

Srbija 2009-2016: Učinak i konkurentnost realnog sektora – Zakonomernosti i otvorena pitanja

Beograd, Februar 2018.

Sadržaj

Uvod	1
Početna tačka: Neočekivani rast izvoza	3
Rast izvoza: Opšti obrasci	9
Komparativni izvozni učinak po sektorima.....	16
Izvoz naspram BDP-a (BDV).....	19
Faktori konkurentnosti, izabrani sektori.....	21
Ukupan odnos veština i njihove cene koštanja (ali jedva u konkurenciji s NZČEU).....	21
(a) Jaka tradicija inženjerskih i tehničkih/majstorskih veština: Raspoložive su, ali nema ih u izobilju.....	22
(b) Niska mobilnost i „nedostatak“ kvalifikovane radne snage: Ključ za paradoks dihotomije - prednost/slabost	23
(c) Duboke regionalne razlike u strukturi radne snage i industrije – Potreba za boljim razumevanjem	24
(d) Upravljanje procesom i veštine u plasmanu proizvoda/usluga: Konkurentna slabost.....	24
(e) Veštine penetracije i razvoja tržišta: Konkurentna slabost.....	25
(f) Niska cena radne snage nadoknađuje nižu produktivnost, jedva	26
Konkurentnost stranih kompanija.....	28
Niše srednje-tehnološkog nivoa koje su zauzela domaća mala i srednja preduzeća	28
Zemljište... Ima ga dosta, ali je fragmentirano i teško mu je pristupiti	31
Osvajanje segmenta plasmana u lancu vrednosti: Ključni izazov za mala i srednja preduzeća	33

Pregled tabela i grafikona

Tabela br.1 Rast i struktura izvoza Srbije 2006-2016	3
Tabela br.2 Izvozni učinak i konkurentnost (2009—2016).....	9
Tabela br.3. Izvozni učinak i struktura po vrsti vlasništva (2009--2015).....	11
Tabela br.4. Izvozni učinak i struktura po veličini izvoznika (2009--2015)	12
Grafikon br.1 Paneli 1-3: EU 15, NČEU i CEFTA rast uvoza – Srbija nasuprot Ukupno;.....	4
Grafikon br.2 Evropa u tranziciji: Indeks rasta realnog BDP per capita, 2000=100.....	5
Grafikon br.3 Strane direktne investicije (SDI): Kumulativni neto priliv per capita (do 2015. u EUR). 7	
Grafikon br.4 Izvoz dobara iz Srbije prema vrsti vlasništva, 2005-2015 (u gornjem grafikonu su izuzeti Fiat i Železara Smederevo).....	8
Grafikon br.5 Evolucija broja izvoznika (levo) i srednja vrednost izvoza (desno) – po veličini preduzeća (samo za preduzeća s izvozom većim od 50.000 EUR)	13
Grafikon br.6 Diverzifikacija izvoza mašina i električne opreme de novo domaćih preduzeća (uključujući trgovinske firme), 2015	14
Grafikon br.7 Izvozni učinak sektora razvrstan po vrsti vlasništva (2005-2015).....	18

Uvod

Uz rebalansiran makroekonomski okvir i znatno povoljnije globalno (pogotovo evropsko) okruženje, politika Srbije se okreće podsticanju rasta i potencijalnom usvajanju industrijskih politika. Preovlađujući međunarodni odnos prema industrijskoj politici se takođe promenio nakon globalne finansijske krize, i međunarodne finansijske institucije su znatno zainteresovanije i voljnije da pruže šansu novim, pažljivo promišljenim industrijskim politikama. Srbiji je svakako potrebno da se usredsredi na svoj realni sektor. Skoro dve decenije nakon razaranja tokom devedesetih, BDP *per capita* u Srbiji je još uvek 10-20% niži od onog iz 1989. godine. Ipak, iznenađujuće je malo bilo istraživanja o razlozima za tako tegobnu i sporu tranziciju, o postepenoj promeni strukture privrede, kao i o tome koje politike bi najbolje mogle pomoći da se privreda restrukturiše i unapredi njen učinak.

Aktuelna studija pruža kontekstualne informacije za poziv da se sprovede istraživanje o politikama i povede društveni dijalog o tome šta se može učiniti i na koji način, te kako ubrzati ne samo privredni rast, već i stvaranje pristojnih radnih mesta, i podsticanje šireg privrednog razvoja kojim se promoviše ljudski i društveni rast. Ovo pitanje, i poziv na dijalog, se upućuje ne samo istraživačima politika i vladi, nego i svim zainteresovanim stranama, a pogotovo poslovnoj zajednici.

Studija predočava zakonomernosti o rastu srpskog izvoza u periodu nakon krize – kao ključnog aspekta održivog rasta i konkurentnosti Srbije u kontekstu njenog opšteg rasta BDP-a, usredsređujući se na nekoliko privrednih grana koje najviše obećavaju u pogledu daljeg unapređenja konkurentnosti i rasta. Nakon kratkog istorijskog pregleda privrednog rasta Srbije, u studiji se usredsređujemo na period posle 2009. godine i rast izvoza, čemu svedočimo od tada. Analiza je sprovedena ne samo po privrednim granama (obuhvaćene su gotovo sve proizvodne grane, ali i neke uslužne), već i po veličini preduzeća i vlasničkoj strukturi.

U studiji se predočavaju jaki dokazi prema kojima, ispod prilično mlakog opšteg rasta dodate vrednosti u proizvodnji leži snažan rast izvoza, koji odslikava ne samo ono što bi se moglo smatrati prilagođavanjem okruženju posle krize (bez kreditima podstaknute domaće potražnje), već i rastom nove ekonomije. Naša istraživanja pokazuju da je, pored postojanja potencijalnih komparativnih prednosti, učinak pojedinačnih privrednih grana određen i merom u kojoj se tradicionalni sektor¹ transformisao – u manjem stepenu kroz privatizaciju bivših državnih preduzeća, a u većem kroz rast nove ekonomije koju čine inostrane grinfild investicije i domaći *de novo* privatni sektor.

Štaviše, istraživanjem strukture nove ekonomije smo naišli na obrasce za koje se čini da odražavaju delimičan oporavak i aktiviranje resursa koje je odbacio tradicionalni sektor. Možemo očekivati da se ovi obrasci razlikuju od onoga što bi se videlo u ekonomiji u kojoj se posluje u graničnoj oblasti sopstvenih proizvodnih mogućnosti, razvijajući takve resurse u procesu osvajanja novih nivoa privredne sofisticiranosti. Uopšte uzev, nova ekonomija je veoma diverzifikovana – kako u pogledu proizvoda, tako i u pogledu izvoznih tržišta – i nije preterano koncentrisana. Mi verujemo kako to odražava široku diverzifikovanost samih resursa koje je odbacila tradicionalna ekonomija. U ovom trenutku, strane direktne investicije i sektor

¹ Pod tradicionalnim sektorom podrazumevamo bivša državna preduzeća, kao i ona koja su još uvek u državnom vlasništvu.

malih i srednjih preduzeća (MSP) uglavnom koegzistiraju paralelno i popunjavaju prilično različite niše konkurentnosti.

Srbija trenutno troši znatne resurse na politike podrške različitim aspektima privrede (samo na nivou centralne vlade, u gotovini, oko 80 miliona evra za privlačenje stranih direktnih investicija i oko 8 miliona evra za podršku malim i srednjim preduzećima). Međutim, potrebno je mnogo bolje poznavanje privrede kako bi se ta sredstva usmerila tamo gde mogu imati najznačajniji efekat. Prvo, neophodno je bolje razumeti veoma različite pokretače oba prethodno pomenuta dela privrede. Drugo, efekte na rast, izvoz i zapošljavanje različitih podsticaja i podrške koji se nude svakom od ovih vrsta preduzeća, i razlike po privrednim granama, bi takođe trebalo proučiti, kako analitički, tako i empirijski. Na kraju, važno je otvoriti pitanje povezanosti ovih ishoda i ljudskog i društvenog razvoja.

Ključno pitanje za Srbiju je kako obezbediti, u procesu oporavka i unapređenja konkurentnosti sopstvenih resursa, da se koristi od toga dele. Srbiji je potrebno ubrzanje stvaranja kvalitetnih radnih mesta, i potrebno joj je da zaustavi i preokrene produbljivanje nejednakosti u raspodeli dohotka ispoljeno tokom proteklih decenija. Ključna karakteristika kvalitetnog rasta bi bila da se rastuća konkurentnost i zapošljivost radne snage u Srbiji ostvari putem povećanja produktivnosti umesto kroz smanjenje njenih relativnih troškova.

Veza između modela rasta i putanje razvoja je izuzetno složena, ali se makar neka očigledna pitanja moraju postaviti. Svakako, ovu vezu podupiru one vrste investicija koje čine projekti stranih direktnih investicija i mala i srednja preduzeća, a na njih, s druge strane, utiču investicije javnog sektora u obrazovanje, infrastrukturu i lokalni razvoj, kao i mere koje se primenjuju radi privlačenja stranih direktnih investicija i podsticanja domaćih investicija. Sva ova pitanja iziskuju izradu studija, dok ova studija pruža osnovne kontekstualne informacije. Dodatna studija je prvenstveno potrebna kako bi se procenilo da li se održivi rast može ostvariti kroz mala i srednja preduzeća koja sada konkurentno posluju? Trenutno četvrtinu izvoza Srbije, oko 13% BDP-a, generišu mala i srednja preduzeća, a polovina od toga potiče iz poljoprivrednog sektora. Da li mala i srednja preduzeća mogu poslužiti kao kontinuirani i sve značajniji mehanizam za uključivanje u globalnu ekonomiju? Preovlađujuće stanovište je da to nije moguće bez velikih domaćih privrednih „asova“. Da li su sve strane direktne investicije jednako vredne za ostvarivanje takvog uključivanja u globalnu ekonomiju? Štaviše, šta ako je aktuelno međunarodno okruženje takvo da je jednostavno malo verovatno da će privući adekvatne „asove“ u dovoljnom broju? Da li zakonomernosti predložene u ovoj studiji sugerišu kako, možda, postoji alternativa? Mogu li mala i srednja preduzeća jedne privrede koja se pre oporavlja nego što se razvija, u blizini tržišta Evropske unije, učiniti nešto više nego što se to obično od njih očekuje i vidi?

Ova studija je početna tačka takve debate.

Početna tačka: Neočekivani rast izvoza

Da bi se razumele konkurentne prednosti i slabosti Srbije, važno je razumeti istorijski kontekst koji ih je oblikovao, pošto je to za posledicu imalo određene očigledne paradokse. U poslednjoj temeljnoj i sveobuhvatnoj studiji o konkurentnosti Srbije koja nam je poznata, „Srbija – Ekonomski memorandum zemlje: Put ka napretku“², koju je objavila Svetska banka 2012. godine (i koja podacima pokriva period od 2008. do 2010. godine) se kaže da za generisanje neophodnog izvozom poduprtog rasta Srbija treba da otkloni makroekonomske disbalanse i sprovede čitav niz temeljnih reformi. U izveštaju se puno nade polagalo na, u tom trenutku, nedavni dolazak FIAT-a u Srbiju, kao i na snažan izvozni učinak metaloprerađivačke industrije – koju je pretežno činila železara, tada u vlasništvu *US Steel*-a. Međutim, makroekonomski disbalansi su otklonjeni tek 2014-2015. godine, metaloprerađivačka industrija je u međuvremenu potonula, a automobilska industrija nije postala onakva uzdanica kako se to nadalo, i na kraju – veći deo preporuka za reforme iz pomenutog izveštaja nije sproveden, a ostaje veoma relevantan do danas.

Ipak, **izvoz jeste doživeo uzlet u periodu posle krize**. Kao što je prikazano u tabeli br.1, ukupan izvoz dobara i usluga u periodu od 2009. do 2016. godine rastao je za prosečno 11,6% godišnje, pri čemu je rast izvoza robe iznosio 12,3%, a usluga – 9%. Čini se da ovaj trend ne jenjava ni u prvih 11 meseci 2017. godine u poređenju sa istim periodom u 2016. godini (12,5%), kako za izvoz robe (13,1%), tako i za izvoz usluga (15%). Ovo nisu posebno visoke stope rasta prema istorijskim standardima zemalja u razvoju koje prolaze proces ubrzane industrijalizacije, ali su i dalje impresivne u kontekstu veoma tromog postkriznog tržišnog okruženja u Evropi.

Tabela br.1 Rast i struktura izvoza Srbije 2006-2016

	2016 (mil EUR)	% izvoza (2016)	% rasta izvoza (2009-2016)	CAGR (2016/2009)	CAGR (2017/2016)	Trend (2006-2016)
Ukupan izvoz (robaa i usluge)	17.385	100,0	100,0	11,6	12,5	
Roba	13.432	77,3	80,0	12,3	13,1	
od čega Prerađivačka industrija	12.124	69,7	73,5	12,7	14,4	
Usluge	4.571	26,3	22,2	9,0	15,0	

* Postoji razlika između izvoza razmenljivih dobara prema podacima NBS i izvoza razmenljivih dobara prema podacima RZS, zbog različitog tretmana ponovnog izvoza. Iz tog razloga, izvoz proizvoda prema NBS je manji za 4,6% (618 mil EUR).

Izvor: NBS (ukupan izvoz, usluge); RZS (roba, proizvodnja)

Treba podvući kako je izvoz i roba i usluga snažno rastao tokom poslednjih godina, iako su izvoznici roba često uživali pogodnosti subvencija po osnovu investicija (ako otvaraju veliki broj realnih radnih mesta), dok su izvoznici usluga uglavnom mala preduzeća koja posluju bez subvencija. Nažalost, znamo veoma malo o izvozniciima usluga – samo ono što se može zaključiti po osnovu uplata iz inostranstva za pružene usluge, tj. podataka Narodne banke Srbije na temelju prijavljenih šifara za osnov plaćanja. Ne može se dovoljno naglasiti značaj ciljane studije i analize sektora usluga u Srbiji, a mi ne znamo ni za jednu takvu studiju ili analizu.

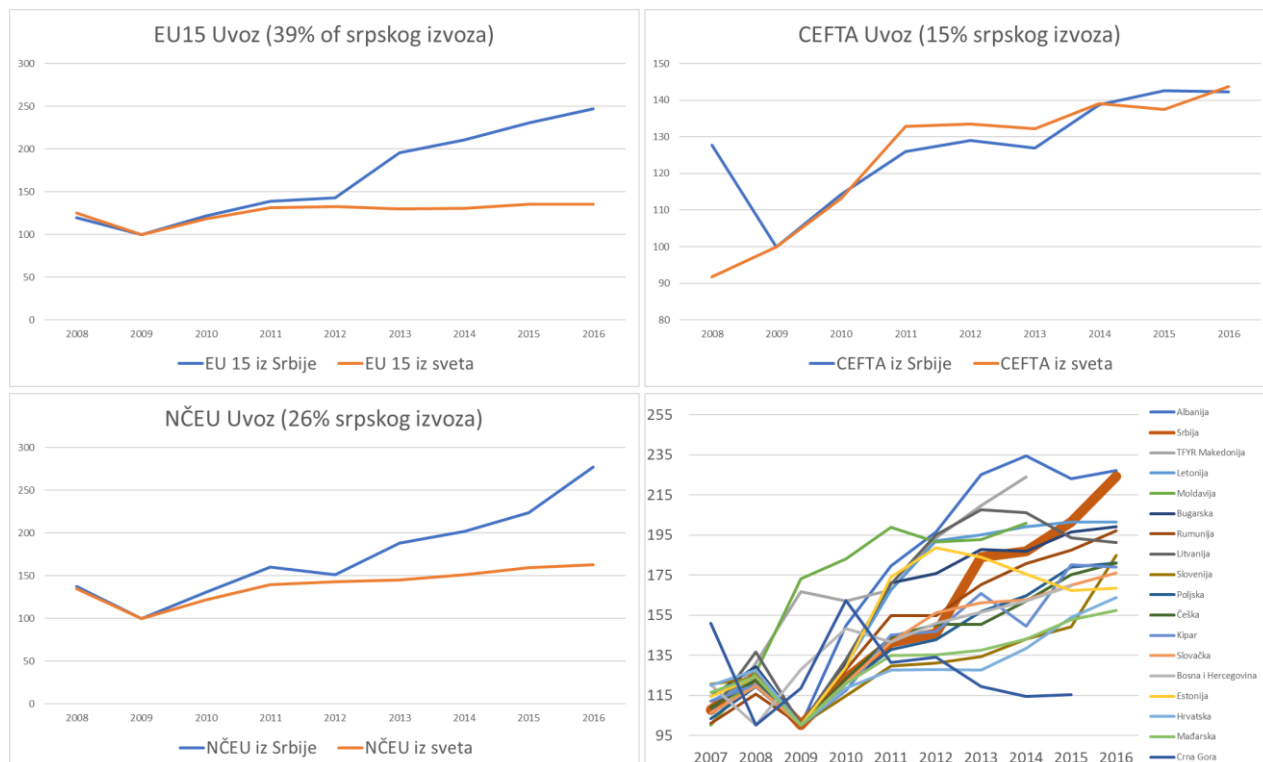
² Republika Srbija – Ekonomski memorandum zemlje: Put ka napretku – Produktivnost i izvoz (2012).

Znatno se više može reći o izvozu dobara. Tu je ostvaren prilično konkurentan i stabilan učinak, imajući u vidu okruženje s niskim rastom uvoza, čak i u poređenju s novim zemljama članicama EU, kako je to prikazano na grafikonu br.1. Srpski izvoz na tri ključna tržišta – EU15, nove zemlje članice EU i CEFTA, što čini više od 80% ukupnog izvoza Srbije – rastao je brže od ukupnog rasta uvoza tih tržišta. Povrh toga, Srbija je imala dinamičniji rast nego druge zemlje članice CEFTA-e i nove države članice EU, sa izuzetkom Albanije.

