne učinkovitosti financijskog sektora,
- brže odstranjivanje administrativnih prepreka za ulaganja, posebno pri uređivanju prostora i pridobivanju lokacija,
- osiguranj stabilnog makroekonomskog okruženja.

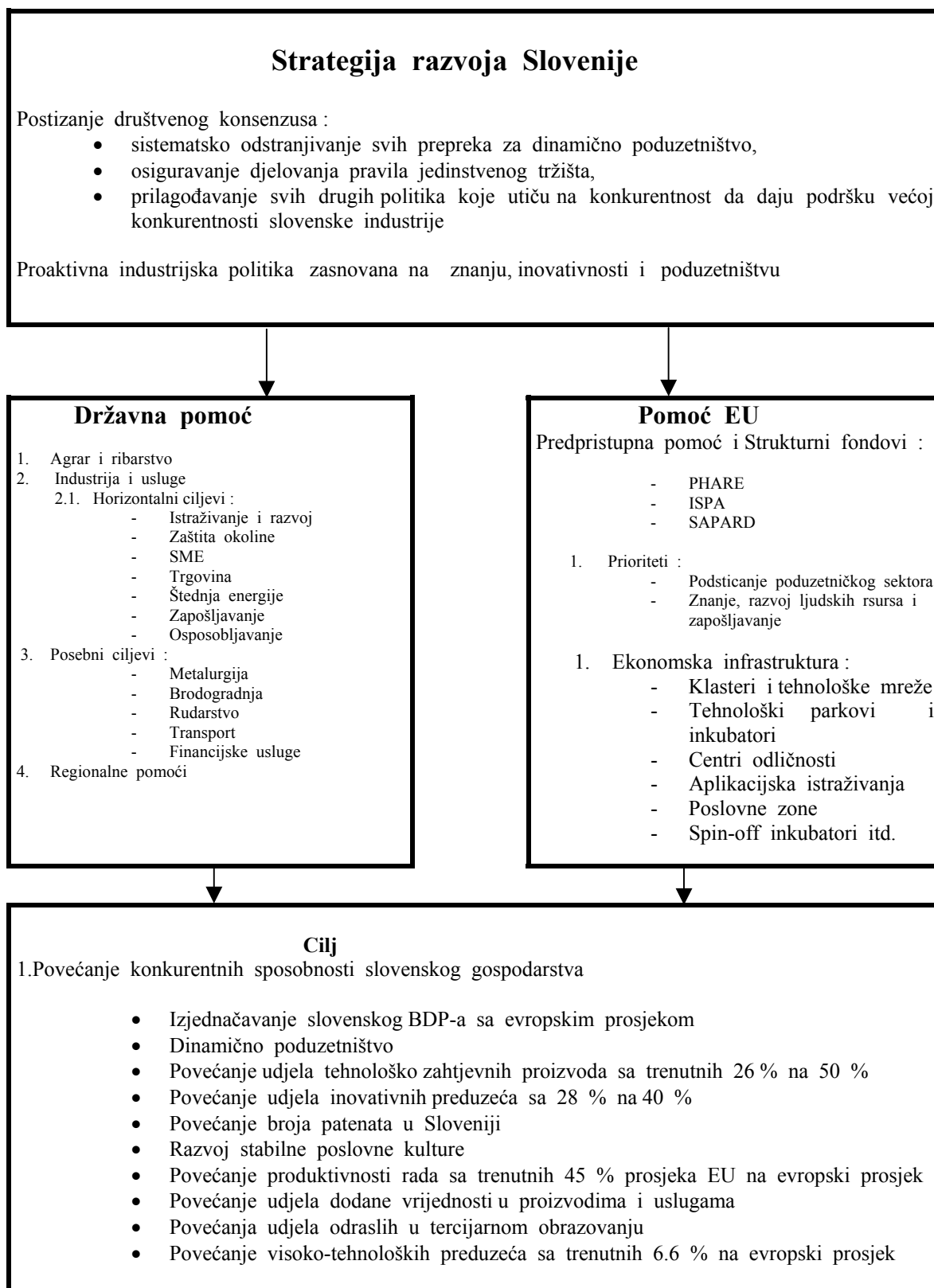
3.2.1. Nacionalni prioriteti u Sloveniji

Da bi se dostigao društveni konsenzus o nacionalnim prioritetima za ulaganje javnih sredstava u znanje i tehnološki razvoj, prema Petrin (2003), potrebna je :

- odluka o prioritetima za područja tehnologija i djelatnosti, u kojima Slovenija ima određene komparativne prednosti i kritičnu masu znanja, a koji bi se mogli ostvariti bolji rezultati sa manjim ulaganjima,
- odluka o odnosu, između finansiranja temeljnih istraživanja i razvojnih istraživanja za usmjeravanje javnih sredstava u okviru nacionalnog istraživačkog programa uz poštivanje prioriternih ključnih područja tehnologija i djelatnosti,
- odluka o znatnom povećanju uloge univerziteta na području istraživanja i razvoja, kao i većem povezivanju univerziteta sa gospodarstvom u svim zajedničkim programima stvaranja, difuzije i diseminacije znanja,
- odluka da je razvojna funkcija proračuna nacionalni prioritet, pri čemu je potrebno fiskalnom politikom stimulirati inovativnost, znanje i razvoj novih tehnologija.

3.3. Osnovna shema strategije razvoja Slovenije

Slika 5.



Izvor : prema Letno poročilo 2003 : str. 4. ; Petrin, Open document 2003. Vlastita shema 2003.

3.3.1. Državne pomoći

Sistem nadzora nad državnom pomoći je bio uspostavljen 2000 godine usvajanjem Zakona o nadzoru državnih pomoći (Ur.l. RS, št.1/00, 30/01), koje su definisane kao »individualne državne pomoći određenom primaocu ili kao opšte sheme državnih pomoći unaprijed određenim primaocem« (Letno poročilo 2003 : str. 4). Državne pomoći se uglavnom dodjeljuju u svrhu pomoći za ubrzanjem razvoja nerazvijenih područja koja pokazuju ispodprosječnu ravan životnog standarda, visoku strukturnu nezaposlenost itd. Takođe se dodjeljuju i za razvoj novih gospodarskih djelatnosti, i kao podsticaj za očuvanje kulture i kulturnog naslijeđa u nekim dijelovima zemlje.

Tabela 5. Državne pomoći u Sloveniji u 2001 godini, po instrumentima :

Kategorija 2001	U SIT po tekućim cijenama						Skupa
	A1	A2	B1	C1	C2	D	
Agrar i ribarstvo	44.157.766.553	1.160.138.986	0	476.498.868	267.628	74.889.627	45.869.561.679
Horizontalni ciljevi	9.727.817.553	8.693.282.644	4.671.008.678	2.902.490.217	0	1.660.566.910	27.655.166.002
Istraživanje i razvoj	4.998.023.523	0	0	0	0	0	4.998.023.523
Zaštita okoline	19.600.000	4.781.819.968	0	615.906.149	0	0	5.417.326.117
Prestrukturiranje	1.580.923.519	114.288.698	3.875.117.144	800.243.273	0	1.648.798.354	8.019.370.988
Mala i srednja preduzeća	1.407.245.030	0	795.891.534	410.140.821	0	11.768.556	2.625.045.941
Zapošljavanje	1.009.146.732	3.797.173.978	0	0	0	0	4.806.320.710
Osposobljavanje	708.382.249	0	0	0	0	0	708.382.249
Štednja energije	4.496.500	0	0	0	0	0	4.496.500
Drugi ciljevi	0	0	0	1.076.199.974	0	0	1.076.199.974
Posebni sektori	6.836.425.961	0	7.216.981.113	0	0	2.368.889	16.424.031.963
Metalurgija	0	0	7.216.981.113	0	0	249.624.889	7.466.606.002
Transport	5.727.743.069	0	0	0	0	2.119.000.000	7.846.743.069
Rudarstvo	45.000.000	0	0	0	0	0	45.000.000
Drugi sektori	1.065.682.892	0	0	0	0	0	1.065.682.892
Regionalne pomoći	2.105.537.460	0	560.288.567	282.158.980		23.508.203	2.971.493.210
Skupa	62.829.547.546	9.853.421.630	12.448.278.358	3.661.148.065	267.626	4.127.589.629	92.920.252.854

Izvor : Ministarstvo za finance RS, Letna poročila o državnih pomoćeh v Sloveniji 2003, str. 29.

Prema klasifikaciji Ministarstva za finance RS, instrumenti državne pomoći su podjeljene prema sljedećim skupinama (vidi **tabelu 4.**) :

1. A : pomoći koje se u cijelosti dodjeljuju primaocima :

- A1 Pomoć preko proračuna : nepovratna sredstva (donacije), subvencije, kamata, odpisi dugova itd.

- A₂ Pomoći preko poreza i sistema socijalne zaštite (oprosti, izuzeća itd.).
- 2. B : Financijski transferi države u obliku kapitalskih ulaganja (engl. equity).
- 3. C : Financijski transferi, pri kojima je element pomoći oslobođenje od plaćanja kamata :
 - C₁ Povoljni zajmovi iz javnih ili privatnih izvora, i zajmovi za preduzeća, koja imaju određene teškoće.
 - C₂ Razni drugi postupci (rezervacije, oprosti itd.).
- 4. D : Garancije.

3.3.1.1. Davaoci državnih pomoći

Davaoci državnih pomoći¹⁹ su sve institucije, koje u skladu sa statističkim propisima pripadaju sektoru države i to su :

- jedinice na centralnoj ravni države
- neposredni korisnici državnog proračuna,
- državni fondovi,
- druge jedinice na centralnoj ravni države,
- jedinice na lokalnoj ravni države,
- neposredni korisnici občinskih proračuna,
- lokalni državni fondovi,
- druge jedinice na lokalnoj ravni države,
- fondovi socijalnog osiguranja.

Individualni državni davaoci državnih pomoći moraju o tome obavjestiti Komisiju za nadzor nad državnoj pomoći, te ispuniti sve potrebne obrasce koje Komisija naknadno razmatra prema »Poslovniku komisije za nadzor nad državnom pomoći«. (Ministarstvo za finance RS, Letna poročila o državnih pomoćeh v Sloveniji, 2003. : str. 29-33). U eventualnim pokušajima zloupotrebe²⁰ državne pomoći Komisija postupa prema pravilniku. Kao država kandidatka za prijem u EU Slovenija je obavezna da omogući transparentnu i učinkovitu kontrolu nad dodjelom državnih pomoći, te o tome informira Evropsku Komisiju. U Sloveniji je prisutan blagi trend opadanja visine državne pomoći, kao i kod EU koja nastoji da smanji državne pomoći, gdje god je to moguće. Udio državnih pomoći je u porastu u slučaju agrara i ribarstva, kao i kod regionalnih pomoći. Za razliku od EU, u Sloveniji se procenat pomoći u agraru konstantno povećava, dok je taj trend u EU (sa izuzetkom sektora usluga), u padu u svim drugim sektorima (**Tabela 6**).

¹⁹ U skladu sa Uredbom o uvođenju i upotrebi standardne klasifikacije institucionalnih sektora (Ur. L. RS, št. 56/98)

²⁰ Ukoliko Komisija ustanovi da državna pomoć nije u skladu sa pravilnikom o dodjeli državnih pomoći, to može da ima za posledicu vraćanje te pomoći, uključujući kamate za period od dobivanja do datuma vraćanja te državne pomoći (Ur. I. RS, št. 1/00).

Tabela 6. Udio državne pomoći u BDP-u u Sloveniji u 1999, 2000, i 2001 godini po kategorijama :

	Državna pomoć u mio SIT u 1999	Udio državne pomoći u BDP u 1999	Državna pomoć u mio SIT u 2000	Udio državne pomoći u BDP u 2000	Državna pomoć u mio SIT u 2001	Udio državne pomoći u BDP u 2001
Agrar i ribarstvo	26.922	0.74 %	38.333	0.95 %	45.870	1.00 %
Horizontalni ciljevi	43.155	1.19 %	29.506	0.73 %	27.655	0.61 %
Istraživanje i razvoj	14.723	0.40 %	4.098	0.10 %	4.998	0.11 %
Zaštita okoline	4.048	0.11 %	2.134	0.05 %	5.417	0.11 %
Prestrukturiranje	5.782	0.16 %	5.316	0.13 %	8.019	0.18 %
SME sektor	2.079	0.06 %	2.925	0.07 %	2.625	0.06 %
Zapošljavanje	13.599	0.37 %	13.258	0.33 %	4.806	0.11 %
Oposobljavanje	1.323	0.04 %	439	0.01 %	708	0.02 %
Štednja energije	112	0.00 %	0	0.00 %	4	0.00 %
Drugi ciljevi	1.489	0.04 %	1.337	0.03 %	1.076	0.02 %
Posebni sektori	18.301	0.50 %	14.889	0.37 %	16.424	0.36 %
Metalurgija	2.019	0.06 %	784	0.02 %	7.467	0.16 %
Transport : letalski, želj.	10.985	0.30 %	11.481	0.28 %	7.847	0.17 %
Rudarstvo	4.830	0.13 %	2.356	0.06 %	45	0.00 %
Drugi sektori	467	0.01 %	268	0.01 %	1.066	0.02 %
Regionalne pomoći	545	0.01 %	768	0.02 %	2.971	0.07 %
Skupa	88.923	2.44 %	83.496	2.07 %	92.920	2.03 %

Izvor : Ministarstvo za finance RS, Letna poročila o državnih pomoćeh v Sloveniji 2003, str. 29.

Kao država kandidatka za prijem u EU Slovenija je obavezna da omogući transparentnu i učinkovitu kontrolu nad dodjelom državnih pomoći, te o tome informira Evropsku Komisiju. U Sloveniji je prisutan blagi trend opadanja visine državne pomoći kao i kod EU, koja nastoji da smanji državne pomoći gdje god je to moguće. Udio državnih pomoći je u porastu u slučaju agrara i ribarstva kao i kod regionalnih pomoći. Za razliku od EU u Sloveniji se procenat pomoći u agraru konstantno povećava, dok je taj trend u EU (sa izuzetkom sektora usluga), u padu u svim drugim sektorima.

3.3.1.2. Horizontalni ciljevi

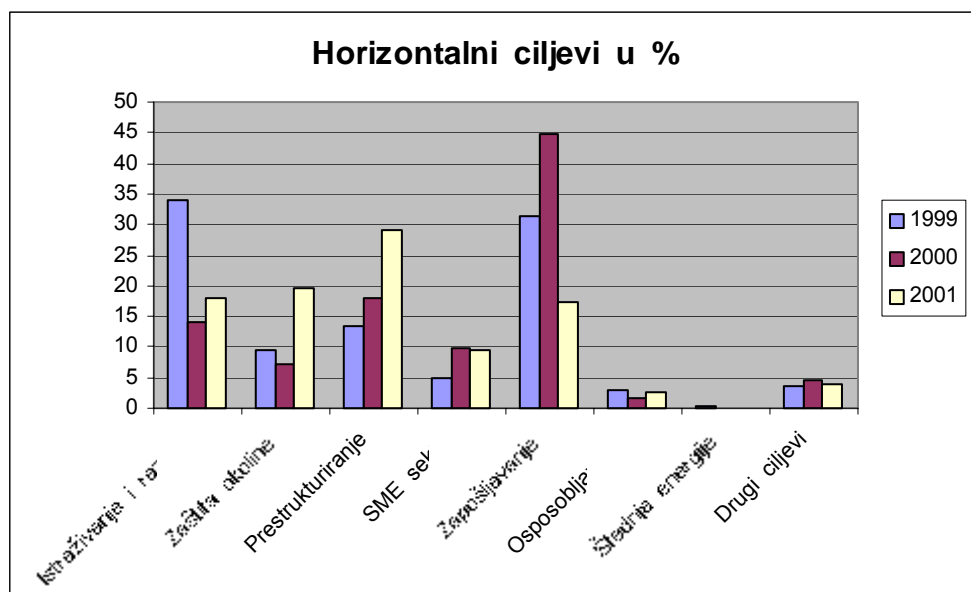
U strukturi pomoći za horizontalne ciljeve su najveći udio u 2001 godini dosegle pomoći za prestrukturiranje (29 % svih horizontalnih pomoći), kao i za zaštitu okoline (19.59 % svih horizontalnih pomoći). Pomoć pri zapošljavanju su predstavljali 17.38 %, dok je približno isti udio imala kategorija istraživanja i razvoja (18.07 %).

Tabela 7. Državne pomoći po horizontalnim ciljevima u 1999, 2000 i 2001 godini

Horizontalni ciljevi	1999			2000			2001		
	U mio SIT	U mio EUR	Udio državne pomoći	U mio SIT	U mio EUR	Udio državne pomoći	U mio SIT	U mio EUR	Udio državne pomoći
Istraživanje i razvoj	14.723	76.04	34.12 %	4.098	19.99	13.89 %	4.998	23.01	18.07 %
Zaštita okoline	4.048	20.91	9.38 %	2.134	10.41	7.23 %	5.417	24.94	19.59 %
Prestrukturiranje	5.782	29.86	13.40 %	5.316	25.93	18.02 %	8.019	36.92	29.00 %
SME sektor	2.079	10.74	4.82 %	2.925	14.26	9.91 %	2.625	12.09	9.49 %
Zapošljavanje	13.599	70.23	31.51 %	13.258	64.66	44.93 %	4.806	22.13	17.38 %
Osposobljavanje	1.323	6.83	3.07 %	439	2.14	1.49 %	708	3.26	2.56 %
Štednja energije	112	0.58	0.26 %	0	0.00	0.00 %	4	0.02	0.01 %
Drugi ciljevi	1.489	7.69	3.45 %	1.337	4.53	4.53 %	1.076	4.95	3.89 %
Ukupno	43.155	222.88	100.00 %	29.506	143.91	100.00 %	27.653	127.32	100.00 %

Izvor : Ministarstvo za finance RS, Letna poročila o državnih pomoćeh v Sloveniji 2003, str. 12.

Slika 6. Državne pomoći namjenjene horizontalnim ciljevima (u %) :



Izvor : Ministarstvo za finance RS, Letna poročila o državnih pomoćeh v Sloveniji 2003, str. 12.

3.3.1.3. Regionalna pomoć

Ciljevi regionalne pomoći su unapređenje razvoja manje razvijenih područja. Evropskim sporazumom o pristupu Slovenije EU, je Slovenija predložila Regionalnu kartu državnih pomoći, kojeg je Evropska komisija usvojila i pokazala da najviša dozvoljena regionalna državna pomoć, može isnositi do 40 % NED²¹. Diferencijacija intenzivnosti

²¹ Neto ekvivalent dotacije (prema Letnom poročilu 2003, str. 22)

regionalnih državnih pomoći je klasificirana po francuskoj standardnoj klasifikaciji teritorijalnih jedinica (SKTE) i iznosi za centralnu slovensku regiju 35 %, dok u ostatku Slovenije iznosi 40 %. Za mala i srednja preduzeća se gornja granica može povećati za 15 odstotaka. Regionalne pomoći su u Sloveniji u 1999 i 2000 godini dosegle samo mali dio svih državnih pomoći ; u 2001 godini je taj udio iznosio 3.5 %, dok je u Evropskoj uniji 56 % svih pomoći prerađivačkoj industriji namijenjeno regionalnim ciljevima.

Tabela 8. Državne pomoći po regionalnim ciljevima u 1999, 2000 i 2001 godini :

Jedinica mjere	1999	2000	2001
Regionalne pomoći u mio SIT	545	768	2.971
Regionalne pomoći u mio EUR	2.81	3.75	13.68
Državne pomoći u prerađivačkom sektoru (u %)	0.88 %	1.70 %	6.32 %
Udio regionalnih pomoći u BDP (u %)	0.01 %	0.02 %	0.07 %

Izvor : Ministarstvo za finance RS, Letna poročila o državnih pomoćeh v Sloveniji 2003, str. 22.

3.3.1.4. Pomoć u sektoru industrije i usluga

Tabela 9. Državne pomoći u sektoru industrije i usluga

	1999		2000		2001	
	U mio SIT	U mio EUR	U mio SIT	U mio EUR	U mio SIT	U mio EUR
Sektor industrije i usluga	61.456	317.40	44.395	216.53	44.079	202.96

Izvor : Ministarstvo za finance RS, Letna poročila o državnih pomoćeh v Sloveniji 2003, str. 11.

U proteklih nekoliko godina je sektoru industrije i usluga u Sloveniji, dodjeljeno najviše sredstava državne pomoći. Podaci iz **tabele 9.** pokazuju da se je udio državne pomoći iz godine u godinu ipak smanjivao ; u poređenju sa podacima iz 1999 godine, to smanjenje je iznosilo 28.3 %, odnosno 0.7 %, u odnosu na 2000 godinu (u SIT). Poređenje sa eurom pokazuje da je smanjenje državne pomoći iznosilo 36.1 %, u odnosu na 1999 godinu, odnosno 6.3 % u odnosu na 2000 godinu. Na taj način možemo zaključiti, da je trend opadanja udjela državnih pomoći u Sloveniji, uporedljiv sa onim u EU.

3.3.1.5 Dodana vrijednost

Tabela 10. pokazuje da je dodana vrijednost po zaposlenom narastala u poslednje tri godine. To govori u prilog tezi da je konkurentna prednost slovenskog gospodarstva u poduzetništvu inovativnosti i znanju koje stvara najveću dodanu vrijednost i postaje osnovni pokretač ekonomske rasti svuda u svijetu.

Tabela 10. Udio dodane vrijednosti u sektoru industrije i usluga i dodana vrijednost po zaposlenom u tom sektoru u 1999, 2000 i 2001 godini

Sektor industrije i usluga	Jedinica mjere	1999	2000	2001
Udio dodane vrijednosti	u %	77.95	77.77	77.21
Broj zaposlenih u tom sektoru	broj	543.802	547.435	556.111
Dodana vrijednost po zaposlenom	u mio SIT	4.46	4.95	5.50

Izvor : Ministarstvo za finance RS, Letna poročila o državnih pomoćeh v Sloveniji 2003, str. 12.

3.3.2. EU pomoć Sloveniji

Najveći dio pomoći EU, koje Slovenija dobija se odnosi na pomoć u okviru PHARE programa, koji je dominirao u periodu 1996, 1997 i 1998 godine u projektima pograničnog sudjelovanja. Sredstva koja su planirana za period od 1999, 2000, 2001 i 2002 godinu, su se odnosila na korištenje sredstava iz programa PHARE i novih instrumenata budućih strukturnih i kohezionih fondova. U periodu 2000 - 2002 je Ministarstvo za ekonomske odnose i razvoj koristilo najviše sredstava ; to ministarstvo je između ostalog, pokrivalo područja zajedničkog djelovanja na jedinstvenom tržištu, liberalizaciju cijena, konkurencije, kao i regionalnog razvoja, čije uređenje spada među suštinska usmjerenja regionalne politike EU. U prvoj fazi tranzicije Slovenije (u periodu 1992 – 1995), pomoć EU u okviru PHARE programa, se uglavnom odnosila na prestrukturiranje gospodarstva, privatizaciju, obrazovanje (TEMPUS), znanost, energetiku, zaštitu okoline itd.

U drugoj fazi, u tzv. »predpristupnom periodu« od 1996 – 1999 godine, je pomoć u okviru PHARE programa preusmjerena prije svega, na jačanje institucionalnih i upravno-administrativnih struktura u skladu sa pravnim redom EU. U 1998 / 1999 godini je Sloveniji bilo odobreno 3 mio ECU u okviru SPP (engl. Special Preparatory Programme), koji se odvijao preko Nacionalnog programa. Prvi dio tog programa (1.3 mio ECU) je bio namjenjem institucionalnoj izgradnji i obuhvatao je twining aktivnosti (sudjelovanje sa nekom od članica EU na institucionalnom nivou), tehničku pomoć i obrazovanje. Drugi dio - u visini 1.7 mio ECU je bio namjenjen pilotskim projektima iz područja zaštite okoline.

Tabela 11. Sredstva EU namjenjena Sloveniji (Kopenhagen, decembar 2002.)

U mio SIT, tekuće cijene

Dodjeljena prava za preuzimanje obaveza		2004	2005	2006	skupa	Prosječna godišnja vrijednost
1	Strukturni fondovi	13.499	18.625	23.669	55.793	18.598
2	Kohezioni fond	14.955	12.574	17.119	44.648	14.883
3	Interreg	1.814	1.853	1.890	5.557	1.852
4	Equal	492	503	513	1.508	503
	Skupa	30.761	33.555	43.191	107.507	35.836

Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, službeni izvještaj 2003.

3.3.2.1 Programi pred-pristupne pomoći Sloveniji

Slovenija već ima uspostavljenu organizacijsku strukturu za primjenu programa PHARE. Sa Memorandumom o ustanovljavanju Nacionalnog fonda određeni su zadaci, obaveze i nadležnosti za decentraliziranu implementaciju programa pristupne pomoći ISPA, SAPARD i PHARE. Na osnovu zakona o organizaciji i radnom području ministara (Ur. 1. RS, br. 71/94, 47/97, 60/99), ustanovljena je Agencija za tržište agrara i razvoj ruralnih područja (slo. Agencija za kmetijske trge in razvoj podeželja), kao i platna agencija za upravljanje sredstvima SAPARD (engl. Special Action for a Pre-Accession for Agriculture and Rural Development).

Slovenija je sredstva iz strukturnih fondova najviše koristila na području agrara i razvoja ruralnih područja, kao i za reformu agrarne politike, koja mora da se uskladi sa pravnim redom EU. Poduzetnički sektor je takođe imao veliki udio u korištenju tih sredstava, a posebno razvoj srednjih i malih preduzeća. Porast potreba za sredstvima strukturnih fondova EU je pokazan i u sektoru socijalne zaštite i penzione reforme. Posebno je iskazan u području pravosuđa i resoru unutrašnjih poslova. U okviru ISPA (engl. Instrument for the Structural Policies for Pre-Accession), za period 2000 – 2006 je obezbjeđena 1 milijarda € pomoći godišnje, za svih deset novih članica EU. Ta će sredstva biti korištena preko Kohezionog fonda i namjenjena su za podršku razvoja zaštite okoline i transporta.

3.3.2.2 Partnerstvo za pristup

Strukturna politika EU se odvija preko Kohezionog i Strukturnih fondova, i u tu svrhu se izdvaja 0.46 % BDP EU. Korištenje svih raspoložljivih fondova će biti za Sloveniju moguće tek kad postane punopravna članica EU. Do tada Slovenija može koristiti sredstva Strukturnih fondova koja su namjenjena usklađivanju regionalnog razvoja EU i obuhvataju Fond za regionalni razvoj, agrar, socijalnu problematiku, ribarstvo itd., i koji se razdjeljuju u skladu sa određenim kriterijima. Najvažniji kriterij je pokazatelj društvenog bruto proizvoda po stanovniku koji mora biti ispod 75 % evropskog prosjeka. Drugi kriterij se odnosi na industrijske regije sa nižim stopama zaposlenosti od evropskog prosjeka, kao i dugoročnu (strukturnu) nezaposlenost itd.

Osnovna strategija koja najviše mobilizira sve oblike pomoći u jedinstvenom okviru za odvijanje slovenskih nacionalnih programa priprema za ulazak u EU je sadržana u projektu »Partnerstvo za pristup«, i obuhvata sljedeće obaveze :

- precizno poštovanje svih obaveza vezanih za demokratiju, makroekonomsku stabilnost, nuklearnu sigurnost, u tačno određenim rokovima, uz striktno poštovanje prioriteta koje je odredila Komisija,
- mobiliziranje svih raspoložljivih sredstava i izvora u EU za pripremu država kandidatki za pristup u EU. To se odnosi prije svega na program PHARE i nove oblike pomoći koje EU nudi u budućem periodu.

