



**EKONOMSKI FAKULTET
TREĆI CIKLUS STUDIJA
STUDIJSKI PROGRAM EKONOMIJA**

Đuričić Zoran, mag.ek.nauka

**ZNAČAJ INOVATIVNIH AKTIVNOSTI ZA
KONKURENTSKU POZICIJU
BOSANSKOHERCEGOVAČKIH PROIZVOĐAČA
U USLOVIMA GLOBALNOG TRŽIŠTA**

DOKTORSKA DISERTACIJA

Banja Luka, 2021.

KLJUČNA DOKUMENTACIJSKA INFORMACIJA

Redni broj:

RBR

Identifikacioni broj:

IBR

Tip dokumentacije:

monografska dokumentacija

TD

Tip zapisa:

Tekstualni štampani materijal

TZ

Vrsta rada:

Doktorska disertacija

VR

Autor:

Mr Zoran Đuričić,

AU

Mentor:

Prof. Dr. Mirjana Stojanović – Trivanović

MN

Naslov rada:

Značaj inovativnih aktivnosti za konkurentsku poziciju bosanskohercegovačkih proizvođača u uslovima globalnog tržišta

NR

Jezik publikacije:

Srpski (latinica)

JP

Jezik izvoda:

Srpski / engleski

JI

Država publikovanja:

Bosna i Hercegovina

ZP

Uže geografsko područje:

Bosna i Hercegovina

UG

Godina: 2021.
GO

Izdavač: Autorski reprint
IZ

Mjesto i adresa: NUBL, Banja Luka
MA

Fizički opis rada: Broj poglavlja: 3, strana: 196, tabela: 16, grafičkih prikaza: 15, literatura: 176.
FO

Naučna oblast: Društvene nauke
NO

Naučna disciplina:
Predmetne odrednice:
PO

Čuva se: Biblioteka NUBL, Banja Luka
ČU

Važna napomena: Nema
VN

Izvod/apstrakt
IZ

Sve izraženija globalizacija, standardizacija proizvoda i zasićenost tržišta, kao i nezaobilazno jak uticaj informatičke tehnologije, uslovljavaju postepeno potiskivanje tradicionalnih načina sticanja konkurentske prednosti novim, zasnovanim na inovacijama i znanju. Nauka i tehnologija su glavni pokretači i ključni faktori ekonomskog i društvenog razvoja. Sve više se govori o društvu i ekonomiji koji su zasnovani na znanju, a koji se baziraju na kreativnosti i inovacijama. Samim tim, transfer tehnologije se vidi kao razvoj, prenos i usvajanje novih znanja, tehnika, tehnologija i osnov za tehnološki napredak. Sposobnost inoviranja poslovanja funkcionalnim korišćenjem znanja, tehnologija i resursa u skladu sa promjenama na tržištu utiče na poslovni uspjeh kompanije kroz

stvaranje nove vrijednosti za korisnika i kompaniju, unapređenjem jednog ili više segmenata poslovanja. Danas u inovacionom procesu aktivno i ravnopravno sa proizvođačima učestvuju i korisnici i partnerska preduzeća. Oni zajedno kreiraju novo znanje, ideje, nove proizvode, što čini srž konkurentske prednosti.

Ključne riječi: upravljanje inovacijama, tehnološki razvoj, istraživanje i razvoj, konkurentnost preduzeća, transfer tehnologije, strane direktne investicije, transnacionalne korporacije, globalizacija, intelektualni kapital

Datum prihvatanja teme rada: .

DP

Datum odbrane:

DO

Članovi komisije:

KO

Predsjednik:

Član:

Član:

KEY DOCUMENTATION DATA

No.:

NO

Identification number:

ID no.

Type of documentation:

monograph documentation

TD

Type of record:

printed text material

TD

Type of assignment:

The importance of innovative activities for competitive position Bosnia and Herzegovina manufacturers in the conditions of the global market

TA

Author:

Zoran Đuričić M.Sc.

AU

Mentor:

Mirjana Stojanović – Trivanović, PhD

MN

Title of paper:

TP

Published in (language):

Serbian language (latin letters)

PI

Language of excerpts:

Serbian / English

LE

Published in (country):

Bosnia and Herzegovina

PI

Narrow geographic area:

Bosnia and Herzegovina

NGA

Year:

2021.

YR

Publisher:

Author's reprint

P

Place and address:

NUBL, Banja Luka

PA

Physical paper description:

**Number of chapters: 3, pages: 196, tabs: 16,
charts:15, literature: 176.**

SG

Scientific branch:

Social science

SB

Scientific discipline:

SD

Subject guidelines:

SG

Filed in:

The Library of NUBL, Banja Luka

FI

Important remarks: none

IR

Excerpt/abstract

E

Very expressive globalization, standardization of products and saturation of the market, and unavoidable strong impact of computer technology, cause gradual replacement of traditional ways of achieving of competitive advantages by new ones, which are based on innovations and knowledge. Science and technology are the main drivers and key factors of economic and social development. There is increasing talk of a knowledge-based society and economy based on creativity and innovation. Therefore, technology transfer is seen as the development, transfer and acquisition of new knowledge, techniques, technologies and the basis for technological advancement. The ability to innovate by using functional business knowledge, technology and resources in

accordance with changes in the market affect the company's business success by creating new value for customers and the company and improving one or more business segments. Today, vendors, consumers and partner companies actively and equally participate in the innovation process. Together they create new knowledge, ideas, new products, which is important to gain competitive advantage.