Grafikon br.1 Paneli 1-3: EU 15, NČEU i CEFTA rast uvoza – Srbija nasuprot Ukupno;

Panel 4: Srbija naspram izabranih zemalja – rast izvoza

2008-2016, 2009=100



Izvor: UN Comtrade

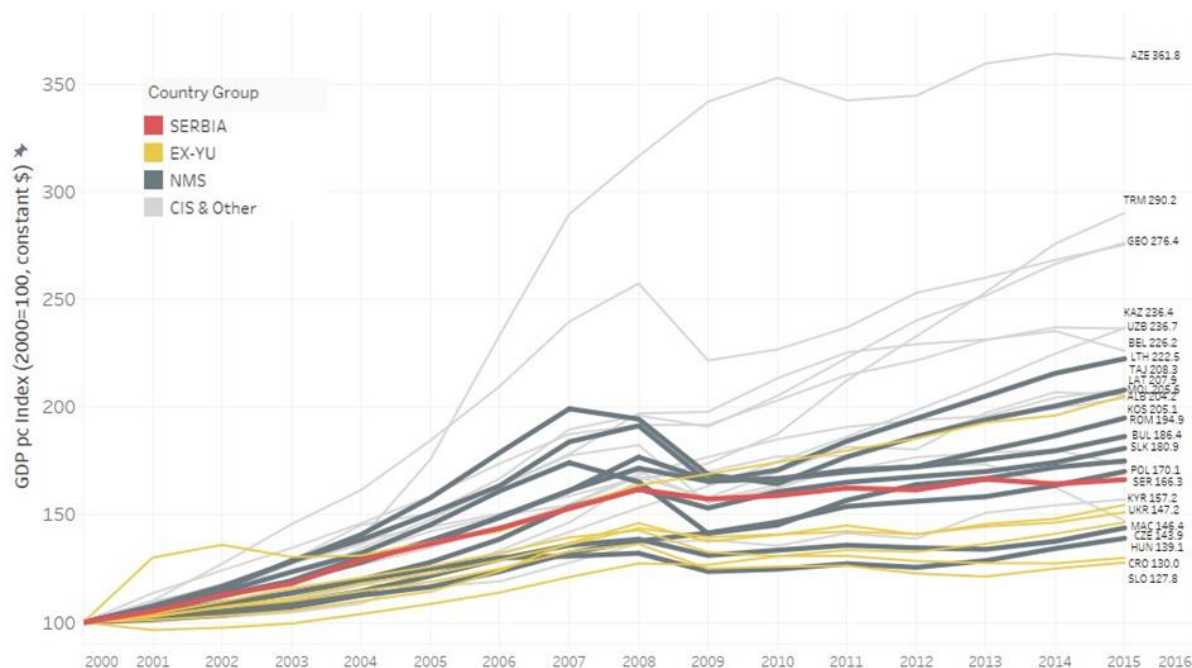
Ključni razlog za ubrzanje rasta izvoza nakon 2009. godine je, naravno, to što se s globalnom krizom domaća potražnja poduprta kreditima smanjila, te su proizvođači morali da potraže nova tržišta. Često se od srpskih poslovnih ljudi moglo čuti kako su se okrenuli izvozu jer je na domaćem tržištu naplata bila (a i dalje je) isuviše neizvesna. Međutim, drugi globalni konkurenti su se suočavali s istim, ili gorim, urušavanjem sopstvenih domaćih tržišta, te su prilagodili svoje fiskalne politike znatno pre nego što je to Srbija uradila, ali i pored toga nisu bili jednako uspešni u preusmeravanju svoje proizvodnje ka izvoznim tržištima. Takođe, domaća proizvodnja u Srbiji je jednako bila pogođena urušavanjem kako strane, tako i domaće, tražnje.

Ipak, dodatno suštinsko objašnjenje je da je **nova srpska utrživa ekonomija dosegla dovoljnu snagu i veličinu da ostvari značajan i uočljiv pomeraj ka izvozu**. Prethodno je rast bio mukotrpno spor, skoro neprimetan, u senci prenaduvanih neutrživih i problematičnih tradicionalnih sektora.

Da bismo to razjasnili, napravićemo digresiju kako bismo razmotrili istorijski kontekst postkriznog ekonomskog učinka Srbije. Srpska ekonomija, pogotovo njen tradicionalni

proizvođački sektor,³ se više nego prepolovila tokom devedesetih u poređenju sa predtranzicionim periodom, a za uspon oporavka posle 2000. godine je bilo potrebno iznenađujuće puno vremena uprkos ukidanju međunarodnog embarga. Tokom potonjih petnaest godina, srpska privreda je rasla brže samo od onih privreda bivših jugoslovenskih republika koje su započele svoj oporavak još 1995. godine (grafikon br. 2).

Grafikon br.2 Evropa u tranziciji: Indeks rasta realnog BDP per capita, 2000=100



Izvor: Odeljenje za statistiku UN-a

Prema zvaničnoj statistici, BDP u 2015. godini je bio 61% veći nego u 2000/2001. godini,⁴ ali je i dalje bio za oko 25% niži nego pre tranzicije (pri čemu je BDP/capita stajao samo nekih 5 procentnih poena bolje).⁵ Ukupna proizvodnja je zapravo opadala do 2003. godine i potom je rasla po prosečnoj stopi od 3,6% do globalne krize, premašivši nivo iz 1998. godine tek u 2007. godini. Pomenuti učinak zasnovan na zvaničnoj statistici je verovatno potcenjen u odnosu na stvarni, ali ne u meri u kojoj bi to dovelo do materijalne izmene celokupne procene.⁶

³ Terminom „tradicionalni sektor“ označavamo preduzeća koja su sada i nekada bila u društvenom ili državnom vlasništvu.

⁴ Obratite pažnju da podaci ukazuju na veoma značajan rast indirektnog poreskog klina od 20 procentnih poena od BDP-a u 2000. godini, pošto su indirektni porezi i stope naplate poreza skoro zbrisane hiperinflacijom 2000. godine. U istom periodu, bruto dodata vrednost (BDV) po trošku faktora proizvodnje se uvećala za samo 41%.

⁵ Mada su podaci notorno nepouzdati, malo je mesta sumnji da se BDP najpre prepolovio početkom devedesetih, i da se potom učinak kratkotrajnog oporavka poništio s NATO bombardovanjem 1999. godine, tako da se ta decenija okončala s polovinom BDP-a u poređenju s predtranzicionim periodom. Naše računice se poklapaju s nalazima Milojka Arsića „Dugoročne posledice ekonomskog sloma privrede Srbije tokom 90-tih godina: Dinamika potencijalnog BDP-a u periodu od 1990. do 2015. godine“, Kvartalni monitor br. 44, januar-mart 2016.

⁶ Ranije CEVES-ove procene sugerišu kako je zvanični BDP mogao biti i čitavih 8% viši u odnosu na zvanične brojke za 2012-2013. godinu. Zvanična statistika iz Republičkog zavoda za statistiku (RZS) se generiše korišćenjem metodologija procene koje su sklone favorizovanju privrednih društava iz „tradicionalnog sektora“ čiji je učinak obično bio slabiji od *de novo* stranog i domaćeg privatnog sektora. U ovom trenutku, verujemo kako postoje snažne naznake da je poljoprivredna proizvodnja potcenjena (na primer, već nekoliko uzastopnih godina je proizvodnja malina manja nego njihov izvoz pri čemu se razlike u količinama ne mogu objasniti uskladištenom

Masovne strane direktne investicije (SDI) su bile neophodne da bi se spasio srpski tradicionalni proizvođački sektor u prvoj deceniji ovog veka. U najboljem stanju su bile industrijske delatnosti kojima je dovoljno veliko bilo domaće tržište tokom izolacije devedesetih godina, poput prehrambene i industrije pića u tradicionalnom sektoru, kao i industrije odeće u novom, pretežno neformalnom sektoru. Delovi tradicionalnog sektora koji su najbolje poslovali već su bili privatizovani pre 2000. godine. Nažalost, to su prevashodno bile insajderske privatizacije – što je poslovni model koji je često limitirao njihov poslovni učinak nakon privatizacije. Krupna građevinska i teška industrija, kao i poljoprivredno-industrijski kompleksi, koji su činili kičmu srpske predtranzicione privrede su iz devedesetih godina prošlog veka izašli kao bankrotirane i veoma tehnološki zastarele firme s prevelikim brojem zaposlenih. Štaviše, transformacija i osavremenjivanje su se ionako morali sprovesti s obzirom da se globalna ekonomija transformisala tokom devedesetih godina uz masovno premeštanje proizvodnje na Daleki istok i transformaciju globalne ekonomije u globalnu fabriku (u smislu da su se mnogi proizvodni procesi, koji su se ranije odvijali u jednom proizvodnom postrojenju ili, makar, jednoj kompaniji, rasuli širom različitih zemalja i, čak, kontinenata).

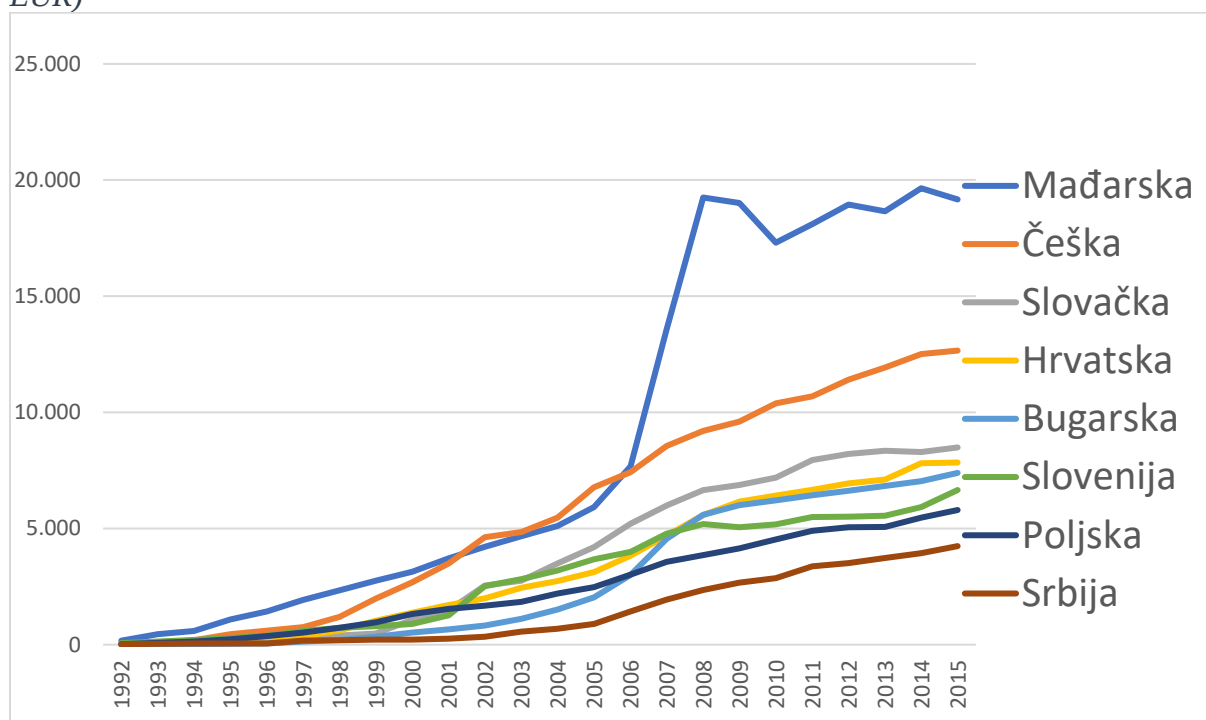
Tek su mali delovi te privrede potom uspešno privatizovani. Ostali delovi su opstajali na eksplicitnim i implicitnim subvencijama, postepeno zapadajući u rastegnuti postupak likvidacije. Danas je nestanak tih preduzeća skoro sasvim dovršen pošto je taj proces ubrzan tokom globalne finansijske krize i odlučnije promene politike od 2015. godine naovamo.

Ipak, stranih direktnih investicija je bilo isuviše malo i pristigle su isuviše kasno. Srbija je „propustila voz“ masovnog priliva stranih direktnih investicija pre globalne krize od kojih su koristi imale zemlje u prvom i drugom talasu tranzicije koje su pristupale Evropskoj uniji (grafikon br.3). Strane direktne investicije su mogle početi priticati tek nakon 2002. godine, kada su minimalni regulatorni/institucionalni uslovi za to bili ispunjeni. Međutim, čak i u znatno boljim mikroekonomskim uslovima i znatno boljem striktno poslovnom okruženju u odnosu na one koji su preovlašćivali tada, političke okolnosti bi (kao što to i jesu činile) sputavale strane direktne investicije.⁷

zamrznutom malinom). Takođe, kako sektor mikro, malih i srednjih preduzeća (MMSP) počinje da poprima sve veći značaj u celokupnoj srpskoj privredi, može biti da potcenjivanje privrednog rasta postaje sve akutnije.

⁷ Već je 2003. godine reputacija post-miloševićevske Srbije doživela novi težak udarac zbog ubistva istaknutog reformističkog premijera Zorana Đinđića. Potom je evropsku perspektivu i institucionalnu transformaciju Srbije sputavalo rešavanje statusa Crne Gore i Kosova, kao i hapšenje lica osumnjičenih za ratne zločine.

Grafikon br.3 Strane direktne investicije (SDI): Kumulativni neto priliv per capita (do 2015. u EUR)



Izvor: Svetska banka

Srbija nije samo propustila transformativni efekat na svoju privrednu strukturu, već i doprinos koji su strane direktne investicije mogle dati u pogledu transformacije institucija, čime bi se stvorio vrli krug učvršćivanja reformi i ubrzanja procesa pristupanja Evropskoj uniji.

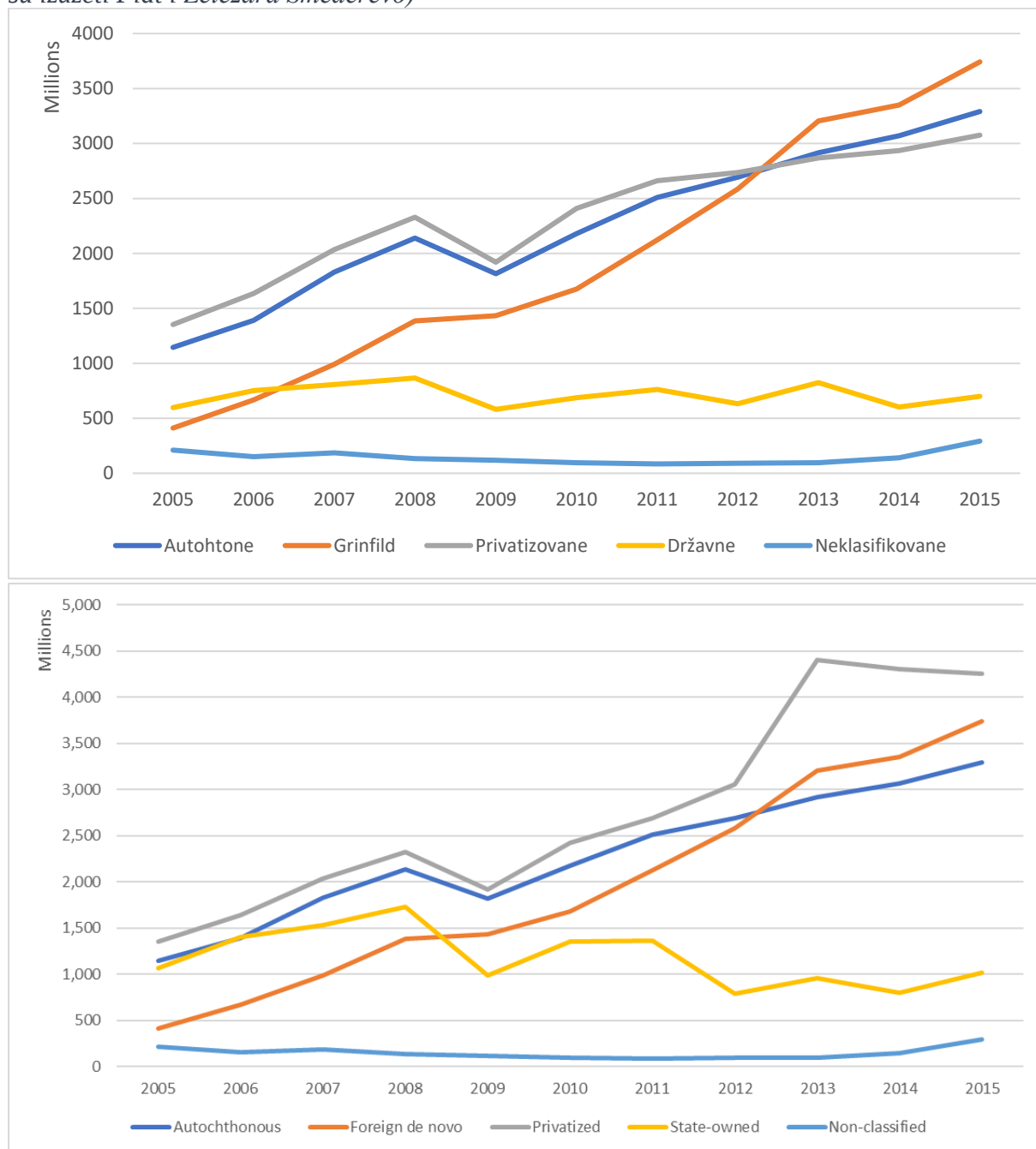
Očito je da je početkom prve decenije ovog veka jedva uopšte bilo preduzeća sposobnih da ponude robu na međunarodnom tržištu, no njihova brojnost i veličina su rasli tokom vremena. Učinak proizvođačkih delatnosti, pogotovo u smislu izvoza, su oblikovali relativno slabašan priliv stranih direktnih investicija, novi domaći sektor koga su činila relativno malobrojna tradicionalna preduzeća koja su preuzeli domaći vlasnici kroz uspešnu privatizaciju i domaći *de novo* sektor koga su činila mikro, mala i srednja preduzeća (MMSP), kao i veći deo tradicionalnog sektora koji se mučio da opstane. Relativno malobrojne rane strane direktne investicije su bile u utrživom sektoru (daleko najviše u finansijama, telekomunikacijama i trgovini), a među njima ih je najviše bilo u delatnostima orijentisanim ka domaćem/regionalnom tržištu – poput proizvodnje bezalkoholnih pića i piva. Do izbijanja finansijske krize, novi utrživi sektor je dovoljno narastao da bi ostavio traga na izvozu, i potom ga je, naravno, dodatno podstaklo i preoblikovalo urušavanje domaće potražnje oslonjene na kredite i građevinsku aktivnost.