Tabela 12. Predviđena podjela sredstava Strukturnog fonda EU :

U milionima SIT, tekuće cijene

Dodjeljena prava za preuzimanje obaveza	Uključuje evropski strukturni fond	%	2004	2005	2006	Skupa	Prosječna godišnja vrijednost
1	Podsticanje poduzetničkog sektora i regija	ERDF*	4.995	6.891	8.758	20.643	6.881
		EAGGF**	1.350	1.863	2.367	5.579	1.860
2	Znanje, razvoj ljudskih izvora i zapošljavanje	ESF***	4.455	6.146	7.811	18.412	6.137
3	Ekonomska infrastruktura	ERDF*	2.700	3.725	4.734	11.159	3.720
	Skupa		13.499	18.625	23.669	55.793	18.598

Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, službeni izvještaj 2003.

- * ERDF - Evropski Fond za Regionalni Razvoj
- ** EAGGF - Evropski Agrarni Vodič i Garancijski Fond
- *** ESF - Evropski Socijalni Fond

3.3.2.3. Podsticanje poduzetničkog sektora i konkurentnosti

I prioritet - Podsticanje poduzetničkog sektora i konkurentnosti

Slika 7. Projekti financirani iz EAGGF - 5.579 mio SIT.

Ulaganja u poduzetnički sektor agrara	Izboljšavanje prerade i prodaje agrarnih proizvoda	Podsticanje djelatnosti vezanih za agrar	Prodaja kvalitetnih agrarnih proizvoda
<ul style="list-style-type: none"> - Novogradnje i adaptacije, - vodna infrastruktura i navodnjavanje, - uređenje pašnjaka, aglomeracija, - kupovina opreme, mehanizacije, prostora i zemljišta 	<ul style="list-style-type: none"> - Ulaganja u prehrambeno – prerađivačke obrte, - ulaganja u novu opremu - ulaganja u obnovu, nekretnina u svrhu ugradnje nove opreme. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ulaganja u gradnju turističkih kapaciteta i poboljšanje turističkih usluga, - ulaganje u radionice domaćih obrti na seoskim posjedima, 	<ul style="list-style-type: none"> - Razvoj novih robnih marki, - promocija zaštitnih marki, - sofinanciranje početnih troškova pri usmjeravanju u preradu kvalitetnih proizvoda, - sufinanciranje troškova certifikacije
40 %	40 %	15 %	5 %

Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, službeni izvještaj 2003.

I.I. Prioritet - Podsticanje poduzetničkog sektora i konkurentnosti

Slika 8. Projekti finansirani iz ERDF – 20.643 mio SIT.

Inovativno podneblje	Podsticanje razvoja turističkih destinacija	Unapređenje lokalne podrške poduzetništvu
<ul style="list-style-type: none"> - Klasteri i tehnološke mreže, - Tehnološki parkovi i inkubatori, - tehnološki centri, ostala inovativna infrastruktura, - aplikacijska istraživanja, - centri odličnosti. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uspostavljanje razvojne infrastrukture, - promocija i prodaja turističkih destinacija, - obnova i izgradnja nove zajedničke turističke infrastrukture, - uključivanje kulturnog naslijeđa i prirodnih vrijednosti u turističku ponudu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vaučerski sistem savjetovanja, - podrška posebnim ciljnim skupinama, - pomoć pri prilagodavanju SME zahtjevima globalnog tržišta, - podrška lokalnim poduzetničkim inicijativama.
40 %	40 %	20 %

Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, službeni izvještaj 2003.

III Prioritet : Znanje, razvoj kadrova (engl. Human resources), i zapošljavanje

Slika 9. Prijedlog projekata finansiranih iz ESF -18.412 mio SIT

Razvoj i podsticanje aktivnih politika tržišta rada	Socijalna uključenost osoba sa posebnim potrebama	Doživotno obrazovanje	Poduzetništvo i prilagodljivost
<ul style="list-style-type: none"> - Usmjeravanje i profesionalno savjetovanje, - osposobljavanje na radnom mjestu, profesionalno i stručno, - programi zapošljavanja, - subvencije za osobe koje zapošljavaju nove radnike, - obavještavanje, - projekt nacionalnih, granskih sportskih škola, zapošljavanje trenera. 	<ul style="list-style-type: none"> - Savjetovanje, usmjeravanje, motiviranje... - aktivnosti za strukture, odnosno sisteme i prateće aktivnosti. 	<ul style="list-style-type: none"> - Stručno usavršavanje učitelja, voditelja i organizatora IO, mentora i savjetnika, - profesionalno i stručno obrazovanje, - opšte profesionalno i stručno obrazovanje, - usavršavanje stručnih radnika u sportu, - obnova programa nižeg i srednjeg profesionalnog obrazovanja I. prioriteta, 	<ul style="list-style-type: none"> - Osposobljavanje zaposlenih, - pridobivanje nacionalnih profesionalnih kvalifikacija, - razvoj i podsticanje novih oblika rada, - osposobljavanje i podrška pri formiranju preduzeća, koja uključuju samozapošljavanje, posebno žena, - podsticanje lokalnih programa zapošljavanja.
40 %	10 %	30 %	20 %

Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, službeni izvještaj 2003.

3.3.3. *Gospodarska struktura*

Gospodarska struktura Slovenije se sve više približava strukturi EU, i drugih razvijenih ekonomija ; smanjuje se udio poljoprivrede i industrije u strukturi BDP-a povećava struktura usluga i tehnološki intenzivnijih djelatnosti. Usluge trgovine, ugostiteljstva i transporta su takođe blizu evropskog prosjeka, dok još uvijek zaostaje u sektoru poslovnih i finansijskih usluga²²

3.3.3.1. *Makroekonomska politika*

Makroekonomska politika u Sloveniji obuhvata tri osnovna okvira : monetarnu dohodkovnu, i politiku javnih financija. Osnovni pokazatelji makroekonomske stabilnosti se izražavaju preko :

- stepena rasti BDP –a u stalnim cijenama,
- stepena inflacije,
- platno-bilansne ravnoteže,
- vanjskog duga,
- javnog duga,
- stepenu zaposlenosti (nezaposlenosti),
- državnom riziku.

Fiskalna politika u Sloveniji predstavlja jedan od najvažniji instrumenata razvojne ekonomske politike. Osnovni zadatak i strateška usmjerenost fiskalne politike predstavlja »prestrukturiranje javnofinancijskih prihoda i rashoda«, koji treba da djeluju podsticajno na konkurentnost gospodarstva. Takvo djelovanje dovodi do postepenog uravnoteženja javnih financija, ne povećavajući njihov udio u BDP-u. (UMAR, 2002 : str. 26).

Jedan od osnovnih uzroka visoke inflacije u Sloveniji je vezan za uticaj nezavršenih strukturnih reformi, odnosno njenog nerazmjenskog sektora ili strukture, i obsega javnofinancijskih rashoda i indeksacije. Rast plata u tom sektoru, kao i rast drugih nenadzorovanih cijena usluga, prouzrokuju inflacijske pritiske odnosno, zadržavaju nivo inflacije na relativno visokom nivou u Sloveniji. Strategija gospodarskog razvoja Slovenije, polazi od realnog trenda paradigme gospodarskog razvoja u svijetu a to je - razvoj društva zasnovanog na znanju, tehnološkom razvoju i poduzetništvu (UMAR, 2002 : str. 17). Paralelno razvijanje svih faktora koje čine jedinstvenu cijelinu takvog društva predstavlja dugoročan projekat i osnovni mehanizam ostvarivanja konkurentnosti gospodarstva. Obrazovna struktura stanovništva u Sloveniji je relativno dobra a nedostatak u tom segmentu predstavlja - nizak udio osoba sa tercijskim obrazovanjem.

²² Međunarodne analize slovenskog gospodarstva pokazuju, da Slovenija zaostaje za evropskim prosjekom udjela poslovnih i finansijskih usluga u BDP-u. (taj raskorak se je još više povećao, sa 9.6 % u 1995 godini, na 10.5 % u 2001 godini. (SURS, Proračuni UMAR, prema Poročilo o razvoju 2003 : str. 23.).

Tabela 13. Struktura bruto domaćeg proizvoda za 1995, 2000 i 2001 godinu

Djelatnost		Udio u BDP – u U % (tekuće cijene)			Struktura radno aktivnih u %		
		1995	2000	2001	1995	2000	2001
A	Poljoprivreda, šumarstvo, lov	3.9	2.9	2.7	6.9	5.6	5.2
B	Ribarstvo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C	Rudarstvo	1.2	0.9	0.8	1.0	0.7	0.7
D	Prerađivačke djelatnosti	24.6	24.0	23.7	34.4	29.4	29.3
E	Elektrika, plin, voda	2.6	2.8	2.9	1.5	1.4	1.4
F	Građevinarstvo	4.3	5.3	5.2	6.6	7.9	7.9
G	Trgovina i popravci motornih vozila	10.5	10.0	10.1	13.0	13.6	13.6
H	Ugostiteljstvo	2.6	2.8	2.9	4.1	4.3	4.3
I	Promet, skladištenje i veze	6.7	7.0	6.9	5.9	6.0	6.0
J	Financijsko posredništvo	3.5	3.9	3.9	2.2	2.4	2.4
K	Nekretnine, najam i poslovne usluge	10.1	10.5	10.7	5.7	6.7	6.9
L	Javna uprava, odbrana, soc. osig.	4.6	5.0	5.2	4.2	5.2	5.4
M	Obrazovanje	4.9	5.1	5.3	5.8	6.4	6.5
N	Zdravstvo i socijalna zaštita	4.6	4.8	5.0	5.3	6.4	6.
O	Ostale usluge	2.9	3.3	3.4	3.4	4.0	4.1
PBS	Bankarske usluge	-2.0	-1.9	-1.7			
A+B	Poljoprivreda, šumarstvo, ribarstvo	3.9	2.9	2.7	6.9	5.7	5.2
C..F	Industrija i građevinarstvo	32.6	33.1	32.6	43.6	39.4	39.2
C..E	Industrija	28.3	27.7	27.4	2.6	2.1	2.0
G..O	Usluge	50.2	52.3	53.2	49.5	54.9	55.6
G..K	Pretežno tržišno usmjerene usluge	33.3	34.1	34.4	30.8	33.0	33.2
L..O	Netržišno usmjerene usluge	16.9	18.2	18.8	18.7	21.9	22.5

Izvor : SURS, Proračuni UMAR, prema Poročilo o razvoju 2003. str.23.

3.4. Obrazovanje u Sloveniji

U 2002 godini se povećao prosječan broj godina školovanja aktivnog stanovništva i iznosio je u prosjeku 11.3 godine. Podaci o strukturi zaposlenih pokazuju da je najbolja obrazovna struktura zaposlenih u javnoj upravi, te da se povećava broj visoko obrazovanih osoba koje traže zaposlenje.

Povećava se i broj mladih koji su uključeni u obrazovanje : neto upisni količnik po završenom obaveznom školovanju do 17 godine starosti prelazi 90 %, i viši je u prosjeku od prosjeka EU i zemalja OECD-a (UMAR, Poročilo o razvoju 2003, str.

36.). Ipak po udjelu stanovništva starijeg od 25 godina, sa završenom srednjom školom i fakultetom zaostaje za nekim razvijenim zemljama ali, i Češkom i Poljskom. Izdvajanja za obrazovanje u Sloveniji je na nivou EU i zemalja OECD :

Tabela 14. Udio stanovništva u starosti 25 i više godina sa srednjom školom u periodu 1995 – 2002, u %.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Obrazovna struktura stanovništva								
Stanovništvo sa srednjom školom	58.6	60.2	60.4	62.1	63.5	65.1	65.6	66.6
Srednje obrazovanje :	45.8	48.1	47.7	48.4	49.6	50.6	51.0	51.9
- srednja zanatska škola	23.0	24.5	24.4	24.3	24.1	22.5	22.9	23.1
- stručna ili opšta	22.8	23.6	23.4	24.1	25.4	28.1	28.0	28.7
Tercijarno obrazovanje :	12.8	12.1	12.6	13.7	13.9	14.5	14.6	14.8
- više	6.6	6.2	6.5	6.9	6.8	6.7	6.2	6.0
- visoko	5.6	5.3	5.4	6.1	6.3	7.0	7.6	8.1
- posdiplomsko	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7
Pokazatelji obrazovanja omladine								
Završili sred. školu (u % generacije)	70.4	74.8	74.1	74.4	76.7	75.4	Np	Np
Redovni diplomanti (u % generacije)	17.8	19.9	19.9	19.6	22.4	21.7	22.0	Np
Upisani u sred. škole (u % od 16 – 19 godina)	82.0	84.1	87.0	88.2	89.2	91.4	95.8	97.9
Redovni studenti (u % od 20 - 24 godine)	30.1.32.7	34.4	38.2	43.6	45.2	38.3	52.5	

Izvor : SURS ; proračuni UMAR, Poročilo o razvoju 2003, str. 137.

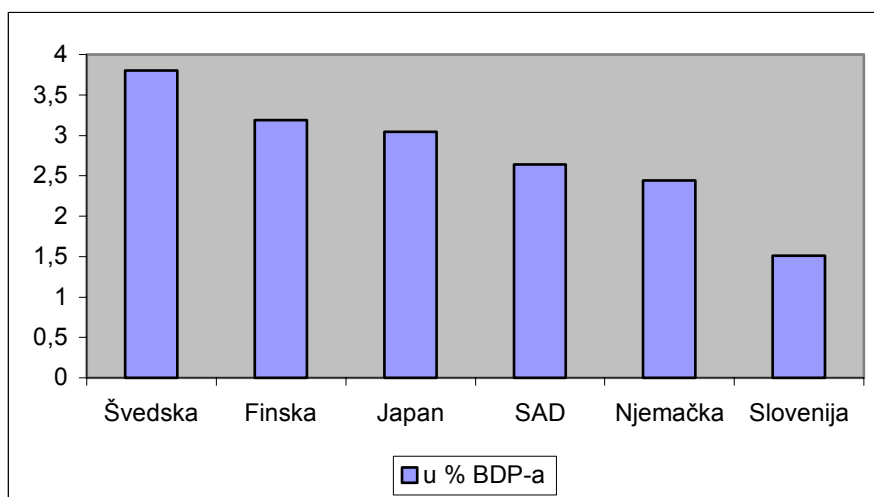
Primjedba ; np – nema podataka

U periodu 1995 – 2002 su javni izdaci namjenjeni obrazovanju (skupa sa predškolskim odgojem) iznosili između 5.5 % i 5.7 % od BDP-a. Udio izdataka za terciarno obrazovanje u periodu od 1995 - 2000 se kretalo od 1.1 i 1.2 % BDP-a. U 2000 godini je srednje škole završilo 75 % generacije (27.5 % stručne srednje škole i 47.9 % ostale škole). Odraslih je bilo u srednjem obrazovanju, iste godine 19.449, što je 2.3 puta više nego u 1995 godini. Srednju školu je 2000 godine završilo 5.966 odraslih što je 3.3 puta više nego u 1995 godini (UMAR, Poročilo o razvoju 2003 : str. 136). U terciarnom obrazovanju broj studenata prevazilazi 35 studenata na 1000 stanovnika, što je plan Nacionalnog programa visokog školstva u Sloveniji.

3.4.1. Ulaganje u znanost i razvoj

Poslovni rezultati su dokazano svuda u svijetu zavisni od ulaganja u nauku i razvoj kao i obrazovanje i usavršavanje kadrova (engl. human capital). Paralelno razvijanje svih faktora koje čine jedinstvenu cjelinu takvog društva, predstavlja dugoročan projekat i osnovni mehanizam ostvarivanja konkurentnosti gospodarstva. Obrazovna struktura stanovništva u Sloveniji je relativno dobra, a najveći nedostatak u tom segmentu, predstavlja nizak udio osoba sa tercijarnim obrazovanjem. U pogledu obsega ulaganja u istraživanje i tehnološki razvoj, Slovenija u prosjeku izdvaja 1.51 % svog BDP-a (vidi **sliku 10.**), i planira da u skladu sa osnovnom strategijom razvoja društva koje temelji na znanju, do 2006 godine poveća procenat izdvajanja za znanost i razvoj (R & D) na 2 % od BDP-a.

Slika 10. Izdvajanja iz BDP-a za znanost, po državama u svijetu :



Izvor : Eurostat 2000

Anketa napravljena u Institutu za ekonomska istraživanja (IER), i Statističkim zavodom RS u 536 preduzeća u Sloveniji, je pokazala visok stepen povezanosti ulaganja u tehnologiju i razvoj, uključujući i dodanu vrijednost u slovenskim preduzećima. Ukratko, preduzeća koja su u proteklom periodu ulagala u istraživanje i razvoj (R & D), pokazuju daleko bolje poslovne rezultate od skupine preduzeća koja ne ulažu u razvoj. Ta preduzeća imaju veću dodanu vrijednost na zaposlenoga i veća ulaganja u razvoj što ih čini dugoročno stabilnijim i usmjerenim u budućnost. U **tabeli 15.** su prikazane dvije skupine preduzeća ; ona koja ulažu u istraživanje u razvoj (R & D), i ona koja ne ulažu. Iz tabele se vidi da ona preduzeća, koja ulažu u istraživanje i razvoj imaju 38 % veću dodanu vrijednost na zaposlenog, (kao i 30 % veći prihod), te veći stepen razvojne intenzivnosti, od preduzeća koja ne ulažu u istraživanje i razvoj. U prvoj skupini preduzeća koja ulaže u razvoj je ulaganje po zaposlenom veće za 61 % , obrazovna struktura zaposlenih za 100 % bolja od druge skupine i u zadnjih pet godina su obnovili preko 25 % svih svojih proizvoda. Takođe nije nevažan podatak da je skupina koja ulaže u razvoj imala 10 puta veći omjer patenata na zaposlenoga od druge skupine (Manager 2000, br. 11, str. 65, prema M. Kos).

Tabela 15. Tehnološko – poslovni rezultati preduzeća, koja ulažu u istraživanje i razvoj, i preduzeća koja ne ulažu (podaci za 1997 godinu u 1000 DeM po zaposlenom) :

	Preduzeća koja ulažu u R & D	Preduzeća koja ne ulažu u R & D
Zaposlenih %	48 682	61 499
DV na zaposlenog	39.5	28.7
Razvojna – tehnološka stopnja :	5.6	5.0
- proizvoda	5.24	4.6
- proizv. Procesa		
Ulaganje u R & D :	3.36	0
% prihoda :	2.7	0
Ulaganje po zaposlenom	5.77	3.58
Kadrovi u R & D	15.4	0
Obrazovanje zaposlenih :	13.1	5.6
- visoka	7.4	4.5
- viša		
Obseg obnovljenih proizvoda u zadnjih 5 godina %	48.1	38.4
Važećih patenta po zaposlenom %	1.04	0.1
Zaostajenje za EU u godinama po:	4.1	5.5
- cijenama	5.7	7.0
- DV	2.9	3.5
- Razvoju		
Obseg osavremenjavanja osnovnih sredstava u 2 godine	31.3	17.7
Udio države u R & D	2.7	0
ROA %	3.5	3.3
ROS %	3.5	3.0

Izvor : Manager 2000, št. 11, str. 65. prema M. Kos.

3.4.2. Broj istraživača na tisuću stanovnika

Broj istraživača koji uključuje osobe koje se bave znanstveno-istraživačkim radom u punom radnom vremenu i onih koji su uključeni u razne vidove istraživačkog rada u sklopu osnovnih djelatnosti, iznosi u prosjeku u Sloveniji 4.5 istraživača na 1000 stanovnika. To je još uvijek ispod evropskog prosjeka koji iznosi 5.3 istraživača / 1000 stanovnika.

Tabela 16. Broj istraživača izražen u ekvivalentu punog zaposlenja u Sloveniji u periodu 1995 – 2000.

	Broj istraživača	Struktura istraživača glede na sektor zaposlenja, u %			
		Poslovni sektor	Vladin sektor	Visokoškolski sektor	Privatni (neprofitni) sektor
1995	4897 ¹	28.6	32.8	35.9 ¹	2.7
1996	4489	30.5	35.2	31.4	2.8
1997	4022	34.0	34.8	28.4	2.8
1998	4285	34.0	35.0	28.8	2.2
1999	4427	34.8	34.1	29.5	1.6
2000	4336	31.8	34.5	30.9	2.8

Izvor : Statistični letopis, SURS : Statistične informacije Izračuni UMAR, Letno Poročilo 2003, str. 143.

Primjedba ; ¹precenjen podatak zbog greške u broju istraživača visokoškolskog sektora.

3.4.2.1. Internet

Indikator upotrebe interneta pokazuje stepen razvoja i dinamiku uključivanja društva u svjetske informacijske tokove i na tom području Slovenija pokazuje poboljšanje. Udio korisnika interneta se je u periodu od 1995 godine do 2001, povećao približno za osam puta. Iako je po broju korisnika interneta (35 %), Slovenija iznad prosjeka zemalja kandidatki za članstvo u EU (7.8 %), ipak još uvijek zaostaje za evropskim prosjekom (51 %).

3.5. Konkurentnost Slovenije

U periodu od 2002 - 2003 godine se nacionalna konkurentnost Slovenije povećala na području mikroekonomske konkurentnosti, kao i njena sposobnost za dalji ekonomski rast u srednjoročnom periodu. Među osamdeset ocjenjenih zemalja Slovenija je uvrštena na 27 mjesto po indeksu sposobnosti rasti (GCI)²³, odnosno na 28 mjesto po indeksu mikroekonomske konkurentnosti. Prema godišnjem izvještaju Svjetskog ekonomskog foruma (WEF), Slovenija je uvrštena na 28 mjesto po konkurentnosti između 40 zemalja. Konkurentnost država je ocjenjena na osnovu indeksa razvojne i mikroekonomske konkurentnosti. Indeks razvojne konkurentnosti (engl. Growth Competitiveness Index), pokazuje srednjoročne razvojne perspektive, odnosno perspektive razvoja u sljedećih pet godina. Mikroekonomski indeks konkurentnosti (engl. Microeconomic Competitiveness Index), odražava kompatibilnost BDP-a i poduzetničke klime u zemlji na dugoročnoj osnovi.

Naprimjer, Velika Britanija, Njemačka, Holandija, Švicarska itd. su države koje se prema mikroekonomskoj konkurentnosti uvrštavaju na više mjesto u odnosu na razvojnu konkurentnost. Na drugoj strani, zemlje kao što su Singapur, Tajvan,

²³ Growth Competitiveness Index mjeri sposobnost države za rast u budućem srednjoročnom periodu (5 – 8 godina).

Švedska, Australija, Kanada, Južna Koreja itd., se uvrstavaju prema razvojnoj konkurentnosti na više mjesto, u odnosu na mikroekonomsku konkurentnost. Prema izvještaju Svjetskog Ekonomskog Foruma (WEF), o globalnoj konkurentnosti za 2002/2003 godinu, na vrhu tabele se nalaze SAD, a iza njih su Finska, Tajvan Singapur itd. Od tranzicijskih zemalja istočne evrope, je od Slovenije na višem mjestu uvrštena samo Estonija (26 mjesto, **Tabela 17**). Prema P. Stanovnik i A. Kovačič (2002), konkurentske prednosti Slovenije se sastoje u sljedećem :

- veća dostupnost preduzeća do bankarskih kredita,
- stepen poreza na profit,
- fleksibilnost u oblasti ekoloških zahtijeva i propisa,
- obseg izdataka za odbranu,
- opremljenost sa prenosnim telefonima,
- uključenost u tercijarno obrazovanje (14 mjesto),
- raširenost upotrebe interneta u školama (19 mjesto),
- kvalitet javnog školskog sistema (18 mjesto),
- izdaci preduzeća za istraživanje i razvoj (24 mjesto),
- dodana vrijednost,
- relativno kvalitetno zdravstveno osiguranje.

Medu slabosti i nedostatke u slučaju Slovenije autori navode :

- slaba podrška vlade u razvoju informacijskih tehnologija (47 mjesto),
- nizak stepen konkurentnosti među ponuđačima dostupa do interneta,
- slaba fleksibilnost platnog sistema,
- nedostatak zadovoljavajućeg broja industrijskih klastera (58 mjesto),
- skroman nivo prenosa novih tehnologija preko neposrednih stranih investicija (60 mjesto),
- visina inflacije,
- uslovi za otpuštanje i najam radnika,
- dužina rješavanja sporova vezanih za poslovne ugovore.

Anketa o inovacijskoj djelatnosti u Sloveniji koja je uključivala 2.887 preduzeća je pokazala, da je stepen inovativnosti, odnosno udio inovativnih preduzeća koji su u periodu 1999 - 2000 uvela nove proizvode ili usluge - smanjen, i iznosi 21.7 % svih anketiranih preduzeća. Za Sloveniju je karakteristično da je inovativnost najviše izražena kod velikih preduzeća (sa preko 250 zaposlenih), i iznosi 58.8 % ispitanih, dok kod srednjih preduzeća (sa 50 - 250 zaposlenih), stepen inovativnosti iznosi 32.6 %. Kod malih preduzeća taj stepen iznosi 12.4 %.

Tabela 17. Rangiranje 40 najkonkurentnijih država u 2002 godini.

Država	Rang razvojne konkurentnosti 2002	Rang razvojne konkurentnosti 2001	Država	Rang mikroekonomske konkurentnosti 2002	Rang mikroekonomske konkurentnosti 2001
SAD	1	2	SAD	1	2
Finska	2	1	Finska	2	1
Tajvan	3	7	Velika B.	3	7
Singapur	4	4	Njemačka	4	4
Švedska	5	9	Švicarska	5	5
Švicarska	6	15	Švedska	6	6
Australija	7	5	Holandija	7	3
Kanada	8	3	Danska	8	8
Norveška	9	6	Singapur	9	9
Danska	10	14	Kanada	10	12
Velika B.	11	12	Japan	11	10
Island	12	16	Austrija	12	11
Japan	13	21	Belgija	13	15
Njemačka	14	17	Australija	14	14
Holandija	15	8	Francuska	15	13
Novi Zeland	16	10	Tajland	16	21
Hongkong	17	13	Island	17	16
Austrija	18	18	Izrael	18	17
Izrael	19	24	Hongkong	19	18
Čile	20	27	Irska	20	22
Koreja	21	23	Norveška	21	19
Španija	22	22	Novi Zeland	22	20
Portugal	23	25	Koreja	23	26
Irska	24	11	Italija	24	23
Belgija	25	19	Španija	25	24
Estonija	26	29	Malezija	26	37
Malezija	27	30	Slovenija	27	32
Slovenija	28	31	Mađarska	28	27
Mađarska	29	28	Juž. Afrika	29	25
Francuska	30	20	Estonija	30	28
Tajland	31	33	Čile	31	29
Juž. Afrika	32	34	Tunis	32	
Kina	33	39	Brazil	33	30
Tunis	34		Češka	34	34
Mauricij	35	32	Tajland	35	38
Litva	36	43	Portugal	36	33
Trinidad	37	38	Indija	37	36
Grčka	38	36	Kina	38	43
Italija	39	26	Kostarika	39	48
Češka	40	37	Litva	40	50

Izvor : WEF, Ženeva, anketa IER i EF, Ljubljana, 2002.

Inovativnost u Sloveniji je više izražena u proizvodnim djelatnostima u odnosu na uslužne djelatnosti, što je u skladu sa većim stepenom internacionalizacije industrije u odnosu na usluge. Stanovnik i Kovačič (2002), navode da su 66 procenata svih preduzeća, samostalno učestvovali u stvaranju novih proizvoda, dok je 30 % preduzeća razvila nove proizvode u saradnji sa inostranim znanstveno - istraživačkim institucijama. Autori zaključuju da je i u slučaju Slovenije, kao i većine drugih država, trajna rast produktivnosti moguća samo na podlozi povećanja inovacijske sposobnosti preduzeća, kroz sposobnost upotrebe novih tehnologija, inovacije proizvoda i

proizvodnih postupaka, kao i uspješnog uključivanja na svjetsko tržište.

