

MSP IZMEĐU GLOBALIZACIJE I  
REGIONALIZACIJE

# Nema šampiona bez podrške

„Ukoliko prepustite razvoj malih i srednjih preduzeća neoliberalnom konceptu, fundamentalnim principima tržišta koje podržavaju Svetska banka i MMF, slaboj i zanemarljivoj ulozi Vlade – onda je doprinos njihovom razvoju mali, neefikasan i odložen na neodređeno vreme”, ističe dr Miodrag S. Ivanović, profesor na ECPD Univerzitetu za mir Ujedinjenih Nacija i predavač na Hertfordshire Univerzitetu i Oakland koledžu u Velikoj Britaniji.

*Piše: Lela Saković*

**K**ako globalizacija i „korporativizacija“ utiču na poslovanje malih i srednjih preduzeća koja čine više od 95 odsto svih kompanija u svetu i obezbeđuju preko 60 odsto radnih mesta u privatnom sektoru? Da li značajne razlike u učešću ovog sektora privrede u BDP-u, koji u razvijenim zemljama prevazilazi 50 odsto, a u manje razvijenim se kreće u proseku oko 16 odsto, upućuje i da je efekat tih uticaja različit shodno razvijenosti pojedinačnih država, ali i sistema podrške?

U zemljama koje su „šampioni malog biznisa“ i funkcionišu po principu ponude i tražnje, ništa se ne prepušta slučaju, počev od negovanja preduzetničke kulture kroz obrazovni sistem od najmlađih dana, preko strateški osmišljene ekonomske politike za podsticanje preduzetništva, do posebnih mera podrške kada dođe do tržišnih potresa, kao u slučaju poslednje ekonomske krize. „Neoliberalni koncept i nevidljiva ruka tržišta propagiraju se još samo u državama koje su zapetljane u tranzicione procese i čije vlade nemaju mudrosti za holistički pristup“, ističe profesor dr Miodrag S. Ivanović, koji je nedavno boravio u Beogradu

kao učesnik međunarodne konferencije „Budućnost sveta između globalizacije i regionalizacije“, u organizaciji Evropskog centra za mir i razvoj ECPD Univerziteta Ujedinjenih Nacija.

Naš sagovornik je predavač na pomenutom univerzitetu, kao i na Hertfordshire Univerzitetu i Oakland koledžu u Engleskoj, a njegova specijalnost su strategijski menadžment, strateško planiranje i makroekonomija.

## Multinacionalke – šansa ili opasnost?

Podsticanje međunarodne trgovine, direktnih stranih ulaganja i jeftiniji transport, u globalizovanom svetu predstavljaju veliku šansu i za MSP, ali te prednosti ostaju neiskorišćene u zemljama koje nemaju efikasnu politiku podrške ovom segmentu privrede. Ivanović objašnjava da malo preduzeće, prilikom nastupa na globalnom tržištu, mora da prepozna pouzdanog distributera i potencijalne partnere, kao i rizike koje nosi međunarodno poslovanje, ali i da prihvati redovno plaćanje preuzetih obaveza, prilagodi se promenljivim deviznim kursovima i drugim izazovima kulture, jezika i poslovne etike u stranim zemljama.

## Preduzetništvo nije magija

Ekonomije u zemljama Srednjeg Istoka, Azije i Afrike, koje su do nedavno smatrane izrazito nerazvijenima, sada su posebno privlačne multinacionalnim kompanijama, ali je u njima izražen i razvoj malih i srednjih preduzeća. „Ona su osnova priverednog rasta i prosperiteta u Africi, gde obezbeđuju više od 80 odsto radnih mesta i ujedno su generator razvoja srednje klase, pa time i rasta potražnje za novim proizvodima i uslugama“, kaže Miodrag S. Ivanović.