Kao što se to može videti na grafikonu br.1 i grafikonu br.4, rast izvoza dobara iz Srbije je bio upadljivo stabilan. Opao je, naravno, 2009. godine, ali se većina sektora vratila na nivo izvoza iz 2008. već u 2010. godini. Ove stope rasta su se i dalje ostvarivale i čak ubrzavale zaključno s prvom polovinom 2017. godine, što je period za koji postoje najskoriji podaci. Kada se iz prikaza uklone automobilska i bazična metaloprerađivačka industrija kojima dominira po jedna kompanija, ovaj trend je čak stabilniji (uz naznake ubrzanja) i jasniji.

Do 2016. godine, ukupan srpski izvoz dobara i usluga je dosegao 50% BDP-a, pri čemu izvoz roba čini 38,8% BDP-a (a sama proizvodnja – 35%). To je još uvek relativno nizak udeo prema

standardima novih zemalja članica EU, ali je dvostruko više nego u 2009. i 76% više nego u 2008. godini. Štaviše, neto izvoz preduzeća (ukupan izvoz isključujući uvoz repromaterijala) je dostigao udeo od 25,3% BDP-a, što je povećanje od 11,6% u odnosu na 2009. godinu.

Grafikon br.4 Izvoz dobara iz Srbije prema vrsti vlasništva, 2005-2015 (u gornjem grafikonu su izuzeti Fiat i Železara Smederevo)



Izvor: Računice osoblja CEVES-a po osnovu podataka PKS

Rast izvoza: Opšti obrasci

Ističu se neke opšte karakteristike skorašnjeg izvoznog učinka Srbije: to da je rast izvoza veoma diverzifikovan; potom da prednjače strane direktne investicije, ali i da domaća mala i srednja preduzeća takođe daju značajan doprinos; i da još uvek ne možemo identifikovati posebno značajne i velike „asove izvoza“, niti klastere preduzeća koja imaju zajedničke izvore konkurentnosti unutar jasno određenog ekosistema. To pak ne znači da se takvi „asovi“ ili klasteri neće tek pojaviti, s obzirom da izvoz velikih preduzeća raste najbrže. Navedene karakteristike su važne jer ukazuju da postoji široko postavljen temelj konkurentnosti, ali i da odsustvo pojedinih rastućih izvora snage može predstavljati rizik za održivost ovog rasta u budućnosti.

Tabela br.2 Izvozni učinak i konkurentnost (2009—2016)

	Izvoz 2016		% rasta izvoza	Izvoz CAGR 2009-2016	Trend	RCA 2015	EK* (% rasta izvoza) 09/10-15/16)
	mil EUR	%					
Ukupan izvoz (dobra i usluge; NBS)	17.385	100,0	100,0	11,6		1,0	
Izvoz robe (RZS)	13.432	77,3	80,0	12,3		1,0	69,8
A - Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	960	5,5	6,2	14,0		2,6	54,5
B - Rudarstvo	57	0,3	0,4	13,5		0,1	-44,2
C - Prerađivačka industrija	12.124	69,7	73,5	12,7		1,0	71,3
Visoka tehnologija	438	2,5	1,5	5,7		0,1	32,7
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata	206	1,2	0,8	6,9		0,4	42,6
26 Proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda	231	1,3	0,7	4,7		0,0	79,2
Srednje visoka tehnologija	4.805	27,6	37,9	21,1		1,0	82,8
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	754	4,3	4,8	13,8		0,6	51,2
27 Proizvodnja električne opreme	1.130	6,5	8,2	17,5		1,8	72,6
28 Proizvodnja nepomenutih mašina i nepomenute opreme	655	3,8	4,0	12,7		0,5	62,4
29 Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica	2.147	12,4	21,0	41,4		1,5	95,5
30 Proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava	119	0,7	0,0	0,2		0,3	68,5
Srednje niska tehnologija	3.117	17,9	15,1	9,0		1,5	35,6
19 Proizvodnja koksa i derivata nafte	219	1,3	1,1	9,7		0,4	84,1
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	983	5,7	6,5	14,9		2,7	70,2
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	153	0,9	0,6	6,6		1,1	67,7
24 Proizvodnja osnovnih metala	1.024	5,9	2,5	3,8		1,8	237,5
25 Proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina i uređaja	739	4,2	4,3	12,0		1,4	54,9
33 Popravka i montaža mašina i opreme							
Niska tehnologija	3.764	21,7	19,0	9,5		1,9	67,5
10 Proizvodnja prehrambenih proizvoda	1.491	8,6	6,9	8,4		2,3	43,1
11 Proizvodnja pića	175	1,0	0,4	3,4		2,4	44,0
12 Proizvodnja duvanskih proizvoda	302	1,7	3,0	42,4		17,0	98,9
13 Proizvodnja tekstila	166	1,0	1,2	16,3		1,0	72,5
14 Proizvodnja odevnih predmeta	535	3,1	1,6	4,9		1,6	74,9
15 Proizvodnja kože i predmeta od kože	314	1,8	1,7	11,0		1,5	40,9
16 Prerada drveta i proizvodi od drveta, plute, slame i pruća, osim i	200	1,1	1,0	9,8		2,1	62,1
17 Proizvodnja papira i proizvoda od papira	319	1,8	1,9	12,1		2,2	68,6
18 Štampanje i umnožavanje audio i video zapisa	0	0,0	0,0	6,0		1,7	221,4
31 Nameštaj	136	0,8	0,4	4,6		1,8	85,6
Ostala prerađivačka industrija	129	0,7	0,9	15,9		0,3	95,4
D - Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija	107	0,6	-0,4	-4,0			
E - Snabdevanje vodom; upravljanje otpadnim vodama, kontrolisanje pr	112	0,6	0,3	3,5			
F - Građevinarstvo	180	1,0	0,2	1,6			
G-U Usluge (NBS)	4.464	25,7	22,1	9,2			
Tržišne usluge zasnovane na znanju	972	5,6	4,1	7,3			
Visoko-tehnološke znanjem intenzivne industrije	822	4,7	6,2	19,0			
Znanjem intenzivne finansijske usluge	46	0,3	0,1	4,0			
Ostale znanjem intenzivne usluge	214	1,2	0,5	3,3			
Manje znanjem intenzivne usluge	2.078	12,0	10,0	8,9			
Ostale manje znanjem intenzivne usluge	0	0,0	0,0	0,0			
Neklasifikovano	333	1,9	1,2	6,1			
Memo:							
Razlike u izvozu razmenljivih dobara (NBS - RZS)	-618	-4,6	-2,1	5,7			
*Efekat konkurentnosti							

Izvor: NBS, RZS, UN Comtrade

Uočljivo je da je izvozni učinak veoma široko raspodeljen, što stvara sve diverzifikovaniji izvozni portfolio. Ovu širinu najbolje ilustruje primer izvoza dobara i usluga na nivou dvocifrenog NACE sektora (NACE – Statistička klasifikacija privrednih delatnosti u EU) prikazanog u tabeli br. 2. Tokom perioda od 2009. do 2016. godine, velika većina sektora je značajno povećala svoj tržišni udeo na inostranim tržištima na koja izvozi ili je pak počela da izvozi na određena nova tržišta. Naime, tzv. analiza tržišnih učešća pokazuje da je čitavih 68 procentnih poena od ukupnog povećanja izvoza od 90% u postkriznom periodu ostvareno zahvaljujući efektu konkurentnosti (CE – Competitiveness Effect), tj. sticanju tržišnog udela na tržištima određenih proizvoda/zemalja. Povećanje izvoza veće od rasta datog tržišta je činilo preko 70% rasta izvoza 12 privrednih delatnosti i između 40% i 70% rasta izvoza 11 privrednih delatnosti. Pozabavićemo se detaljnije pitanjem učinka sektora u sledećem poglavlju.

Široka osnova rasta izvoza je očigledna na nivou proizvoda. Broj 4-cifrenih SITC proizvoda (SITC – Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija) sa izvozom većim od 1 milion evra se u postkriznom periodu povećao sa 43 na 78, a sa izvozom većim od 10 miliona evra – sa 25 na 51. Broj proizvoda na nivou trocifrenog SITC-a uz $RCA \geq 1$ (RCA – Indeks otkrivenih komparativnih prednosti) se povećao sa 86 u 2007. na 90. u 2015. godini (od ukupno 260 proizvoda).

Predvodnici rasta izvoza uglavnom su strani investitori, ali domaći *de novo* sektor u proizvodnji svedeno značajno doprinosi rastu izvoza, čak i kad je to u veoma malom obimu za preduzeće prosečne veličine. U periodu od 2009. do 2015. godine, (nominalni) prihodi od izvoza preduzeća u stranom vlasništvu u Srbiji rasli su po prosečnoj godišnjoj stopi od 17%, pri čemu se njihov udeo u ukupnom izvozu povećao sa 49% na 60%, kao što je to prikazano u tabeli br.3. Pošto su to mahom velika preduzeća, time se takođe uvećao udeo velikih kompanija, ali u manjoj meri – sa 49% na 55% (kao što ćemo kasnije pokazati, to je verovatno u dobroj meri uzrokovano slabim učinkom nekih velikih preduzeća iz tradicionalnog sektora).

Kao što se moglo očekivati, izvozni učinak mikro, malih i srednjih preduzeća je bio slabiji, srazmerno njihovoj veličini, ali je i dalje značajan – uz rast izvoza srednjih preduzeća od 10,4% i rast malih i mikro preduzeća od 7,6% u proseku godišnje – kao što je to prikazano u tabeli br.4.

Štaviše, izvoz mikro preduzeća je rastao brže (6% godišnje) nego rast uvoza naših glavnih tržišta (vidi takođe grafikon br.1), mada ne možemo reći u kojoj meri su konkretno stekli udeo na tržištu. Mala i mikro preduzeća su uglavnom domaća *de novo* privatna preduzeća, dok su srednja preduzeća mešovitog tipa gde su zastupljene sve vrste vlasništva.

Tabela br.3. Izvozni učinak i struktura po vrsti vlasništva (2009--2015)

	Ukupno	Domaće de novo	Grinfild	Privatizovane	Državna preduzeća	Ostalo	Ukupno	Domaće de novo	Grinfild	Privatizovane	Državna preduzeća	Ostalo
	Učešće (2015)						CAGR (2015/2019)					
Izvoz robe (RZS)	100	26,4	29,3	33,8	8,1	2,5	12,3	9,4	18,9	14,2	0,6	17,3
A - Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	100	58,6	25,4	11,1	0,7	8,2	14,9	15,2	12,7	23,2	-8,3	31,6
B - Rudarstvo	100	15,5	15,7	63,7	2,4	2,6	8,7	8,8	7,3	8,9	-0,3	41,8
C - Prerađivačka industrija	100	23,9	30,3	35,2	8,8	1,8	12,2	9,4	18,3	14,5	0,6	12,5
<i>Visoka tehnologija</i>	<i>100</i>	<i>33,9</i>	<i>18,8</i>	<i>45,5</i>	<i>1,1</i>	<i>0,7</i>	<i>4,5</i>	<i>-0,9</i>	<i>8,6</i>	<i>8,6</i>	<i>-3,1</i>	<i>2,3</i>
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata	100	5,1	5,6	88,8	0,0	0,5	7,0	-6,3	2,6	8,6	-100,0	22,8
26 Proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda	100	62,8	32,0	2,0	2,3	0,9	2,3	-0,3	9,9	9,7	-3,1	-3,0
<i>Srednje visoka tehnologija</i>	<i>100</i>	<i>14,7</i>	<i>41,4</i>	<i>34,9</i>	<i>7,5</i>	<i>1,5</i>	<i>20,6</i>	<i>11,5</i>	<i>22,8</i>	<i>31,4</i>	<i>8,0</i>	<i>2,3</i>
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	100	22,5	18,0	29,6	28,8	1,1	14,0	13,5	13,6	18,9	10,9	9,2
27 Proizvodnja električne opreme	100	15,5	70,7	10,0	3,2	0,6	15,5	11,2	21,4	1,3	6,0	14,7
28 Proizvodnja nepomenutih mašina i nepomenute opreme	100	31,9	48,8	14,0	1,7	3,6	13,3	8,6	22,6	6,6	-8,4	21,6
29 Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica	100	5,1	36,0	57,0	0,6	1,4	38,5	12,8	30,9	89,4	-13,2	-4,4
30 Proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava	100	21,6	9,6	20,5	47,3	1,0	3,6	24,3	-11,6	-6,4	15,0	-20,2
<i>Srednje niska tehnologija</i>	<i>100</i>	<i>19,9</i>	<i>19,8</i>	<i>36,7</i>	<i>22,5</i>	<i>1,1</i>	<i>9,3</i>	<i>11,3</i>	<i>16,6</i>	<i>11,9</i>	<i>1,0</i>	<i>14,1</i>
19 Proizvodnja koksa i derivata nafte	100	29,6	1,7	67,5	1,1	0,0	23,0	34,3	0,2	51,7	-36,0	21,9
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	100	21,2	23,4	53,4	0,8	1,2	18,2	15,7	24,1	17,7	-2,5	19,7
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	100	23,1	16,8	55,0	3,9	1,2	5,5	6,8	9,1	5,1	-5,7	7,5
24 Proizvodnja osnovnih metala	100	10,0	13,8	30,4	45,2	0,6	3,2	2,1	14,5	5,8	-0,1	1,4
25 Proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina i uređaja	100	31,8	28,1	15,4	22,6	2,1	12,0	13,7	13,6	10,8	8,4	22,6
33 Popravka i montaža mašina i opreme												
<i>Niska tehnologija</i>	<i>100</i>	<i>36,9</i>	<i>25,4</i>	<i>34,4</i>	<i>0,6</i>	<i>2,8</i>	<i>9,4</i>	<i>9,6</i>	<i>15,6</i>	<i>7,3</i>	<i>-25,6</i>	<i>27,5</i>
10 Proizvodnja prehrambenih proizvoda	100	40,3	16,4	40,9	0,1	2,3	8,6	10,6	18,7	4,0	-21,7	43,2
11 Proizvodnja pića	100	19,1	25,1	54,3	0,6	1,0	5,4	4,8	12,5	3,0	4,5	28,1
12 Proizvodnja duvanskih proizvoda	100	3,5	0,1	96,3	0,1	0,0	33,5	-1,6	29,0	38,3		
13 Proizvodnja tekstila	100	34,9	51,9	10,9	0,3	1,9	19,2	14,8	32,1	2,7	13,3	32,8
14 Proizvodnja odevnih predmeta	100	28,2	63,4	5,2	0,5	2,6	3,7	4,4	12,4	0,9	-46,2	14,0
15 Proizvodnja kože i predmeta od kože	100	55,4	36,4	0,6	3,4	4,2	10,2	7,9	12,8	-11,8	21,2	39,6
16 Prerada drveta i proizvodi od drveta, plute, slame i pruća, osim	100	62,5	13,3	17,3	0,6	6,3	11,4	13,4	11,9	3,7	22,1	21,2
17 Proizvodnja papira i proizvoda od papira	100	21,5	7,8	68,7	0,0	1,9	9,3	13,6	10,2	8,1	-40,3	13,2
18 Štampanje i umnožavanje audio i video zapisa	100	62,4	24,4	4,3	2,7	6,2	4,0	5,4	-1,5	17,4	12,8	10,0
31 Nameštaj	100	73,8	13,9	1,2	1,4	9,8	14,0	12,4	32,7	-1,8	-17,4	48,6
Ostala prerađivačka industrija	100	31,8	64,8	0,3	0,0	3,0	16,5	5,5	26,9	-6,0	-29,6	29,8
<i>Neklasifikovano</i>	<i>100</i>	<i>19,8</i>	<i>52,1</i>	<i>1,2</i>	<i>21,5</i>	<i>5,4</i>	<i>-5,8</i>	<i>-5,8</i>	<i>-0,2</i>	<i>-38,4</i>	<i>-8,5</i>	<i>4,7</i>