3.5. Poduzetništvo u Sloveniji

3.6.1. Indeks poduzetničke aktivnosti (TEA)

Prema studiji koju su od 1997 godine sproveli vodeći istraživači sa London Business School (Velika Britanija), i Babson College (SAD), poduzetništvo u svijetu je u uskoj vezi sa nacionalnim gospodarskim rastom. Istraživanje pod nazivom »Global Entrepreneurship Monitor« (GEM), pokazalo je, da postoje tačno određeni razlozi, zašto neke zemlje imaju veći stepen poduzetničke aktivnosti od drugih, i pokušalo utvrditi - na koji način je moguće povećati nacionalni nivo poduzetničke aktivnosti. Osnovni model GEM-a se temelji na pretpostavci, da na poduzetničke aktivnosti u nekoj zemlji utiče niz specifičnih okolnosti. U istraživačkom projektu GEM 2002 su učestvovala 37 zemlje, koje sve skupa predstavljaju 62 % svjetskog stanovništva i čak 92 % svjetskog BDP-a.

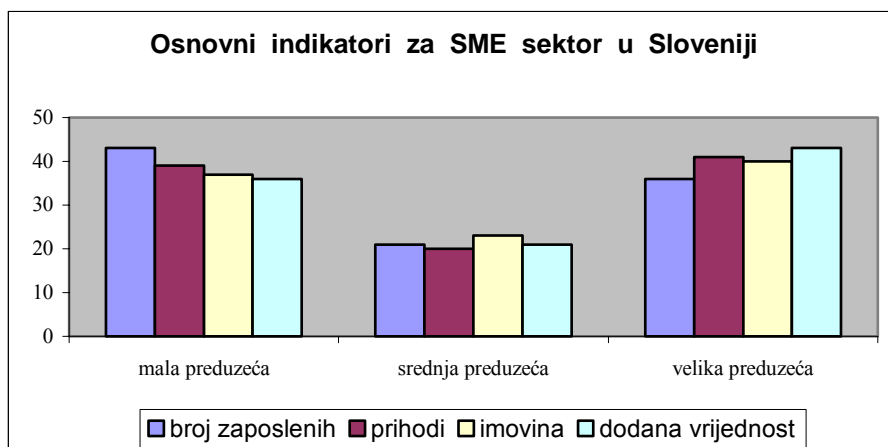
Istraživanje je takođe pokazalo da je u proučavanim državama poduzetničko aktivnih oko 12 % stanovništva ili 286 miliona odraslih pojedinaca u starosti od 18 - 64 godine. Slovenija je 2002 godine prvi put bila obuhvaćena tim istraživanjem. S obzirom na indeks poduzetničke aktivnosti TEA, kojim se mjeri udio stanovništva u starosti od 18 do 64 godine u poduzetničkim aktivnostima, Slovenija zauzima 25 - 28 mjesto u skupini od 37 zemalja. U 2002 godini je bilo u Sloveniji 58 tisuća poduzetnika odnosno, pojedinaca koji su ustanovili novo preduzeće ili započeli poduzetničku djelatnost. Među zemljama u svijetu su velike razlike u motiviranosti za osnivanje novih preduzeća ; prema istraživanjima GEM-a, najveći broj osoba, koji su bili prisiljeni baviti se poduzetništvom su u Brazilu i Argentini, dok je najmanje takvih u Francuskoj i Španiji. U Sloveniji indeks TEA iznosi 1.4 procenta, što znači da se u Sloveniji svaki 70 odrasli stanovnik odluči za poduzetništvo iz nužnosti, odnosno što nema druge mogućnosti za zaposlenje. To dovodi do podatka da je u Sloveniji 20 tisuća poduzetnika - nedobrovoljno u preduzetništvu, što je u svjetskom mjerilu uvrštava na relativno visoko mjesto (od 37 država, Slovenija je na 13 mjestu).

Stepen preduzetništva kao ličnog izbora koji pruža bolje mogućnosti je najviši u ekonomski najrazvijenijim zemljama. Za Sloveniju je takođe karakteristično, da su čak dvije trećine preduzetnika u ranoj fazi preduzetničkog procesa (GEM Slovenija, Finance br. 220. str. 20).

3.6.2. Sektor malih i srednjih preduzeća (SME)

U Sloveniji je u 2001 godini poslovalo 102.895 preduzeća, od čega je bilo 37.210 gospodarskih društava i 65.685 poreskih obveznika, među kojima većinu čine privatni poduzetnici. Ti gospodarski subjekti su ukupno zapošljavali 617.230 ljudi. Mala preduzeća, koja zapošljavaju manje od 50 ljudi su zapošljavala 43 % svih zaposlenih u Sloveniji. Srednja preduzeća sa 50 - 249 zaposlenih su zapošljavala 21 % zaposlenih i velika preduzeća, sa preko 250 zaposlenih su u 2001 godini zapošljavala 36 % svih zaposlenih u Sloveniji.

Slika 11. Osnovni pokazatelji za mala srednja i velika preduzeća u Sloveniji



Izvor : IPMMP prema D. Močnik, 2002. Finance br. 220. Str. 20.

Velika preduzeća su su ostvarila i najveće prihode (41 %), ali ni mala preduzeća nisu bila ništa slabija (39 %), dok su srednja preduzeća ostvarila 20 % ukupnih prihoda u Sloveniji. U pogledu ukupne vrijednosti imovine, 37 % ukupne imovine je u rukama vlasnika malih preduzeća, 23 % posjeduju srednja preduzeća i 40 % velika preduzeća. Mala preduzeća su takođe doprinjela stvaranju dodane vrijednosti sa 36 % od ukupne dodane vrijednosti u Sloveniji (velika preduzeća 43 % i srednja 21 %). Prema ovim statističkim pokazateljima uviđamo da sinteza malih i srednjih preduzeća u Sloveniji čini jaku poslovnu bazu i po snazi *prevazilazi* velika preduzeća, koja tradicionalno čine »cvijet« slovenskog gospodarstva. Poslovnu 2001 godinu je slovensko gospodarstvo završilo sa 235 milijarde tolara gubitka od čega se na velika preduzeća taj gubitak odnosio u visini od 243 milijarde tolara. U Sloveniji takođe postoji 9.523 preduzeća sa 0 zaposlenih ; to su tzv “mikro preduzeća i 2001 godini su ostvarila 84 milijarde dobitka. Mala preduzeća su takođe poslovala sa 33 milijarde tolara dobitka u toj godini, dok prosječan gubitak po zaposlenom u velikim preduzećima iznosi čak 1.092.786 tolara (IPMMP prema D. Močnik, 2002. Finance br. 220. str. 20). Za Sloveniju je karakteristično da je inovativnost najviše izražena kod velikih preduzeća (sa preko 250 zaposlenih), i iznosi 58.8 % ispitanih, dok kod srednjih preduzeća (sa 50 - 250 zaposlenih), stepen inovativnosti iznosi 32.6 %. Kod malih preduzeća taj stepen iznosi 12.4 %.

3.6.3. Podsticaji sektoru malih i srednjih preduzeća

O direktnoj povezanosti poreskih i drugih administrativnih oblika podrške razvoju sektora malih i srednjih preduzeća (SME), postoji veliki broj studija u svijetu ; sve one uglavnom pokazuju pozitivnu korelaciju. Poreski i drugi oblici podrške su posebno izraženi u SAD i Velikoj Britaniji. U posljednje vrijeme preko nižih poreza i drugih povoljnih aranžmana, zemlje kao Irska, Singapur, Tajvan itd., takođe uspijevaju privući veliki broj stranih investitora u svoje zemlje. Države sa nižim poreskim stopama pružaju i čitav niz drugih povoljnosti za strane investitore koje privlače kako ljude (engl. labor), tako i kapital u te zemlje. Slovenija ne spada među zemlje koje visoko kotiraju u pogledu poreskih i drugih administrativnih podsticaja, koje privlače strani

kapital. Iako je jasno da dugoročan razvoj poduzetničkog sektora koji u najvećem obimu stvara dodanu vrijednost u društvu, zavisi od ulaganja u istraživanje i razvoj novih tehnologija, u Sloveniji ne postoje sistemska rješenja koja bi omogućila djelovanje tog mehanizma. Po uzoru na predloge EU je takođe Slovenija u 2000 godini napravila svoj »antibirokratski program«, za koji se otvoreno postavlja pitanje - da li je uspješan ; prema rezultatima Instituta za poduzetništvo i menadžment EPF Maribor, 42 % ispitanih među vlasnicima malih i srednjih preduzeća, smatra da još uvijek postoje velike birokratske i administrativne prepreke za razvoj tog sektora. To se posebno odnosi na postupke zapošljavanja, zakonske akte kojima se reguliraju radni odnosi, kao i sam prestanak radnog odnosa u preduzećima. Sindikati i druga udruženja sa svojim kolektivnim i drugim međusobnim ugovorima, još više komplikuju stanje u toj oblasti.

3.6.4. Nove tehnologije i dodana vrijednost

Prema metodologiji Borisa Majcana²⁴, koji je u istraživanju realnog doprinosa u stvaranju dodane vrijednosti četiri grupe proizvodnih faktora u slovenskoj industriji, pokazao da je ljudski kapital upotrebljen u novim industrijama zasnovanim na znanju (R &D), generira najveću dodanu vrijednost po zaposlenom, ali i najveću likvidnost. Ta skupina faktora takođe rezultiraju i najvećim povratom na imovinu (ROA) i najviše je izvozno orijentirana.

Tabela 18. pokazuje da je najviša radna produktivnost postignuta u kapitalno - intenzivnim industrijama.

Tabela 18. Dodana vrijednost po grupama proizvodnih faktora u Sloveniji

Industrije u kojima prevladava :	Dodana vrijednost po zaposlenom		Povrat na imovinu		Izvozna orijentacija		Kratkoročna likvidnost / omjer	
	1995	1999	1995	1999	1995	1999	1995	1999
Radna snaga	1.682	3.108	- 3.1	0.4	48.5	52.5	1.1	1.2
Kapital	2.940	5.075	-0.8	1.6	50.4	56.4	1.0	1.3
Ljudski kapital	3.960	5.767	1.0	1.4	17.1	20.4	1.4	1.4
Ljudski kapital, R&D	3.541	5.908	3.4	4.0	64.0	62.6	2.0	2.0

Izvor : IMAD Annual Edition 2000, (grupe su oblikovane na osnovu istraživačkog projekta Boris Majcana, » Sector Perfomance in the Slovene Economy ; Winners and Losers, 2000, IER.)

Prosječan rast kompanija zasnovanih na ljudskom kapitalu i novim tehnologijama, je bio najviši u periodu 1995 – 99, u Sloveniji (55 % nominalno povećanje imovine po kompaniji). Prema IMD metodologiji procjene međunarodne konkurenčnosti , Slovenija je uvrštena na 28 mjesto između 47 zemalja.«Brain – drain» indikator mjeri i pokazuje koliko je visokoobrazovnih kadrova neke zemlje napustilo tu zemlju što značajno utiče

²⁴ Boris Majcan : Sector Perfomance in the Slovene Economy ; Winners and Losers, 2000, IER, prema Slovenian economic Mirror, Annual edition 2000, NO. 12, Vol. VI.

na tehnološki razvoj te zemlje. Prema 8 navedenih indikatora sa tabele 5, Slovenija se nalazi na desetom mjestu između 12 zemalja, odnosno na petom mjestu prema brain – drain indeksu. Slovenija je takođe uključena u mnoga međunarodna istraživanja i naučne projekte, koja uključuju domaće stručnjake u tim projektima a samim tim i mogućnost da pridobijena znanja tipa »know – how« prenesu u Sloveniju, te na taj način doprinesu većoj konkurentnosti Slovenije.

Tabela 19. Osnovni indikatori konkurentnosti Slovenije u odnosu na druge zemlje

1.Spremnost kompanija za zapošljavanje / radna snaga iz inostranstva 2.Održivi razvoj kao državni prioritet 3.Zarade zaposlenih /po satu u USD 4. Identificiranje zaposlenih sa ciljevima kompanije 5. trening zaposlenih u kompaniji 6. Ukupna potrošnja na istraživanje i razvoj (R & D) 7. Saradnja između univerziteta i kompanija 8. Indeks ljudskog razvoja HDI 9. Brain – Drain ; A – indikator vrijednosti B – raspored između 12 država																			
	1		2		3		4		5		6		7		8		9*		Pr.
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	
Danska	7.03	2	8.35	3	27.098	4	7.13	2	7.54	3	645.0	2	4.85	4	0.905	3	6.28	7	3
Finska	7.51	1	8.62	1	27.91	5	7.11	3	7.75	2	715.0	1	6.91	1	0.913	2	6.30	6	1
Holandija	6.90	3	8.49	2	29.10	3	7.34	1	7.90	1	534.0	3	5.98	2	0.921	1	7.51	1	1
Austrija	4.63	11	7.62	5	29.74	2	7.03	4	6.60	4	405.7	4	4.80	6	0.904	4	6.70	4	5
Irska	5.40	10	7.93	4	32.56	1	6.67	5	6.33	5	248.4	5	5.40	3	0.900	5	7.12	3	5
Španija	5.40	10	6.66	7	26.98	6	5.03	9	4.83	8	123.5	7	3.23	8	0.894	6	7.31	2	6
Portugal	6.44	6	6.63	8	18.35	8	5.59	7	4.44	10	66.4	9	2.96	11	0.858	8	6.15	9	8
Slovenija	5.76	8	4.49	12	15.85	10	4.81	10	5.92	6	136.7	6	2.49	12	0.845	9	6.38	5	10
Češka R.	6.06	7	4.78	11	13.63	11	4.73	11	4.26	11	68.8	8	3.01	10	0.833	10	6.23	8	12
Grčka	6.61	5	5.80	10	20.97	7	4.65	12	4.25	12	42.2	10	3.10	9	0.867	7	5.13	12	9
Poljska	4.61	12	6.40	9	11.29	12	5.14	8	4.56	9	17.9	12	4.20	7	0.802	11	5.36	11	11
Mađarska	6.63	4	7.25	6	15.92	9	6.00	6	5.55	7	32.6	11	4.80	6	0.795	12	5.45	10	6

Izvor : The World Competitiveness Yearbook, IMD, Lausanne 2000, prema IMAD 2000.
Procjene IMD-a.

4. PRIJEDLOG APLIKACIJE SLOVENSKEG RAZVOJNOG MODELA NA GOSPODARSTVO BOSNE I HERCEGOVINE

4. Analiza gospodarstva Bosne i Hercegovine

4.1. Tranzicija u Bosni i Hercegovini

Za razliku od Slovenije koja je u tranzicijske procese ušla iz jedne relativno stabilne i ekonomski srednje razvijene zemlje, Bosna i Hercegovina (u nastavku B i H), ima sve izgleda da upravo prihvati sva uputstva i riješenja međunarodne zajednice. Vodeće međunarodne institucije zahtijevaju od B i H brže promjene, na način liberalno – kapitalistički shvaćene reforme ekonomskog sistema, odnosno »hard budget constraint« transformacije. Za već postojeću lošu ekonomsku situaciju u B i H, liberalizam kojeg nameću svjetske financijske institucije prijeti da izazove velike socijalne potrebe a već postojeću veliku nezaposlenost, ugrozi sa još većom, što bi lako moglo dovesti do potpunog kolapsa ekonomije i bankrota B i H gospodarstva. Slovenski model transformacije vlasništva i prelaska na tržišno gospodarstvo je bio karakterističan zbog njihovog nepristajanja na čarobne formule i savjete vodećih »stručnjaka« svjetskih financijskih organizacija. Model »soft budget constraint« transformacije je omogućio postepenost u prelasku odnosno tranziciji vlasništva, uz aplikaciju različitih socijalnih programa i strategiju razvoja koja se temeljila na gradualističkom pristupu transformacije i uključivanja u svjetske ekonomske tokove.

4.1.1. Infrastruktura u B i H

U poslijeratnom razdoblju je prvi i najvažniji zadatak B i H bio obnova ratom uništene infrastrukture, kao što su saobraćajnice, električne mreže itd. U taj proces je aktivno bila uključena međunarodna zajednica ; uz njenu pomoć putem međunarodnih donacija, i povoljnih kredita Svjetske banke, EBRD i drugih organizacija B i H je uspjela za relativno kratko vrijeme pokrenuti osnovnu proizvodnju na postrojenjima, koja nisu uništena ratnim razaranjima. Proces obnove infrastrukture zemlje je obuhvatao izgradnju i obnovu lokalnih puteva i saobraćajnica, obnovu porušenih mostova i vijadukta, kao i pratećih objekata. Te radove su obavljali uglavnom lokalni poduzetnici i građevinska preduzeća, uz financijsku podršku međunarodnih agencija. Proces je na taj način bio dvostruko koristan za B i H : sa jedne strane je obezbjeđivao plate nezaposlenim radnicima i time povećao društvenu potrošnju, i sa druge strane nastajala je osnovna ekonomska infrastruktura, neophodna za oživljavanje gospodarstva u opštem smislu.

4.1.2. Makroekonomski progres

B i H je u posljednjih nekoliko godina učinila značajan napredak na makroekonomskom planu. Gospodarski rast u B i H je u 2001 godini iznosio u : Federaciji 7 % , dok je u Republici Srpskoj bio 1.9 %. Prema različitim scenarijima taj rast bi mogao ostati u okvirima vrijednosti pod 5 – 6 % do 2006 godine. Naprimjer rast GDP je bio predviđen 2,3 % u 2002 godini (prema analitičarima MMF-u), ali je u stvarnosti porastao na skoro 4 % (3,9 % revidirano, prema **tabeli 20**). Većina tih predviđanja se

zasnivala na uvjerenju da će mnoge kompanije u B i H, uslijed unutrašnjeg prestrukturiranja i pada proizvodnje u bliskoj budućnosti usporiti postojeći tempo ekonomskog rasta. Preliminarna industrijska proizvodnja u posljednjih nekoliko godina pokazuje oštru diskrepanciju između industrijskih i opštih ekonomskih performansi dva gospodarstva u entitetima B i H : Federacije B i H i Republike Srpske. Generalno gledano, industrijska proizvodnja u B i H zaostaje za obimom proizvodnje iz predratnog perioda.

Tabela 20. Bosna i Hercegovina : izabrani ekonomski indikatori 1998 - 2003¹

	1998	1999	2000	2001	2002	2002*	2003	2003*
				Preocjena	Program		Program	
Nominalni BDP (KM milion)	7.599	8.603	9.629	10.493	10.402	10.902	11.033	11.462
Ukupna nacionalna štednja (% od BDP-a)	7.4	3.1	0.4	-3.7	-1.9	-3.2	1.2	1.0
Ukupne investicije (% od BDP-a)	25.9	21.0	21.2	19.3	18.8	19.1	19.7	20.5
Realni BDP (promjene u procentima)	15.6	9.6	5.6	4.5	2.3	3.9	4.1	4.7
Indeks industrijske proizvodnje ²	25.1	6.9	7.9	5.0	.	5.0	.	.
Cijena radne snage ²	3.1	11.0	13.6	9.4	8.4	9.2	.	.
Inflacija	-0.3	3.4	5.1	3.1	2.3	0.3	1.8	0.5
Ukupni vladin budžet (% od GDP)								
Prihodi	56.7	61.3	56.0	51.8	53.0	52.2	52.0	50.5
Investicijska potrošnja	15.5	17.5	13.9	11.8	10.0	8.7	8.1	7.6
Ukupni javni dug ³	105.1	107.1	103.3	89.7	98.5	86.6	96.2	83.7
Dug prema domaćim bankama	0.4	0.4	0.3	0.3	0.5	0.6	0.5	0.6
Domaća potrošnja	2.7	5.7	9.2	9.3	0.1	8.5	8.6	7.8
Vanjski javni dug	64.7	68.2	64.5	53.2	62.0	51.6	61.7	50.6
Zamrznuti depoziti u stranoj valuti	37.3	32.8	29.3	26.9	26.9	25.9	25.4	24.6
Platni bilans (u mio USD)								
Izvoz roba i usluga	1.375	1.404	1.393	1.391	1.553	1.459	1.770	1.616
Uvoz roba i usluga	2.997	2.828	2.806	2.952	2.949	3.061	3.098	3.192
Tekući službeni granti od kojih su :	197	86	36	28	29	33	16	24
- podrška budžetu	38	25	36	28	29	33	16	24
Bilansa tekućeg računa	-794	-839	-957	-1.126	-986	-1.166	-931	-1.120
(u procentima BDP-a)	-18.5	-17.9	-20.8	-23.1	-20.7	-22.3	-18.4	-19.5
Ukupne službene rezerve	169	448	488	1.253	1.567	1.203	1.622	1.253
Servisiranje vanjskog duga	116	131	94	81	116	121	135	162
(procent od izvoza roba i usluga)	8.4	9.4	6.8	5.8	7.5	8.3	7.6	10.0

Izvor : IMF, First Review Under the Stand-By-Arrangement and Request for Waiver of Performance Criteria, 2002.

Prema važećim statističkim pokazateljima iskazanim u godišnjim izvještajima, ona trenutno iznosi tek oko 40 % predratne proizvodnje. Jedan od vrlo važnih indikatora trenutne ekonomske situacije u B i H, je ekstremno visoka nezaposlenost. Službeno, taj

¹ Podaci se odnose na čitavu zemlju, 2002-03 programske projekcije dogovorene sa IMF -om

² Posmatrano za određen period u Federaciji B i H i Republici Srpskoj

³ Isključuje bilo kakva druga potraživanja i zahtijeve vezane za ratne štete i stradanja tokom rata u B i H (1992 – 1996).

* Revidirano (Programske projekcije 2002 / 03 projektuju brojke koje su bile usklađene prema očekivanjima MMF-a u sklopu Stand-By aranžmana).

nivo nezaposlenosti iznosi oko 40 % međutim u stvarnosti je ona puno veća, i u sebi obuhvata sve vrste prema kriterijima zvaničnih makroekonomskih definicija oblika nezaposlenosti (strukturne, tehnološke itd.).

4.2. Javni sektor

Slabosti javnog sektora u B i H počinju već od samog procesa prikupljanja sredstava odnosno javnih prihoda, preko prikupljanja poreza i drugih obveznosti pravnih i fizičkih lica u B i H. Deficit iskazan u budžetu zemlje, odražava duboki jaz između potreba javne potrošnje i objektivno mogućih javno - finansijskih prihoda skupljenih od privatnog sektora. U mnogim zemljama je uobičajena procedura izlaza iz takve situacije smanjivanje javne potrošnje po jednoj strani i povećanja javnih prihoda sa druge strane. Visoki predstavnik UN-a i međunarodna zajednica, stalno upozoravaju da je potrebno uvesti dodatne oblike štednje i restrikcije u programima oblikovanja budžeta. Paralelno sa traženjem rješenja za dodatno povećanje prihoda, budžet se mora uskladiti, ne samo sa potrebama države, već i sa zahtjevima MMF-a.

Pokušaji da se nađu rješenja povećanjem efikasnosti prikupljanju poreza u slabom privatnom sektoru u B i H, ne vodi rješenju. Drugi veliki problem koji generira ostale probleme je nedostatak realističkog pristupa pri oblikovanju budžeta u B i H. Postoji čitav niz nelogičnosti i absurda koji su determinirani samim političkim rješenjima unutrašnjeg ustroja države. Jedan od takvih tipičnih primjera je bio dvostruko oporezivanje roba na nivou oba entiteta. Takođe su potrebne strukturne reforme koje bi smanjile zavisnost države od entitetskih transfera : izvorni prihodi centralne države ili države B i H su nedovoljni da pokriju sve potrebe. Poseban problem u prikupljanju prihoda od poreza, predstavlja neplaćanje carina i akciza na visokotarifne robe iz uvoza ; prema izvještajima agencije CAFAO procjenjuje se, da B i H gubi na neplaćanju carina i akciza prilikom uvoza duhana (cigareta) oko 500 mio KM na godišnjem nivou, odnosno oko milijardu KM ukupno sa ostalim vrstama roba. To predstavlja skoro 1/2 ukupnog sadašnjeg budžeta B i H.

Tabela 21. Proračun Federacije B i H :

Opis	Proračun za 2002 godinu	U KM prema tekućim cijenama	
		Proračun za 2003 godinu	
I Prihodi i finansiranje	1.327.805.300	1.217.400.000	
II Prihodi i primitci	1.203.975.930	1.108.400.000	
III Izdaci	1.327.805.300	1.217.400.000	
IV Deficit	123.829.370	109.000.000	
Pokriće deficita :			
- Krediti od međunarodnih finansijskih institucija	155.329.370	124.300.000	
- Grant		24.700.000	
- Neto korištena sredstva sukcesije	- 31.500.000	- 40.000.000	

Izvor : Statistički zavod B i H, 2003

4.2.1. Javna potrošnja

U periodu nakon rata (1992 – 1996) je B i H ekonomija bila u velikoj odvisnosti o dotoku strane pomoći, i nije pokazivala neke određene znakove samostalne politike razvoja i strategije, što bi joj omogućilo brže uključivanje u okvire svjetske ekonomije. Pored dobrih početnih rezultata na makroekonomskom planu (gospodarska rast, zaposlenost, nove investicije itd), došlo je do privremenog zastoja, posebno u oblastima koje su od kritične važnosti za ponudbenu stranu ekonomije (harmonizaciju i reforme poreskih struktura, reforme u oblasti tržišta rada, finansija i uopšte reforme za postizanja povoljnije klime za strane investicije itd.). Za period neposredno nakon rata je bilo karakteristično da je većina investicija bila usmjerena u obnovu infrastrukture i građevinske radove dok su ostali sektori bili zanemareni i ostavljeni u dogradnju za neka bolja vremena. Javne finance, kao jedan od važnih segmenata u oblasti gospodarskog sistema su ostale nepromjenjene i naslijeđene iz predhodnog sistema, u takvom sistemu je naprimjer, funkcija javne potrošnje bila u funkciji neke sasvim druge ideologije i politike te se nije više dala primjeniti na trenutno stanje gospodarskih prilika u B i H nakon rata. Prema studiji »Bosnia and Herzegovina : From Aid Dependency to Fiscal Self-Reliance, A Public Expenditure and Institutional Review« (oktobar 2002, Word Bank), istaknuto je da B i H sa javnom potrošnjom koja samo naprimjer u dijelu Federacije iznosi preko 68 % GNP-a, zemlja sa najvećim izdacima te vrste u regionu. Studija je ukazala na pet glavnih segmenata pretjerane javne potrošnje, i to :

- administrativna struktura (neadekvatna i nedovoljna decentralizacija javnog sektora),
- subjekti kojima se daje pomoć su neprecizno definisani i upotreba tih sredstava nije dovoljno transparentna,
- lokalne vlasti (opštine), imaju premalo vlastitih prihoda i sistemski su ovisne o federalnom budžetu,
- fiskalna neravnoteža i transferi pokazuju simptome nedostatka jasnih kriterija dodjele budžetskih sredstava njenim korisnicima (World Bank published data, 2003).

Ukazano je i na brojne nedostatke u državnoj upravi kao i premalog uticaja države B i H na pitanjima kao što su : vanjska trgovina, odnosi sa inostranstvom, servisiranje javnog duga, pitanje carina itd. Takve nepreciznosti se vuku još iz Daytonskog sporazuma i nedovoljne definisane uloge države B i H i njene odgovornosti u vezi sa tim pitanjima.

Osnovna karakteristika javne potrošnje u B i H je, da je njena infrastruktura, ostala na istom nivou kao i prije rata što je dovodi u kontradikciju sa postojećim nivoom BDP-a u B i H. U početnom periodu neposredno nakon rata je međunarodna zajednica kompenzirala dio tih ukupnih zahtijeva javne potrošnje preko grant sredstava namjenjenih uravnoteženju državnog proračuna, shvatajući da je sistem takve javne potrošnje naslijeđen iz proteklog perioda, kada je on odgovarao stepenu tadašnjeg BDP-a koji je dva puta bio veći od trenutnog. U novim uslovima javna potrošnja koja se prema procjenama eksperta MMF-a popela na preko 64 % BDP-a, se morala prilagoditi stvarnom iznosu BDP-a u B i H, i reduciranom obimu industrijske proizvodnje, značajne za period nakon rata 1992 – 1996.