Key words: innovation management, technological development, research and development, firm competition, technology transfer, foreign direct investment, transnational corporations, globalization, intellectual capital

Date when paper was received:

DR

Date of paper defence:

DPD

Committee members:

CM

Chairman:

Member:

Member:

Izjava o autorstvu

Ime i prezime: Đuričić Zoran

IZJAVLJUJEM

da je doktorska disertacija pod naslovom: „**Značaj inovativnih aktivnosti za konkurentsku poziciju bosanskohercegovačkih proizvođača u uslovima globalnog tržišta**“:

- rezultat sopstvenog istraživačkog rada
- da su rezultati korektno navedeni i
- da nisam kršio prava i koristio intelektualnu svojinu drugih lica

POTPIS DOKTORANTA

Sadržaj

Izjava o autorstvu	8
UVOD	11
1.1. Formulacija problema istraživanja	14
1.2. Predmet istraživanja	14
1.3. Ciljevi istraživanja	15
1.4. Hipoteze istraživanja	16
1.5. Načini i metode istraživanja	17
1.6. Naučna i društvena opravdanost istraživanja	17
1.7. Obrazloženje strukture rada	18
1. INOVACIJA KAO FAKTOR RASTA I RAZVOJA PREDUZEĆA	22
1.1. Teorije međunarodne trgovine zasnovane na tehnologiji	22
1.2. Modeli upravljanja inovacijama	26
1.3. Uloga države na planu podržavanja naučno-tehnološkog razvoja	30
1.4. Važnost inovacija kao nosioca globalne konkurentske prednosti	35
1.5. Uticaj zakonske regulative prava intelektualne svojine na ulaganja i inovacione aktivnosti preduzeća	44
2. SAVREMENI OBLICI SARADNJE I PODRŠKE PREDUZEĆA NA POLJU INOVACIJA U USLOVIMA GLOBALIZACIJE	50
2.1. Globalizacija kao pokretač novog ekonomskog poretka u međunarodnim ekonomskim odnosima	50
2.1.1. Uticaj moći na svjetski ekonomski poredak	54
2.2. Uloga transnacionalnih preduzeća u uslovima globalizacije tržišta i transfera tehnologije	59
2.2.1. Uticaj transnacionalnih kompanija na državu porijekla	68
2.2.2. Uticaj investiranja transnacionalnih kompanija na inovacionu sposobnost države domaćina	70
2.2.3. Nove forme investiranja	78
2.2.4. Pravna regulativa međunarodnog poslovanja transnacionalnih kompanija	80
2.2.4.1. Perspektive u pravnom regulisanju aktivnosti transnacionalnih kompanija	85

2.3.	Transfer tehnologije kao faktor razvoja domaće privrede	87
2.4.	Znanje kao ključni resurs savremenog poslovanja.....	92
3.	KONKURENTNOST PRIVREDE BOSNE I HERCEGOVINE	98
3.1.	Konkurentnost privrede Bosne i Hercegovine u skladu sa međunarodnim izvještajima	102
3.1.1.	Konkurentnost tržišta rada, obrazovanje i kvalitet radne snage.....	104
3.1.2.	Indeks industrijske konkurentnosti (CIP – Competitiveness Industrial Performance Index).....	109
3.1.2.1.	Pozicija Bosne i Hercegovine na svjetskoj ljestvici industrijske konkurentnosti	113
3.1.3.	Doing Business 2020 – indeks uslova (lakoće) poslovanja	117
3.1.4.	Indeks globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma.....	125
3.1.4.1.	Pozicija Bosne i Hercegovine prema globalnom indeksu konkurentnosti.....	133
3.1.5.	Indeks ekonomskih sloboda	139
3.1.5.1.	Indeks ekonomskih sloboda 2020 (The Heritage Foundation)	139
3.1.5.2.	Indeks ekonomskih sloboda 2020 (Fraser Institute)	142
3.2.	Empirijsko istraživanje inovacionih aktivnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini	143
3.2.1.	Implikacije za menadžment preduzeća Bosne i Hercegovine.....	152
3.3.	Pregled stanja u oblasti inovacija i naučno–istraživačkog rada u Bosni i Hercegovini.....	159
	ZAKLJUČNA RAZMATRANJA	166
	Lista tabela i grafikona:	181
	Literatura	183

UVOD

Promjene koje se dešavaju na svjetskom tržištu utiču na privredu država, ali u zavisnosti od razvijenosti države, posljedice koje takve promjene prouzrokuju nisu iste za sve. Uređenost države, politička i ekonomska stabilnost, ali i promjene u tehnologiji utiču na poslovanje svih preduzeća iz svih sektora i svih veličina. Nestabilno okruženje negativno utiče ne samo na opstanak preduzeća nego i na njihovu konkurentnost. Biti u koraku sa preduzećima koja posluju na regionalnom ali i na svjetskom tržištu, podrazumijeva neprestane promjene u načinu poslovanja i modernizaciju preduzeća, zbog čega je veoma važna podrška države, da bi se podsticao njihov razvoj i olakšao proces promjena. Razvijene države spremnije reaguju na nove zahtjeve tržišta, dok države u razvoju reaguju na svoj način i prate te promjene.