Izvor: Računice osoblja CEVES-a po osnovu podataka PKS

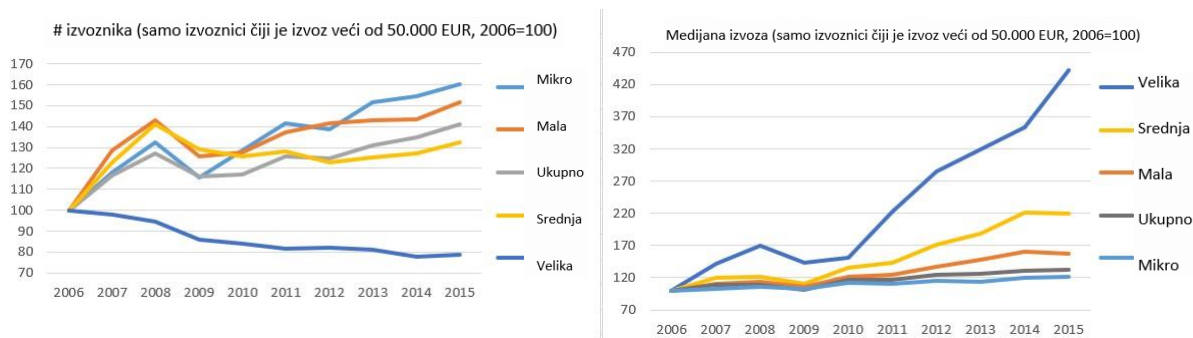
Tabela br.4. Izvozni učinak i struktura po veličini izvoznika (2009--2015)

	Ukupno	Velike	MMS	Srednje	Male	Mikro	Ostalo	Ukupno	Velike	MMS	Srednje	Male	Mikro	Ostalo
	Učešće (2015)							CAGR (2015/2019)						
Izvoz robe (RZS)	100	55	43	23	11	9	3	12,3	14,8	9,5	11,0	9,2	6,5	14,3
A - Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	100	8	88	28	25	34	5	14,9	15,5	14,8	22,0	13,9	11,2	16,8
B - Rudarstvo	100	63	36	15	10	12	1	8,7	9,4	7,6	10,4	5,5	6,1	9,4
C - Prerađivačka industrija	100	58	39	23	10	7	3	12,2	15,0	8,8	10,2	8,4	4,9	14,0
Visoka tehnologija	100	55	44	19	16	9	1	4,5	5,3	3,5	0,1	4,9	10,4	2,5
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i prepar.	100	92	8	3	3	1	0	7,0	7,9	-0,8	-7,1	13,1	-4,9	11,5
26 Proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda	100	18	80	34	28	18	2	2,3	-3,5	4,0	1,0	4,1	12,5	1,2
Srednje visoka tehnologija	100	72	25	14	7	5	2	20,6	27,2	10,5	10,4	10,9	10,4	8,2
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	100	55	41	22	13	6	3	14,0	14,3	13,1	12,9	13,8	12,0	23,8
27 Proizvodnja električne opreme	100	74	21	11	6	3	5	15,5	17,6	7,6	6,3	11,8	5,5	45,8
28 Proizvodnja nepomenutih mašina i nepomenute opreme	100	46	50	22	17	11	4	13,3	16,3	10,9	14,8	8,5	8,2	13,1
29 Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica	100	87	12	8	2	2	1	38,5	51,4	16,5	16,2	13,1	22,0	-19,6
30 Proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava	100	59	41	25	7	8	0	3,6	10,2	-2,0	-5,5	6,2	7,3	-23,9
Srednje niska tehnologija	100	56	40	25	10	5	4	9,3	7,4	11,0	16,1	9,0	-0,2	29,5
19 Proizvodnja koka i derivata nafte	100	68	32	17	14	1	0	23,0	21,4	27,1	32,2	32,2	-13,5	4,3
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	100	62	32	19	8	4	7	18,2	19,8	13,3	17,5	6,3	13,6	40,9
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	100	19	77	62	10	5	4	5,5	-8,6	12,5	15,5	5,2	1,0	13,7
24 Proizvodnja osnovnih metala	100	67	31	20	6	5	2	3,2	1,6	6,9	22,4	2,6	-9,9	21,5
25 Proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina i uređaja	100	38	58	33	16	9	4	12,0	10,9	12,1	10,4	16,4	12,1	24,3
33 Popravka i montaža mašina i opreme														
Niska tehnologija	100	44	54	34	12	8	2	9,4	10,6	8,3	8,8	8,6	6,0	12,6
10 Proizvodnja prehrambenih proizvoda	100	44	55	31	14	11	1	8,6	13,7	5,4	3,1	9,3	8,5	18,3
11 Proizvodnja pića	100	61	36	26	6	4	3	5,4	2,8	9,8	11,4	14,0	-0,1	41,1
12 Proizvodnja duvanskih proizvoda	100	94	6	4	2	0	0	33,5	52,4	-7,8	-14,1	49,1	-18,4	8,8
13 Proizvodnja tekstila	100	27	71	55	11	5	2	19,2	44,5	15,0	17,3	7,3	13,0	7,3
14 Proizvodnja odevnih predmeta	100	59	38	26	6	6	3	3,7	2,0	6,3	11,8	-2,5	-0,7	8,8
15 Proizvodnja kože i predmeta od kože	100	33	66	56	7	3	1	10,2	5,4	13,6	18,8	9,8	-11,6	1,5
16 Prerada drveta i proizvodi od drveta, plute, slame i pruć	100	16	78	35	26	18	6	11,4	5,2	13,0	19,0	8,8	10,3	12,5
17 Proizvodnja papira i proizvoda od papira	100	30	68	55	11	2	2	9,3	2,9	13,4	13,8	13,4	4,5	6,7
18 Štampanje i umnožavanje audio i video zapisa	100	32	59	28	20	11	9	4,0	16,3	-0,6	-1,0	0,4	-1,2	10,8
31 Nameštaj	100	31	64	30	21	14	5	14,0	14,2	13,4	7,1	20,0	25,5	20,3
Ostala prerađivačka industrija	100	45	52	20	23	9	3	16,5	28,1	10,8	29,2	5,1	4,8	11,5
Neklasifikovano	100	22	74	15	7	52	4	-5,8	-7,2	-5,5	-5,7	-18,8	-1,9	-2,9

Izvor: Računice osoblja CEVES-a po osnovu podataka PKS

Veći deo rasta izvoza je generisan rastom prosečne vrednosti izvoza velikih kompanija, uz mogući izuzetak gumenih proizvoda, te **nije još uvek jasno da ima asova izvoza ili klastera dovoljne konkurentne snage koji bi povelu privredu u dalje ubrzanje rasta**. Na desnoj strani grafikona br. 5 možemo videti evoluciju srednje vrednosti izvoza za različite grupe kompanija po veličini. Tokom poslednje decenije, srednja vrednost izvoza je značajno porasla, i srazmerno veličini kompanije: učetvorostručila se za velike firme, udvostručila za one srednje veličine, i uvećala se za približno 50% i 20% za, tim redom, mala i mikro preduzeća. Međutim, vrednost izvoza samo jednog proizvoda sa 3-cifrenom šifrom iznosi više od milijarde evra (automobili), a samo ih je 13 iznad 100 miliona – pri čemu su svi ispod 400 miliona. Nijedna kompanija nije blizu toga da postane međunarodni gigant. Štaviše, opisano povećanje prosečnog izvoza preduzeća je takođe široko raspodeljeno tako da je u većini 2-cifrenih NACE industrijskih delatnosti koncentracija izvoza zapravo blago opala tokom posmatranog perioda. Udeo izvoza tri najveća izvoznika se smanjio, a udeo 25 najvećih izvoznika je opao ili ostao nepromenjen u svim sektorima osim u automobilskom, kao i u sektorima proizvodnje mašina i električne opreme.

Grafikon br.5 Evolucija broja izvoznika (levo) i srednja vrednost izvoza (desno) – po veličini preduzeća (samo za preduzeća s izvozom većim od 50.000 EUR)



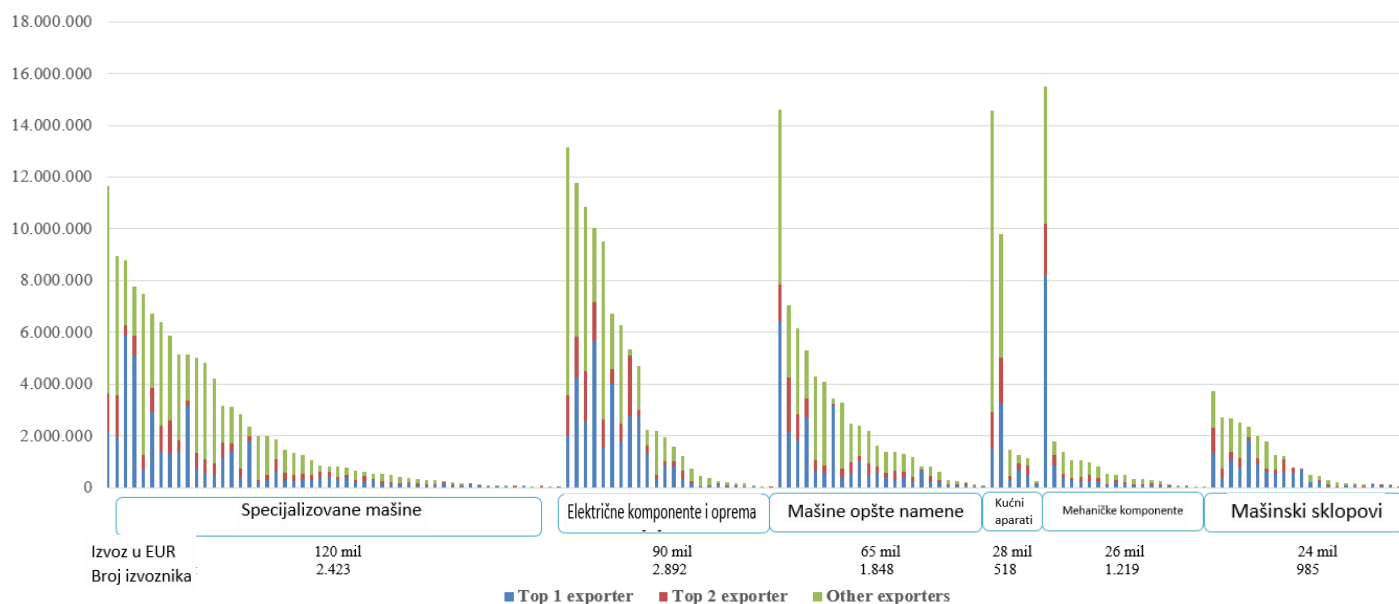
Dinamika povećanja broja preduzeća s izvozom robe u vrednosti većoj od 50 hiljada EUR bila je obratno srazmerna veličini preduzeća, pri čemu broj velikih preduzeća zapravo stalno opada – od 336 u 2006. na 265 u 2015. godini – uglavnom zbog pada broja državnih preduzeća izvoznika. S druge strane, broj mikro preduzeća koja izvoze se uvećao za 60%, a malih za 51%, i mada se čini da je njihova stopa rasta stabilna, sporija je nego u periodu uoči krize. Broj srednjih preduzeća-izvoznika je najsporije rastao, i još uvek je ispod vrhunca iz 2008. godine, ali se čini da je sada na putu oporavka.

Opisana disperzija nije rezultat objedinjavanja u sektore. Detaljnije ispitivanje pokazuje da su unutar privrednih delatnosti izvoznici rasuti širom podsektora i po proizvodima.⁸ To pogotovo važi za izvoz domaćih *de novo* preduzeća, ali i za strane investicije. Na primer, izvoz mašina i električne opreme *de novo* domaćih preduzeća je upadljivo široko raspodeljen po proizvodima na 4-cifrenom nivou objedinjavanja proizvoda, uz obično dva preduzeća koja generišu veći deo izvoza datog sektora. Grafikon br.7 pokazuje 149 grupa proizvoda iz sektora proizvodnje mašina i električne opreme koje izvoze *de novo* domaće kompanije, pri čemu je najveći izvoznik za svaku grupu proizvoda označen plavom bojom, drugi po veličini izvoznik – crvenom, a ostali – zelenom bojom. Mada je izvoz prilično diverzifikovan po proizvodima,

⁸ Neobjavljena studija „Analiza učinka i lanca vrednosti izabranih sektora“, CEVES, 2017.

postoji izvesno grupisanje – glavni udeo u izvozu čine specijalizovane mašine (36%), električne komponente i oprema (25%) i mašine opšte namene (17%).

Grafikon br.6 Diverzifikacija izvoza mašina i električne opreme de novo domaćih preduzeća (uključujući trgovinske firme), 2015⁹



Takođe, postoji naznaka nastajanja klastera u proizvodnji mašina prilagođenih potrebama kupaca u prehrambenoj industriji i specijalizovanih mašina za ambalažu i punjenje (tj. pakovanje), ali to još uvek nije jasno.

Još jedan takav primer se može uočiti u izvozu drvenog nameštaja čiji su pokretači pretežno *de novo* domaće kompanije. U izvozu drvenog nameštaja postoji skoro ravnomerna raspodela na proizvode od punog drveta (24%), tapaciran (20%) i panelni (37%) nameštaj, ali je i on ravnomerno raspodeljen po tržištima, pri čemu region Jugoistočne Evrope ima udeo od 50%, stare zemlje članice EU – 42%, i Rusija i Kazahstan – 7%. S izuzetkom regionalnog tržišta, sva ostala iskazuju veoma snažne stope rasta.

Veći izvoznici u stranom vlasništvu su pretežno raspodeljeni po različitim proizvodima unutar industrijskih delatnosti takođe. Jedini značajan izvoz proizvoda više od jednog ili dva preduzeća koji nam je privukao pažnju jeste izvoz pneumatika (više od 360 miliona EUR, što je vrednost izvoza Michelin-a, Cooper-a i Mitas-a) i električnih kablova za električnu ili automobilsku industriju (više od 450 miliona EUR, što je vrednost izvoza u kome dominiraju Yura, Leoni, Draxlmaier, Tisza, PKC Wiring i Contitech). Mada ovaj prvi verovatno odražava posebnu konkurentsku prednost Srbije (o kojoj ćemo diskutovati u sledećem poglavlju), ovaj potonji je teže proceniti jer subvencije koje su ponuđene po zaposlenom u ovim sektorima verovatno predstavljaju relativno veliki udeo u ukupnim rashodima.

Ova disperzija izvoza delom oslikava visok stepen diverzifikacije srpske privrede pre tranzicije, ali i obrazac spontanog i veoma postepenog pomeranja resursa od tradicionalne ka novoj ekonomiji.

⁹ CEVES, 2017

Spašavanje i umnožavanje resursa zarobljenih u tradicionalnom sektoru je u srpskoj privredi bila češće slučajnost, nego sistematski proces. Iz razloga koji su izvan opsega ove studije, uspešne privatizacije u sektoru utrživih proizvoda, pogotovo većih sistema, su bile malobrojne i sporadične. Ni u jednom trenutku, niti u ijednoj industriji ili podsektoru, Srbija nije postala investitorska destinacija „u modi“ koja bi privukla interes većeg broja sličnih kompanija. Subvencije ponuđene stranim investitorima su odigrale značajnu ulogu u njihovom privlačenju, mada su uspešne privatizacije takođe sprovele međunarodne kompanije sa kojima su ta srpska preduzeća sarađivala (uključujući ona koja su koristila tehnološke licence) pre devedesetih godina (Michelin, Fiat) i s kojima veza nije u potpunosti raskinuta početkom prve decenije ovog veka. Do grinfild investicija je dolazilo zbog predašnjeg poznavanja tržišta (Gorenje) ili slučajno, kao što se to desilo sa Siemens-om koji je preuzeo malu domaću fabriku u Subotici kada je kupio njenog znatno manjeg nemačkog vlasnika.

Već neko vreme se strani investitori privlače značajnim subvencijama. Ovaj proces ima tendenciju da bude raznolik i zaslužuje zasebnu studiju.

Da bi se *de novo* domaće preduzeće razvilo, potreban je spoj tri elementa: proizvođačkog (tehnološkog) stručnog znanja, tržišne prilike i preduzetništva. Zapazili smo da je većina danas uspešnih *de novo* preduzeća (obično izvoznika) iznenađujuće često nastala od malih prodavnica koje su osnovane kao dobavljači tradicionalnog sektora već u osamdesetim godinama, i pogotovo tokom trgovinskog embarga u devedesetim. Neke su se razvile kao izdvojena samostalna preduzeća tradicionalnog sektora gde bi pojedinac ili grupa zaposlenih osnova-o/li novo preduzeće (obično uz izvestan pristup sredstvima matične kompanije). Treći najčešći način nastanka ovih preduzeća bi bio kada bi distributer uvozne robe počeo da proizvodi i plasira delove za originalnog proizvođača, ili lokalno, kao njegova konkurencija. Proizvodnja za izvoz bi se tipično razvila nakon što bi preduzeće pronašlo svoje mesto na domaćem tržištu, i potom bi najčešće krenulo u izvoz u regionu, a tek onda bi izvozilo ka daljim zapadnim ili istočnim destinacijama. U izvoz se često kreće zahvaljujući kontaktima uspostavljenim na sajmovima, ali često, takođe, i preko veza uspostavljenih kroz kontakte, ili čak kroz intervenciju i aktivan angažman, pojedinaca u dijaspori. Međutim, takođe zapažamo relativno mala preduzeća u domaćem ili stranom vlasništvu osnovana zbog izvoza, i to često radi snabdevanja stranog kupca iz redova ili povezanog sa pojedincima u dijaspori.