4.2.1.1. Smanjenje javne potrošnje

Smanjenje javne potrošnje je moguće postići primjenom dva mehanizma :

- prestrukturiranja javne potrošnje
- reforme sektora javne potrošnje.

Prestrukturiranje javne potrošnje mora uzeti u obzir činjenicu da B i H kao država ne egzistira u pravnom smislu, kao država sa jedinstvenim pravnom redom na čitavoj svojoj teritoriji. Sa druge strane u smislu javne potrošnje kao sektora usluga, odnosno kontributera javnih dobara, koje kao država mora da pruža svojim građanima B i H država ne pokazuje efikasnost niti u pravnom, niti u organizacijskom smislu. Dakle obim javne potrošnje je u velikom nesrazmjeru u poređenju sa kvalitetom usluga, koje kao država mora da pruži svojim građanima. Naslijeđeni etastički sistem javne potrošnje koji finansijski preferira određene slojeve u društvu, kao što su naprimjer : vojska i državna uprava itd., ne zadovoljava stvarne potrebe građana u modernoj i demokratskoj državi. Iz tog razloga za B i H je od odlučujuće važnosti smanjenje javne potrošnje u sljedećim sektorima :

- odbrane,
- državne uprave i administracije,
- sistema socijalne zaštite koji preferira određene kategorije stanovništva,
- vanjske diplomacije.

Javna potrošnja koja bi trebala slijediti osnovne zahtjeve savremene razvojne paradigme zasnovane na ekonomiji znanja, bi morala svoja sredstva usmjeri sistemski na potporu sektorima kao što su :

- obrazovanje, (posebno sekundarno i tercijarno), i ohrabriti njegovo povezivanje sa stvarnim potrebama B i H gospodarstva,
- znanstveni i tehnološki razvoj,
- zdravstveno osiguranje, uz ohrabivanje privatiziranog sistema zdravstvene zaštite,
- penzionog sistema, koji takođe treba da je raznovrstan sa više ponudnika na tržištu takve vrste osiguranja.

Ovakva reforma javne potrošnje zahtijeva dodatno institucionalno dograđivanje ; to je proces, kojeg su već prošle mnoge zemlje u tranziciji. Upravo B i H bi trebala posebno radikalno sprovesti takve reforme zbog nagomilanih protivrječnosti koje sprečavaju njen dalji ekonomski razvoj.

4.3. SWOT analiza za gospodarstvo, turizam i infrastrukturu u B i H :

PREDNOSTI

- Povoljan geografski položaj
- Gospodarska povezanost sa zemljama u regiji
- Ekonomska infrastruktura kao i ljudski resursi oslonjeni na jake centre industrijske i rudarske tradicije
- Veliki broj nezaposlenih među kojima je mladih i obrazovanih ljudi spremni da rade
- Relativno niska zaduženost B i H (60 % GDP-a)

Turizam :

- Prirodna bogatstva B i H, izlaz na more itd.
- Kulturne i istorijske znamenitosti
- Brojne tradicionalne priredbe i kulturni događaji

SLABOSTI

- Supremacija politike nad ekonomijom, u razmjerama koje su veće nego u predhodnom sistemu
- Zastarjela legislativa u mnogim oblastima društveno-političkog života, a posebno u oblasti gospodarstva
- Preko 70 % cjelokupne gospodarske infrastrukture je uništeno tokom rata u periodu 1992 – 1996.
- Nepovoljna industrijska struktura nastala u bivšoj državi Jugoslaviji, strukturno namjenjena da bude izvor sirovina i primarnih poluproizvoda za industrije drugih republika bivše SFRJ.
- Velika migracija kvalitetnih obrazovanih i stručnih kadrova tokom rata 1991 – 1996, koja u nekim segmentima gospodarstva iznosi i do 80 %
- Donatorska sredstva i međunarodna pomoć, utrošena uglavnom na obnovu infrastrukture, nisu puno pomogle u ostvarivanju dugoročno stabilnih gospodarskih prilika u zemlji
- Nedostatak adekvatnih radnih mjesta za obrazovanu radnu snagu
- Nedostatak inovativnih ideja kod glavnih nosioca ekonomske razvojne politike
- Visoke kamate kod svih komercijalnih banaka, što destimulativno djeluje na one koji započinjaju mali biznis
- Odsustvo Garancijskih fondova kao i svakog drugog rizičnog kapitala
- Birokratizirani upravno – administrativni postupci za dobijanje potrebnih papira
- Nedostatak razvojne vizije kod vodeće garniture političara
- Nedostatak modernih prometnih veza i saobraćajnica (posebno autoputeva)

Turizam :

- Slaba povezanost turističkih organizacija, kao i nedostatak jasno definiranog turističkog proizvoda i njegove javne promocije
- Nedostatak jasne vizije i strategije turističkog razvoja na nivou čitave B i H
- Sve kulturne i sportske javne manifestacije su još uvijek pod jakim uticajem nacionalnih podjela u BiH
- Nedostatak stručnog kadra u turizmu

MOGUĆNOSTI

Turizam :

- Razvoj poslovnog turizma
- Razvoj kontinentalnog i termalnog turizma,
- Bolje iskorištavanje prirodnih resursa
- Izgradnja ekoloških poljoprivrednih imanja i seoskog turizma
- Razvoj hotelskog turizma

OPASNOSTI

- Suzdržanost stranih ulagača za ulaganje u B i H zbog nedovoljno jasne legislative i pravne zaštite stranih investicija

Turizam :

- Negativan imidž o B i H, nastao kao posledica rata (1992 – 1996)
- Visoki zahtjevi stranih turista
- Nizak nivo konkurentnosti B i H turističkih preduzeća

4.4. Privatizacija

Sveobuhvatni program privatizacije koji još uvijek traje u B i H, je pokrenut procesom vaučerizacije, otkupom stanova i malih poslovnih objekata. Taj proces je podjeljen u tri faze :

- privatizacija stanova,
- privatizacija malih preduzeća,
- privatizacija velikih preduzeća u B i H.

U 2001 godini je privatiziran veliki broj kompanija, kako u Federaciji tako i Republici Srpskoj. Mnoge od tih kompanija su bile u državnom vlasništvu i uglavnom imaju negativan saldo neto vrijednosti. Opterećene su i dodatnim dugovima, koji su nastali uslijed neispunjavanja svih državnih obaveznosti (porezi, neplaćanje u penziona i druge fondove itd.). Paralelno sa procesom privatizacije, država je priznala svoj javni dug prema penzionerima, vojsci i drugim neisplaćenim obavezama prema državljanima B i H. Kao riješenje za otplatu tog javnog duga, predpostavila vaučere i druge vrijednosne papire kao oblik isplate. Takve sheme su otvarale mogućnost ulaganja građana u vrijednosne papire kompanija, odnosno u privatizacijske fondove (PIF) kao i druge mogućnosti ulaganja..

Stepen povjerenja u tu vrstu kompenzacije prema građanima B i H je izražen u vrednovanju tih papira na *slobodnom tržištu*. Takvo tržište je preuzelo tek oko 5 % njegove nominalne vrijednosti. Kompletan proces privatizacije u posljednjih nekoliko godina, je karakterističan po tome što je razvoj malih i srednjih preduzeća razvijan spontano bez jasne strategije i vizije neke ozbiljne ekonomske politike. U nekim B i H kompanijama je takođe iskušan recept po kojem se proces privatizacije odvijao i davno prije njegovog zvaničnog nastupa odnosno, tzv. »Markovićeve privatizacije« u periodu između 1989 i 1992 dakle, prije rata u B i H (1992 - 1996). Jedan od takvih tipičnih primjera je veliki aluminijski kombinat u Mostaru. Njegova specifičnost takođe otkriva i drugu stranu B i H privatizacije ; preuzimanje velikih gospodarskih objekata od strane jedne nacionalno –političke i administrativne strukture, uz dodatni proces otpuštanja radnika drugih nacionalnosti. Slični primjeri se mogu naći posvuda u B i H. Zemljište je posebna problematika u B i H : većinom je u državnom vlasništvu i vrlo malo slučajeva je znanih, u kojima je strani investitor otkupio zemljište na kojem je gradio poslovne objekte. Zemljišna i kadastarska problematika se vuče još iz vremena bivše Jugoslavije, kada je veliki dio vlasnika privatnih zemljišnih posjeda doživio eksproprijaciju od strane državnih organa i nasilno pretvoranje tog zemljišta u društveno vlasništvo. Preduzeća iz inostranstva koja žele investirati u B i H, moraju prvo da se registruju kao preduzeće u sklopu određenog entiteta u B i H, da bi mogli raspolagati sa privatnom imovinom u B i H. Efikasni sistem registracije vlasništva nad zemljišnim posjedima predstavlja temelj transparentnog i uspješnog poslovanja svuda u svijetu. To je takođe jedan od glavnih razloga odustajanja stranih investitora za ulaganja u B i H.

4.4.1. Privatizacija u Federaciji B i H

Do jula 2001 godine je u F B i H prodano preko 170 malih i srednjih preduzeća metodom javnih aukcija (tendera), ili kroz direktne pregovore. Pod pojmom »mala preduzeća« se podrazumjevaju preduzeća do 50 zaposlenih i imovinom, knjigovodstvene vrijednosti do 0,5 mio Dem (250 000 eura). Privatizacija malih preduzeća je u sebi uključivala i privatizaciju malih radnji, obrta i drugih poslovnih prostora. Ta faza privatizacije u B i H je podrazumjevala privatizaciju investicijskih fondova, čiji je zadatak bio prikupljanje vaučera i certifikata od strane građana i njihovo preusmjeravanje u dionice profitabilnih kompanija. Proces je pokazao da je takav tip privatizacije privukao veliki broj ulagača u određene firme koje su svojim uspjehom na B i H tržištu postale neka vrsta »blue chips« za privatizacijske fondove kao i druge ulagače. Većina preduzeća su ostala neprodana, što odslikava stvarno stanje bosanskog gospodarstva, koje i u tom domenu pokazuje slabije rezultate u procesu tranzicije od drugih zemalja istočne evrope. U oktobru 2001 godine je započeo drugi krug privatizacije – velike privatizacije, sa kojom su tek otkrivene duboke strukturne kontradiktornosti B i H gospodarstva ; najveći broj velikih kompanija u B i H koji su u socijalističkom periodu zapošljavali veliki broj radnika i na izvjestan način, igrali socijalnu ulogu u društvu, tokom vremena su razvili niz specifičnih birokratskih struktura unutar korporativnog sektora, koji se nikako nije mogao prilagoditi novom vremenu. U najvećem broju tih preduzeća je ulogu menadžmenta imao sloj tzv. pripadnika *komunističke nomenklature*, odnosno rukovodeće strukture koja svoje rukovodeće položaje, nije dobijala zahvaljujući svojim korporativnim i menadžerskim sposobnostima već prije, kao nagradu za lojalnost Komunističkoj partiji uobičajenog u sistemu takvog društvenog uređenja u tim zemljama. Takav sloj nije mogao uvesti preduzeća u sistem tržišnog gospodarstva, i zato nije slučajno da je većina tih velikih kompanija ostala neprodana u toj fazi privatizacije. U protekloj deceniji je takođe došlo i do unutrašnjih deformacija i razaranja poizvodnih kapaciteta tih firmi, uslijed zaostajanja na tehnološkom nivou, kao i nesposobnosti da se transformiraju i prilagode svoje proizvodne strukture novim savremenim proizvodnim programima.²⁵ Ipak najveći problem daljeg razvoja većine preduzeća u industrijskom sektoru ostaje nedostatak svježeg kapitala, koji bi čak i uz postojeću te zastarjelu tehnologiju bio bolje riješenje od zastoja proizvodnje. Do oktobra 2001 godine je samo 6 od postojećih 86 velikih preduzeća u B i H, prodano strateškim investitorima i stranim kompanijama od koji su mnoge bile multinacionalne kompanije koje su u mogućnosti da podnesu velike ulazne troškove na B i H tržištu kao i troškove sanacija tih velikih preduzeća.

²⁵ Posebno zanimljiva strana tog procesa se desila sa Privatizacijskim fondovima (PIF-ovi) u B i H ; PIF-ovi su naime, većinu svojih vrijednostnih papira uložili u takve kompanije, da bi se na kraju ispostavilo da su dugovi većine tih firmi višestruko prevazilazili vrijednost cijelokupne materijalne imovine kompanija. Vrijednost dugova tih kompanije prema državi i radnicima u visini iznosa na neplaćene poreze, ili socijalno i penziono osiguranje svojim radnicima je procjenjeno na blizu 2 billion KM. (Dražen Simić » Who ownst the privatized enterprises«? AIM Sarajevo, sept. 2001).

4.4.2. Privatizacija u Republici Srpskoj

Do jula 2001 godine je u Republici Srpskoj prodano 100 od postojećih 300 kompanija za prodaju u fazi tzv. »male privatizacije«. Oblik privatizacije u tom bosanskom entitetu je tekao preko tzv. »kuponske privatizacije«. Unutar faze privatizacije velikih preduzeća, čiji je program podrazumjevao privatizaciju 830 velikih kompanija, uspješno je prodano oko 392 kompanije i registrovane u sudu kao nove kompanije sa novim vlasnicima. Privatizacija je tehnički obavljena preko tendera ili preko direktnih angažmana u preko 180 preduzeća, dok su među njima 52 preduzeća imala status »strateških preduzeća«. Kao i u ostatku B i H takođe i u Republici Srpskoj se pokazalo, da je privatizacija najviše fokusirana na borbu za vlasništvo nad uspješnim kompanijama, koje su bile u državnom vlasništvu ; proces privatizacije je upravo najviše patio u sferi legalnosti i transparentnosti u većini tih firmi.

Nepravilnosti i zloupotrebe u procesu privatizacije zdravih i uspješnih firmi su se pokazale u nizu slučajeva. Najčešći mehanizam i sredstvo uklanjanja potencijalnih konkurenata na javnim tenderima za preuzimanje tih preduzeća se odvijao preko institucije tzv. »nepotpunih dokumenata«.

B i H ima jedinstvenu i solidno obrazovanu radnu snagu, od kojih velika većina bi se za relativno kratko vrijeme mogla prilagoditi savremenim oblicima poslovanja, kao i usvojiti njihove elementarne principe. Sa druge strane geografski položaj B i H, na pragu evrope sa bliskim vezama sa većinom drugih zemalja jugoistočne evrope i mediterana je čini zanimljivom za investitore. Njena bazična i teška industrija je u glavnom uništena ali je upravo to dodatni razlog, da se na tim osnovama izgradi jedna nova savremena i visokotehnološka ekonomska infrastruktura.

Proces registracije novih preduzeća, kao i potrebna administracija za dobijanje svih potrebnih papira, prilikom preuzimanja domaćih firmi od strane stranih investitora je više nego složena. U situaciji kad taj proces posvuda u B i H traje po nekoliko mjeseci, i kad ne postoje usaglašeni i jedinstveni kriteriji registracijskog sistema, stranci se radije odlučuju za neke druge države.

Poznato je da su direktne strane investicije obično usmjerene prema onim zemljama koje obezbjeđuju prije svega sigurnost i zaštitu takvim investicijama. U B i H je tek u poslednje vrijeme na nivou zakonodavstva došlo do nekih ozbiljnijih promjena koje su usmjerene ka ohrabivanju stranih investicija u zemlji. Na osnovu nekih analiza koje je obavila udruženi tim Međunarodne Financijske Organizacije (IFC) i Svjetske banke, (FIAS), a koja su izvršila analize svih administrativnih barijera od strane vlade B i H, prema stranim investitorima, otkriveno je da postoji jako puno klasičnih birokratskih barijera tom procesu, a posebno je izražena neskladnost među zakonodavstvima različitih entiteta kao i zakonske kontradiktornosti na nižim kantonalnim i opštinskim nivoima. Zbog takvih prilika je to tijelo predložilo detaljna uputstva za promjenu postojećeg zakonodavstva i dalo dalje uputa za njegovim usklađivanjem i harmoniziranjem na nivou cijele države B i H. Neusklađenost zakonskih akata kao i njegova nedorečenost i nekonsistentnost, predstavljaju stalan izvor konflikta i zloupotreba od strane korumpiranih državnih službenika. Na drugoj strani sistem pravosuđa je još uvijek opterećen političkim uticajima, pojedinih stranki što umanjuje njegovu kredibilnost, kao i spremnost da se uhvati ukoštac sa stvarnim problemima kao što su siva ekonomija, organizirani kriminal itd

4.4.3. SWOT analiza privatizacije u B i H, i mogućnosti stranih ulaganja

PREDNOSTI	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - Položaj B i H : Prirodna veza između istoka i zapada - Povoljne zakonske mogućnosti za strana ulaganja : (zakon o FDI, nacionalni tretman stranih ulagača, oslobađanje od carinskih dadžbina za uvoz, opreme kao uloga, slobodan transfer dobiti, otvaranje računa u bilo kojoj konvertibilnoj valuti u bilo kojoj komercijalnoj banci u B i H, zapošljavanje stranih lica u skladu sa zakonodavstvom B i H) - Povoljan geografski položaj za investiranje u proizvodnju (region koji predstavlja potencijalno tržište od 135 miliona stanovnika) - Dobra povezanost sa zemljama EU u svim oblicima saobraćaja - Uspostavljeni svi osnovni i viši oblici kako ekonomske tako i političke saradnje sa svim zemljama u regionu - Posjedovanje stabilne i konvertibilne valute u regionu (KM) - Najniža inflacija u JV Evropi - Konstantan rast realnog GDP-a - Stabilan i osavremenjen unutrašnji platni promet - Prirodni resursi (najprofitnijeg dijela B i H gospodarstva) - Raspoloživost dobro obučene i obrazovane (i relativno jeftine) radne snage - Preferencijalni režim za izvoz u EU - Zaštita stranih ulaganja (IGA, MIGA) 	<ul style="list-style-type: none"> - Nizak nivo informiranosti javnosti o svim aktivnostima Agencija za privatizaciju u B i H - Odugovlačenje sa privatizacijom vodećih državnih monopolističkih preduzeća - Kompletan proces privatizacije je neadekvatan : u B i H, dobra i loša preduzeća se prodaju na isti način - Socijalno obilježje cjelokupnog toka privatizacije : otkup certifikata od strane PIF-ova - Legalizacija tzv. »Markovićeve privatizacije« koja je u B i H obavljena pod sumnjivim okolnostima - PIF-ovi posjeduju velike udjele u vlasništvu preduzeća, ali su upravo oni najlošiji investitori, jer ne ulažu u modernizaciju i pokretanje proizvodnje - Radnici u firmama koje su na prodaji predstavljaju najveći teret potencijalnim kupcima tih firmi - Nedostatak vrhunskih stručnjaka za krizni menadžment, koji je potreban mnogim preduzećima u B i H - Nizak stepen razvoja gospodarske i saobraćajne infrastrukture (nepostojanje modernog autoputa)
MOGUĆNOSTI	OPASNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - Doprinos razvoju ekonomskih reformi i prelazak na institucije i mehanizme tržišne privrede - Povratak izgubljenih tržišta nastalih kao posledica rata, i uključivanje B i H na međunarodno tržište roba i kapitala - Uvođenje zapadnih standarda i normi u poslovanje - Uvođenje novih tehnologija - Osiguranje prihoda državi i rasterećenje državnog budžeta 	<ul style="list-style-type: none"> - Jeftina rasprodaja dobrih firmi i drugog nacionalnog bogastva - Monopolistička preduzeća su u uskim vezama sa vladajućim političkim strukturama i otvoreno grade takvu infrastrukturu koja onemogućava potencijalnim konkurentima nastup na B i H tržištu (to je posebno izraženo u oblasti telekomunikacija)

4.5. Platni sistem, valuta i zaduženost B i H

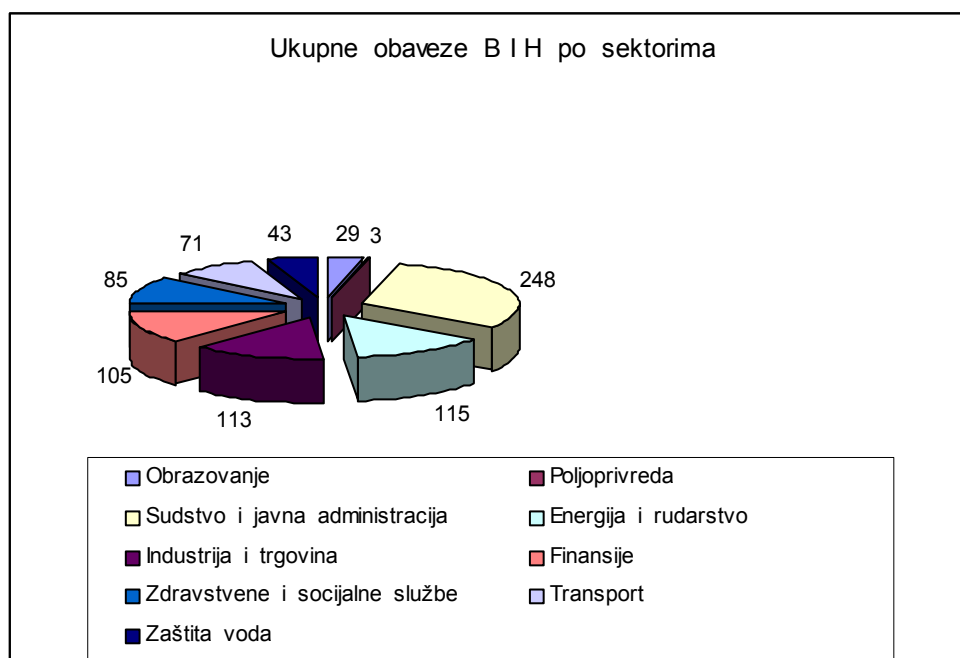
Od 1 januara 2002 godine je konvertibilna marka (KM), zvanično sredstvo plaćanja u B i H. Njena vrijednost je u vrijeme njenog nastanka, izjednačena sa njemačkom markom, dok je u isto vrijeme sa uvedbom eura usklađen paritetnim odnosom njemačke marke sa eurom (1 KM = 0.51129 eura). Korištenje eura u plaćanju kod mnogih gospodarskih subjekata u B i H je udomaćeno, i ne predstavlja ilegalnu aktivnost. Od početka 2002 godine rezerve Centralne banke B i H su dostigle iznos od 2.66 milijarde KM, što predstavlja dvostruko povećanje u odnosu na 2001 godinu. Razlog za takvo povećanje leži u činjenici, da je on nastao konvertiranjem njemačke marke od strane B i H građana u KM. Iznos ukupnih rezervi strane valute je jednak ukupnom šestomjesečnom uvozu, baziranom na cijenama iz 2001 godine, što u isto vrijeme predstavlja dvostruki iznos od onog minimalnog utvrđenog na međunarodnom nivou. U periodu od 1996 godine do 2002 godine je u B i H implementirano 812 miliona USD za 21 aktivnih, i 23 već završenih projekata (World Bank published data, 2003).

Tabela 22. Ukupno zaduživanje B i H kod Svjetske banke u periodu 1996 – 2002

Od :	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Ukupno
Obaveze	10	198	177	163	38	124	102	812
Otplata	168	133	75	116	81	70	43	729

Izvor : World Bank published data, 2003

Slika 12. Zaduzivanje B i H po sektorima



Izvor : World Bank published data, 2003

4.6. Obrazovanje

Obrazovanje je jedan od segmenata društva koje je u uskoj vezi sa gospodarstvom zemlje. Standardni oblik organizacije obrazovanja u B i H ne zadovoljava kriterije savremenog poslovnog komuniciranja i uspješnog djelovanja. Osnovna zamjerka postojećem sistemu obrazovanja u B i H je njegova neadekvatna usmjerenost ka stvarnim potrebama gospodarskog sektora. Obrazovni programi na fakultetima i srednjim školama ne doprinose razvoju kadra, koji bi se u savremenim uslovima prilagodio i odgovorio svim zahtjevima koje donosi moderno poslovanje.

Novostvorene firme obično nemaju toliko vremena ni sredstava da dodatno obrazuju nove kadrove za potrebe svog poslovanja.²⁶ Od vizije i mašte poslodavaca zavisi dizajn takvih obrazovnih programa čija je suština usvajanje praktičnih znanja i vještina u radnim organizacijama, na teorijskim osnovama znanja stečenog kroz službeni obrazovni sistem. Prema stanju iz maja 2003 godine, je na području Federacije B i H evidentirano 292.626 nezaposlenih, što je 0,07 % manje u odnosu na prethodni mjesec. U strukturi od ukupnog broja nezaposlenih, nekvalifikovanih je 36,8 %, kvalifikovanih 36,1 %, osoba sa završenom SSS je 20,4 % i sa visokom i višom stručnom spremom kao i ostalih 1,3 %. Nezaposlenih stručnih lica je 59,9 % od ukupnog broja nezaposlenih dok je nestručnih radnika 40,1 % (Statistički zavod Bosne i Hercegovine, URL : [http : www.fzs.ba/ZapN/MjZapB.htm](http://www.fzs.ba/ZapN/MjZapB.htm)).

Tabela 23. Nezaposlene osobe prema stručnoj spremi, maj 2003

Ukupno	292.626	133.510
Visoka stručna sprema	3.515	1.924
Viša stručna sprema	3.523	2.163
Srednja stručna sprema	59.820	36.951
Niža stručna sprema	1.155	998
Visokokvalifikovani	2.678	273
Kvalifikovani	105.621	37.368
Nekvalifikovani	107.695	51.183

Izvor : Statistički zavod Bosne i Hercegovine, (www.fzs.ba/ZapN/MjZapB.htm).

4.6.1. Prosječna neto plata (mjesec maj 2003 godine)

Prosječna isplaćena neto plata po zaposlenom u mjesecu maju 2003 godine je iznosila u Federaciji B i H 524,85 KM, što je više za 0,28 % u odnosu na predhodni mjesec. U periodu od III – V 2003 godine, je došlo do porasta prosječne neto plate za 10,1 % u odnosu na isti period protekle godine.

²⁶ Interships programi bi mogli biti jedno od mogućih rješenja koja ne zahtijevaju puno novca i ulaganja u dodatno obrazovanje budućeg kadra u određenim industrijama i poslovima. B i H je kao »otvorena knjiga« i samo od mašte investitora zavisi dalji tok gospodarskog razvoja u toj zemlji kao i dugoročnih poslovnih veza EU sa tim dijelom jugoistočne evrope. (»Investing in B i H, Donald Hays, 2003, intervju, www.bhekonomija.com/intervjui.asp).