Primera radi, MSP u Južnoj Africi čine više od 91 odsto preduzeća, a njihov doprinos rastu BDP kreće se između 52 i 57 odsto, u Gani premašuju 92 odsto ukupnog broja kompanija i doprinosi rastu BDP sa preko 70 odsto, dok u Maroku takve firme čine 93 odsto industrijskih preduzeća, od kojih 38 odsto posluje u oblasti proizvodnje, 32 odsto bavi se investicionim poslovima i 30 odsto radi na poslovima izvoza. To dokazuje, zaključuje Ivanović, citirajući i Pitera Dekera, da preduzetništvo nije magija, niti je „zapisano“ u genima, „već je to disciplina koja, kao i svaka druga, može da se nauči.“

**Miodrag S. Ivanović: Neophodna je politika koja će obezbediti interese i multinacionalnih kompanija i zemlje domaćina, a prioritet Vlade treba da bude interes same države i dobrobit građana**



Zato je, osim u obezbeđivanju povoljnih kredita, podrška državnih institucija, posebno diplomatskih i komercijalnih predstavništava u svetu, neophodna i kada je reč o pravnoj pomoći u sklapanju međunarodnih ugovora, oko razumevanja trgovinskih barijera i carine, ali i kulturnih razlika, trendova i navika lokalnih potrošača.

Istovremeno, izazov globalizacije za mala i srednja preduzeća nije samo u ostvarivanju konkurentnosti na globalnom, već i na sopstvenom tržištu, na kome su, takođe, prisutne brojne multinacionalne kompanije. One, zahvaljujući ekonomiji obima, mogu da diktiraju i cene i uslove poslovanja, ali je i tu na državama da naprave balans, tako što će organizovati biznis inkubatore, naučne i tehnološke parkove, lance ponude oko velikih međunarodnih kompanija, ili osmisliti zajednički marketinški nastup, ističe naš sagovornik.

Prisustvo većeg broja multinacionalnih kompanija na lokalnom tržištu doprinosi transferu znanja, tehnologije i know-how, pospešuje

zapošljavanje, a posebno su važne nove poslovne mogućnosti za MSP kroz saradnju sa takvim kompanijama. „One, međutim, rado dolaze u nerazvijene zemlje, u kojima je ekonomska okosnica na proizvodnji primarnih proizvoda. Osnovni razlozi njihovog dolaska u Srbiju su jeftina radna snaga i sirovine, kompenzacije koje mogu da dogovore sa Vladom i odsustvo bilo kakvih zagarantovanih prava zaposlenima“, nabraja Ivanović i naglašava: „Zato je, kao što to dokazuju uspešni primeri u praksi, neophodna politika koja će obezbediti interese i multinacionalnih kompanija i zemlje domaćina, a prioritet Vlade treba da bude interes same države i dobrobit građana“.

Ugledne multinacionalne kompanije, osim uslova za saradnju i zaradu, veoma vode računa da svoja ulaganja plasiraju u zemlje koje, takođe, imaju dobru reputaciju, stabilnost, jake institucije, kvalitetan zdravstveni sistem i elitne školske institucije. „Ukoliko ne ispunjavate te uslove, primorani ste da radite s kompanijama iz druge, treće

ili 'kaubojске' lige. Ako prepustite MSP neoliberalnom konceptu, fundamentalnim principima tržišta koje podržava Svetska banka i MMF, slaboj i zanemarljivoj ulozi Vlade – onda je doprinos njihovom razvoju mali, neefikasan i odložen na neodređeno vreme“, upozorava Ivanović.

### Šanse za srpske preduzetnike

Naš sagovornik navodi da prema podacima Small Business Act for Europe, najznačajnije inicijative EU za podršku MSP, u Srbiji je 2014. godine gotovo 71 odsto zaposlenih radilo u MSP, koja su stvarala 54 odsto dodatne vrednosti. „Doprinos srpskih MSP zapošljavanju je za četiri odsto veći od proseka EU. Mikropreduzeća sa čak 43 odsto doprinose ukupnoj zaposlenosti u Srbiji, što je skoro 14 odsto više od proseka u EU“, ističe Ivanović, ali ocenjuje da i pored evidentnih pomaka, razvoj ovdašnjih MSP se i dalje prevashodno odvija stihijski i uglavnom svodi na preživljavanje. Efekti bi bili mnogo veći da je Srbija definisala jasnu viziju i strategiju

razvoja, prioritete u ciljevima koji ne bi bili zasnovani na partijskim interesima, te posebne vidove podrške određenim grupama kao što su mladi i žensko preduzetništvo.