Korisno je postaviti ovaj oporavak u kontekst paradigme kompleksnosti.¹⁰ U ovom kontekstu, ekonomski razvoj se može posmatrati kao akumulacija različitih vrsta sposobnosti (funkcionalnog znanja) pojedinaca, organizacija i mreža organizacija, međusobno povezanih mrežom veza čija se kompleksnost uvećava s rastom produktivne, tj. dohodovno generišuće, snage. „Da bi društvo funkcionisalo na visokom nivou ukupnog produktivnog znanja, pojedinci moraju znati različite stvari. Raznovrsnost produktivnog znanja, međutim, nije samo po sebi dovoljno. Da bi se znanje produktivno upotrebilo, potrebno je da društva objedine ove rasute segmente znanja u vidu timova, organizacija i tržišta.“ (Hausmann, Hidalgo i ostali, 2014, str. 7).

Prema paradigmi kompleksnosti, možemo posmatrati ekonomsko urušavanje povezano sa tranzicionom recesijom kao raspad etatičkih organizacija (kako vladinih, tako i tržišnih) i s

¹⁰ O tome je opsežno pisano u RtP CEM-u, kao i u „Atlasu kompleksnosti“ Hausmann, Hidalgo i ostali, 2014, <https://mitpress.mit.edu/books/atlas-economic-complexity>, te tehnički aspekti neće biti ponavljani ovde.

tim povezano rastakanje mnoštva sposobnosti.¹¹ Oporavak u novim uslovima privatnog tržišta se može predstaviti kao ponovno objedinjavanje i nadgradnja produktivnog znanja u sklopu konkurentnih sistema koje vode privatni vlasnici.

Međutim, s protokom vremena ovo objedinjavanje znanja postaje teže jer se veze sa međunarodnim partnerima i tržištima gube, a produktivne sposobnosti osipaju, pogotovo kroz starenje i sve izraženije zastarevanje veština nezaposlene kvalifikovane radne snage. U ovom kontekstu, strane investicije pomažu razvoj kroz objedinjavanje resursa, dodajući kapital, te tehnološke i upravljačke veštine, i pomažući u izgradnji institucija koje pružaju potporu tržištu. Ipak, unutar ove paradigme takođe postaje jasno kako i one mogu sve manje da pomognu kako vreme prolazi.

Treba uzeti u obzir raspoloživost sposobnosti, koje su, pak, rasute i osipaju se, pri kreiranju industrijskih politika za Srbiju. U tim politikama treba uzeti u obzir prilike koje pružaju raspoložive, ali trenutno, rasute i razdvojene sposobnosti, pogotovo zato što se ove sposobnosti osipaju s protokom vremena. Drugo, ove sposobnosti daju posebnu težinu potencijalu koji se možda krije u srpskom sektoru malih i srednjih preduzeća.

Komparativni izvozni učinak po sektorima

Mada je snažan izvozni učinak postavljen na širokoj osnovi, kao što je to gore opisano, ukazuju se neke oblasti koje su naizgled snažnije, i one druge koje su slabije. Ipak, pre procene konkurentnosti pojedinačnih sektora, u ovom odeljku u kome samo upoređujemo uočene izvozne performanse, kao i u sledećem gde razmatramo faktore konkurentnosti, važno je uzeti u razmatranje organizaciju industrije. U potpunosti transformisanoj privredi, veličina preduzeća i tržišna moć bi bili glavni aspekti za razmatranje—očito, ako je sve ostalo jednako, veća preduzeća imaju bolji pristup globalnim resursima i kapitalu (doduše, isuviše tržišne moći može za posledicu imati manjak konkurentnosti). Međutim, u Srbiji, karakteristike vlasništva („vrsta vlasništva“), koje su ionako tesno povezane s veličinom, verovatno su još važnije nego sama veličina jer su povezane sa pristupom resursima, kao i tehnologiji i stručnom znanju, u većoj meri nego s veličinom. Veoma je važno da li dati sektor čine preduzeća iz tradicionalnog sektora koje još uvek kontroliše država, tradicionalna preduzeća koja su privatizovali insajderi, *de novo* preduzeća koja su razvili domaći preduzetnici ili dobro poznate međunarodne kompanije. Iako uvek ima izuzetaka, verovatnoća je da će se kompanije iz tradicionalnog sektora mučiti da opstanu ukoliko ih nisu preuzeli u privatizaciji međunarodni vlasnici s pristupom tržištima i kapitalu, kako zbog političko-ekonomskih teškoća u restrukturisanju preduzeća u državnom vlasništvu ili insajderski privatizovanih preduzeća, tako i zbog toga što verovatno grcaju pod teretom neizmirenih finansijskih obaveza i zato što verovatno imaju slabiji pristup globalnim tržištima i tehnologiji. Učinak preduzeća koja su privatizovali manje etablirani strani vlasnici, ili u kojima je domaći kapital preuzeo punu kontrolu od insajdera, je manje predvidljiv.¹²

¹¹ Očito su, u postkomunističkim društvima, znanje i sposobnosti koji se tiču tehnoloških aspekata proizvodnje napredniji od onih vezanih za organizaciju i, pogotovo, pristup tržištu i poslovanje. U preovlađujućoj ekonomskoj teoriji, gde se razvoj suštinski posmatra kao akumulacija kapitala, fizičkog i ljudskog, kao i usvajanje tehnologije, i gde se tržišno poslovanje podrazumeva, privreda u tranzicionoj recesiji deluje unutar svojih granica proizvodnih mogućnosti (production possibility frontier - PPF).

¹² Pri analiziranju konkurentnosti, trebalo bi takođe imati na umu prisustvo pristrasnog samoizbora: etablirane međunarodne kompanije došle su ranije i odlučnije tamo gde su komparativne prednosti bile jasnije, pod uslovom

Analizu dalje komplikuje činjenica da su veliki poslodavci, obično u stranom vlasništvu, korisnici velikih investicionih subvencija, koje su uglavnom odobravaju po svakom novozaposlenom licu. Nemamo podatke o tome razvrstane po preduzećima, tako da moramo biti obazrivi u našim tumačenjima.

Dakle, ne razmatramo samo konkurentnost (koliki je tržišni udeo stekla data industrija) koju je iskazala posmatrana industrijska delatnost, već i robusnost konkurentnosti merenu postojanošću rasta izvoza kao i time da li su preduzeća u stranom i domaćem vlasništvu iskazala snažan učinak. Većina sektora s velikim doprinosom ukupnom rastu izvoza (4 procentna poena ili više) iskazuju robustan konkurentni učinak: električna oprema – 8,2 procentna poena, guma i plastika – 6,5 procentna poena, agrobiznis sektor (poljoprivreda – 6,2 procentna poena i hrana – 6,9 procentna poena), prerađeni metalni proizvodi – 4,3 procentna poena, i mašine – 4 procentna poena. Učinak svakog od ovih sektora je prikazan na grafikonu br.8 razvrstan prema vrsti vlasništva. Samo u slučaju industrije električne opreme, koja iskazuje veoma snažan učinak kompanija u stranom vlasništvu, domaća *de novo* preduzeća imaju unekoliko slabiji učinak, ali se čini kako se on postojano oporavlja od 2011. godine naovamo. Tržišne usluge koje iziskuju intenzivno korišćenje stručnog znanja, a koje čine uglavnom profesionalne usluge, i visokotehnološke usluge s intenzivnim korišćenjem stručnog znanja, koje uglavnom čine informatičke usluge, trebalo bi pomenuti u ovoj grupi jer je njihovo doprinos 4,1 i 6,2 procentna poena, respektivno.

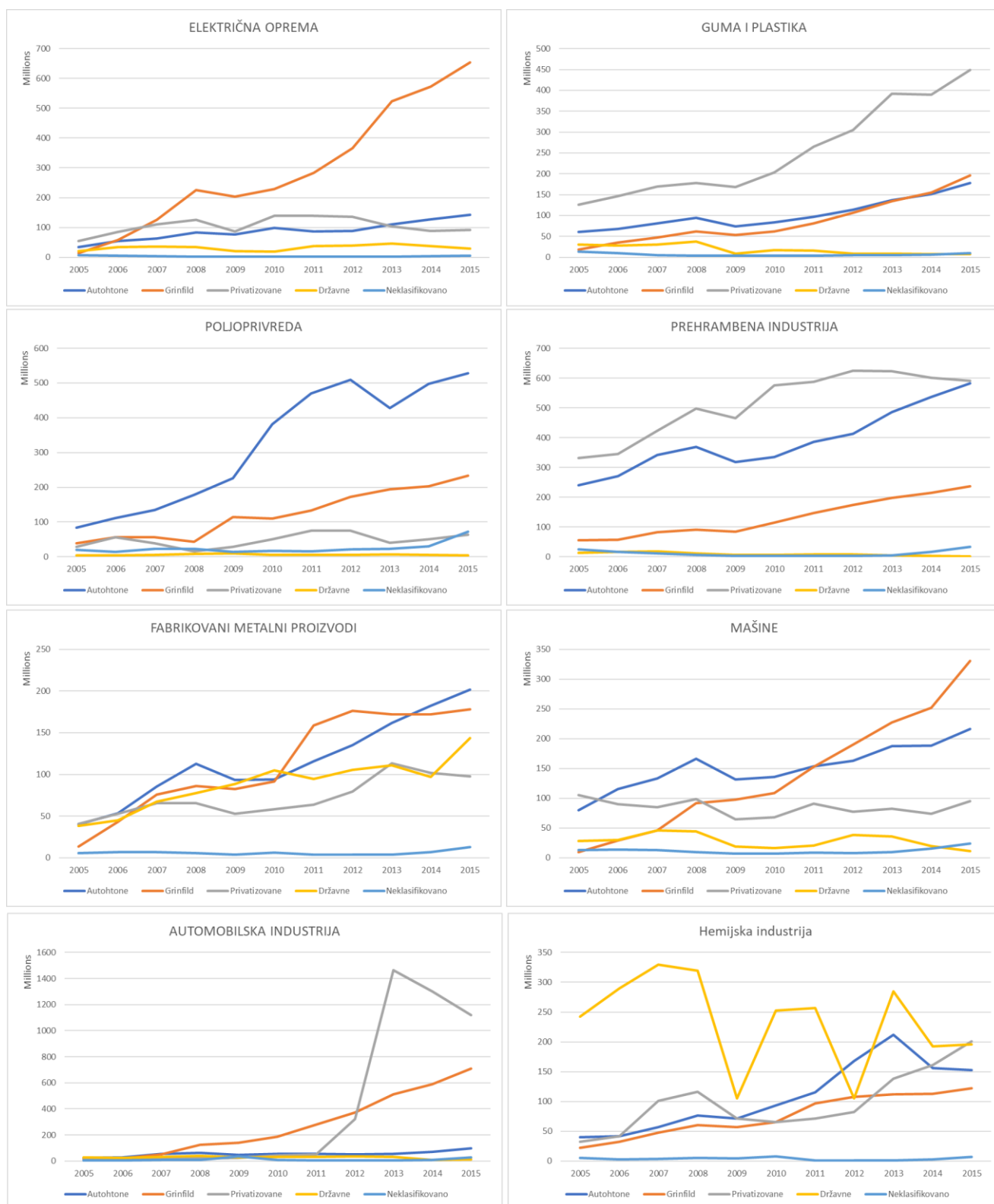
Konkurentnost preostala dva sektora s velikim doprinosom rastu izvoza—automobili (21 p.p.) i hemikalije (4,8 p.p.) je manje očigledna. Ovo su industrije koje veoma zavise od pojedinačnih, verovatno subvencionisanih, velikih kompanija, i ne iskazuju obrazac stalnog rasta izvoza, kao što je to prikazano na grafikonu br.8. Automobilaska industrija je dala daleko najveći doprinos rastu izvoza zahvaljujući prevashodno proizvodnji modela FIAT 500. Međutim, ovaj izvoz je dosegao vrhunac 2013. godine, i od tada se rve s teškoćama. Hemijska industrija je veoma zavisna od *Petrohemije* i njen izvoz iskazuje hirovit učinak, uz snažan rast u periodu od 2009. do 2016. godine pretežno zahvaljujući izuzetno niskoj polaznoj osnovi u početnoj godini.¹³

Među preostalim industrijama, nekoliko ih je zanimljivo imajući u vidu njihov relativno snažan izvozni učinak i otvorenost za ulazak novih preduzeća: odeća, prerada drveta, proizvodnja nameštaja i, možda, papir i proizvodi od papira. Takođe, iako ostvaruju pozitivne tržišne dobitke, ne čini se ni da učinci dva sektora klasifikovanih kao visokotehnoloških (farmaceutska industrija i računari, elektronika i optička oprema) puno obećavaju za sada.

da političko-ekonomska situacija ne predstavlja barijeru. Državi i insajderima, s druge strane, su preostali teži slučajevi.

¹³ Od izuzetnog je značaja bolje razumeti perspektivu i održivost ovih sektora, i pri tome bi trebalo uzeti u obzir troškove i koristi od obezbeđivanja njihove konkurentnosti. Oni zaslužuju ulaganje u temeljnu analizu uz angažovanje specifične globalne ekspertize, što znatno nadilazi opseg i resurse u ovoj studiji.

Grafikon br.7 Izvozni učinak sektora razvrstan po vrsti vlasništva (2005-2015)



Izvor: Računice osoblja CEVES-a po osnovu podataka PKS i Agencije za privredne registre

Izvoz naspram BDP-a (BDV)

Čini se da je izvozni učinak posle krize vrh privrednog ledenog brega—uglavnom manifestacija nove ekonomije, i to njenog utrživog i najkonkurentnijeg dela. Kao što je to dobro poznato, ukupan rast BDP-a je bio znatno, znatno diskretniji. Tabela 5 prikazuje doprinos BDP-a (BDV) u privredi istih onih objedinjenih sektora koje smo razmatrali u pogledu izvoza. Ovaj učinak je bio znatno slabiji zbog tri faktora.

Tabela 5. BDV i doprinos izvoza BDV-u

	GVA 2016		Trend		CAGR	Izvoz kao % of BDV	Rast izvoza (16/09) kao % od BDV (09)	Rast neto izvoza (16/09) kao % od BDV (09)
	mil RSD	%	1995-2016	2009-2016		2016		
BDP ukupno	4.261.927	100,0			0,7	50,2	30,5	9,3
BDV ukupno	3.511.003	82,4			0,9			
A - Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	276.387	6,5			1,3	42,8	23,4	14,4
01 Poljoprivredna proizvodnja, lov i prateće uslužne delatnosti	265.126	6,2			1,1	44,0	23,8	14,9
02 Šumarstvo i seča drveća	9.085	0,2			3,6	16,0	11,6	8,2
03 Ribarstvo i akvakulture	2.177	0,1			9,6	9,6	10,1	-53,8
C - Prerađivačka industrija	666.059	15,6			2,4	224,1	160,4	33,6
Visoka tehnologija	27.372	0,6			-2,1	196,8	45,5	-126,6
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata	13.207	0,3			-2,8	192,2	41,4	-129,2
26 Proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda	14.165	0,3			-1,1	201,1	51,7	-122,8
Srednje visoka tehnologija	141.071	3,3			8,7	419,4	669,3	147,8
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	44.512	1,0			8,8	208,6	361,3	-130,8
27 Proizvodnja električne opreme	20.410	0,5			2,3	681,6	581,4	214,1
28 Proizvodnja nepomenutih mašina i nepomenute opreme	28.907	0,7			3,0	279,0	240,7	-5,9
29 Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica	44.209	1,0			23,3	598,0	2.361,5	931,5
30 Proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava	3.032	0,1			-7,3	481,6	3,6	-272,6
Srednje niska tehnologija	206.086	4,8			3,7	186,2	105,4	28,1
19 Proizvodnja koksa i derivata nafte	39.264	0,9			13,5	68,6	39,3	-4,6
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	54.574	1,3			3,1	221,7	220,8	100,5
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	29.674	0,7			-4,5	63,5	21,0	-10,3
24 Proizvodnja osnovnih metala	18.602	0,4			-16,8	677,5	192,7	-50,8
25 Proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina i uređaja	54.269	1,3			1,8	167,5	107,5	52,9
33 Popravka i montaža mašina i opreme	9.702	0,2			10,4	...	...	...
Niska tehnologija	291.529	6,8			0,1	159,0	84,2	31,8
B, D-F Ostala industrija i građevinarstvo*	433.469	10,2			-0,3	12,9	1,3	2,4
B - Rudarstvo	35.075	0,8			2,6	20,0	9,9	23,6
D - Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija	160.492	3,8			-1,4	8,2	-3,9	0,1
E - Snabdevanje vodom; upravljanje otpadnim vodama, kontrolisanje procesa uklanjanja otpada i slične aktivn	49.151	1,2			2,5	28,0	7,5	-12,2
F - Građevinarstvo	188.751	4,4			-0,9	11,7	1,3	2,0
G-U Usluge	2.135.088	50,1			0,6	25,7	13,0	7,2
Tržišne usluge zasnovane na znanju	158.172	3,7			1,4	75,6	39,7	8,9
Visoko-tehnološke znanjem intenzivne industrije	198.023	4,6			1,9	51,1	47,0	37,9
Znanjem intenzivne finansijske usluge	130.614	3,1			-2,0	4,3	1,1	4,3
Ostale znanjem intenzivne usluge	509.197	11,9			0,7	5,2	1,0	0,8
Manje znanjem intenzivne usluge	1.063.803	25,0			0,7	24,0	12,1	12,1
Ostale manje znanjem intenzivne usluge	75.278	1,8			-0,5	0,0	0,0	0,0

* B - Rudarstvo; D - Snabdevanje električnom energijom, gasom parom i klimatizacija; E - Snabdevanje vodom, upravljanje otpadnim vodama, kontrolisanje procesa upravljanja otpada i sl. aktivnosti; F – Građevinarstvo