Tabela 24. Statistički pokazatelji prosječnih plata u B i H po sektorima :

	Neto plata		Index V 2003 IV 2003
	IV 2003	V 2003	
Ukupno :	523,35	524,85	100,3
Poljoprivreda, lov i šumarstvo	505.55	523.26	103,5
Ribarstvo	336.98	376.08	111,6
Rudarstvo	467.82	457.97	97,9
Prerađivačka industrija	408.86	406.74	99,5
Snabdijevanje / opskrba el. Energijom, gasom / plinom, vodom	671.10	669.18	99,7
Građevinarstvo	353.67	359.18	101,6
Trgovina na veliko i malo, popravak motornih vozila	391.47	400.32	102,3
Ugostiteljstvo	354.20	394.87	111,5
Saobraćaj / promet, veze	667.11	707.60	106,1
Financijsko posredovanje	1024.71	1023.01	99,8
Poslovanje nekretninama	557.50	534.98	96,0
Javna uprava i odbrana, obavezno socijalno osiguranje	699.97	673.59	96,3
Obrazovanje	500.99	509.26	101,7
Zdravstvena i socijalna zaštita	584.18	589.95	101,0
Ostale javne, društvene i uslužne djelatnosti	558.82	532.91	95,4

Izvor : Statistički zavod Bosne i Hercegovine, (www.fzs.ba/ZapN/MjZapB.htm).**Tabela 25.** Zaposleni po djelatnostima, maj 2003

	Broj zaposlenih		Index V 2003 IV 2003
	IV 2003	V 2003	
Ukupno :	387.378	387.502	100,0
Muškarci		248.098	
Žene		139.404	
Poljoprivreda, lov i šumarstvo	10.223	10.214	99,9
Ribarstvo	191	175	91,6
Rudarstvo	16.333	16.308	99,8
Prerađivačka industrija	90.366	90.373	100,0
Snabdijevanje / opskrba el. Energijom, gasom / plinom, vodom	14.536	14.536	100,0
Građevinarstvo	24.526	24.511	99,9
Trgovina na veliko i malo, popravak motornih vozila	51.058	51.081	100,0
Ugostiteljstvo	14.408	14.400	99,9
Saobraćaj / promet, veze	28.835	28.707	99,6
Financijsko posredovanje	7.491	7.625	101,8
Poslovanje nekretninama	9.444	9.420	99,7
Javna uprava i odbrana, obavezno socijalno osiguranje	49.460	49.368	99,8
Obrazovanje	33.066	33.127	100,2
Zdravstvena i socijalna zaštita	26.795	26.915	100,4
Ostale javne, društvene i uslužne djelatnosti	10.646	10.742	100,9

Izvor : Statistički zavod Bosne i Hercegovine, (www.fzs.ba/ZapN/MjZapB.htm)

4.6.2. SWOT analiza za socijalni ambijent, obrazovanje i ljudske resurse u B i H

PREDNOSTI

Obrazovanje :

- Povećano učešće mladih u obrazovnim programima na svim nivoima
- Povećana upotreba kompjutera, interneta i ostalih komunikacijskih i informacijskih tehnologija u nastavi
- Postepeno približavanje industrije ka univerzitetima i naučnim institucijama u nastojanjima da prestrukturiira svoje proizvodne mogućnosti kroz primjenu savremene tehnologije
- Razvoj alternativnih oblika obrazovanja privatnih škola itd.

Ljudski kapital :

- Povećano prisustvo mladih i obrazovanih ljudi u sektoru pružanja usluga posebno intelektualnih (pravnih, savjetodavnih itd.)

SLABOSTI

Obrazovanje :

- Zastarjelost obrazovnih programa u B i H posebno na visokoobrazovnim institucijama
- Nedostatak adekvatnih prostora za specijalizirane obrazovne programe
- Neravnoteža na tržištu rada i strukturna nezaposlenost
- Nedostatak specifičnih, stručnih, tehničkih i menadžerskih znanja
- Programi obrazovanja su neusklađeni sa stvarnim potrebama gospodarstva
- Akutan nedostatak tehničkog kadra za potrebe gospodarstva
- Premalo kadrovskih stipendija
- Odsutnost svijesti o potrebi za permanentnim obrazovanjem

Ljudski kapital :

- Odsustvo bilo kakve agencije specijalizirane za razvoj ljudskog kapitala
- Nekontrolisani odlazak mladih u inostranstvo posebno visokoobrazovanih
- Nedostatak adekvatnih radnih mjesta za mlade i obrazovane kadrove
- Nedostatak stanova za obrazovane kadrove

Socijalni konflikti :

- Povećana nezaposlenost, posebno među mladima i ženskoj populaciji
- Porast negativnih pojava među mladima (narkomanija, kriminal itd.).

MOGUĆNOSTI

- Razvoj univerziteta u B i H
- Učestvovanje na međunarodnim tenderima za pridobivanje sredstava za specijalizirane edukacijske programe
- Direktno strane investicije koje dovode do povećane potražnje za obrazovanim i stručnim kadrom

OPASNOSTI

- Stanje svijesti prisutno kod većine ljudi nije usmjereno ka shvatanju stvarne važnosti ljudskog kapitala u gospodarskom razvoju
- Nezainteresiranost države da određenom poticajnom politikom, stipendijama ili socijalnim stanovima pokuša zadržati obrazovane mlade ljude u B i H

4.7. B i H i međunarodna zajednica

Država B i H je sačinila određeni broj makroekonomskih i drugih sporazuma sa MMF –om, Svjetskom bankom i EU. Prisustvo međunarodne zajednice u B i H izraženo u vidu prisustva Visokog predstavnika UN (OHR), je jasno regulisano Daytonskim mirovnim sporazumom, i proizilazi iz Općeg okvirnog sporazuma za mir, potpisanog 14 decembra 1995 godine u Daytonu (USA). Od 1995 godine je ostvaren značajan napredak u implementaciji mandata visokog predstavnika za B i H, i to se uglavnom pokazuje u primjeru povratka preko milion izbjeglica u svoje predratne domove. Fizička infrastruktura zemlje je u dobroj mjeri obnovljena, uspostavljena je carinska služba, u opticaju je vlastita valuta itd. Ured Visokog predstavnika za B i H (u nastavku - OHR), je prema svojim javnim proklamacijama postavio sebi za zadatak da u B i H pokuša uspostaviti jedno normalno stanje karakteristično za većinu zemalja u tranziciji odnosno, uspostaviti takve soci-ekonomske reforme, koje će omogućiti stabilan ekonomski razvoj i dugoročno - integraciju sa EU.

Kako bi se ostvario taj cilj, OHR je postavio šest ključnih zadataka u nekoliko programa kojima bi se realizirali ciljevi postavljeni na početku njegovog mandata. Ti ciljevi su sljedeći :

- uspostaviti vladavinu zakona,
- osigurati da ekstremni nacionalisti, ratni zločinci, te mreže organiziranog kriminala ne mogu zaustaviti implementaciju mira,
- izvršiti reformu ekonomije,
- ojačati kapacitete organa vlasti B i H, naročito na državnom nivou,
- uspostaviti civilnu komandu i kontrolu nad oružanim snagama na državnom nivou, izvršiti reformu sektora sigurnosti, te ucrtati put za integraciju u euroatlantske strukture, unaprijediti održivi povratak izbjeglica i raseljenih (P. Ashdown 2003, [URL : <http://www.ohr.int/ohr-dept/presso/pressr/>], 2003).

4.7.1. Reforma ekonomije

Jedan od najvažniji zadataka međunarodne zajednice u B i H je bio harmoniziranje zakonodavstva na čitavoj teritoriji B i H, kao i usmjeravanje etnocentrističkih konfrontacija, tri nacionalno obojene političke strukture ka pragmatičnom suočavanju sa realnom situacijom u svijetu te fokusiranjem težišta svih postojećih problema na ekonomske probleme. Pokretanjem Centralne banke u prvom periodu nakon rata, je predstavljao veliki korak u normaliziranju stanja u B i H.

Reforma ekonomije prema OHR –u polazi od toga da je B i H kao državi u tranziciji potrebna ekonomija koja promovira legitimno poslovanje, kako u okviru zemlje tako i na međunarodnom planu. Za to je potrebna reforma slobodnog tržišta. B i H mora uspostaviti slobodni tržište unutar svojih granica, ukloniti birokratske prepreke koji sputavaju strane i domaće investitore, te uspostaviti takav poreski sistem koji odgovara privatnom biznisu. Ekonomska reforma se ukratko zasniva na sljedećim premisama koje treba da budu ostvarene ukoliko B i H želi funkcionisati kao normalna država :

1. Stvaranje poslovnog okruženja koje može privući strane investitore i otvoriti nova radna mjesta

2. Uspostava takve poreske reforme koja uključuje uspostavu poreza na dodanu vrijednost (PDV) na nivou čitave zemlje.
3. Uspostava jedinstvenog carinskog sistema na teritoriji čitave B i H.
4. Reformu javnih korporacija (u skadu sa međunarodnim standardima o poslovanju javnih korporacija, posebno javnog transporta, željeznica i avio - saobraćaja, sa jasno definisanom vlasničkom strukturom).

Da bi se ekonomska reforma odvijala u stabilnom okruženju potrebno je takođe uporedo razvijati i raditi na reformi javne uprave koja u B i H mora biti racionalizirana, tako da postane ekonomična. Zakone o državnoj službi treba usvojiti i sprovesti na taj način koji bi izbjegao politizaciju naimenovanja i unapređenja koja su bili dugogodišnja praksa u B i H. Takva naimenovanja novih službenika u državnu službu moraju polaziti od profesionalnih standarda i individualnih sposobnosti i kvalifikacija. Za većinu novih službenika u organima državne uprave je OHR predvidio i ustanovljavanje koledža za obuku državnih službenika.

Kao prateći programi koji takođe imaju snažno dejstvo i povezanost sa svim oblicima ekonomske reforme su i programi :

- Program uspostave sistema vođenja ličnih dokumenata (engl. Citizens Identification Protection System – CIPS)
- Program promoviranja regionalne stabilnosti i suradnje
- Sigurnosna politika u B i H
- Program reforme i provedbe imovinskih zakona

4.7.2. *Reforma javne uprave*

OHR je takođe pokrenuo javnu raspravu o velikim troškovima javne uprave kao zastarjele i neefikasne službe, sa previše zaposlenih; osnovni argumenti za jednu sveobuhvatnu reformu u oblasti javne uprave su sadržani u činjenici da B i H troši preko 64 % svog bruto društvenog proizvoda na političare i birokrate (upravu), dok Slovenija naprimjer troši 43 %. B i H takođe, srazmjerno svom BDP-u troši duplo više na odbranu nego Velika Britanija, Francuska i sve susjedne zemlje na balkanu zajedno. Federacija B i H troši samo 0.3 % svog budžeta na obrazovanje, i zato nije slučajno da je od početka rata tu zemlju napustilo 92 000 mladih i obrazovanih ljudi od kojih je 70 % sa srednjim i visokim obrazovanjem.

Javna uprava mora biti prilagođena interesima građana B i H i mora biti fokusirana na pet osnovnih ciljeva :

- postizanje ekonomičnosti i funkcionalnosti,
- mora biti sposobna da javnim sredstvima, novcem poreskih obveznika, upravlja pouzdano i efikasno,
- upravom moraju rukovoditi profesionalci, a ne osoblje koje imenuju političke stranke na svim nivoima vlasti,
- sredstva se moraju koristiti transparentno i u skladu sa postojećim evropskim zakonodavstvom iz te oblasti,
- javna uprava mora služiti građanima a ne političarima.

4.7.2.1. »Buldožer komisija«

Na inicijativu OHR i Visokog predstavnika Paddy Ashdowna osobno, je pokrenuta tzv. »buldožer komisija²⁷« sa ciljem radikalnih reformi u oblasti ekonomije, a posebno sa ciljem uklanjanja nepotrebnih administrativnih i birokratskih barijera privatnom poduzetništvu. Reforma je postala vrlo prepoznatljiva i zbog toga što se obavezala da će utvrditi i ukloniti 50 zapreka na putu za slobodno tržišno poslovanje i da će dati pravno rješenje za svaku od njih. Ljudi koji su direktno uključeni u sve ekonomske procese i poslovanje u B i H najbolje poznaju sve kontradiktornosti i prepreke nesmetanom vođenju biznisa, otvaranja novih firmi, poreza i tržišnih uslova poslovanja. Buldožer komisija je sebi stavila za cilj sprovođenje 50 reformi koje su već prihvaćene od strane parlamenta. Te reforme se odnose na veliki obseg djelatnosti od naprimjer ; ukidanja monopola zavoda za geodeziju i imovinsko-pravne odnose, do jedinstvenog centra za procesuiranje svih informacija o B i H preduzećima itd. Reforme takođe trebaju da otklone prisutne barijere među entitetima i uspostavu jedinstvenog B i H tržišta. Te predložene promjene bi trebale da budu predočene odgovarajućim organima vlasti (Vijeću ministara, Vladi Federacije B i H i Vladi Republike Srpske). Jedna od najvažniji promjena u sferi oporezivanja se odnosi na uvođenje poreza na dodanu vrijednost (PDV). Ta vrsta poreza, koju poznaju svuda u svijetu, predstavlja dugoročno osnovu za funkcionisanje jedinstvenog ekonomskog prostora B i H. Postojeći porez na promet koji je još uvijek na snazi u B i H, prema stručnjacima OHR-a predstavlja sistem, koji omogućava malverzacije i zloupotrebe. OHR je donio i dva važna zakona koja su bila u parlamentarnoj proceduri više godina ali se nisu mogli usvojiti zbog različitih stavova političkih partija po tom pitanju, i to :

- Zakon o statistici Bosne i Hercegovine,
- Zakon o trezoru Federacije Bosne i Hercegovine.

Zakon o statistici je od ključnog značaja za izradu relevantnih i pouzdanih sttističkih pokazatelja stanja B i H društva, a posebno situacije u gospodarstvu. Zakon o trezoru Federacije Bosne i Hercegovine je donesen da bi se obezbijedio pravni osnov za funkcionisanje trezorskog sistema koji djeluje kako u Federaciji, tako i u svih preostalih deset kantona u B i H.

4.7.3. Kooperacija unutar južno-istočnog evropskog regiona

U junu 2001 godine u kontekstu Pakta za Stabilnost (engl. Stability Pact) , ministri Bosne i Hercegovine, Albanije, Hrvatske, Srbije i Crne gore, Rumunije i Bugarske, su potpisali Memorandum sa kojim se obavezuju da će liberalizirati 90 % međusobne trgovine. Memorandum obuhvata agrarni i industrijski sektor, što uz već postojeće bilaterealne sporazume, proširuje ovu saradnju. To je bio način da se postepeno da se uspostavi jedinstveni ekonomski prostor, koji bi bio zanimljiv, za strane i domaće i domaće investitore.

²⁷ Projekt »Buldožer« koji je inicirao Visoki Predstavnik UN Padi Ashdown je upravo i nastao po njegovim riječima, kao »izraz reformskih napora poslovnih ljudi i poduzetnika u B i H, a ne političara i birokrata. Ljudi koji najbolje poznaju načine otvaranja novih radnih mjesta i investicija su dakle, bili uključeni u uklanjanje birokratskih prepreka za ekonomski razvoj« (www.ohr.int/ohr-dept/presso/pressr/default.asp?content?_id=29921).

4.7.4. Bosna i Hercegovina i EU

B i H još uvijek nije potpisala sporazum o ispunjavanju mape puta, koji je prvi preduslov za pokretanje procesa približavanja prema EU. Parlament B i H takođe nije donio niz važnih zakona, koji su neophodni za usaglašavanje sa pravnim redom EU, kao što su zakoni o konkurentnosti, zaštiti potrošača, autorskih i patentnih prava itd. Zvanično vodeći političari u B i H pokazuju aspiracije ka postepenom pridruživanju EU, zalažući se za dugoročno ekonomsko i političko približavanje EU. Na ekonomskom planu je EU dosta učinila na olakšavanju izlaska iz krize i uklonila je sve potencijalne carinske barijere za robe iz regiona južno-istočnih zemalja. B i H je takođe donijela niz zakona kojima se olakšava pristup ka njenom tržištu, te otklonila dobar dio suvišnih administrativnih barijera stranim investitorima. Veliku ulogu pri tom takođe ima, osnivanje Agencije za investicijske garancije (engl. Investment Guarantee Agency, IGA). Pakt stabilnosti predviđa uklanjanje svih državnih i administrativnih barijera trgovini do 2006 godine.

5. Pitanje dalje razvojne strategije za B i H

5.1. Strategija

Strategije ekonomskog razvoja su danas više nego ikada vezane za razvoj nauke i tehnologije u društvu. Ukoliko želimo sprovesti određenu ekonomsku razvojnu politiku, takvoj strategiji obično treba podrediti i druge strategije na nižem nivou, kao što su naprimjer : privlačenje stranih investicija, oblikovanja zakonodavstva u oblasti poslovanja, prodaja zemljišta, nekretnina itd.). Integralna strategija regionalnog razvoja takođe zavisi i od istorijskih, kulturnih i drugih karakteristika države u kojoj je potrebno sprovesti određene ekonomske reforme. Da bi smo definisali vlastitu strategiju koja je usmjerena za postizanje nekog cilja moramo imati jasnu sliku o našim vlastitim sposobnostima kao i postojećim resursima. Uspjeh neke razvojne strategije zavisi takođe i od društvenih vrijednosti, ali i od moćnih i uticajnih grupa i lobija u tim društvima. Dakle, osnovno polazište u definisanju strategije prema Porteru (1996), zavisi od konačnog formuliranja strategije na osnovu sagledavanja sljedećih elemenata :

- SWOT analize postojeće situacije,
- strategijske analize,
- izbora određene strategije,
- implementacije strategije.

Integralna strategija prema Porteru, mora da posjeduje određen skup odluka koji sadrže sljedeće :

- ciljeve,
- principijelne politike i planove za postizanje cilja,
- obim svih poslova koje moramo da napravimo,
- način organiziranja ljudi i drugih resursa potrebnih za ostvarivanje cilja,
- ekonomske i neekonomske doprinose za ciljnu skupinu u ime čega se pokreće cjelokupan projekat (radnici, stanovništvo, kompletno društvo itd.).

Dakle, upravo suočavanje B i H sa realnim svijetom objektivno postavlja pitanje strategije daljeg ekonomskog razvoja te zemlje ; strategije, koja se mora oslanjati na povećanje konkurentnih sposobnosti B i H gospodarstva. Osnovni *politički* ciljevi B i H kao države su svakako :

- Priključenje EU (do 2009 godine)
- Ulazak u evroatlanske saveze
- Strateška partnerstva sa razvijenim zemljama

B i H se takođe mora suočiti sa potrebom da svoje gospodarstvo uredi i dovede na prihvatljivi nivo koji će omogućiti ostvarenje gore navedenih političkih ciljeva.

Ukoliko želi da približiti svoj BDP evropskom prosjeku (ili bar slovenskom), mora poduzeti sve potrebne korake za stvaranje uslova za primjenu savremene paradigme ekonomskog razvoja (ekonomije znanja), i na taj način omogućiti razvoj :

- dinamičnog poduzetništva,
- povećanje udjela tehnološko zahtjevnih proizvoda,
- razvoj odličnosti i konkurentnosti kako u industriji, tako i u turizmu,
- razvoj stabilne poslovne kulture,
- povećanje produktivnosti rada,
- povećanje udjela dodane vrijednosti u proizvodima i uslugama,
- održivi razvoj kao i skladan prostorni, i ekološki ambijent,
- povećanje visoko-tehnoloških preduzeća.

Danas u B i H ne postoji ni jedan relevantan dokument o strateškom usmjerenju, ili viziji o daljem razvoju njenog gospodarstva ; ruralna i gradska područja u B i H već dugo zaostaju u svom razvoju, jer sam koncept razvoja tih područja nikad nije ni bio baziran na ekonomskim parametrima. Ukupno vođenje ekonomske politike je nejasno ; i više je podložno uputama i direktivama Predstavnik Visokog Komesarijata UN, nego jasnog i nedvosmislenog pravca daljeg gospodarskog razvoja na osnovu analiza domaćih stručnjaka. Korupcija predstavlja veliki problem kao i poroznost granica B i H, preko kojih se snabdijeva crno tržište. To za sobom neizbježno povlači jačanje neformalnog sektora (siva ekonomija) i gospodarskog kriminala..

Ogroman birokratski aparat naslijeđen još iz komunističkih vremena svojim neshvatljivim birokratskim zahtjevima guši već onako slabo razvijen poduzetnički sektor, dok velike državne kompanije propadaju na očigled sviju samo zato što vlasti preko svojih državnih Agencija za Privatizaciju postavljaju nerealne zahtjeve za potencijalne kupce i strateške investitore, koji bi mogli novim investicijama udahnuti život tim firmama.

Nakon Daytonskog sporazuma nastavljen je tranzicijski proces B i H gospodarstva. Za razliku od B i H, gdje je već 40 godina postojao određen vid tržišnog gospodarstva, tranzicijske zemlje istočnog bloka su se uključile u reforme tek nakon pada berlinskog zida. Razlike između tih zemalja i B i H su velike ; osnovna teza koja se provlači u ovom radu, jeste upravo - činjenica da je B i H kao i Slovenija, zemlja sa kojom je preko 50 godina dijelila isti ekonomski i politički prostor u bivšoj SFRJ, već *imala* određen razvijeni oblik tržišnog gospodarstva.

Preduzeća,²⁸ koja su svojim tržišnim ponašanjem, primjenom znanja i savremenih tehnologija uspješno konkurisala drugim preduzećima na svjetskom tržištu, su dakle postojala u obe zemlje. Infrastrukturni objekti, koji su porušeni u ratu zato - ne znači propast i ekonomsku *nesreću* za B i H. Te su objekte gradili ljudi u B i H svojim znanjem i tržišnim načinom razmišljanja i ponovo će ih izgraditi ; to je stvar vizije i opšteg društvenog konsenzusa o dugoročnim razvojnim ciljevima B i H.

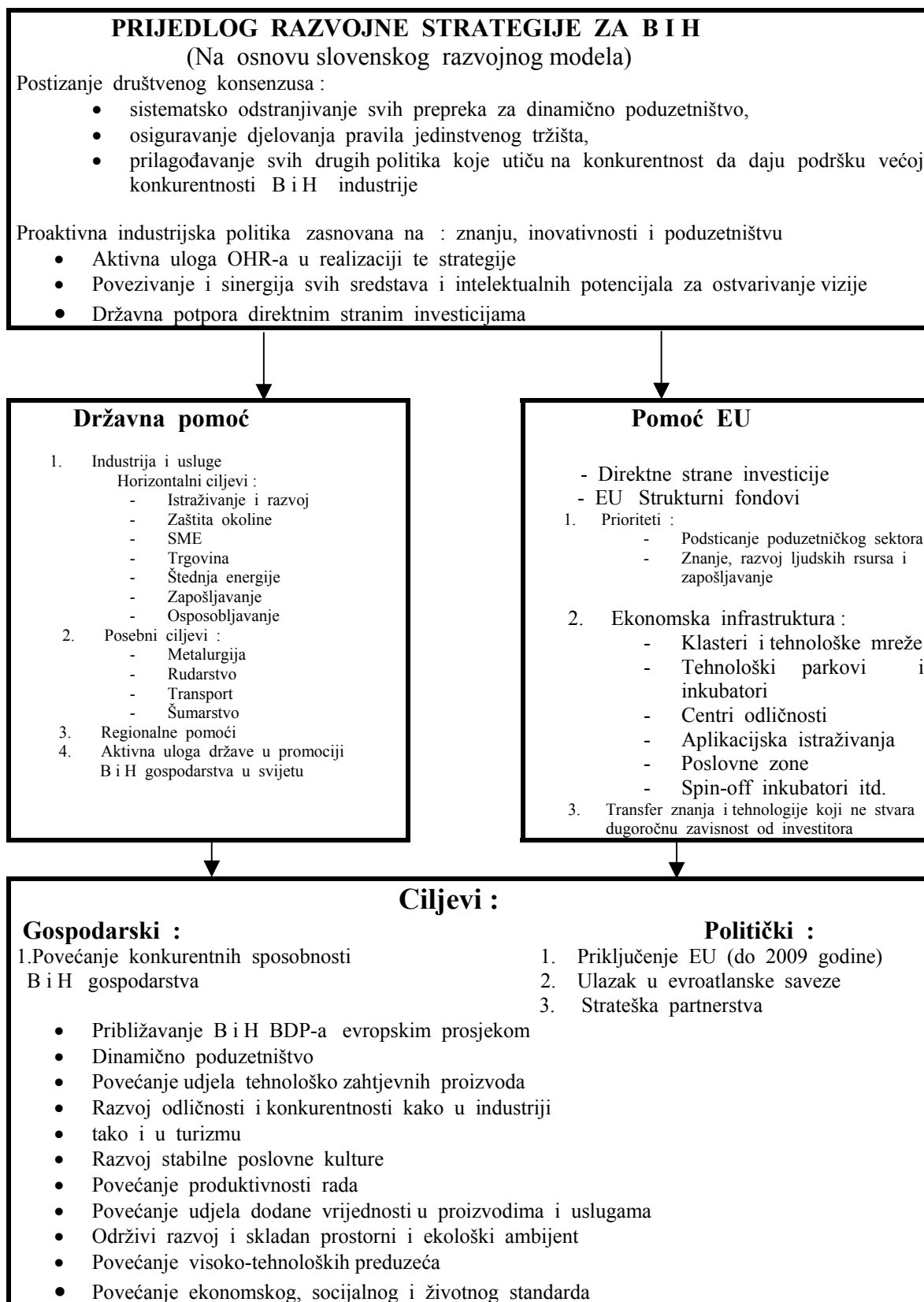
Jedno od mogućih rješenja je i prihvatanje slovenskog modela razvoja koje bi moglo biti aplikativno u slučaju B i H, kao zemlji koja je tako dugo skupa sa Slovenijom djelila ne samo društveno – politički, već i ekonomski i kulturni prostor bivše SFRJ. Jasno je da na međunarodnom planu B i H ne može konkurirati zemljama koje su veliki proizvođači sirovina, kao naprimjer Rusija (nafta, nikal, uran, itd), ili Indonezija (drvo, rude itd.), niti joj takav tip strategije, zasnovan na eksploataciji jeftinijih proizvodnih faktora odgovara. Njena strategija mora biti zasnovana na razvoju ljudskog potencijala, obrazovanja, inovativnosti itd., ukratko - na ekonomiji znanja. Danas kad još uvijek industrijska proizvodnja u B i H zaostaje za obimom proizvodnje iz perioda od prije rata (1992 - 1996), i njena ekonomija je još uvijek u velikoj odvisnosti o dotoku strane pomoći, potrebno je kreirati jedne odgovarajuću razvojnu strategiju, koja bi u osnovi približila B i H razvijenim zemljama u svijetu. Za B i H je zato korisnije da u svojoj razvojnoj strategiji primjeni i ponešto od razvojne filozofije Slovenije barem, u kontekstu onog dijela pragmatizma ekonomske politike, koji se zalaže za postupnost u promjeni ekonomskog sistema. To znači : očuvanje zdravih djelova svog gospodarstva i proizvodnih postrojenja, izbjegavanje političkih potresa i minimiziranje socijalnih troškova tranzicije.

Na **slikama 13, 14, 15, 16 i 17** su predstavljeni prijedlozi mogućih rješenja razvojne strategije za B i H, koji s bazirani na ekonomiji znanja ali i oslonjeni na aktualne razvojne mehanizme u Sloveniji, u protekloj deceniji.

²⁸ Sarajevski Energoinvest je neprimjer, pred raspad bivše Jugoslavije sa ukupnom imovinom od preko 5 milijardi USD i 1,7 milijardi USD ukupnog izvoza, bio na 1 mjestu po izvozu u bivšoj SFRJ. (Energoinvest d.d. Dalekovodi, Studija slučaja 1996, Ekonomski Institut Svjetske banke, Beč 1996/97).

5.2. Prijedlog razvojne strategije za B i H

(Slika 13)



Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, 2003. Vlastita shema 2003.

5.3. Prijedlozi razvojnih projekata za BiH

I. Projekat - Podsticanje razvoja Agrara u BiH

Slika 14

Ulaganja u poduzetnički sektor agrara	Izoljšavanje prerade i prodaje agrarnih proizvoda	Podsticanje djelatnosti vezanih za agrar - alternativni izvori dohotka	Prodaja kvalitetnih agrarnih proizvoda
<ul style="list-style-type: none"> - novogradnje i adaptacije, - vodna infrastruktura i navodnjavanje, - uređenje pašnjaka, aglomeracija, - kupovina opreme, mehanizacije, prostora i zemljišta - prva kupovina stada. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ulaganja u prehrambeno – preradivačke obrte, - ulaganja u novu opremu - ulaganja u obnovu, nekretnina u svrhu ugradnje nove opreme. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ulaganja u gradnju turističkih kapaciteta i poboljšanje turističkih usluga, - ulaganje u radionice domaćih obrti na seoskim posjedima, - ulaganja u opremu za dodatne djelatnosti na seoskim posjedima. 	<ul style="list-style-type: none"> - Razvoj novih robnih marki, - promocija zaštitnih marki, - sofinanciranje početnih troškova pri usmjeravanju u preradu kvalitetnih proizvoda, - sufinanciranje troškova certifikacije, - sufinanciranje ustanovljavanja interesnih udruženja za prodaju.

Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, službeni izvještaj 2003.