Sistemski pristup razvoju treba da identifikuje i gde su najbolje šanse za domaće preduzetnike, po-

sebno za mlade. Velike mogućnosti nude takozvani servisi znanja, kao što su programiranje, mobilne aplikacije, kompjuterske tehnologije i dizajniranje. Druga neiskorišćena oblast je, smatra naš sagovornik, proizvodnja organske hrane, te proizvodnja i prerada voća i povrća. Turizam, a posebno seoski, takođe ima potencijal, pod uslovom da se obezbede odgovarajući objekti i saržaji, vodiči i putokazi na stranim jezicima, kao i da se neguju otvorenost prema drugim kulturama i sposobnost domaćina da odgovarajuće komuniciraju sa inostranim gostima.

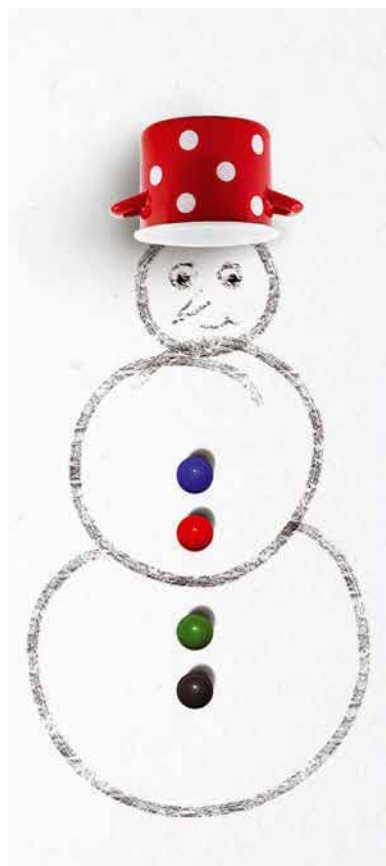
Ivanović šansu vidi i u klasterima, koji se u Srbiji razvijaju već duže vreme, ali smatra da i tu treba pristupiti „tematski“ – ka regionima u kojima su postojali ili još postoje veliki industrijski giganti. Primera radi, za Niš treba vezati klaster za elektroindustriju i nove digitalne tehnologije, za Novi

Sad sve što je vezano za poljoprivrednu proizvodnju, preradu voća i povrća, zdravu i organsku hranu, za Leskovac preradu paprike, uzgoj pečuraka i zamrznuto voće. To podrazumeva obnovu i razvoj samoodrživih regionalnih i lokalnih ekonomija, i decentralizaciju i relokaciju republičkih institucija, kako bi kvalitetni mladi ljudi oživelili razvojno zabačene regione.

Govoreći o značaju klastera, naš sagovornik ukazuje na European Cluster Colaboration platformu, koja firmama članicama obezbeđuje moderne tehnike, metode i alate za saradnju. Ta organizacija pomaže efikasnijem umrežavanju i pronalaženju potencijalnih partnera, razvija saradnju u transnacionalnim okvirima, obezbeđuje informacije o razvoju klastera i unapređuje njihovu efikasnost i performanse, a na ovom portalu se nalaze informacije o gotovo 900 klastera u 40 zemalja. ●

### Deset najatraktivnijih

World economic forum je 2016. objavio podatke o 10 najatraktivnijih industrija u SAD, u koje su najviše ulagali „venture capitalist“ i to u milijardama dolara: softverska industrija (21,29), biotehnologija (10,17) mediji i zabava (5,59), medicinski uređaji i oprema (4,17), IT servisi (3,53), industrijska energija (3,41), potrošački proizvodi i servisi (2,29), telekomunikacije (1,8), finansijski servisi (1,53), umrežavanje i oprema (1,25).



Srećna Nova 2017. godina  
i Božićni praznici !

[www.metalac.com](http://www.metalac.com)  
[www.metalacposudje.com](http://www.metalacposudje.com)  
[www.metalacinko.com](http://www.metalacinko.com)  
[www.granmatrix.com](http://www.granmatrix.com)  
[www.metalacbojler.com](http://www.metalacbojler.com)  
[www.metalacprint.com](http://www.metalacprint.com)  
[www.fad.rs](http://www.fad.rs)  
[www.metalacmarket.com](http://www.metalacmarket.com)  
[www.metalac-metalurgija.co.rs](http://www.metalac-metalurgija.co.rs)  
[www.metalactrade.co.rs](http://www.metalactrade.co.rs)  
[www.metalacproleter.co.rs](http://www.metalacproleter.co.rs)  
[www.promometal.hr](http://www.promometal.hr)  
[www.metro.tu](http://www.metro.tu)