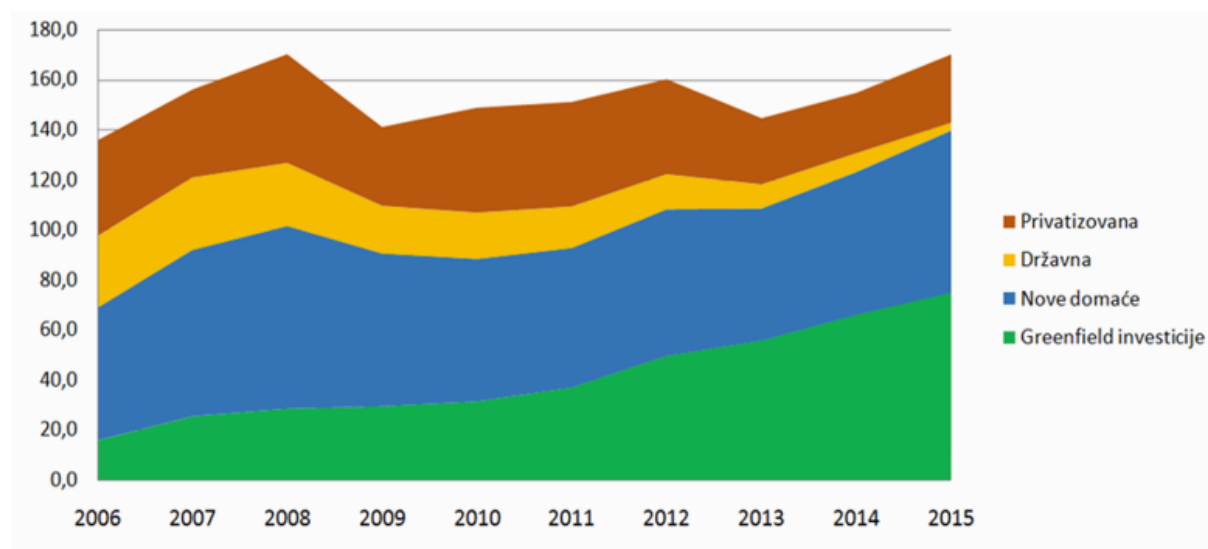
Izvor: RZS

Prvi je, naravno, to što je ovo period u kome privreda prolazi kroz strukturalno prilagođavanje. Oni sektori koji su doživljavali procvat zbog rasta poduprtog domaćom potražnjom do 2008. godine, pogotovo građevinska industrija, saobraćaj i drugi uslužni sektori orijentisani ka domaćem tržištu, doživeli su ozbiljan pad (npr. građevinska industrija je svake godine u postkriznom periodu smanjivala bruto dodatu vrednost za po 0,9%) i ne ispoljavaju, kako se čini, jasne znake oporavka.

Drugi faktor se odnosi na „klackalicu“ u pogledu učinka, no koja je usmerena nadole, i okončava se gašenjem netransformisanog tradicionalnog sektora. Preduzeća koja se nisu u celosti izbavila iz ralja državnog vlasništva ili čistilišta zvanog „preduzeće u restrukturisanju“ (s izuzetkom komunalnih i javnih preduzeća, industrije oružja i nekih rudnika) su uglavnom nestala iz srpske privrede. Mada je jedva vidljivo u strukturi izvoza po vrsti vlasništva, jer je malo preduzeća u državnom vlasništvu išta ionako izvozilo na početku posmatranog perioda,

to smo ilustrovali na grafikonu br. 8, prikazom kretanja poslovnih prihoda prema vrsti vlasništva, u sektorima mašina i električne opreme. Očigledno, udeo preduzeća u državnom vlasništvu u prihodima sektora je opao sa 16% na 3%.

Grafikon br. 8. Poslovni prihodi sektora mašina i električne opreme (stalni RSD, 2015, mlrd)



Izvor: APR

Čini se da je treći faktor nesklad između nacionalnih podataka i inostranih trgovinskih brojki. U mnogim slučajevima je teško zamisliti tu vrstu rasta udela BDP-a u izvozu i neto izvozu prikazanu u tabeli 5, imajući u vidu niske stope rasta bruto dodate vrednosti (BDV) sektora. To je pitanje koje zaslužuje dodatnu hitnu pažnju. Stoga, uklanjamo akcenat na BDP-u i brojkama za bruto dodatu vrednost po sektoru u preostalom delu ove studije.

Faktori konkurentnosti, izabrani sektori

Na ovom visokom nivou agregacije, korisno je krenuti od premise da je suštinski faktor konkurentnosti, bilo koje industrije, raspoloživost neophodne kvalifikovane ili nekvalifikovane radne snage čija je cena konkurentna. Štaviše, zavisno od datog sektora industrije, potreban je pristup kapitalu u većoj ili manjoj meri, kao i zemljištu ili drugim konkretnim resursima, globalnim tržištima, i verovatno, i lokalnom ekosistemu podrške ili uslugama posredovanja. Konačno, infrastruktura i usluge javnog sektora, kao i regulatorno okruženje, takođe su od značaja, ali smo se njima naširoko pozabavili u drugim analizama, te se njima ne bavimo ovde.

Međutim, da li preduzeće ima pristupa i kojim vrstama faktora, kao i to koliko je u mogućnosti da ih iskoristi, zavisi ne samo od okruženja u datoj zemlji nego i od karakteristika kompanije, a pogotovo, kao što je to razmatrano u poglavlju IV, njene veličine i vrste vlasništva. Radi jednostavnosti, nadalje u našoj diskusiji ćemo pod „kompanijama u stranom vlasništvu“ podrazumevati kompanije čije su opšte karakteristike da su u vlasništvu velikih, međunarodnih kompanija, a kad kažemo „mala i srednja preduzeća“ mislićemo na preduzeća koja se nose sa svim ograničenjima s kojima se obično ovakve kompanije suočavaju, a koja su još veća, zbog odsustva veza sa globalno prepoznatljivim kompanijama. Stoga, možemo uopšteno reći da strane kompanije nemaju teškoća s pristupom kapitalu i globalnim tržištima (uključujući kupovinu inputa i prodaju svojih proizvoda), dok su za mala i srednja preduzeća ovi faktori značajne barijere i prepreke rastu u međunarodnim okvirima..

S tim u veti, dalje diskusija se usredsređuje na veštine, pristup zemljištu i prirodnim resursima, tj. diskusiju o tržišnim nišama malih i srednjih preduzeća, i glavnim izazovima s kojima se suočavaju.

Ukupan odnos veština i njihove cene koštanja (ali jedva u konkurenciji s NZČEU)

Urušavanje srpske privrede tokom devedesetih godina, i postepeno, ali definitivno, odumiranje velikog dela tradicionalne privrede tokom proteklih petnaest godina, smanjili su zarade do nivoa znatno ispod istorijskih očekivanja i potrebnog nivoa životnog standarda. Srbija ima jednu od najnižih stopa zaposlenosti u Evropi (posle Bosne i Hercegovine, i Makedonije). Iako je stopa nezaposlenosti opala (11,8%), ona je posledica rasta neformalnog i drugih vrsta nesigurnog zapošljavanja, kao i ubrzanog smanjenja radno sposobnog stanovništva i permanentno visokih nivoa neaktivnosti. Domaćinstva/porodice su razvile mehanizme suočavanja, tako što se zarade zaposlenih dopunjuju penzijama i drugim državnim transferima, kao i prihodima od nepokretne imovine, relativno ravnomerno raspodeljene, (zemljišta i stambenih nepokretnosti), i pomoći (doznaka) od članova porodice iz inostranstva.

To najpre znači da su kvalitet i kvalifikovanost radne snage u Srbiji, uopšte uzev, na višem nivou nego što bi se to moglo očekivati za tu cenu. Ovo je doprinos generalnoj konkurentnosti srpske privrede, pri čemu je ta prednost posebno prisutna u nekim profilima, ali ne u svima.

Najpre se bavimo diskusijom o raspoloživosti veština, uključujući paradoksalnu činjenicu da su veštine ključna prednost, ali i ključno ograničenje rasta određenih sektora, , a potom se bavimo produktivnošću i cenom radne snage. Možemo različiti četiri vrste veština (kao i nekvalifikovanu radnu snagu) koje su relevantne za većinu proizvodnih delatnosti: tehnološke

i inženjerske veštine poput u oblasti električne, mašinske i industrije prerade materijala; kvalifikovani tehničari/operatori/majstori; procesno upravljanje proizvodnjom, kupovinom i prodajom, inventarom, kontrolom kvaliteta, itd., usmereno ka maksimizovanju korišćenja resursa i opreme, i minimizovanju troškova; i, konačno, veština povezanih sa dodatom vrednošću generisanom plasmanom proizvoda i usluga u oblasti penetracije tržišta, razvoja i brendiranja.

Tehničko-tehnološko znanje, po kojoj su bivše socijalističke zemlje najpoznatije, igra najvažniju ulogu u srednje-do-visoko-tehnološkim i srednje-do-nisko-tehnološkim industrijama, što je potkrepljeno našim dosadašnjim istraživanjem koje navodimo dole.¹⁴ Nismo imali priliku da istražimo očigledno slabiji učinak Srbije u visokotehnološkim industrijama, ali je naša hipoteza da konkurentnost u ovim industrijama iziskuje viši nivo sofisticiranosti i znatno veću uključenost u globalni ekosistem istraživanja i razvoja nego što su to srpske institucije visokog obrazovanja i istraživanja u stanju da obezbede. Štaviše, u meri u kojoj su industrije orijentisane ka širokim potrošačkim tržištima, bez obzira da li su visoko- ili nisko-tehnološke, one iziskuju visok nivo stručnog znanja i značajne resurse u aktivnostima plasmana (razvoj tržišta), kojih u Srbiji nema dovoljno.

Agrobiznis sektor je razmatran zasebno, kako zbog njegovog značaja za Srbiju, tako i zbog činjenice da još uvek veoma zavisi od pristupa plodnom zemljištu. Konačno, učinak resursno zavisnih industrija, mimo hrane i poljoprivrede, i drvne građe i nameštaja, je izvan opsega ove studije.

(a) Jaka tradicija inženjerskih i tehničkih/majstorskih veština: Raspoložive su, ali nema ih u izobilju

Naše istraživanje jasno sugerise da postoje snažne inženjerske i tehničke veštine u srednje-do-visoko-tehnološkim i srednje-do-nisko-tehnološkim industrijama koje su potpora ostvarenoj konkurentnosti; barem u električnoj, mašinskoj i metaloprerađivačkoj industriji, kao i u proizvodnji gume i plastike. Veštine, snalažljivost i fleksibilnost inženjerskog i tehničkog osoblja su navedene, od strane sagovornika, kao glavna konkurentna prednost, kako u stranim, tako i u domaćim kompanijama. Međutim, u isto vreme, raspoloživost kvalifikovane radne snage je jedan od prvih problema koji se pominju u pogledu ograničenja s kojima se suočavaju ova preduzeća. Pozabavićemo se redom ovim problemom, kao i samim paradoksom.

Znanje, iskustvo i snalažljivost u mašinskom projektovanju i građevini, kao i u metaloprerađivačkoj industriji, zaostavština su tradicionalnog sektora i ključni su za srpsku konkurentnost u pomenutim sektorima, ali, u dobroj meri i u sektoru gume i plastike.¹⁵ Glavna komparativna prednost ovog potonjeg sektora, na šta su ukazali mnogi sagovornici, leži, iznad svega, u izuzetnim sposobnostima za proizvodnju raznovrsnih i sofisticiranih (metalnih) alata i opreme za proizvodnju robe od gume i plastike.

Mašinsko, elektrotehničko i tehnološko inženjersko obrazovanje u Srbiji ima jaku tradiciju. Mada nije praktično i primenjeno u meri u kojoj bi to bilo poželjno, ono pruža veoma solidnu

¹⁴ Tekstilna industrija ima širok spektar tehnologija, među kojima se neke mogu smatrati visokotehnološkim, ali se čini da se one ne nalaze u portfoliju Srbije.

¹⁵ Čak i u kontekstu sveukupne široke diverzifikacije i relativne sličnosti struktura u bivšim jugoslovenskim republikama, Srbija se isticala među njima u proizvodnji prehrambenih i gumenih proizvoda, a sa Slovenijom je delila prvo mesto u mašinskom sektoru (ali ne i u sektoru električne opreme i uređaja) i sa Bosnom i Hercegovinom – u metaloprerađivačkoj industriji.

osnovu, dovoljnuda zaposleni sa iskustvom mogu lako učiniti transfer praktičnog znanja. Ovo je naročito važno stranim kompanijama koje su u mogućnosti da prenesu znanje na zaposlene ubrzo nakon započinjanja sa radom. Kompanije koje proizvode uređaje bele tehnike (Gorenje), vetrogeneratore (Siemens), delove motora (Albon/Agema) i pneumatike (Tigar Tyres) su ili već u celosti prenele ili su u procesu prenošenja u Srbiju poslova projektovanja i razvoja proizvoda (prve tri kompanije), i izrade kalupa za ubrizgavanje (u slučaju četvrte kompanije), a neke sada iz Srbije već obavljaju strateške poslove pronalaženja dobavljača.

Ipak, konkurentska prednost u radnoj snazi je možda čak izraženija na nivou tehničara i majstora. Ove veštine se uglavnom odnose na kapacitet za kreativno i, ako je to potrebno, fleksibilno rukovanje metalnim alatom, njihovu izradu, kao i opreme i drugih delova koji se koriste u proizvodnji različitih proizvoda—počev od proizvoda od gume i plastike, preko velikih konstrukcija i delova korišćenih u građevinskoj ili industriji proizvodnje opreme za prevoz teških tereta, do konvencionalnih ili automatizovanih mehanizama i mašina. Strani menadžeri komentarišu kako su srpski radnici u stanju da prevladaju neposredan proces za koji su zaduženi kako bi dali svoj kreativan doprinos. Fabrika Michelin-a u Pirotu je u stanju da uvede novu proizvodnu liniju za znatno kraće vreme nego što je to potrebno na drugim globalnim lokacijama kompanije.¹⁶

Takođe, nije neobično naići na veoma male firme (manje od 10 zaposlenih, većinom inženjeri) koje su u stanju da osmisle specifična projektantska rešenja za proizvodnju relativno zahtevnih mašina. Neke od tih firmi se takmiče s globalnim liderima u svojoj oblasti. Na primer, koristeći veoma zahtevna mašinska rešenja, Stax iz Čačka proizvodi prilagođene mašine i sisteme za pakovanje papirnih proizvoda. Drugi primer je preduzeće Svetlost Teatar koje je nastalo iz spoja tehničkih veština i sposobnosti upravljanja sofisticiranom implementacijom sistema što ovom preduzeću omogućava da postavlja složene pozorišne instalacije širom sveta. Takođe ima zanimljivih domaćih kompanija u oblasti električne opreme koje isto temelje svoju konkurentnost na znanju i veštinama. Na primer, Buck nudi rešenja po metodi „ključ u ruke“ određenim specijalizovanim institucijama (npr., gde je važna čistoća prostorija) u oblasti osvetljenja kroz projektovanje i instalaciju sofisticiranih sistema osvetljenja uz minimalnu potrošnju energije, dok Enel pruža usluge automatizacije različitih industrijskih mašina i sistema putem izrade i postavljanja „po meri skrojenih“ upravljačkih i razvodnih tabli. Zapravo, mnoga (ako ne i većina) preduzeća prikazana ranije na grafikonu br.7 imaju proizvode koji iziskuju, u najmanju ruku, dobre tehničke veštine, a često i sofisticiranu inženjersku ekspertizu.

Raspoloživost visokokvalitetne inženjerske ekspertize se takođe odražava i u izvozu informatičkih i drugih profesionalnih usluga koji sve snažnije raste. Možemo pretpostaviti da dele mnoge svoje karakteristike sa onim što već znamo o malim *de novo* domaćim tehnološkim preduzećima, s tim što su u dodatnoj prednosti da im je potrebno veoma malo kapitala za poslovanje. Temeljna studija u ovoj oblasti je odavno odočnila.

(b) Niska mobilnost i „nedostatak“ kvalifikovane radne snage: Ključ za paradokse dihotomije - prednost/slabost

Međutim, raspoloživost, gore pomenutih, veština nije izdašna. Skoro 30 godina se radna snaga koja je stekla ove veštine kroz obuku u tradicionalnom sektoru osipa, a njihovo iskustvo gubi na relevantnosti. Najbolji način za opis raspoloživosti takvih resursa jeste da su postali

¹⁶ Nismo vodili razgovor sa Michelin-ovim rukovodstvom, već je ovo informacija potvrđena iz dva različita izvora povezana sa kompanijom.

„oskudni“: ima osoba s dobrim veštinama, ali su teritorijalno relativno rasuti. Prednost njihove raspoloživosti jeste da, vremenom i uz investicije, oni mogu obučiti druge i pomeriti granice raspoloživosti neuporedivo brže nego neka zemlja koja razvija takve veštine od početka. Zapažamo kako se čini da većina poslodavaca u ove četiri industrije sistematski organizuje obuke za novu radnu snagu. Ipak, veoma velike sofisticirane operacije se ne mogu uspostaviti ili proširiti na jednoj lokaciji preko noći.

U razumevanju ovog pitanja, važno je uzeti u obzir da niske (prema standardima istorijskog očekivanja) zarade drže internu mobilnost radne snage na veoma niskom nivou, pogotovo za osobe sa najnižim obrazovanjem. Ljudi žive i rade u domaćinstvima sa složenom strukturom prihoda. Ako napuste domaćinstvo, tendencija je da napuste i zemlju pošto je malo verovatno da će pronaći posao kojim mogu pokriti trošak uspostavljanja novog domaćinstva, pogotovo ne na početku karijere.