II. Projekat - Podsticanje poduzetničkog sektora i konkurentnosti u BiH

Slika 15.

Inovativno podneblje	Podsticanje razvoja turističkih destinacija	Unapređenje lokalne podrške poduzetništvu
<ul style="list-style-type: none"> - Klasteri i tehnološke mreže, - tehnološki parkovi i inkubatori, - tehnološki centri, ostala inovativna infrastruktura, - aplikacijska istraživanja, - centri odličnosti. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uspostavljanje razvojne infrastrukture, - promocija i prodaja turističkih destinacija, - obnova i izgradnja nove zajedničke turističke infrastrukture, - uključivanje kulturnog naslijeđa i prirodnih vrijednosti u turističku ponudu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vaučerski sistem savjetovanja, - podrška posebnim ciljnim skupinama, - pomoć pri prilagodavanju SME sektora zahtjevima globalnog tržišta, - podrška lokalnim poduzetničkim inicijativama.

Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, službeni izvještaj 2003.

III Projekat : Znanje, razvoj kadrova i zapošljavanje u B i H

Slika 16. Znanje, razvoj kadrova i zapošljavanje u B i H

Razvoj i podsticanje aktivnih politika tržišta rada	Socijalna uključenost osoba sa posebnim potrebama	Doživotno obrazovanje	Poduzetništvo i prilagodljivost
<ul style="list-style-type: none">- Usmjeravanje i profesionalno savjetovanje,- osposobljavanje na radnom mjestu, profesionalno i stručno,- programi zapošljavanja,- subvencije za osobe koje zapošljavaju nove radnike,- obavještavanje,	<ul style="list-style-type: none">- Savjetovanje, usmjeravanje, motiviranje...- aktivnosti za strukture, odnosno sisteme i prateće aktivnosti.	<ul style="list-style-type: none">- Stručno usavršavanje učitelja, voditelja i organizatora IO, mentora i savjetnika,- profesionalno i stručno obrazovanje,- opšte profesionalno i stručno obrazovanje,- usavršavanje stručnih radnika u sportu,- obnova programa nižeg i srednjeg profesionalnog obrazovanja	<ul style="list-style-type: none">- Osposobljavanje zaposlenih,- pridobivanje nacionalnih profesionalnih kvalifikacija,- razvoj i podsticanje novih oblika rada,- osposobljavanje i podrška pri formiranju preduzeća, koja uključuju samo- - zapošljavanje, posebno žena,- podsticanje lokalnih programa zapošljavanja.

Izvor : Ministarstvo RS za strukturnu politiku i regionalni razvoj, službeni izvještaj 2003.

5.4. Institucionalna podrška države B i H razvoju konkurentnosti njenog gospodarstva

(i) Marketing

Za mala i srednja preduzeća (SME), koja se probijaju na nova tržišta, nije dovoljno imati samo izvještaj, uputstva o tržištu i uslove poslovanja u određenoj zemlji. Potrebno je - *testirati* tržište, kao i testiranje same prodaje na tom tržištu. Feedback ili odgovor na testiranje prodaje na određenom tržištu nam tek, daje odgovarajuću sliku o stvarnom stanju na tom tržištu i pomaže definiranju prave strategije.

Za tu svrhu je potrebno izgraditi :

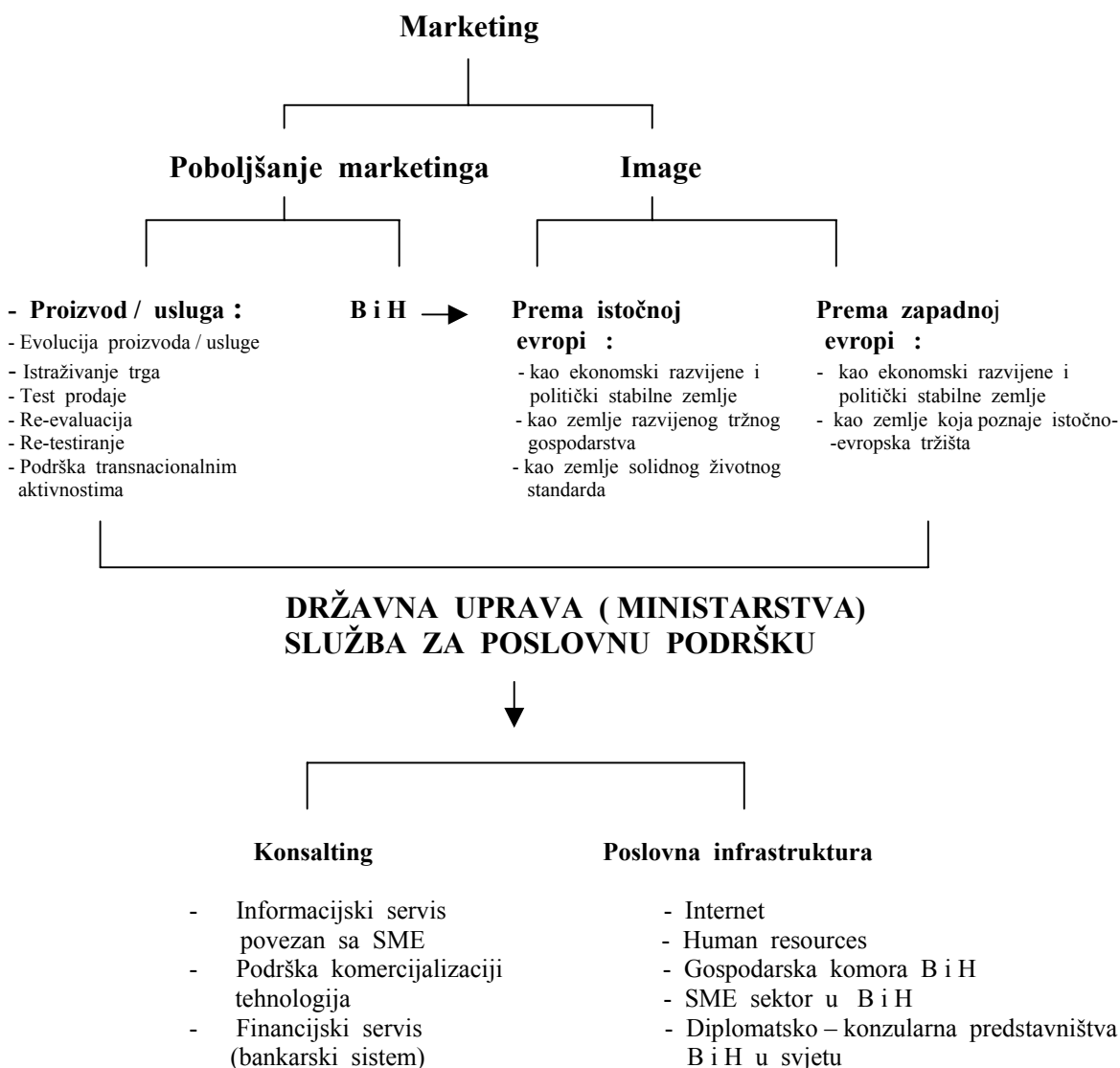
- Službu poslovne podrške, odnosno »Think – thank« za baze podataka i znanja o tržišnim strukturama, kulturi i mehanizmu međunarodnog poslovanja (posebno na tržištima istočnih zemalja),
- Definirati marketinške opcije i strategije uključujući i govorne vještine za identificiranje potencijalnih kupaca i predstaviti im svoje robe i usluge na način na koji je to već navikao kupac.
- Identificirati sve raspoložive ljudske i finansijske potencijale za ostvarivanje tih ciljeva

Ključna stvar u marketinškom pristupu na tržištima EU, kao i drugih bivših komunističkih, istočnoevropskih zemalja, je posjedovanje imidža visokorazvijene zemlje

sa kvalitetnim proizvodima, kojeg već posjeduje većina zapadnoevropskih država (uključujući USA i Japan).

PROJEKAT 4. (Slika 17).

**INSTITUCIONALNA PODRŠKA DRŽAVE BIH
ZA PODSTICANJE I RAZVOJ KONKURENTNOSTI
BIH GOSPODARSTVA**



Izvor : Prema, Aune A. James. Selling the Free Market, Vlastita shema 2003.

6. Zaključak

Ekonomija znanja danas, operira sa znanjem kao robom najboljeg kvaliteta, odnosno, kao sredstvom produkcije i modusom konkurentne prednosti na tržištu. Nakon zlatnog doba industrijalizacije i masovne potrošnje industrijskih proizvoda, pojava energetske krize i globalna prijetnja ekoloških katastrofa su natjerali čovjeka da ponovo razmisli o održivosti paradigme takvog razvoja.

Masovna ekonomija i ekonomija znanja predstavljaju dva, konceptualno različita pristupa vrednovanju temeljnih životnih vrijednosti. U eri globalizacije, firme se ne mogu više oslanjati na uspjehe kod lokalnog tržišta, već moraju preuzeti odgovornost globalne kompetitivnosti. To znači da moraju modificirati vlastitu strategiju razvoja kao strategiju fleksibilnosti, odnosno strategiju prilagođavanja zahtjevima i željama zahtijevnih kupaca. Rastuće blagostanje u državama, koje već tradicionalno imaju razvijena potrošačka društva, rezultiralo je velikom izbirljivošću kupaca, koji su u svojim potrošačkim navikama, evidentno postali skloni većoj diferencijaciji proizvoda sa kraćim životnim vijekom, nego što je to bilo u »zlatnim vremenima« fordizma i masovne ekonomije. Ključ uspjeha danas, u eri globalizacije imaju mala i srednja preduzeća (SME), koja ne robuju imperativima klasične kapitalističke paradigme; masovne produkcije i standardiziranih uniformnih proizvoda, već proizvode visoko specijalizirane proizvode namjenjene globalnim tržištima.

Većina država danas u svijetu, zasniva svoju razvojnu strategiju na intenzivnom razvoju intelektualnog kapitala, kao osnovnog konkurentnog resursa u proizvodnji. Još važnija se čini interakcija između kreativnog potencijala radnika znanja i poduzetničkog duha, koji vlada u firmama nove tehnologije.

U ovom radu sam predstavio ulogu ekonomije znanja kroz analizu ekonomije znanja i njenog osnovnog mehanizma - inovativnosti. Inovativnost je daleko širi i kompleksniji pojam koji se ne može ograničavati samo na njegove neposredne ekonomske efekte. Javno financiranje škola i univerziteta kao i generičkih tehnologija, ima dugoročne ciljeve u društvu koji nisu nužno, samo ekonomski ciljevi. Velike firme i koncerni danas, pod svojim krovom imaju vlastite univerzitete naučno istraživačke laboratorije i institute; veza između ideje i realizacije je na taj način maksimalno skraćena

Proizvodi ekonomije znanja, kao što su na primjer, obrazovanje ili zdravstvo, su poskupili u odnosu na proizvode tradicionalne masovne ekonomije za 40 % (u posljednjih 50 godina), što jasno ukazuje na trend prisutan u svijetu, dok je kupovna moć manualnih radnika koji proizvode robu unutar masovne ekonomije pala, upravo zahvaljujući zakonitostima samog tržišta. Rastuća tehnološka i organizacijska kompleksnost proizvodnih procesa zahtijeva stalno praćenje inovacija u svijetu, što nameće potrebu intenziviranja protoka znanja. Nova naučna i tehnološka znanja se pojavljuju takvom brzinom da postojeća zastarijevaju sa svakom novom generacijom tehnoloških inovacija, što dovodi do toga da tradicionalne forme naprimjer, inženjerskog obrazovanja, postaju nedovoljne da obezbjede najsavremenija znanja. Nije slučajno da je ekonomija znanja postala centralno mjesto u ostvarivanju razvojne strategije EU, gdje je na Lisabonskoj deklaraciji jasno naglašena politika podrške ključnim činiocima konkurentnosti kao što su znanje, inovativnost i poduzetništvo.

Slovenija spada među države koje su imale sporiji tempo izdvajanja tranzicijskih reformi. Većina tranzicijske reformi u Sloveniji su završene i prema ocjenama EU, napredak Slovenije je pozitivan, stim, - da još uvijek postoje upozoravajući zaostanci na području reforme poduzetničkog sektora, nebankarskog finansijskog sektora, kao i uvođenja politike konkurencije. Strategija gospodarskog razvoja Slovenije, polazi od

realnog trenda paradigme gospodarskog razvoja u svijetu a to je - razvoj društva zasnovanog na znanju, tehnološkom razvoju i poduzetništvu. Njena razvojna strategija u svom operativnom djelu se uglavnom oslanja na državne pomoći i strukturne fondove EZ, kao osnovne instrumente razvoja. U strukturi pomoći za horizontalne ciljeve su najveći udio u 2001 godini dosegle pomoći za prestrukturiranje, kao i za zaštitu okoline. Pomoć pri zapošljavanju su zastupljeni u istom procentu kojeg je imala kategorija istraživanja i razvoja. Državne pomoći koje se uglavnom dodjeljuju u svrhu pomoći za ubrzavanjem razvoja nerazvijenih područja, u slovenskom primjeru imaju tendenciju pada - što govori u prilog tezi da Slovenija *konvergentno* slijedi slične trendove u EU (iako se to ne bi moglo reći i za sektor agrara i ribarstva gdje je nastavljen trend porasta državnih pomoći za razliku od trendova u EU).

Što se tiče pomoći EU ; u prvoj fazi tranzicije Slovenije u periodu 1992 – 1995 ta vrsta pomoći u okviru PHARE programa, se uglavnom odnosila na prestrukturiranje gospodarstva privatizaciju, obrazovanje, znanost, energetiku, zaštitu okoline itd. U drugoj fazi u predpristupnom periodu od 1996 – 1999 godine je pomoć u okviru PHARE programa preusmjerena prije svega u jačanje institucionalnih i upravno-administrativnih struktura u skladu sa pravnim redom EU. Obrazovanje je takođe jedan od osnovnih temelja razvojne strategije Slovenije ; obrazovna struktura stanovništva u Sloveniji je relativno dobra stim, da najveći nedostatak u tom segmentu, predstavlja nizak udio osoba sa tercijskim obrazovanjem. Podaci o strukturi zaposlenih pokazuju da je najbolja obrazovna struktura zaposlenih u javnoj upravi, te da se povećava broj visokoobrazovanih osoba koje traže zaposlenje. Analiza poduzetništva je pokazala da mala preduzeća, u Sloveniji, zapošljavaju 43 % svih zaposlenih u zemlji što najbolje ukazuje na važnost sektora malih i srednjih preduzeća u njenom gospodarstvu. Jasno je da dugoročan razvoj poduzetničkog sektora u Sloveniji koji u najvećem obimu stvara dodanu vrijednost u društvu, zavisi od ulaganja u istraživanje i razvoj novih tehnologija. U Sloveniji još uvijek ne postoje sistemska rješenja koja bi omogućila djelovanje tog mehanizma. Službeno, strategija gospodarskog razvoja Slovenije polazi od dominatnog trenda u svjetu - razvoja društva zasnovanog na znanju, tehnološkom razvoju i poduzetništvu, ali to podrazumjeva razvoj svih relevantnih faktora koje čine društvo temeljeno na znanju. To je dugoročan proces koji treba da obezbjedi stabilan mehanizam ostvarivanja veće konkurentnosti slovenskog gospodarstva.

Zadnje poglavlje magistarskoga rada o mogućnosti preuzimanja slovenskog razvojnog modela na B i H gospodarstvo, se ne odnosi na neko eklektičko preslikavanje razvojnih politika zasnovanih na primjeni ekonomije znanja u razvojnoj strategiji, već je usmjereno više ka tome da aktualizira potrebu o shvatanju nužnosti *usvajanja* takve razvojne paradigme, koja postaje dominantnim dijelom gospodarske razvojne strategije ne samo Slovenije i EU već i šire, u najvećem dijelu razvijenog svijeta.

Potrebno je takođe naglasiti da takva strategija pruža jedinstvenu šansu i mogućnost da se preko obrazovanja i razvoja poduzetništva, zasnovanih na inovativnosti, znanju i produkciji visokotehnoloških proizvoda, koje stvaraju veću dodanu vrijednost, B i H gospodarstvo oslobodi zamki koje sa sobom nosi *ideologija masovne ekonomije* koja je sa svojim dugoročnim negativnim posledicama po održivi razvoj, sasvim neprimjerna za B i H. Na međunarodnom planu B i H ne može konkurirati sa zemljama koje veliki proizvođači sirovina, kao naprimjer Rusija (nafta, rude itd.) niti joj takva strategija odgovara. Njena strategija mora biti zasnovana na razvoju ljudskih potencijala obrazovanja i inovativnost, ukratko - na ekonomiji znanja.

7. Literatura i izvori

7.1. Literatura

1. **Albrow** Martin, Elizabeth **King**, **Globalization, Knowledge and Society**, London, SAGE Publications, 1990, str. 1-3.
2. **Amandus** Frank, **Economic Doctrines**, New York, Mc Gaw – Hill Book Company. INC, 1950, str. 46 –78.
3. **Amin** Ash, **Thrift** Nigel, **Globalization, Institutions, and Regional development in Europe**, Oxford University press, 1994, str. 1 – 43, 256 – 260.
4. **Anderson** H. Alan, **Effective Entrepreneurship**, Blackwell Publishers Ltd, Oxford, 1996, str. 118 –143, 267 – 290.
5. **Armstrong** Harvey, and **Taylor** Jim, **Regional Economics and Policy**, Oxford, Blackwell Publishers Ltd., UK. 2000, str. 232 – 303.
6. **Arrow** J. Kenneth, **Social Choice and Individual Values**, New York, John Wiley, & Sons, Inc., 1951, Str. 1 – 75.
7. **Arrow** J. Kenneth, **The Economics of Information, Collected papers of Kenneth J. Arrow**, Oxford, Basil Blackwell Limited, 1951, str. 41 – 53, 225, 153 – 196.
8. **Aune** A. James, **Selling the Free Market, The Rhetoric of Economic Correctnes**, London, The Guilford Press, New York, 2001, str. 147
9. **Baran** A. Paul, **Sweezy** M. Paul., **Monopolni kapital**, Zagreb, Stvarnost, 1978, str. 1-34, 97 – 101.
10. **Bradley** S., **Jerry A. Hausman** and **Richard L. Nolan**, **Global Competition and Technology, (Globalization, Technology and Competition)**, Boston, Harvard Business School Press, 1990, str. 1 – 31.
11. **Dornbush** Rudiger and **Fisher** Stanley, **Macroeconomics**, Ch. 10, New York, McGraw-Hill, 1994, str. 1 –7, 260 - 300.
12. **Drucker** F. Peter, **The Age of Discontinuity**, London, William Heinemann Ltd. 1969, str. 1 – 21, 247 – 271.
13. **Frenzel** W. Carroll, **Management of Information Technology**, Massachusetts, Boyd & Fraser publishing Co. Boston, 1992, str. 127 – 187.
14. **Fromm** Erich, **Čovjek za sebe**, Zagreb, Naprijed, 1977, str. 15 – 60, 74 – 93.
15. **Fromm** Erich, **Zdravo društvo**, Beograd, Rad, 1963, str. 34 – 79.
16. **Friedgen** D. Jozeph, **Environmental Psychology and Tourism**, (Annals of

- Tourism Research), 1984, Volume 11, (1),19-41.
17. **Galbraith J. Kenneth, Doba neizvjesnosti**, Stvarnost, Grafički zavod Hrvatske, Zagreb, 1977, str. 23 – 76.
 18. **Gibb A. Alan, Small Firms, Training and Competitiveness, Building Upon the Small business as a Learning Organisation**, The UK,s Second Competitiveness White Paper (DTI, 1993), 1993, str.1 – 15.
 19. **Glasmeyer Amy, Flexible districts, Flexible Regions? The Institutional and Cultural Limits to Districts in an Era of Globalization and Technological Paradigm Shifts**, edited by Amin A. and Thrift N. Oxford, Oxford University Press, 1996, str. 119-143.
 20. **Gmeiner Pavle, Deželni riziko, analize, raziskave in razvoj**, ZMAR, Ljubljana, Urad za makroekonomske analize in razvoj, Tiskarna, 1996, str. 56-89.
 21. **Goodhart A.E. Charles, Money, Information and Uncertainty**, London, Macmillan, 1975, Str. 79 – 112.
 22. **Hawken Paul, The Next Economy**, Holt, New York, Rinehart and Winston, 1983, str. 3 – 56,
 23. **Horvat Branko, Ekonomika brzog razvoja**, Sarajevo, Medunarodni Forum Bosna, 2001, str. 245, 307, 323.
 24. **Hrastelj Tone, Mednarodno poslovanje v vrtincu novih priložnosti**, Ljubljana, Gospodarski Vestnik, 2001, str. 338.
 25. **Keynes J. Maynard, Ekonomski eseji**, Beograd, Evropski centar za mir i razvoj, str. 55 – 89.
 26. **Lansdell Sally, Working Globally**, Oxford, Capstone Publishing 2002, str. 5-9
 27. **Lundvall Bengt-Ake, The Learning Economy : Some Implications for the Knowledge Base of Health and Education Systems**, Paris, OECD Papers, str. 125-140.
 28. **Malone W. Thomas, Rockart F. John, How Will Information Technology Reshape Organizations? Computers as Coordination Technology**, Harvard, Harvard Business School Press, 1993, str. 41-51.
 29. **Nelson R. Richard, Knowledge and Innovation Systems**, OECD Papers 2000, str. 115.
 30. **Musgrave Richard and Peggy, Javne Finansije u teoriji i praksi**, Zagreb, Institut za Javne Finansije, poglavlja 6 i 9.

31. **Norčič Oto, Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli**, druga izdaja, ČZ Uradni list Republike Slovenije, 1994, str. 215 – 301.
32. Porter E. Michael and Christensen C. Roland, **The Competitive Advantage Of Nations, The New Paradigm for Company Competitiveness and Global Strategy**, Harvard Business School, Management Program, Harvard Press, 1996, str. 1-67.
33. **Pulancas Nikos, Klase u savremenom kapitalizmu**, Beograd, Nolit, str. 215-312.
34. **Piazza –Georgi B. The role of and social capital in growth : extending our understanding**, Cambridge Journal of Economics 2002, 26, 461 – 479.
35. **Rawls John, A Theory of Justic**, Cambridge, Mass, Harvard Press, 1972. str. 15-35.
36. **Razin Assaf., Sadka Efraim. and Swagel Philip, The Aging population and the Size of the Welfare State**, Journal of Political Economy, 2002, vol.110. no 4 str. 900 – 916.
37. **Ribnikar Ivan, Prehod v tržno gospodarstvo po slovensko**, CISEF, Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 1994. Str 67 –90.
38. **Schumpeter Joseph, 1951, Imperialism and Social Classes**, New York, Augustus M. Kelley, Inc. 1951, str. 1 – 45, 175 – 191.
39. **Schumpeter Joseph, Povijest ekonomske analize**, Zagreb, Informator, 1975, str. 75-89.
40. **Schuetze G. Hans, Industrial Innovation and the Creation and Dissemination Of Knowledge ; Implications for University – Industry Relationships**, Paris, OECD Papers 2000, str. 161 – 170.

7.2. *Izvori :*

1. Analitične osnove in predlogi strategij industrijskih sektorjev, Ljubljana, Ministarstvo za gospodarske dejavnosti, Vlada Republike Slovenije, tisk – DAN, 1996, str. I-20 - III –10, VIIa – VIIb /1.
2. »Competitiveness of CEFTA Countries : Measurment and Trends in the Period of Preparation to Join the EU« Acta oeconomica pragensia, VŠE. 2000. br. 8.
3. Drucker F. Peter, The next society, Economist, september 2001, str. 47 –56.
4. Economist, Volume 364, No. 8290 ; 2002, str. 79.
5. Economist, Volume 366, No. 8308 ; 2003, str. 4 – 18.

6. Economist, Volume 364, No. 8310 ; 2003, str. 73.
7. Energoinvest d.d. Dalekovodi, Studija slučaja 1996, Ekonomski Institut Svjetske Banke, Beč 1996 / 97. str.5.
8. Eurostat 2000, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg
9. »Europe in figures«, 1995, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 1995. «The impact of structural policies on economic and social cohesion in the in the European Union 1989 – 99«, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 1997.
10. Finance. br. 13.marc, “Borzni fokus”, Ljubljana, 2002.
11. Hayes Donald, Investing in B i H 2003,
[URL : [http : //www.bekonomija.com/intervjui.asp.htm](http://www.bekonomija.com/intervjui.asp.htm)], 2003.
12. Križanič France, maj 2000, EIPF, Gospodarska gibanja br. 316. str. 26.
13. Mencinger Jože, juni 2000, Gospodarska gibanja, EIPF, br. 317, str. 28 - 40.
14. UNCTAD, DTIC, World Investment Report 2001, p.p. 9. 34, 256.
[URL : [http :// www.unctad.org](http://www.unctad.org)]
15. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, .
[URL : <http://www.cordis.lu/focus/en/src/supplements>], 2003.
16. Poročilo o razvoju 2003, Ljubljana, UMAR , 2003, str. 35 –39, 58 – 111.
17. Porter E. Michael, What Is Strategy?, Harvard Business Review, Nov. – Dec. 1996, str. 61 – 75.
18. ”Sedanost in prihodnost tranzicije v Sloveniji”, Letna konferenca Znanstvene sekcije Zveze ekonomistov Slovenije, Bled i Maribor 11.12.1998.
19. Simić Dražen, Who ownst the privatized enterprises ? Sarajevo, AIM Sarajevo, septembar 2001, str. 17-35.
20. «Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development at the Regions of the European Union«, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg,1999.

21. » Slovenian Economic Mirror« Annual Edition No. 12, Vol VI. Institute of Macroeconomic Analysis and Development, (IMAD), 2000.
22. Statistički godišnjak Jugoslavije 1989, Beograd, Savezni zavod za statistiku, IŠKRO »Savremena administracija«, 1989, str. 325 – 418, 597 – 643,
23. “Strategija upravljanja zunanjega javnega dolga Republike Slovenije”, Ministrstvo za finance, Ljubljana, poročilo, april 1997,
24. Statistički zavod Bosne i Hercegovine,
[URL : [http : //www.fzs.ba/ZapN/MjZapB.htm](http://www.fzs.ba/ZapN/MjZapB.htm)], 2003.
25. Štiblar Franjo, marec 2000, Gospodarska gibanja, EIPF, br. 314. str. 31.
26. Ured Visokog Predstavnik (OHR),
[URL : [http : //www.ohr.int/ohr-dept/presso/pressr/](http://www.ohr.int/ohr-dept/presso/pressr/)], 2003.
27. «World Economic outlook«, october 2000, (Focus on Transition Economies), IMF, Publication Services, 2000.

8. *Rječnik manje poznatih izraza i skraćenica korištenih u ovom radu :*

- **Adhokracije** : mrežne organizacije koje su obično zasnovane na decentraliziranoj mreži stručnjaka, sačinjenih od različitih kombinacija stručnih profila, što takvoj organizaciji omogućava, da u relativnom kratkom roku, preorijentiše sve raspoložive ljudske i materijalne resurse na različite projekte. Koordinacija unutar grupe je posebno intenzivna ; u komunikaciji dominiraju sva raspoloživa elektronska komunikacijska sredstva, od internih kompjutorskih mreža, baza podataka do elektronske pošte, interneta itd.
- »**Brain – Drain**« : indikator koji mjeri i pokazuje koliko je visokoobrazovnih kadrova neke zemlje napustilo tu zemlju, što značajno utiče na tehnološki razvoj te zemlje. Prema 8 navedenih indikatora Slovenija se nalazi na desetom mjestu između 12 zemalja.
- **Commercialise intellectual property by licensing patents** : predstavlja komercijalizaciju intelektualne svojine, izdavanjem patenata kao osnovnu paradigmu upotrebe znanja u službi ekonomskog razvoja, u današnjim postindustrijskim razvijenim društvima. U eri globalizacije, kao i velikog konkurenčnog pritiska na tržištima širom svijeta - veza između kreativne ideje i njene realizacije u industriji mora biti što kraća.
- **Collective learning system** : kolektivni sistem učenja se primjenjuju kod mala i srednja preduzeća, kroz međusobnu saradnju i poslovanje, uspostavljajući kolektivni sistem učenja, koji kada se jednom uspostavi unutar “inovativnog miljea” - počinje da vrši raspodjelu lokalne baze znanja, i inovacija od kojih svi imaju koristi u kreiranju novih proizvoda.
- **Core competence** : »suštinske« kompetencije.« Individualne firme ili organizacije posjeduju određene kompetencije koje se pojavljuju kao sposobnost da posluju bolje od drugih, kao i dinamičnu sposobnost da se obnavljaju i održavaju, usvajajući svoje temeljne *sposobnosti* tokom vremena (Armstrong i Taylor 2000).
- **Disadvantaged areas** : nerazvijene ili manje razvijene regije i područja koja iz više razloga, nisu uspjele privući rad i kapital (ili druge razvojne faktore), pod standardnim, tržišnim uslovima.