Paradoksalno, manjak mobilnosti može sprečavati rast zarada. Poslodavci mogu vršiti konkurentni pritisak samo na zarade onih ponuđača koji ne bi morali da se presele da bi radili za veću platu. Ti su već zaposleni u preduzeću. Sad, preduzeća koja teže ekspanziji su takođe relativno retka tako da mnogi koji nude svoje veštine nemaju „kupca“ kome bi ih mogli ponuditi. Pod takvim okolnostima, srpsko tržište rada bi trebalo posmatrati kao arhipelag ostrva gde se poslodavac i zaposleni upuštaju u bilateralno pregovaranje, dok nezaposleni ili nedovoljno uposleni negde drugde predstavljaju podsetnik onima što pregovaraju s poslodavcima kako su srećni što uopšte imaju posao. Ipak, u nekim oblastima, prerađivačka industrija je dovoljno zgusnuta da počinje da liči na konkurentno tržište.

(c) Duboke regionalne razlike u strukturi radne snage i industrije – Potreba za boljim razumevanjem

Rezultat je duboka diferencijacija po regionalnim uslovima za radnu snagu kojoj dodatno treba posvetiti detaljnu analitičku pažnju. Zapažamo značajne regionalne razlike u gustini izvesnih vrsta zaposlenosti, i mada je tendencija da su zarade više tamo gde je veći broj poslodavaca, takođe se čini da i ponuda nove kvalifikovane radne snage tamo brže raste. Konkretno, postoje naznake da tamo gde je izvesna gustina kvalitetnih poslodavaca dosegnuta postoji i veća verovatnoća boljeg angažmana preko srednjih stručnih škola i veća je zainteresovanost učenika za stručno obrazovanje.

(d) Upravljanje procesom i veštine u plasmanu proizvoda/usluga: Konkurentna slabost

Poznavanje veština upravljanja procesom su nužne za međunarodnu konkurentnost – ispunjenje postavljenih standarda, ažurna nabavka potrebnih inputa, efikasno organizovanje proizvodnje, uz minimalno korišćenje resursa ili minimalno vreme tokom koga kapitalna oprema nije u funkciji, kao i lakoća sveukupnog poslovanja. –. U stvari, upravo ove veštine i drugi faktori okruženja podižu produktivnost inače visokokvalifikovanog tehničkog osoblja do prihvatljivih standarda, prema trošku po jedinici proizvodnje, ili ne. Kao što je to već pomenuto, u urušenoj i zastareloj ekonomiji Srbije nedovoljno je ovih veština, . Strani poslodavci izveštavaju kako generalno moraju na početku da ulože u izgradnju srednjeg rukovodilačkog kapaciteta, te da često dovode iskusne govornike srpskog jezika iz dijaspor. Ova slabost je relativno izražena jer škole za menadžment, iako ih je puno, ne nude adekvatno obučene diplomce. Ovaj problem je znatno ozbiljnija prepreka rastu i razvoju malih i srednjih preduzeća nego što je to stranim kompanijama, pošto malim i srednjim preduzećima manjka resursa za obuku ili angažovanje srednjeg rukovodećeg kadra iz inostranstva.

(e) Veštine penetracije i razvoja tržišta: Konkurentna slabost

Kada govorimo o aktivnostima plasmana – razumevanja i prilagođavanja potrošačkim sklonostima, penetraciji i razvoju tržišta, razvoju brenda – te aktivnosti iziskuju kako sofisticirane veštine, tako i značajno ulaganje kapitala u akumuliranje znanja i globalnih veza. Profesionalci s ovakvim veštinama u Srbiji se tek postepeno razvijaju. Kada proizvode za međunarodno tržište, strani investitori su skloni da te operacije realizuju u svojim centralama. Za domaće proizvođače, pak, odsustvo tih veština u Srbiji i visoka cena njihovog razvoja predstavljaju ozbiljnu prepreku internacionalizaciji potrošačkih dobara. Upitno je čak koliko ovih proizvođača uopšte razume da se njihova produktivnost i prihodi mogu značajno uvećati ako ulože u aktivnosti plasmana.

Dok proizvođač specijalizovanih mašina može jednostavno pokazati svoje sposobnosti potencijalnim mušterijama, proizvođači potrošačkih dobara se suočavaju s nepoznatom i neinformisanom mušterijom. U industriji nameštaja, na primer, dizajniranje prilagođeno tržištu može podići dodatnu vrednost za 30%, a brendiranje može dodati još 40% vrednosti. Možemo samo zamisliti koliko se srpski prihodi od izvoza malina mogu povećati uz odgovarajući marketing i brendiranje, ali kao što ćemo o tome diskutovati dole, to bi najpre iziskivalo ozbiljnu integraciju funkcija plasmana u lanac vrednosti maline.

(f) *Niska cena radne snage nadoknađuje nižu produktivnost, jedva*

Nivo zarada ukupno i prema veštini može se uporediti između Srbije i drugih evropskih zemalja u tabeli br.6.¹⁷ Takođe se može videti da su zarade u Srbiji čak prilično visoke u poređenju sa BDP-om per capita, jer je taj odnos veći nego za prosečnu zemlju članicu EU (posebno u kategoriji „stručnjaci“).

Tabela 6. Srednja godišnja zarada različitih kategorija osoblja u industriji – Srbija i druge evropske zemlje (EUR)

	GDP pc	Ukupno	Menadžeri	Profesionalci	Tehničari	Pomoćni tehnički radnici	Radnici u oblasti usluga i prodaje	Obučeni manualni radnici	Operateri na mašinama	Pomoćno osoblje
Švajcarska	65.300	71.403	112.029	90.188	75.905	62.803	68.618	61.425	60.924	57.826
Norveška	73.300	66.373	106.492	89.306	76.381	56.068	54.331	54.957	57.619	49.436
Danska	47.100	63.934	103.508	84.881	64.835	52.162	55.648	52.005	50.686	50.138
Irska	42.200	49.264	73.295	66.549	55.524	38.803	38.737	43.132	42.598	37.136
Holandija	39.300	49.112	85.051	62.374	54.437	42.370	38.394	36.902	37.387	30.940
Finska	37.600	48.447	101.523	65.208	50.508	38.948	38.581	40.066	40.617	38.123
Belgija	35.800	48.360	94.503	65.486	51.664	44.703	40.699	39.824	40.947	36.440
Nemačka	36.200	47.526	106.435	76.585	57.067	40.639	31.614	37.995	37.948	30.395
Švedska	44.600	46.548	78.047	59.376	49.815	38.857	38.181	39.425	39.123	34.354
Luksemburg	89.500	46.312	124.866	80.966	60.163	42.445	35.972	39.367	41.904	32.874
Island	39.800	45.433	79.763	61.777	47.155	37.181	35.018	42.729	38.513	33.066
Austrija	39.000	44.772	101.099	68.260	55.110	41.322	36.577	37.791	38.630	31.929
Velika Britanija	35.300	42.323	70.670	53.842	41.664	29.013	30.837	33.708	30.515	27.829
Francuska	32.400	38.311	76.774	63.155	39.333	29.742	25.876	28.717	28.930	24.785
Italija	26.700	35.829	124.231	49.623	40.062	34.100	36.904	29.715	29.691	27.593
EU 28	27.600	33.416	67.296	52.883	40.844	31.655	23.527	26.059	24.607	18.753
Španija	22.300	30.022	64.625	44.320	36.228	26.901	23.183	25.771	26.027	20.930
Grčka	16.400	23.624	53.657	32.237	27.679	20.460	19.954	22.724	22.207	16.850
Kipar	20.700	21.716	51.762	31.911	27.177	18.059		20.482	21.590	15.606
Slovenija	18.200	21.702	48.217	34.671	26.045	20.348	18.323	18.065	18.082	15.116
Malta	19.800	19.901	40.208	29.009	22.254	16.383	15.962	17.654	17.378	14.073
Portugalija	16.600	14.105	41.572	30.283	19.969	14.020	13.123	11.173	10.866	9.742
Estonija	15.000	13.850	25.837	21.660	15.763	12.525	8.634	12.170	11.728	9.731
Češka	14.900	12.245	28.886	19.402	14.203	10.820	7.944	10.343	10.058	7.942
Slovačka	14.000	12.161	29.144	18.430	14.134	10.896	8.806	10.250	9.968	7.449
Poljska	10.700	11.340	24.477	15.924	12.943	9.651	7.048	9.504	9.944	7.342
Hrvatska	10.200	11.137	27.184	20.691	13.398	11.558	8.922	9.383	9.760	7.774
Letonija	11.900	10.130	16.366	14.123	11.435	9.004	6.524	8.948	8.784	7.017
Mađarska	10.700	10.006	25.880	19.843	12.244	9.230	8.658	8.005	7.890	5.797
Litvanija	12.500	8.928	17.316	11.550	9.680	7.702	5.601	7.587	8.026	5.599
Srbija	4.700	6.637	11.163	11.363	8.295	6.347	5.406	5.885	6.254	5.103
Rumunija	7.500	6.217	15.998	10.431	8.064	5.898	3.783	5.572	5.569	3.769
TFYR Makedonija	4.100	5.998	12.610	9.182	7.514	6.022	4.758	4.631	4.649	4.148
Bugarska	5.900	5.366	12.461	9.203	7.576	4.701	3.093	4.796	4.659	3.223

Izvor: Istraživanje Eurostata o strukturi zarada (2014)

Mogu se izneti tri zapažanja. Među prikazanim zemljama, samo Rumunija, Makedonija i Bugarska imaju ukupan nivo zarada koji je niži od Srbije (ali Bosna i Hercegovina, Albanija i Crna Gora nisu prikazane). Drugo, konkurentnost zarada je srazmerna nivou veština: zarade visokoobrazovanog osoblja u zemljama članicama EU su više za veći koeficijent nego zarade srednjekvalifikovanog i niskokvalifikovanog osoblja. Na primer, prosečna zarada rukovodioca u EU28 je viša nego u Srbiji za koeficijent koji iznosi 5,03; zarada tehničkih eksperata – za koeficijent koji iznosi 3,92; zarada operatera mašina – za koeficijent koji iznosi 2,93; i zarada niskokvalifikovanih i nekvalifikovanih radnika – za koeficijent koji je samo 2,67. Ova srazmera verovatno odslkava nekoliko faktora: relativno obilje kvalifikovanih radnika; činjenicu da postoji prirodna donja granica za zarade koju su postavila istorijska očekivanja pomenuta gore; kao i minimalna očekivana zarada za nekvalifikovane radnike koju određuju alternativni izvori prihoda (uglavnom poljoprivreda i doznake). Zanimljivo je, međutim, to što su, kad se uporedi

¹⁷ Izvor: Eurostat (Struktura zarada za 2014. u čitavom industrijskom sektoru).

Srbija sa neposrednim konkurentima – Rumunijom, Makedonijom i Bugarskom, zarade na svim nivoima kvalifikovanosti i profila zapravo više (i znatno više u slučaju nekvalifikovanih i visokokvalifikovanih zaposlenih), a niže samo u slučaju rukovodioca. To zaslužuje dodatno istraživanje.

Naravno, dobre veštine po niskoj ceni nisu dovoljne da se obezbedi konkurentnost— produktivnost rada mora biti visoka da bi se opravdali troškovi. Ipak, pore jenja produktivnosti treba praviti veoma pažljivo. U nekim sektorima, poput proizvodnje nameštaja, ili odeće, moguće je proizvesti funkcionalno slične proizvode u veoma širokom asortimanu kvaliteta, dizajna i, konačno, cene/troškova. Štaviše, može takođe biti neophodno vršiti kontrolu u odnosu na kapitalnu opremu i druge troškove.

Ipak, većina proizvoda koje izvoze srednje-do-visoko-tehnološke ili srednje-do-nisko-tehnološke industrije nemaju velik raspon u pogledu kvaliteta i pouzdanosti. U ovim industrijama, „inženjerski sat“, ili „sat rada računarske numerik i upravljane mašine“ (RNU mašina), je pretpostavljeni troškovni input međunarodnog standardnog kvaliteta i produktivnosti. Drugim re ima, preduzeće će biti angažovano da proizvede robu uz utrošak pretpostavljenog broja inženjerskih i operatorskih sati, i za to će biti plaćena. Ako im, umesto toga, treba više vremena—time će se umanjiti efektivna zarada i dobit, a ne ugovorena cena po satu. Rečeno nam je da se mašinsko/elektrotehnik i „inženjerski sat“ u Srbiji kreće oko 25 EUR po satu, što je samo nešto malo niže nego „inženjerski sat“ u Poljskoj i Hrvatskoj, marginalno ni e nego u Rumuniji i verovatno više nego u Bugarskoj. Pore jenja radi, „inženjerski sat“ u Nemačkoj iznosi 100 EUR, a u Sjedinjenim Amerik kim Državama – 125 US\$. Jedan RNU sat, koji uključuje zarade operatera i programera, kao i amortizaciju troškova mašine, iznosi oko 20 EUR (zavisno od sofisticiranosti mašine i operacije), što je ispod polovine cene u razvijenijem delu Evrope. Jedna globalna kompanija koja proizvodi električnu opremu procenjuje da je proizvodnja nakon izme tanja u Srbiju oko 30% jeftinija sveukupno nego nakon izme tanja iste proizvodnje u Kinu. Tu ne uračunavaju da postoji značajna razlika u troškovima ili produktivnosti između severne Vojvodine i južne Mađarske. Jedna druga međunarodna kompanija smatra da su inputi u Srbiji nešto jeftiniji, čime se nadoknađuju dodatni troškovi poslovanja u zemlji.

Čini se kako ima više dokaza kojima se potkrepljuje ovo drugo stanovište: u analiziranim industrijama, sveukupni troškovi po zaposlenom imaju tendenciju da budu nešto niži u Srbiji nego u konkurentnim novim zemljama članicama EU, ali ne previše – tek dovoljno da se planiraju troškovi koje nameće nepredvidljivije poslovno okruženje. Štaviše, zaposleni su obično manje plaćeni čak i u najboljim preduzećima u domaćem vlasništvu nego u stranim firmama, čime se pokriva *de facto* ni a sveukupna sistemska produktivnost u takvim kompanijama.

Prosečna industrijska produktivnost, merena dodatom vrednošću po jedinici troškova po zaposlenom nije posebno pouzdana mera iz razloga navedenih gore. Ipak, zaslužuje pomen činjenica da je u slučaju brzorastuće industrije proizvoda od gume i plastike Srbija među evropskim liderima.

Konkurentnost stranih kompanija

Postojan snažan izvozni učinak koji ostvaruje veliki deo kompanija u stranom vlasništvu u Srbiji ukazuje da je njihovo poslovanje profitabilno. Međutim, kao što je to dobro poznato, veliki investitori u Srbiji su korisnici znatnih eksplicitnih subvencija i drugih investicionih podsticaja. Time se otvara važno pitanje temeljne konkurentnosti ovih industrija—da li bi bile održivo konkurentne u odsustvu subvencija?

Pouzdan empirijski odgovor na to pitanje iziskuje detaljno istraživanje i pristup podacima o subvencijama koje trenutno nemamo. Štaviše, odgovor može biti različit za različite vrste industrija. U slučaju srednje-do-visoko-tehnoloških i srednje-do-nisko-tehnoloških industrija koje su temeljno istražene, imamo jakih razloga da verujemo kako bi oni koji su preneli sofisticiranije segmente svog poslovanja (većina preduzeća s čijim predstavnicima je vođen razgovor) takođe bili konkurentni ako i nakon što bi bile uklonjene subvencije. Recimo, Siemens, jedna od kompanija s najvećim poslovnim operacijama, je po sopstvenom izboru donela odluku da uopšte ne koristi subvencije. Drugo, ove kompanije su pravile značajne kapitalne investicije, kao i investicije u razvoj stručnog znanja, koje verovatno znatno nadmašuju vrednost subvencija. Korisno je razmišljati o subvencijama u ovim slučajevima kao kompenzaciji za obučavanje novog osoblja—investiranje u ljudski kapital koje se kasnije otplati na dugi rok, i može se smatrati opravdanim kada srpska država pokriva ove troškove zbog nedostatka takve obuke u sklopu garantovanog obrazovnog sistema.

Ipak, situacija bi mogla biti drugačija s investicijama u proizvodnju koja se pretežno zasniva na nekvalifikovanoj radnoj snazi i relativno nesofisticiranoj kapitalnoj opremi, kao što je to slučaj s proizvodnjom električnih kablova i dobrim delom – odeće. Nismo imali priliku da istražimo takve primere. Međutim, jasno je da je u takvim slučajevima rizik veći da subvencija nije otišla u nepovratne troškove (malo je potrebe za investiranjem u ljudski i fizički kapital), nego da ima ulogu subvencionisanja postojećih zarada, čime se iskrivljuje konkurentnost tekuće poslovne operacije. Štaviše, kako su zarade na nižem delu skale veština relativno manje konkurentne, lako može biti slučaj da data industrija bez subvencija ne bi uopšte bila konkurentna.

Niše srednje-tehnološkog nivoa koje su zauzela domaća mala i srednja preduzeća

Malo je verovatno da su mala i srednja preduzeća u stanju da obezbede kapital potreban za investiranje u kapitalnu opremu, istraživanje i proizvodnju, te aktivnosti plasmana u sklopu razvoja tržišta, što je nužno za otpočinjanje velike proizvodnje. Takođe im obično nedostaje pristup globalnim tržištima, pogotovo tamo gde reputacija i brendiranje igraju važnu signalnu ulogu, i verovatnije je da će im nedostajati ne samo kapital nego i znanje/veštine/veze potrebne za ostvarenje ovog pristupa. Konačno, najčešće im nedostaje znanja potrebno za povećanje proizvodnje kada/ako se ukaže prilika. (Znanje se ovde ne odnosi samo na tehnologiju nego i na upravljanje procesom i korporativno upravljanje. Ovo drugo često predstavlja veću prepreku.)

Ipak, srpska mala i srednja preduzeća su očitobila u stanju da pronađu svoje proizvodne niše za međunarodna tržišta. Zapazili smo dve vrste situacija. Jednu gde je proizvod u celosti ili u značajnom delu prilagođen potrebama pojedinačnog klijenta – napravljeno po meri, ili prilagođeno potrebama kupca. Druga situacija je ona gde je veličina relativno manje važna u pogledu troškova nego u pogledu aspekata diferencijacije proizvoda (kvalitet, dizajn,

brendiranje) što omogućava značajno smanjenje cene i cenovnu konkurentnost. Naravno, poseban i veoma važan slučaj koji ilustruje ovu drugu situaciju jeste srpska proizvodnja hrane, pogotovo voća i povrća, kojom se pretežno bave mali proizvođači kako na nivou primarne proizvodnje na poljoprivrednom gazdinstvu tako i na nivou prerade. O tome se diskutuje posebno u delu o zemljištu.

U ovom prvom slučaju, proizvod „međunarodnog kvaliteta“ iziskuje neka prilagođavanja i izmene radi zadovoljavanja potreba kupca, a to se može ostvariti zahvaljujući znatno jeftinijoj, ali ipak kvalifikovanoj lokalnoj radnoj snazi. Primeri koji to ilustruju su: u industriji plastike -- podsektor koji proizvodi ambalažu za pakovanje, posebno za domaću prehrambenu industriju; u mašinskoj i električnoj industriji – oprema za hlađenje i zamrzavanje koja se koristi u većini industrijskih delatnosti, ali se mora prilagoditi konkretnom tlocrtu prostorije ili karakteristikama proizvoda; ili oprema za podizanje i transport; ili električne instalacije. To je pogotovo često u potražnja za pakovanjem potrošačkih proizvoda, kao što to pokazuje navedeni primer preduzeća Stax iz Čačka. „Asove“ među ovim primerima ćemo pronaći u metaloprerađivačkoj industriji: proizvodnja prilagođenih metalnih alata za različite industrije, tj. alati koji su posebno izrađeni za različite proizvodne svrhe.

Tabela br.6 daje pregled relativnog značaja svih pomenutih faktora uspeha za veliku nasuprot maloj ili prilagođenoj proizvodnji, kao i raspoloživost ovih faktora velikim nasuprot mikro, malim i srednjim preduzećima.

Tabela br. 7 Ključni faktori uspeha za veliku i malu proizvodnju nasuprot pristupu faktorima po veličini preduzeća

	RELEVANTNOST FAKTORA		PRISTUPAČNOST FAKTORA	
	Veličina serije		Veličina preduzeća	
	Velike serije	Male serije i pojedinačno	Velika preduzeća	Mikro, mala i srednja preduzeća
Kapital	+	-	+	-
Pristup globalnim izvorima i mrežama nabavke	+	-/+	+	-
Kapacitet za integrisano upravljanje procesom	+	-/+	+	-
Rad i znanje, iskustvo, veštine				
Inženjeri				
Upravljanje procesom i projektovanje	+	+/-	+	-
Dizajn proizvoda i razrada	+	+	+	+
Izrada proizvoda, tehnologija, dizajn	+	+/-	+	+
Operateri				

Visokokvalifikovani operateri visokotehnoloških procesa i montaže (računarske numerički upravljane mašine, itd.)	-	+	+	+
Kvalifikovani operateri u procesima i montaži	-/+	+/-	+	+
Nekvalifikovana radna snaga*	+	-	-/+	-/+
Energija	+	+/-	+/-	+/-
Blizina kupcu	-	+	-	+
Uključenost u globalnu prodajnu i distributivnu mrežu	+	-	+	-

* Nekvalifikovani radnici su dostupni po brojnosti, ali su relativno skupi u odnosu na uporedne zemlje, pa otuda -/+ u kolonama o pristupu.

Jasno je da preduzeće koje izrađuje proizvod prema specifičnim specifikacijama kupca, poput mašina projektovanih za proizvodnju ili pakovanje specifičnih delova ili proizvoda, mora da koristi neuporedivo više inženjerske i tehničke radne snage po jedinici konačnog produkta nego da ga masovno proizvodi. Delovi se u velikoj meri mogu pribaviti u nabavci, i stoga će možda biti potrebno relativno malo kapitalne opreme, mada će obično takvo preduzeće imati izvestan kapacitet za proizvodnju nekih delova, ili će tesno sarađivati s dobavljačem koji proizvodi neke osnovne delove za njihov proizvod, koji se uklapa u rešenja koje je preduzeće osmislilo. U isto vreme, kada malo domaće preduzeće poseduje potrebne sposobnosti za proizvodnju delova ili mašina za stranog kupca, izuzetno je za to preduzeće važno da postavka bude fleksibilna i da poslovne operacije budu dovoljno blizu kupcu (fizički i kulturološki) jer ovakva vrsta usluge za kupca iziskuje tesnu saradnju. To su prednosti koje idu u prilog srpskim malim i srednjim preduzećima.

Na drugom kraju je proizvodnja robe masovne potrošnje—u kojoj su mnogi delovi i procedure standardizovani tako da proizvodnja može biti visokoautomatizovana. U proizvodnji velikog obima, inženjersko znanje se ulaže u proizvod i u projektantsku fazu proizvodnog procesa. Ova proizvodnja je za nepoznatog kupca, za policu u radnji maloprodaje. Treba uložiti kapital radi istraživanja zahteva kupaca unapred. Kapital se dodatno ulaže u osmišljavanje kako proizvoda, tako i proizvodnog procesa, da bi se kasnije mogao masovno proizvoditi u skladu sa željenim standardima pouzdanosti i kvaliteta uz što manje troškova za skupo inženjersko i tehničko znanje u meri u kojoj je to moguće. Nema prostora za greške. Strane kompanije obično sprovode ove pripremne faze u matičnim zemljama. Nakon toga, proizvodnju mogu organizovati eksperti za upravljanje procesima (one vrste koje nema dovoljno u Srbiji) i relativno malo inženjera, zapošljavajući niskokvalifikovanu radnu snagu u zemljama gde je ona jeftinija. Srpska niskokvalifikovana radna snaga je, naravno, manje skupa nego u većini evropskih zemalja, ali je srazmerno manje jeftina (kao što je to prikazano u Tabeli 6) nego kvalifikovanija radna snaga.

Naravno, mnogi proizvodi nisu u potpunosti proizvedeni po specifikaciji kupca, ali nisu ni u potpunosti standardizovani, niti u celosti masovno proizvedeni. Mnogi proizvodi iziskuju

izvesno prilagođavanje i adaptaciju pre nego što velika serija ili serija srednje veličine krene u proizvodnju. Takva vrsta proizvodnje će podrazumevati neke karakteristike obe opisane krajnosti. A upravo u proizvodnji ovih vrsta proizvoda Srbija može imati najviše koristi od stranih investicija jer će investitor angažovati i tehnički obučiti radnu snagu, ali i preneti stručno znanje u upravljanju procesima i pristupu tržištu.

Domaća mala i srednja preduzeća su takođe u stanju da se takmiče s globalnim kompanijama u sektoru niskotehnološke potrošačke robe, od hrane, preko odeće, do papira, nameštaja—gde se može proizvesti roba koja služi funkciji po nižoj ceni zbog nižih standarda kvaliteta, dizajna i/ili brendiranja nego njihovi međunarodni parnjaci. Takva roba može takođe biti zaštićena troškovima transporta (kao što je to delimično slučaj s plastikom i nameštajem). Ovi proizvođači – pogotovo ako se oslanjaju na lojalnost lokalnom brendu, ili lokalne posredničke mreže gde bi penetracija bila isuviše skupa za strane konkurente – su uspeli da uspostave čvrsto uporište u zemlji i CEFTA regionu. Ipak, dalja internacionalizacija će verovatno predstavljati izazov. Upravo je u tom kontekstu već pomenuti slučaj industrije nameštaja od drveta zanimljiv. Ovaj nameštaj se obično proizvodi s malo ili nimalo ulaganja u dizajn; malo je ulaganja u aktivnosti plasmana; a takmiči se s drugima po osnovu solidnog kvaliteta u tržišnoj niši niskih cena. Nameštaj koji se funkcionalno ne razlikuje od toga može imati višestruko višu cenu. Ipak, ostaje da se vidi da li će ovaj izvoz nastaviti da značajnije raste bez specijalizacije i neke vrste integracije tih malih i srednjih preduzeća, ili posredovanja, što bi olakšalo razvoj aktivnosti plasmana proizvoda.

Zemljište... Ima ga dosta, ali je fragmentirano i teško mu je pristupiti

Pristup zemljištu, bilo za industrijsko postrojenje, poljoprivredu ili šumarstvo, ili radi eksploatacije mineralnih resursa, je znatno ograničeniji u Srbiji nego što se to priznaje u uobičajenom diskursu o politikama, a naše istraživanje nas je uverilo kako je to ozbiljna prepreka konkurentnosti i rastu. Značajne površine ukupnog poljoprivrednog zemljišta su u vlasništvu centralnih vlasti, a njim delimično raspolazu lokalne vlasti. Štaviše, značajne površine zemljišta su u vlasništvu javnih preduzeća. O pristupu ovom zemljištu se često ne odlučuje transparentno, niti se efikasno koristi. Štaviše, značajni delovi zemljišta namenjenih industrijskoj upotrebi u predtranziciono vreme je van funkcije zbog prolongiranih stečajnih postupaka i drugih procedura rešavanja pitanja vlasništva nad zemljištem koje pogađaju isuviše veliki segment tradicionalne ekonomije. Novi preduzetnici izveštavaju o teškoćama u širenju svog poslovanja, čak i kad često u susedstvu imaju funkcionalno adekvatno industrijsko zemljište. U preostalom delu ovog odeljka se usredsređujemo na pitanje poljoprivrednog zemljišta, ali naglašavamo da se zarad konkurentnosti Srbije svi aspekti zemljišta i pristupa javnim nepokretnostima moraju hitno bolje razumeti i reformisati.

Najveća tradicionalna komparativna prednost Srbije je u povoljnim klimatskim uslovima i obilju prirodno plodnog obradivog zemljišta. Srbija je izvoznik poljoprivrednih proizvoda – mesa, voća i žitarica – još od XIX stoleća. Danas se njen značajan poljoprivredni potencijal ogleda i u činjenici da je među prvih deset evropskih neto izvoznika poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

Boks 1. Struktura vlasništva nad zemljištem

Postoje dve vrste poljoprivrednog okruženja u Srbiji. Jedno je u Vojvodini, ravnici s 1,83 miliona hektara obradive zemlje (poređenja radi, Holandija ima 1,1 milion hektara) čije zemljište, koje se uglavnom sastoji od černoza, i umerena kontinentalna klima nude idealne uslove kako za industrijsku, tako i za intenzivnu poljoprivrednu proizvodnju u širokom spektru proizvoda. Druga vrsta poljoprivrednog okruženja je u delu Srbije južno od reke Save sa 2,03 miliona hektara obradive zemlje na uglavnom brdovitom terenu. Vlasništvo nad zemljištem je u oba ova regiona fragmentirano, i to ne samo zato što je prosečna veličina poljoprivrednog gazdinstva mala – u proseku samo 6 hektara, nego i zato što je svaki hektar dalje podeljen u parcele koje se međusobno ne graniče. Fragmentacija je znatno izraženija južno od Save, što ovo zemljište generalno čini pogodnim za proizvodnju voća, intenzivan uzgoj stoke, i ekstenzivan uzgoj stoke na planinskom terenu.

Temeljnija analiza fragmentacije zemljišta u Srbiji je izvan opsega ove studije, ali bi industrijsku politiku trebalo osmisлити u svetlu male verovatnoće da se strukturne i političko-ekonomske barijere mogu prevazići radi značajnijeg objedinjavanja i uvećavanja gazdinstava u privatnom vlasništvu.

Treba primetiti kako do nedavno stranim državljanima nije bilo dopušteno da kupe poljoprivredno zemljište u Srbiji. Da se ta mogućnost otvorila ranije, verovatno to ne bi napravilo bitniju razliku—pošto je teško doći do parcele značajnije veličine.

Međutim, znatan deo obradivog zemljišta nije pod poljoprivrednim kulturama (ukupno 11%, od čega je 80% južno od Vojvodine); prosečni prinosi po hektaru kultivisanog zemljišta su niski (37% niži od proseka Evropske unije u istom proizvodnom portfoliju); i asortiman proizvoda je relativno niske vrednosti i/ili sa niskom dodatnom vrednošću u lancu vrednosti. Osnovni razlozi za to su visok stepen fragmentiranosti kako primarne proizvodnje, tako i prerade, pri čemu znatan deo ovog fragmentiranog lanca funkcioniše u oblasti tradicionalne prirodne proizvodnje umesto u oblasti komercijalizovane proizvodnje. Trgovinska posrednička mreža koja bi bila sposobna da delotvorno integriše ovu fragmentiranu strukturu se još uvek nije razvila, ili se tek postepeno razvija. Ipak, bez delotvornijih mehanizama za prikupljanje proizvoda od proizvođača i njihovu distribuciju na tržištima, teško je zamisliti transformaciju srpskog agrobiznisa od sektora oslonjenog na postojeću ponudu ka sektoru zasnovanom na potražnji. Teško je čak zamisliti proaktivno pozicioniranje na međunarodnim tržištima.

Približno 30-50% proizvedene hrane (zavisno od vrste hrane) se konzumira u naturi ili se prodaje na zelenim ili neformalnim pijacama. Za ovu hranu se može sa sigurnošću pretpostaviti da se proizvodi tradicionalnim metodama. Tradicionalna poljoprivreda se postepeno modernizuje i komercijalizuje što se može ilustrovati, na primer, činjenicom da sve veći udeo

proizvedenog mesa dolazi iz klanica i potiče od većih životinja.¹⁸ Ipak, proces modernizacije bitno sputavaju fragmentacija zemljišta i činjenica da mnoga mala gazdinstva vode domaćinstva koja nemaju ni sredstava, niti očite motivacije da nadgrade svoje poslovanje na gazdinstvu s obzirom da se njihov rad zasniva na onome što nazivamo „marginalnim radom“. To se odnosi na rad koja domaćinstva obično ulažu u proizvodnju voća radi dopune svojih drugih izvora prihoda. Ovo je dopunski, i često prilično zgodan, izvor prihoda. Međutim, prihod i veličina zemljišta i porodična struktura ne vode nužno ka transformaciji ovih aktivnosti u veće komercijalne poduhvate (a da ne pominjemo kako je radna snaga koja bi se morala angažovati za ovu vrstu rada zapravo prilično skupa).

Osvajanje segmenta plasmana u lancu vrednosti: Ključni izazov za mala i srednja preduzeća

Konačno, ključno problem za dugoročni rast industrija koje se trenutno oporavljaju po osnovu rasta malih i srednjih preduzeća jeste to što mala i srednja preduzeća pojedinačno nemaju kapacitet da se sama pozicioniraju na globalnom tržištu. To je u manjoj meri problem u slučaju proizvodnje prilagođene pojedinačnim klijentima gde mala i srednja preduzeća teže pronalaženju jednog po jednog globalnog kupca, mada bi čak i za njih bilo znatno poželjnije da udruže snage u prezentaciji kapaciteta svoje industrijske delatnosti. Ipak, u slučaju srpske prehrambene industrije, pogotovo voća i velike količine zamrznutih malina koje proizvodi 80 hiljada domaćinstava i izvozi nekih 200 preduzeća – to je upravo ključno.

Bez svih tih proizvođača i posrednika koji bi na ovaj ili onaj način kolektivno nastupili, Srbija ne može strateški usmeriti svoju proizvodnju i marketing za proizvedeno voće. Umesto toga, u potpunosti zavisi od ćudljivosti tržišta i rizika koje bi neke druge organizovanije proizvođačke zemlje otklonile. Situacija je veoma slična, mada manje ekstremna, sa srpskim proizvođačima nameštaja od drveta i modnom industrijom. Obe industrije se uspešno internacionalizuju, uglavnom u regionu, ali i drugde. Međutim, u njihovom slučaju, čak i više nego kod voća i povrća, je još upadljivije odsustvo domaćih ili stranih veleprodajnih posrednika koji bi se specijalizovali za obavljanje posredničke funkcije i stoga bili u stanju da konsoliduju i pozicioniraju ove industrije na globalnim tržištima.

S obzirom da je veoma malo neposredne saradnje, a kamoli stvaranja klastera proizvođača u njihovom pristupu srednjoročnim i dugoročnim strategijama svojih preduzeća, za sada su ove industrije ograničene na reaktivan pristup i puki opstanak na globalnom tržištu. Proaktivnije pozicioniranje i marketing bi iziskivali organizovane i posvećene „asove“ industrije – najverovatnije saradnju domaćih i međunarodnih organizacija/kompanija.

¹⁸ Pošto u Srbiji postoji sklonost ka samozadovoljenju potreba u pogledu proizvodnje mesa, iz razloga navedenih u relevantnom poglavlju, i pošto se stanovništvo Srbije smanjuje, to znači da broj grla stoke opada još brže.