- **Disemination of knowledge** : širenje i prenos znanja. Postoje znanja koja se *moгу* prenositi i širiti među ljudima, ali i znanja koja se zbog svoje specifičnosti, *ne mogu* širiti na tradicionalni način kroz proces učenja, nego samo kroz iskustvo podjeljeno među ljudima, u procesu rada, (Arrow, 1993, Lundvall 1994).
- **Freelance work** : slobodan rad. Ta vrsta rada kao i povremeni poslovi predstavljaju danas »suštinu modernih i fleksibilnih tržišta radne snage« u svijetu (Armstrong i Taylor).
- **ERDF** : engl. European Regional Development Fund, Fond za evropski regionalni razvoj. Financira infrastrukturu, nova zapošljavanja, lokalne razvojne projekte kao i pomoć za male firme. Fond pruža podršku projektima čiji je cilj otklanjanje regionalnih razvojnih nejednakosti i postizanje veće socijalne i ekonomske kohezije među regijama u EU.
- **EAGGF** : engl. European Agricultural Guidance and Guarantee Fund, je Evropski agrarni fond i garancijski vodič, su namjenjeni financiranju ruralnih područja kao pomoć u realizaciji primjene agrarne politike EU.
- **Equal** : Evropski razvojni program namjenjen borbi protiv nejednakosti i pokušajima diskriminacije na tržištu rada.
- **ESF** : engl. European Social Fund, Evropski socijalni fond, Namjenjen je kao pomoć nezaposlenima i drugim ugroženim socijalnim skupinama. Programi ovog fonda su uključeni u pet prioritetnih područja : razvoj aktivne politike zapošljavanja, podsticanje jednakosti svih učesnika na tržištu radne snage, doživotno učenje, podsticanje poduzetništva i podsticajne mjere zapošljavanja žena.
- **GEM** : engl. »Global Entrepreneurship Monitor«, predstavlja istraživanje koje je pokazalo da postoje tačno određeni razlozi, zašto neke zemlje imaju veći stepen poduzetničke aktivnosti od drugih ; istraživanje je pokušalo utvrditi - na koji način je moguće povećati nacionalni nivo poduzetničke aktivnosti. Osnovni model GEM-a se temelji na pretpostavci, da na poduzetničke aktivnosti u nekoj zemlji utiče niz specifičnih okolnosti. U istraživačkom projektu GEM 2002 su učestvovalе 37 zemlje, koje skupa predstavljaju 62 % svjetskog stanovništva i čak 92 % svjetskog BDP-a. Istraživanje je takođe pokazalo da je u proučavanim državama poduzetničko aktivnih oko 12 % stanovništva ili 286 miliona odraslih pojedinaca.
- **Geographical clusters** : prostorno grupisanje firmi. Takva grupisanja mogu biti fokusirana na velike firme koje su povezane sa nizom manjih firmi u dobavljačkom lancu. Najčešći slučaj kod savremenih industrijskih klastera, je da su zasnovani na malim i srednjim preduzećima. Lokalne i regionalne vlade igraju veliku ulogu u organizaciji poslovanja (kroz stvaranje institucionalnih i drugih zakonskih pretpostavki za normalno i uspješno poslovanje firmi).
- **Growth Competitiveness Index** : Indeks razvojne konkurentnosti koji pokazuje srednjoročne razvojne perspektive, odnosno perspektive razvoja u sljedećih pet godina.
- **GCI** : engl. Growth Competitiveness Index - Indeks konkurentnosti rasta, sa kojim se mjeri sposobnost države za rast u budućem srednjoročnom periodu (obično 5 – 8 godina).
- **HDI** : engl. Human Development Index - Indeks ljudskog razvoja.
- **High-technology cluster** : visoko-tehnološki klaster predstavlja specifičan oblik povezivanja univerziteta sa prostorno grupisanim malim i srednjim preduzećima, kao i drugim privatnim ili javnim organizacijama u cilju promoviranja tehnologije u komercijalne svrhe.
- **IER** : Institut za ekonomska istraživanja pri Ekonomskom fakultetu u Ljubljani.
- **IGA** : engl. Investment Guarantee Agency, Agencija za osiguravanje investicija.
- **»Institutional thickness«** : »institucionalna debljina.« Lokalne i regionalne vlade igraju veliku ulogu u organizaciji poslovanja, kroz stvaranje institucionalnih i drugih zakonskih pretpostavki za normalno i uspješno poslovanje firmi. Organizacija, koja je u domenu vlade, u sebi

uključuje, podršku lokalnim firmama, kroz djelovanje, gospodarskih komora, finansijskih institucija, regionalnih razvojnih agencija itd. Amin i Thrift (1995), takvu posredničku ulogu, simbolički nazivaju "institucionalnom debljinom" te navode, da ona u sebi uključuje : trgovačka udruženja, sindikate, lokalne vlade, administraciju, upravna i druga tijela, zadužena za pitanja zemljišta, infrastrukture itd. "Institucionalna debljina" igra ključnu ulogu u ekonomskom uspjehu, doprinoseći stvaranju većeg *povjerenja* među akterima poslovanja, kao i stimulisanja poduzetništva na lokalnom nivou

- **ISPA** : (engl. Instrument for the Structural Policies for Pre-Accession), predstavlja razvojni program pomoći EU za svih deset novih članica EU za period 2000 – 2006 (iznosi 1 milijarda €). Sredstva će biti korištena preko Kohezionog fonda i namjenjena su za podršku razvoja zaštite okoline i transporta.
- **Interreg III** : Evropski razvojni program namjenjen za transnacionalnu, regionalnu i pograničnu saradnju.
- **Knowledge economy** : »ekonomija znanja«
- **Knowledge workers** : »radnici znanja« - eksperti i obrazovani ljudi koji rade i funkcioniraju unutar društva koje primjenjuje ekonomiju znanja. Posebno su važne skupine takvih profesionalaca, čije kompetence igraju centralnu ulogu u tehničkom dijelu inovacijskih procesa savremenih tehnologija
- **Leader +** : Evropski razvojni program usmjeren ka razvoju ruralnih područja preko lokalnih inicijativa.
- **Learning by doing** : »koncept iskustvenog učenja«
- **Life - long education** : kontinuirano doživotno profesionalno obrazovanje i učenje.
- **Microeconomic Competitiveness Index** : Mikroekonomski indeks konkurentnosti (Prema izvještaju Svjetskog ekonomskog foruma (WEF), Slovenija je uvrštena na 28 mjesto po konkurentnosti između 40 zemalja u svijetu).
- **Interships** : praktični dio obrazovnog programa, koji se obično obavlja u preduzeću ili nekoj instituciji.
- **Part - time jobs** : povremeni poslovi.
- **Path - dependent knowledge** : je oblik znanja koji ekonomska organizacija stvara, artikulira i mobilizira po potrebi, unutar svoje organizacije. To su specifična znanja i vještine gdje firma ili pojedinac korištenjem i upotrebom ovog tipa znanja, kroz "interaktivne procese" stvara osnovne pretpostavke za uspješno i efikasno suočavanje sa izazovima koje sa sobom donosi tržište.
- **PHARE** : Evropski razvojni program. (U prvoj fazi - tranzicije Slovenije u periodu 1992 – 1995 pomoć EU u okviru PHARE programa, se uglavnom odnosila na prestrukturiranje gospodarstva , privatizaciju , obrazovanje, znanost, energetiku, zaštitu okoline itd. U drugoj fazi, u tzv. »predpristupnom periodu« od 1996 – 1999 godine, je pomoć u okviru PHARE programa preusmjerena prije svega, na jačanje institucionalnih i upravno-administrativnih struktura u skladu sa pravnim redom EU).
- **Pro - business policy** : deregulacijske politike koje predstavljaju jezgro politike podrške poslovnoj klimi i biznisu. Prema Armstrongu i Tayloru (2000), dva paketa mjera predstavljaju suštinu podrške takvoj poslovnoj klimi :
 - Usvajanje manje stroge regulative u oblasti poslovne djelatnosti, koja bi obuhvatala smanjivanje raznih birokratskih zahtjeva
 - Usvajanje odgovarajućeg seta zakona iz oblasti zaštite radnika, na osnovi sindikalnog ugovora, koji daje značajna ovlaštenja poslodavcima.
- **ROA** : engl. Return on Assets - povrat na imovinu.

- **SAPARD** : (engl. Special Action for a Pre-Accession for Agriculture and Rural Development). Programm EU namjenjen članicama koje se pridružuju u njene integracije, a namjenjen je uglavnom za razvoj agrara i ruralnih područja. Slovenija je sredstva iz strukturnih fondova najviše koristila na području agrara i ruralnih područja, kao i za reformu agrarne politike, koja mora da se uskladi sa pravnim redom EU. Poduzetnički sektor je takođe imao veliki udio u korištenju tih sredstava, a posebno razvoj srednjih i malih preduzeća. Porast potreba za sredstvima strukturnih fondova EU je pokazan i u sektoru socijalne zaštite i penzione reforme
- **SKTE** : standardna francuska klasifikacija teritorijalnih jedinica kojima je namjenjena državna pomoć.
- **Smart devices** : “pametni proizvodi” ili naprave.
- **SME** : Sektor malih i srednjih preduzeća
- **Specific faculties** : specifične sposobnosti radnika koje mogu biti dobijene kroz proces učenja i rada u firmi.
- **SPP** (engl. Special Preparatory Programme), posebni pred-pristupni program namjenjen budućim članicama EU ; U Sloveniji se program odvijao preko Nacionalnog programa.
- **Tacit knowledge** : prećutno (nevidljivo) ili eksplicitno znanje. Otkriće prećutnog znanja koje je inherentno ekonomskim subjektima na tržištu - predstavlja osnovu austrijskog pristupa teoriji poduzetništva koje tvrdi, da je osnovna karakteristika poslovnog svijeta - neizvjesnost. Poduzetnik (menadžer) djeluje na osnovi svoje percepcije tog svijeta, uviđajući procese koji određene poslove vode ka uspjehu i one, koji vode neuspjehu. Na taj način, pojedinac ili organizacija, kao dio svoje strategije koristi akumulaciju “prećutnog znanja”, odnosno - učenja na svojim ili tuđim greškama te na taj način gradi strategiju, koja obuhvata proces korigiranja grešaka, da bi se postigao uspjeh.
- **TEA** : indeks poduzetničke aktivnosti mjeri udio stanovništva u starosti od 18 do 64 godine u poduzetničkim aktivnostima (Slovenija zauzima 25 - 28 mjesto u skupini od 37 zemalja).
- **TEMPUS** : program EU namjenjen obrazovanju u koji su uključene zemlje jugoistočne evrope i balkana.
- **Term of trade** : kupovna moć.
- **Up-to-date-skills** : vještine koje zahtjevaju informiranost i upućenost u najnovija tehnološka dostignuća.
- **Urban II** : Evropski razvojni program usmjeren ka održivom razvoju gradova i njima pripadajućih područja.
- **WEF** : (engl. World Economic Forum), Svjetski Ekonomski Forum.

DODATAK

ULOGA EKONOMIJE ZNANJA U RAZVOJNOJ STRATEGIJI REGIONALNE EKONOMSKE POLITIKE EU

1. Inovativni regioni u EU

Evropska unija predstavlja jedan od najprosperitetnijih ekonomskih područja u svijetu. Osnovni pokretač njenog razvoja su : znanje, tehnologija i inovativnost. Lisabonskim sporazumom marta 2000 godine, lideri EU su potpisali dokument, u kojem stoji da EU treba da postane najdinamičnija ekonomija na svijetu, zasnovana na znanju (engl. knowledge – based economy).

Jedna od ključnih determinanti evropskog ekonomskog uspjeha treba da bude razvoj inovativnosti u industriji. Prema zvaničnim publikacijama EU (Innovation and Technology Transfer 2002 : str. 6), takav zadatak zahtjeva :

- radikalne promjene u stavovima,
- poduzetnički pristup u preuzimanju rizika,
- dostupnost do finansiranja projekata,
- povoljnija zakonska regulativa za biznis i
- veća povezanost industrije i nauke.

Zahvaljujući EU, kao zajednici više različitih zemalja koje se međusobno razlikuju, ne samo po broju stanovnika ili veličini, već i po stepenu ekonomskog razvoja, saradnja na ostvarivanju zacrtane politike inovativnosti i razvoja regija se ostvaruje kroz prenošenje iskustva uspješnih regiona. To je omogućilo stvaranju zajedničke mreže za implementaciju, takozvane »otvorene ko-ordinacije politike inovativnosti¹ (engl. open co-ordination of innovation policy), u evropi.

Takav proces ostvarivanja »transnacionalne politike«, dopušta vlastima u lokalnim zajednicama i regionima, da uče na iskustvima drugih uspješnih regija i prilagođavaju ih lokalnim zahtjevima.

Inovativnost u EU, kao i u čitavom svijetu, zavisi od donošenja odluka i poduzetnosti, kako individualnih poduzetnika, menadžera i investitora , tako i vladinih upravnih organa kao i opšte poslovne klime u regionu.

U septembru 2000 godine, Evropska Komisija je usvojila sporazum posvećen ulozi inovativnosti u današnjoj ekonomiji, koja je sve više bazirana na znanju i inovacijama. Taj sporazum se zasniva na pet glavnih ciljeva koji moraju biti ostvareni u provođenju politike inovativnosti u Evropi. Ti ciljevi trebaju da obezbjede :

¹ Metod otvorene ko-ordinacije (open method of co-ordination), je decentralizirani proces zasnovan na koordinaciji aktivnosti na nivou Komisije Evropske Unije. Sastoji se od četiri elementa :

- stalnim vodičem i uputstvima za članice Unije kao i vremenskim rasporedom za postizanje kratkoročnih i dugoročnih ciljeva,
- ustanovljavanja odgovarajućih kvantitativnih i kvalitativnih indikatora napretka skrojenih prema individualnim potrebama članica EU,
- prenošenje evropskih uputstava na nacionalne i regionalne nivoe,
- periodično nadgledanje (evaluacija), organizirano u duhu zajedničkih procesa učenja.

- koherentnost politike inovativnosti ,
- zakonske okvire,
- podršku stvaranju novi inovativnih firmi,
- ključne veze između univerziteta i industrije,
- podršku novim članicama EU u realizaciji politike inovativnosti.

1.1 Koherentnost politike inovativnosti

Model uspješnosti nekog regiona se često ne može jednostavno preslikati na druge regione u Evropi (Innovation & Technology Transfer 2002 : str. 17). Ključ uspješnosti u ostvarivanju podrške realizacije inovativne politike, se nalazi u razumjevanju svih učesnika u tom procesu, odnosno - podsticanju informacijskih kanala i komunikacije između predstavnika pojedinih zemalja, uključenih u taj proces, kako na nacionalnom tako i regionalnom nivou.

Nakon sporazuma u Lisabonu 2000, vlade mnogih zemalja u EU, posvećuju veću pažnju ko-ordinacijskim strukturama koje su odgovorne za sprovođenje inovacijske politike, a posebno koherentnosti veza između nauke, obrazovanja i industrije. Neke zemlje, kao naprimjer Danska, imaju čak i posebna ministarstva zadužena za sprovođenje inovacijske politike (engl. innovation policy).

Pažnja je takođe posvećena i procesima evaulacije rezultata ostvarenih primjenom politike inovativnosti (engl. innovation – support schemes).²

1.1.1 Zakonski okvir

Drugi cilj politike inovativnosti, zacrtan lisabonskim sporazumom (2000), jeste zahtjev za smanjivanjem i pojednastavljenjem administrativnih procedura (engl. simplify administrative requirements). To znači : stvaranje pozitivne klime za poduzetništvo i kreiranje novih poslova kao i firmi, koje svoju strategiju zasnivaju na primjeni inovacija. Dva područja su od posebne važnosti :

- difuzija znanstveno-istraživačkih rezultata (diseminacija znanja), i
- fiskalne inicijative (olakšice) za investiranje u nauku i razvoj.

Rezultati javno financiranih istraživanja, bilo na univerzitetima ili istraživačkim institutima pokazuju ogroman potencijal, za koji se čini da nije iskorišten i dovoljno eksploatisan na nivou EU. Takođe su brojne barijere koje stoje između inovacija i industrija koje bi potencijalno mogle koristiti te rezultate, u kreiranju novih proizvoda. Trenutno se radi na tome da se omogući univerzitetima i drugim naučnim institucijama, da mogu eksploatisati svoje rezultate na puno bolji i efikasniji način, kroz komercijalnu upotrebu. Isto tako, odgovarajuće fiskalne mjere takođe doprinose kreiranju inovativnih sistema u proizvodnji (R & D tax credits).³

² U Velikoj Britaniji postoji naprimjer ROAME (engl. rationale, objectives, appraisal, monitoring and evaluation), sistem evaluacije prijedloga, kao i drugi, slični sistemi u ostalim evropskim zemljama

³ Neke zemlje, kao naprimjer, Njemačka i nordijske zemlje, nerado koriste fiskalne mjere kao oblik podrške razvoju inovativnosti, već se više fokusiraju na dodjelu Grant sredstava, odnosno, povoljnih kredita (loans), malim firmama, koje koriste inovacije u proizvodnim programima.

1.1.2 Ohrabrivanje novih inovativnih firmi

Nove firme zasnovane na novim tehnologijama su pokretači inovativnosti i ekonomskog rasta. U skladu sa Lisabonskim sporazumom (2000), podrška stvaranju i rastu novih inovativnih preduzeća, predstavlja treći veliki cilj ostvarivanju zacrtane politike inovativnosti na područjima EU. Aktivnosti vezane za ovu oblast bi trebale da obuhvataju stvaranje pravne, fiskalne kao i druge zakonske regulative, koja bi obezbjedila podršku razvoja takvih firmi, obezbjedila prateće uslužne djelatnosti, kao i trening i obrazovanje budućih poduzetnika. Ohrabrivanje i podrška poduzetništvu u oblasti visoke tehnologije, jeste u prvom redu - uklanjanje suvišnih birokratskih i administrativnih barijera, kao i uklanjanje početnih greški i rizika, koji su vezani za prve korake u poslovanju tih firmi. Isto tako, veliki problem u Evropi predstavlja nedostatak početnog kapitala (engl. seed capital), za podršku razvoja inovativnih firmi. Uloga vlada je u tom slučaju od velike važnosti u ostvarivanju razvojne strategije u regiji, i podrazumjeva široki raspon djelovanja ; od podrške stvaranju novih firmi (engl. start – up companies), kombiniranja investicionih projekata sa privatnim sektorom, do obezbjeđivanja sredstava, od strane vlade, za privatne fondove koji su posebno namjenjeni za razvoj i podršku inovativnosti i poduzetništva (**Slika 18.**).

1.1.3 Spin – offs projekti

Pojedine vlade nude pomoć u financiranju takozvanih spin – offs projekata,⁴ putem direktnog ili u kombinaciji sa privatnim »venture« kapitalom. Razvoj i kreiranje spin – offs znanstvenih projekata, podrazumjeva promjene nekih stavova univerzitetskog akademskog osoblja i istraživača, u pogledu mogućnosti financiranja spin – offs projekata od strane privatnih financijera (**Slika 19.**).

Usluge podrške inovativnosti su posebno kritične za mlade kompanije. One često nemaju samo probleme sa početnim investiranjem nego i sa menadžmentom ;

- vještine potrebne za vođenje firmi često nedostaju upravo znanstvenicima i drugom istraživačkom osoblju. U tom slučaju, Evropska Komisija je preporučila novim članicama da pronađu oruđa za trening tog osoblja, u cilju razvijanja menadžerskih vještina - kao i poduzetničkih sposobnosti. Na taj način bi moglo doći do veće komercijalne koristi u primjeni naučnih rezultata u industriji.

1.1.4 Poboljšanje ključnih relacija između univerziteta i industrije

(i) Uloga univerziteta u ekonomiji

Politika inovativnosti prema dokumentima iz lisabonskog sporazuma dodaje još jednu važnu ulogu namjenjenu univerzitetu a to je - promocija difuzije znanja i tehnologije. Univerziteti i druge javne znanstveno – istraživačke institucije, trebaju prema tim dokumentima da se još više povezuju sa industrijom i poduzetništvom.

Naprimjer u Švedskoj, postoje specijalizirani javni fondovi namjenjeni ko-operaciji između univerziteta i industrije. Isto tako potrebne veze na relaciji univerzitet –

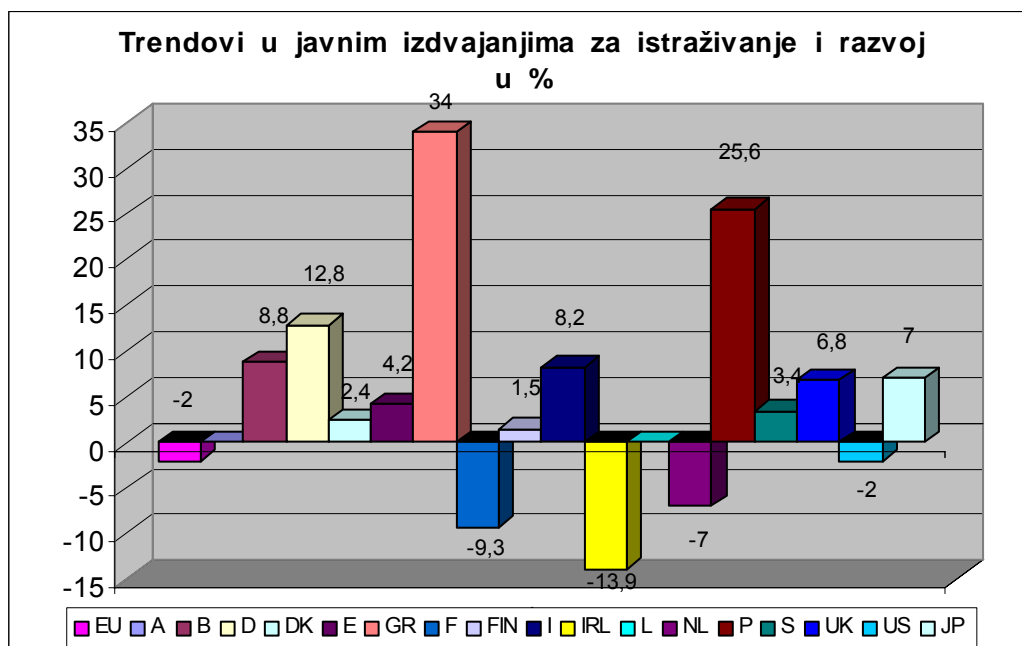
⁴ Spin – off - znači korist ili slučajni proizvod, stvoren nekim drugim većim proizvodnim procesom. U ovom slučaju označava koristi koje sa sobom povlači dugoročno ulaganje u naučno istraživačke projekte

industrija se uspostavljaju i kroz mobilnost istraživača iz univerziteta ka industriji. Uspostavljanje takvih veza predstavlja efikasan način transfera znanja i povećava inovativne kao i konkurenčne prednosti malih i srednjih kompanija (SME).

(ii) Doživotno učenje

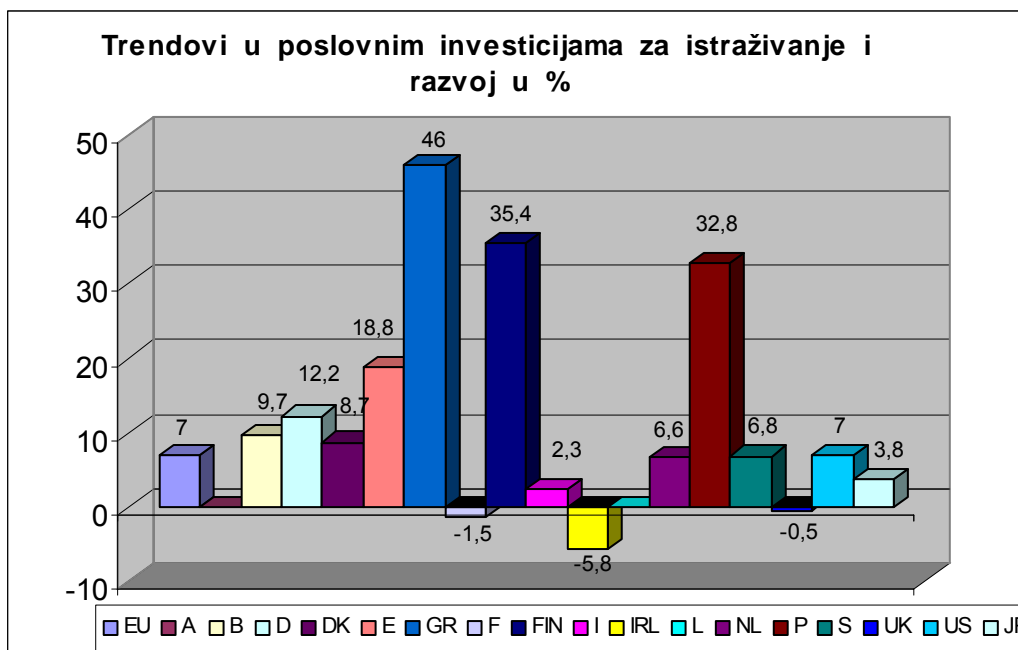
Ekonomija zasnovana na znanju i inovativnosti, zahtjeva stalnu prisutnost u svijetu znanosti i tehnologije, što takođe nameće potrebu za permanentnim obrazovanjem. Doživotno učenje (lifelong learning), postaje realnost za sve one koji ne žele da izgube korak sa najnovijim dešavanjima u nauci i tehnologij. Svi koji su uključeni u poslovne aktivnosti moraju biti upoznati sa najnovijim promjenama u novim tehnologijama te u relativno kratkom vremenu savladati i usvojiti najnovije vještine (engl. up-to-date skills), potrebne za globalno poslovanje.

Slika 18. Trendovi u javnim izdvajanjima za istraživanje i razvoj u EU (u %)* :



Izvor : Innovation & Technology Transfer prema Scoreboard 2002.

Slika 19. Trendovi u poslovnim investicijama za istraživanje i razvoj u EU (u %)*



Izvor : Innovation & Technology Transfer prema Scoreboard 2002.

* Trendovi su kalkulisani kao procenat promjena između posljednje godine za koju postoje podaci i prosjeka tokom tri posljednje godine, na taj način se dobija cjelovita slika o trendovima ulaganja za istraživanje i razvoj.

1.2. EU i inovativni potencijal novih članica

EU očekuje deset novih zemalja, članica EU, za koje će pristupiti EU u 2004 godini, kao rezultat sporazuma iz Kopenhagena (2000).

Svaka od članica će predstavljati poseban izazov u suočavanju njihove prakse i zakonodavstva sa evropskom politikom inovativnosti. Poznato je da većina tih članica imaju velikih ekonomskih problema, te da je razvoj visoko - tehnoloških

Preduzeća na vrlo niskom stupnju. Univerziteti i javne znanstveno-istraživačke institucije u tim zemljama istina, imaju određenu reputaciju i respektabilan naučni potencijal, ali je veza između univerziteta i drugih znanstvenih institucija vrlo slaba ili nikakva sa industrijom.

Da bi se te zemlje buduće članice EU, približile postojećim standardima u ostvarivanju politike inovativnosti u ekonomiji, potrebno je dugoročno prilagođavanje njihovih zakonodavstava sa onim u EU. Isto tako sadašnje postojeće članice EU, će morati uložiti napore da svoja iskustva u diseminaciji tehnološkog znanja, prenesu na nove članice.

Univerziteti i znanstvene institucije u zemljama koje se priključuju EU, su u svom dosadašnjem radu bili više usmjereni ka baznim znanstvenim istraživanjima i malo su pažnje posvećivali relacijama sa industrijom. Kooperacija na planu ostvarivanja politike inovativnosti transferu znanja i tehnologije bi trebala da se odvija najprije prema geografskom principu : to znači da bi naprimjer, Nordijske zemlje saradivale sa novim članicama baltičke regije Estonijom, Latvijom i Litvijom, ili Austrija sa Mađarskom itd. Kooperacija bi mogla imati različite forme - počev od direktne saradnje univerziteta do

zajedničkih projekata na financiranju službi za podršku implementacije inovativnosti u industriji. Inovativna industrija u EU je uglavnom smještena po regionalnim područjima i to većinom blizu univerziteta i drugih znanstveno-istraživačkih centara. Vrlo velike razlike u ekonomskoj razvijenosti regija unutar jedne zemlje kao i među samim zemljama članicama EU, govori u prilog tome da - razvojna strategija jednoobraznosti ili jednog recepta za sva područja (engl. one-size-fits-all policy), nije efikasna u ostvarivanju politike koordinacije inovativnosti (Innovation & Technology Transfer, prema Scoreboard 2002 : str. 3).

Isto tako regije sa koncentracijom visoko-tehnološke industrije jasno zahtjevaju drugačiju razvojnu strategiju, nego regije u kojima motor ekonomskog razvoja predstavljaju druge vrste ekonomskih aktivnosti, kao naprimjer turizam itd. Neki regioni već posjeduju snažan znanstveno-istraživački sistem ali je još uvijek puno barijera koje koče dalji razvoj inovativnosti na drugim područjima unutar EU.

Evropska Komisija je predložila određene mjere za podršku razvoja inovativnosti po regijama i sugerisala da svaki region u EU treba da se u principu oslanja na vlastite lokalne prednosti te izbjegavajući dupliciranje proizvodnih mogućnosti unutar EU kao cijeline. U tom procesu je od vitalne važnosti razmjena iskustava između samih regiona. Mreža Inovativnih regiona predstavlja jedan od mogućih načina uspostavljanja kontakta među regionima širom EU u cilju međusobnog upoznavanja i razmjene iskustva na planu tehnološkog razvoja i inovativnosti. Jedna od takođe vrlo važnih inicijativa koja treba da zvanično bude usvojena na nivou EU je i povećanje izdvajanja za oko 3 % od BDP-a do 2010 godine, u cilju razvoja tehnoloških inovacija. Na **slici 20.** su predstavljeni vodeći evropski inovativni regioni :

Slika 20. Vodeći inovativni regioni, po zemljama ⁵

Zemlja	Broj Regija	% regija Iznad prosjeka	Vodeći regioni		
Austrija	9	22 %	Wien	Kaernten	
Belgija	3	67 %	Vlaams Gewest	Beuxelles / Brussel	
Njemačka	16	25 %	Berlin	Bayern	Baden – Wurttemberg
Španija	18	28 %	Comunidad de Madrid	Cataluna	Comunidad Foral de Navara
Grčka	13	15 %	Attiki	Kriti	Rhone – Alpes
Francuska	22	14 %	Ile-de-France	Midi – Pyrenees	
Finska	6	33 %	Uusimaa (Suuralue)	Pohjois – Suomi	
Italija	20	20 %	Lombardia	Piemonte	Lazio
Irska	2	50 %	Southern & Eastern		
Holandija	12	33 %	Noord – Brabant	Utrecht	Limburg
Portugal	7	29 %	Lisboa E Vale Do Tejo	Centro	
Švedska	8	25 %	Stockholm	Oestra Mellansverige	
UK	12	25 %	Eastern region	South East region	South West region

Izvor : Innovation & Technology Transfer prema Scoreboard 2002.

⁵ Regionalne karakteristike inovativnosti su date na osnovu indikatora koji se primjenjuju u Scoreboard 2002, i drugim zvaničnim publikacijama Evropske Komisije (<http://trendchart.cordis.lu>).

1.2.1 Evropska regionalna politika

Regionalna politika EU je zasnovana na finansijskoj solidarnosti svih njenih članica koji svojim udjelom zajedničkom budžetu, namjenjenom za razvoj manje razvijenih regiona, doprinose usklađenom i harmoniziranom razvoju te zajednice. Osnovni smisao i namjena regionalne ekonomske politike EU se sastoji u postizanju trajnog i jednakomjernog razvoja svih njenih regija.

Najveći doprinos sredstava tom budžetu dolazi od najrazvijenijih država EU. Za period od 2000 – 2006 godinu, je predviđeno da ti transveri iznose jednu trećinu cjelokupnog budžeta EC, odnosno 213 milijarde eura. Od tih sredstava je planirano da 195 milijardi eura bude izdvojeno za Strukturni fond i 18 milijardi eura za Kohezioni fond (**Tabela 26.**).

1. **Strukturni fond** je fokusiran na određene prioritete i njega čine :

- (i) **Fond za evropski regionalni razvoj**, (engl. European Regional Development Fund, ERDF), Financira infrastrukturu, nova zapošljavanja, lokalne razvojne projekte kao i pomoć za male firme. Fond pruža podršku projektima čiji je cilj otklanjanje regionalnih razvojnih nejednakosti i postizanje veće socijalne i ekonomske kohezije među regijama u EU.
- (ii) **Evropski socijalni fond**, (engl. European Social Fund, ESF). Namjenjen je kao pomoć nezaposlenima i drugim ugroženim socijalnim skupinama. Programi ovog fonda su uključeni u pet prioriternih područja :
 - razvoj aktivne politike zapošljavanja,
 - podsticanje jednakosti svih učesnika na tržištu radne snage,
 - doživotno učenje,
 - podsticanje prilagodljivosti i poduzetništva,
 - podsticajne mjere zapošljavanja žena.
- (iii) **Financijski instrumenti za vođenje ribarstva** (engl. Financial Instruments for Fisheries Guidance - FIFG, namjenjen je modernizaciji ribarstva i ribarske industrije),
- (iv) **Evropski agrarni vodič i garancijski fond** (engl. European Agricultural Guidance and Guarantee Fund - EAGGF) – vodič, kao i garancijski fond, su namjenjeni financiranju ruralnih područja kao pomoć u realizaciji primjene agrarne politike EU.

(Commission of the European Communities 2001 b, str.117) :

Ovi strukturni fondovi su fokusirani na određene prioritete ili ciljeve (engl. Objective),

kao što su :

2. Razvoj manje razvijenih područja i regija EU, koja čine ukupnu 22 % ukupnog stanovništva EU i 70 % sredstava tog fonda su namjenjena u tu svrhu.
3. Razvoj područja koja trpe različite vidove strukturnih i razvojnih poteškoća. Za tu svrhu je predviđeno 11.5 % sredstava razvojne pomoći strukturnog fonda
4. Modernizacija obrazovnih sistema kao i stvaranje novih radnih mjesta, za što je predviđeno 12.3 %, ukupnih sredstava fonda.

Ostalih 5.35 % sredstava fonda je namjenjeno pronalaženju rješenja za neke specifične probleme kao što su :

- transnacionalna, regionalna i pogranična saradnja (Interreg III),
- održivi razvoj gradova i njima pripadajućih područja (Urban II),
- razvoj ruralnih područja preko lokalnih inicijativa (Leader +),
- borba protiv nejednakosti i diskriminacije u pristupu tržištu rada (Equal).

Takođe su obezbjeđena sredstava iz strukturnih fondova, namjenjena razvoju ribarstva izvan gore navedenog okvira (cilja 1)., kao i pružanju podrške novim inovativnim idejama koje pospješuju razvoj (EU Publications 2001, str. 14).

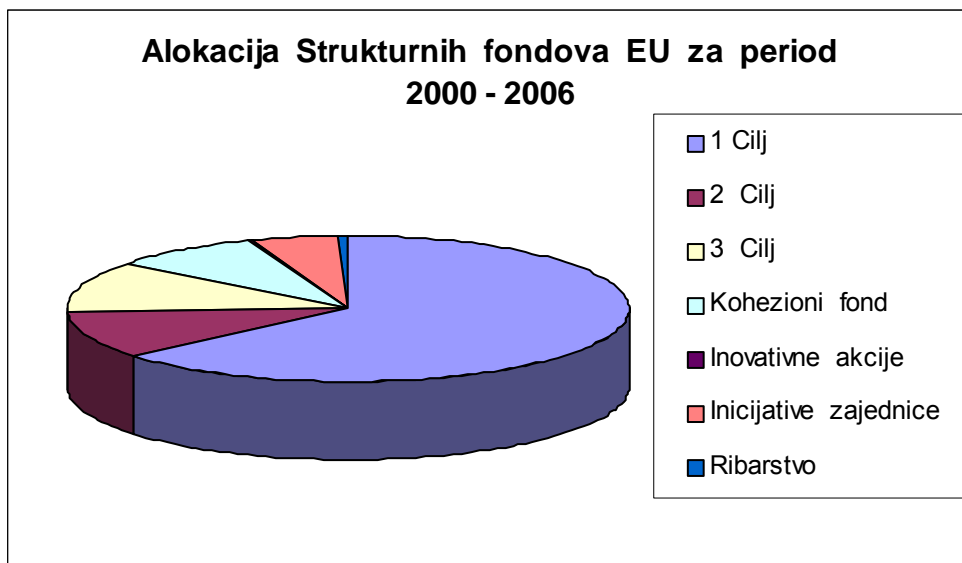
Tabela 26. Podjela sredstava EU prema ciljevima, za period 2000 – 2006

2000 - 2006	213 milijarde eura	
Strukturni fondovi	195	milijardi*
Primarni ciljevi	182.45	milijardi
cilj 1	135.90	milijardi
cilj 2	22.50	milijardi
cilj 3	24.05	milijardi
Inicijative zajednice	10.44	milijarde
Ribarstvo	1.11	milijarde
Inovativne akcije	1.	milijarda
Kohezioni fond	18	milijarde

Izvor : Eurostat 2000,

* Iznos u eurima prema cijenama iz 1999 godine

Slika 21. Alokacija Strukturalnih fondova prema namjeni za period 2000 – 2006



Izvor : Eurostat 2000,
Iznos u milijardama eura, prema cijenama iz 1999 godine

Dakle, 213 milijarde eura, su na raspolaganju za period 2000 – 2006 godine namjenjene bržem razvoju manje razvijenih regija na prostorima EU. Principi reforme regionalne politike EU su koncentrisani na pomoć onim regijama koje zaostaju za razvojem ostalih zemalja, i koje pokazuju ozbiljne poteškoće u oblastima infrastrukture, zapošljavanja i obrazovanja. Evropski model regionalnog razvoja nastoji da ublaži kontraste koji nužno nastaju u eri globalizacije i povećane konkurencije na svjetskom tržištu, kroz ubrzan razvoj, nedovoljno razvijenih regiona, i na taj način, ih pokušava uključiti u sistem globalne ekonomije. Pod nerazvijenim regionom se podrazumjevaju regioni čiji društveni proizvod per capita, ne prelazi 75 % prosjeka EU. Brojni su ostali indikatori, koji potvrđuju nerazvijenost takvih regiona kao naprimjer :

- nizak nivo investiranja,
- visoka stopa nezaposlenosti,
- nedostatak osnovne infrastrukture itd.

Teškoće koje prate nerazvijene regione se takođe mogu podijeliti u četiri vrste :

- potreba za rekonstrukcijom industrijskog i uslužnog sektora,
- gubitak tradicionalnih aktivnosti u ruralnim područjima,
- gubitak urbanog prostora,
- poteškoće u sektoru ribarstva.

Projekti koji su izabrani za financiranje od strane EU i Strukturalnih fondova se u većini slučajeva financiraju od strane nacionalnih ili privatnih fondova, tako da sredstva EU predstavljaju dodatna sredstva za već utvrđene prioritetne razvojne programe od strane vlada zemalja koja dobija pomoć. Provedba aktivnosti strukturalnih fondova se temelji na dokumentima koje je potpisala svaka članica EU. Tri su glavna dokumenta koja definišu razvojne programe pojedine članice i to :

Državni razvojni program (engl. National Development Plan), je plan, kojeg država članica pripremi u saradnji sa vlastitim regionalnim planovima. U izradi tih planova učestvuju razni stručnjaci iz oblasti ekonomije, zaštite okoline, predstavnici nevladinih organizacija itd.

Podrška razvojnog okviru zajednice (engl. Community Support Framework), predstavlja dokument u kojem predloženi obim sredstava za razvojni program prelazi milijardu eura. Nakon uspješnih pregovora sa članicom i evropskom komisijom na taj način, dokument postaje operativni dokument na čijoj osnovi se sprovodi dugoročna razvojna politika te zemlje. (Programi za čiju realizaciju nije potrebno izdvojiti 1 milijardu eura, takođe predstavljaju jedinstveni programski dokument na čijoj osnovi se takođe, odvija dugoročna strategija regionalnog razvoja).

Operativni programi (engl. Operational programmes) su programi sa kojima se predstavljaju planovi razvoja pojedinih sektora, kao što su naprimjer : sektor agrara, socijalni razvoj pojedinih regija i slično.

Prijedlozi za financiranje razvojnih projekata se dostavljaju evropskoj komisiji po strogo utvrđenom redu. Nakon što su projekti odobreni od strane Komisije, izvođenje projekata teče prema propisima koje određuje EU, javno i transparentno (javni pozivi za izvođenje radova, tenderi za nabavku opreme i sl.). Rokovi za izvršenje svih radova su obično već unaprijed dogovoreni, tako da preostali dio kompletiranja projekta obuhvata još samo monitoring, evaluaciju i tekuću administraciju. Iskustvo je pokazalo da regionalna politika može biti uspješna samo u ograničenom broju slučajeva, u kojima je jasno izražena javna podrška takvim projektima na lokalnom nivou.

Alokacija Strukturnih fondova prema ciljevima i državama:

Tabela 27. (u milionima eura).

Države	Cilj 1	Tranzicijska Podrška ⁶ cilj1	Cilj 2	Tranzicijska podrška cilj 2	Cilj 3	Ukupno :
Belgija	0	625	368	65	737	1 795
Danska	0	0	156	27	365	548
Njemačka	19 229	729	2 984	526	4 581	28 049
Grčka	20 961	0	0	0	0	28 049
Španija	37 744	352	2 553	98	2 140	42 887
Francuska	3 254	551	5 437	613	4 540	14 395
Irska	1 315	1 773	0	0	0	3 088
Italija	21 935	187	2 145	377	3 744	28 388
Luksemburg	0	0	34	6	38	78
Holandija	0	123	676	119	1 686	2604
Austrija	261	0	578	102	528	1 469
Portugal	16 124	2 905	0	0	0	19 029
Finska	913	0	459	30	403	1 805
Švedska	722	0	354	52	720	1 848
Velika B.	5 085	1 166	3 989	706	4 568	15 514
EUR	127 543	8 411	19 733	2 721	24 050	182 458

Izvor : Eurostat 2000.

⁶ Ekonomska i socijalna situacija je u 1999 godini u nekim zemljama EU postala takva, da prema utvrđenim kriterijima više nisu opravdali za nastavak dalje pomoći iz Strukturnih fondova. U takvim slučajevima »tranzicijska (prelazna) pomoć, znači da je zemlji produžava pravo korištenja sredstava iz tog fonda do 2005 godine, čime se ublažavaju negativne posledice naglog prestanka dobijanja pomoći za regionalni razvoj.

1.3 Kohezioni fond

Kohezioni fond je poseban fond koji je predviđen za financiranje specifičnih projekata vezanih za transport i infrastrukturu u zemljama kao što su Španija, Portugal, Grčka i Irska, i formiran je 1993 godine. Predviđena sredstva tog fonda za period 2000 – 2006 iznose 2.5 milijarde eura godišnje, odnosno 18 milijardi eura u periodu od sedam godina.

1.3.1 Inovativne akcije

Sa budžetom od oko 1 milijarde eura (0.5 % budžeta), je postavljen program kojim se financiraju inovativni projekti u sferi obrazovanja, transfera tehnologija, i znanja, i koji treba da odgovore za sve češće zahtjeve informacijskog društva i potrebe praćenja savremenih dostignuća u svijetu. Stvaranje novih radnih mjesta je primaran zadatak evropske regionalne politike ; u tom procesu je dat veliki značaj dodatnom obrazovanju i treningu radne snage. Modernizacija proizvodnih procesa je takođe od velike važnosti ; zato je projekt inovativnih regiona prihvaćen kao model od strateške važnosti za usklađenu, razvojnu ekonomsku politiku EU.

1.3.2 Pomoć za pridružene nove članice EU

Prema planu regionalne ekonomske politike EU za period 2000 – 2006 (agenda 2000), Kao pomoć novim članicama odnosno, državama centralne i istočne evrope, je predviđen model koji sadrži tri osnovna programa ukupne vrednosti od oko 40 milijardi eura. Model je sastavljen od programa kao što su : PHARE, SAPARD i ISPA. Program PHARE je predstavljen već 1989 godine, sa osnovnom namjerom da pomogne istočno evropskim zemljama u poboljšanju i efikasnosti njihovih javnih institucija, pravnih tijela i državne administracije. Programom su obuhvaćeni i drugi manji projekti kao što su građanske inicijative, razvojna pomoć kod novih investiranja i drugih projekata u sektoru ekonomije itd.

Program SAPARD (engl. Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development), je takođe namjenjen razvojnim aktivnostima u oblastima agrara i agrarne politike, u državama koje su potpisnice sporazuma o pridruživanju EU.

Program obuhvata prilagođavanje agrarne politike tih zemalja sa onom iz EU, kao i razvojnu i tehničku pomoć u oblasti zaštite potrošača, ekološke proizvodnje hrane, zaštite okoline itd. Program ISPA (engl. Instrument for Structural Policies for pre-Accession) je namjenjen financiranju velikih projekata iz oblasti zaštite okoline, transporta, infrastrukture itd.

Na **tabeli 28.** je prikazan iznos odobrenih sredstava namjenjenih za gore navedene projekte.

Tabela 28. Odobrena sredstva za projekte PHARE, SAPARD i ISPA

Pre-accession aid	2000 – 2006	21 840	mio eura
PHARE		10 920	mio eura
SAPARD		3 640	mio eura
ISPA		7 280	mio eura

Izvor : Eurostat 2000.

Potrebe za financijskom pomoći za svoje razvojne projekte je velika u svim državama potpisnicama o pridruživanju EU. Prioritetni projekti su u oblasti obnove i modernizacije infrastrukture, industrije, SME sektora, agrara itd.

Na **tabeli 31.** je prikazana alokacija predviđenih sredstava pristupne pomoći u okvirima sva tri programa⁷ :

Tabela 29. Alokacija sredstava predpristupne pomoći za buduće članice EU

Zemlje :	PHARE	ISPA min.	ISPA max.	SAPARD
Bugarska	100	83.2	124.8	52.1
Češka R.	79	57.2	83.2	22.1
Estonija	24	20.8	36.4	12.1
Mađarska	96	72.8	104.0	38.1
Latvija	30	36.4	57.2	21.8
Litvanija	42	41.6	62.4	29.8
Poljska	398	312.0	384.8	168.7
Rumunija	242	208.0	270.4	150.6
Slovačka	49	36.4	57.2	18.3
Slovenija	25	10.4	20.8	6.3
Ukupno	1 085	1 040		520

* U milionima eura po cijenama iz 1999

Izvor : Eurostat 2000.

1.4 Institucionalna potpora SME sektoru u razvijenim tržišnim ekonomijama

Glavni trendovi u institucionalnoj potpori malim i srednjim preduzećima na zapadu, trenutno su vezani za potporu inovativnim i visoko – tehnološkim preduzećima koja imaju intenzivan rast. Posebna pažnja je data inovativnim regionima u kojima se grupišu (clustering), mala i srednja preduzeća u oblastima visokih tehnologija, kao što su biotehnologija, informatika, telekomunikacije i slično. Znanstveni parkovi su takođe čest primjer okupljanja, znanja i kapitala, koje rezultira bržom i efikasnijom primjenom inovacija u praksi, kao i njihovu komercijalnu eksploataciju. U takvim tehnološkim parkovima se najčešće razvija služba za poslovnu podršku malim i srednjim preduzećima (SME). Te službe potpomažu pokretanja tih preduzeća, posebno u

⁷ Malta i Cipar nisu prikazani u tabeli 31 ; prema podacima Eurostata za Maltu je namjenjeno 57 miliona eura pristupne pomoći, dok je za Cipar namjenjeno 38 miliona eura, za period 2000 – 2004.

njihovoj početnoj fazi (engl. start up), kada su ta preduzeća posebno ranjiva, i kada još uvijek nemaju izgrađenu kompletnu menadžersku i poslovnu strukturu. Prema jednom od najutjecajnijih univerziteta i pionira u izgradnji institucionalne povezanosti između univerziteta i industrije, Warwick University (Velika Britanija), postoji nekoliko vrsta te pomoći :

- (i) Venture capital,
- (ii) Techmark , podrška marketingu na nivou evrope,
- (iii) Studentski projekti, pomaganje studentskim istraživačkim projektima,
- (iv) KITTS, (engl. Knowledge Innovation Technology Transfer Scheme, jedinstveni program podrške malim i srednjim preduzećima (SME), preko korištenja službe za baze univerzitetskih stručnjaka,
- (v) In 2, projekti za reduciranje troškova testiranja novih proizvoda
- (vi) TeamStart, projekat za menadžere koji žele započeti svoj vlastiti biznis,
- (vii) Clustering, projekat namjenjen malim kompanijama koje žele ustanoviti funkcionalne poslovne veze sa drugim kompanijama u cilju dugoročne saradnje i nalaženja novih tržišta za svoje proizvode i usluge,

Inovativna poslovna mreža (engl. Innovation business network), je poslovni klub za traženje novih poslovnih partnera, razmjena informacija, povezivanje na interesnim osnovama i slično. Investicijska spremnost (engl. Investment readiness), je novi oblik udruživanja kroz poslovne veze u cilju obezbjeđivanja strateških ulaganja stranih partnera u tehnologiju.

i. Venturing

Kompanije koje žele naći poslovnog partnera zbog strateških ciljeva, jer nisu u stanju obezbijediti sve neophodne organizacijske i materijalne predušlove za globalno poslovanje su ciljne kompanije za projekte venturinga. Venturing takođe znači :

- brže izpostavljanje novim tehnologijama na području ključnih proizvoda,
- bolji pristup do baza podataka o mogućim kupcima, distributivnim mrežama, kao i ciljnim tržištima,
- bolji pristup do komplementarnih vještina, know-how drugih inovativnih ideja,
- veće i efektivnije korištenje vlastitih resursa, kako materijalnih tako i intelektualnih,
- povećavanje investicijski mogućnosti uz paralelno smanjenje poslovnog rizika.

Venturing omogućava da se uz novog investitora stabiliziraju prilike u kompaniji i poveća kapitalna baza. U većini slučajeva novi investitor sa sobom donosi i nove poslovne veze, nova tržišta itd. Osnovni zadatak službe za podršku malim i srednjim preduzećima (SME), je traženje dodatnog izvora finansiranja (kapitala) za dalje poslovanje. Služba za potporu poslovanja mora da ima sve relevantne adrese i kontakte izvora kapitala i u zavisnosti od okolnosti, ti izvori mogu uglavnom biti :

- od strane jednog ili više individualnih vlasnika kapitala tzv. »Business Angels«, koji ne samo da posjeduju takav kapital, nego često posjeduju vlastite poslovne ekspertize, koje im pomažu u donošenju odluka o investiranju u određene projekte.

- alternativno, to mogu biti takođe profesionalni Investicioni fondovi,

U mnogim slučajevima može doći do povezivanja sa drugim velikim kompanijama koje već imaju uhodano poslovanje i prodajne mreže, a koje su spremne financirati interesantne projekte (ukoliko su kompatibilni njihovom poslovanju).

(ii) *Techmark*

Techmark predstavlja jedinstveni oblik marketinga na cijelokupnom prostoru EU, i podjeljen je na tri projekta :

- Razvoj marketinga
- Evropski marketing
- Svjetski marketing

Techmark, projekt marketinga kojeg su razvili na Warwick Institutu za razvoj poslovanja posjeduje :

- dodatno i sveobuhvatno znanje o evropskim tržištima
- znanje vodećih evropskih jezika
- iskustvo od preko 20 godina u međunarodnoj trgovini
- veze prema vodećim evropskim institucijama, uključujući znanstvene i druge razvojne organizacije

Marketing sistema techmark uključuje u sebi poslovanje na tržištu od potencijalnih 360 miliona ljudi. Sistem polazi od toga da je, za mala i srednja preduzeća vrlo teško doći do adekvatne prodajne mreže, zato je potrebno minimizirati cijenu tog nedostatka. Ukoliko neko preduzeće već ima adekvatan proizvod techmark mu omogućava :

- Pristup tržištu EU
- Procjenu mogućnosti prihvatanja proizvoda na tržištu
- Istraživanje tržišta
- Aktivnu prodaju itd.

Svjetski marketing podrazumjeva širenje marketinških djelatnosti posvuda u svijetu. U tu svrhu je Techmark spreman podržati sve marketinške projekte na teritoriji USA, Canade, Južne Afrike, Australije i novog Zelanda.

(iii) *Studentski projekti*

Portfolio za poslovnu podršku u svom sastavu ima i specijaliziranu službu namjenjenu za podršku inovativnim idejama studenata na univerzitetu Warwick u Velikoj Britaniji. Projekti obično počinju smještanjem takvih studenata na određena mjesta unutar kompanija na period od 8 sedmica. Na taj način uspješne poslovne ideje nalaze svoj put kroz direktnu primjenu u praksi.

Enterprise Fellowship Scheme predstavljaju sheme dizajnirane tako da omogućavaju studentskom i znanstvenom osoblju na univerzitetu novčanu potporu tokom rada na određenom projektu. Dalji razvoj tih projekata, i njihova realizacija, je moguća preko ostalih, gore navedenih mehanizama podrške.

(iv) *KITTS – Knowledge Innovation Technology Transfer Scheme*

KITTS - predstavlja službu čiji je zadatak prenos znanja sa univerziteta i drugih znanstveno-istraživačkih centara u industriju. Projekat podrazumjeva saradnju između univerziteta i industrije kroz jedinstveno obezbjeđivanje neophodnog obrazovnog potencijala i kadra za potrebe industrije. To se postiže kroz uspostavljanje neposrednih kontakata svih zainteresiranih strana uz korištenje baza podataka o neophodnim stručnjacima za određene oblasti.

(vi) *In 2, projekti za reduciranje troškova testiranja novih proizvoda,*

(vi) *TeamStart, projekat za menadžere koji žele započeti svoj vlastiti
biznis*

(vii) *Clustering*

Clustering (grozdenje), predstavlja proces povezivanja malih i srednjih preduzeća (SME), u jednu jedinstvenu cijelinu, sa ciljem fokusiranja proizvoda na određeno tržište korištenjem sinergijskih prednosti koje posjeduje takva organizacija. Na Warwick Univerzitetu je razvijen jedan specifičan način takve organizacije koja u sebi podrazumjeva :

- istraživanje i razvoj novih proizvoda i / ili procesa,
- predstavljanje novih tehnologija,
- obrazovanje i trening aktivnosti za izboljšavanje lokalnih vještina i znanja,
- sinergija skupnih moći kako znanstvene i proizvodne infrastrukture tako i znanja
- penetracija na nova tržišta,
- participiranja u EU inicijativama,
- promocija grupne aktivnosti i tehnologija široj javnosti na svjetskom tržištu.