U radu će se ukazati na osnovne tendencije razvoja svjetske privrede. U funkciji toga će se posmatrati internacionalizacija proizvodnje, transnacionalni karakter njegove akumulacije, tendencije u uspostavljanju novog ekonomskog poretka u svijetu, uloga istraživanja i razvoja, uticaj transnacionalnih kompanija i stranih direktnih investicija, ubrzani procesi globalizacije kao i konkurentna pozicija bosanskohercegovačke privrede u skladu sa reprezentativnim međunarodnim indeksima konkurentnosti.. Za potrebe izrade rada nastojala se utvrditi i procijeniti povezanost preduzetničke, tržišne i usmjerenosti na učenje, sa inovativnošću i konkurentnošću poslovanja domaćih preduzeća.

Ovaj pristup prolazi put razvoja kompanije koji je vezan za radionicu, preduzeće, nacionalne kompanije, kompanije podijeljene u više odjeljaka i na kraju transnacionalne kompanije i njene uloge kao nosioca inovacija u globalnoj privredi. Na taj način dolazimo do aktuelnih promjena na planu uspostavljanja novih odnosa u svjetskoj ekonomiji, koji se odlikuju ne samo prelazom u višu, odnosno složeniju fazu uspostavljanja međusobnih veza među tržišnim učesnicima, nego i izgrađivanjem ekonomske međuzavisnosti u svjetskom reprodukcijom ciklusu. Ove promjene pokazuju da samo otvorene ekonomije

koje su spremne da prihvate novu logiku tržišta i prilagode svoju privrednu i industrijsku strukturu i institucije tim procesima mogu da računaju na međunarodne, a samim tim i ukupne ekonomske efekte.

Značaj ovih teorijskih uvida i empirijskih događanja za privredu Bosne i Hercegovine je veliki, s obzirom da ove promjene potenciraju činjenicu da domaća tržišta ne mogu više biti na stari način zaštićena, odnosno izolovana od međunarodne konkurencije niti se mogu postaviti kao okvir za proizvodnu ili tržišnu ekspanziju u narednom periodu, koji će najvjerojatnije još intenzivnije ispoljiti ove trendove. Razvoj novih tehnologija dodatno skraćuje vrijeme potrebno za dobijanje novog proizvoda/usluge. Razne promjene koje se ne mogu unaprijed sa sigurnošću predvidjeti, kao na primjer ekološke i klimatske promjene, pad domaće valute, ratovi i mnoge druge negativno utiču na poslovanje preduzeća. Sposobnost preduzeća u kreiranju kvalitetne strategije poslovanja je veoma bitna budući da omogućava preduzeću da adekvatno reaguje na uticaje i zahtjeve koji dolaze sa tržišta, da prati konkurenciju i tehnologiju. Finansijska dobit, cilj je svakog preduzeća koje danas posluje na tržištu. Više nije dovoljno samo uspješno poslovanje preduzeća i kvalitetni proizvodi i/ili usluge, neophodno je konstantno praćenje zahtjeva koji dolaze sa tržišta i uvođenje promjena. Neophodno je shvatiti važnost međunarodnih faktora, ne samo konkurencije nego i kupaca, dobavljača, ali i mnogih drugih društvenih faktora. Praćenje promjena, ne samo tehnologije nego i razvijanja shvatanja o značaju inovacija, podrazumijeva česte izmjene u poslovanju. Na ove faktore preduzeća ne mogu u potpunosti da utiču, ili se to dešava samo u određenim situacijama i sa niskim intenzitetom. Preduzeća mogu da utiču na unutrašnje faktore, kao što su veličina preduzeća, resursi, zaposleni, strategija, kvalitet proizvoda, organizacija rada, poslovni procesi i drugi elementi koji definišu potencijal preduzeća.

Pojava transnacionalnih kompanija u drugoj polovini dvadesetog vijeka doprinosi činjenici da su u tom periodu velika preduzeća bila pokretači mnogih ekonomija. Velika preduzeća su uglavnom proizvodila proizvode u velikim serijama, važan je bio kvantitet, fokus je bio na masovnoj proizvodnji. Kvantitet je sada zamijenjen kvalitetom i malim serijama proizvodnje, pa čak i proizvodima u potpunosti prilagođenim zahtjevima kupaca. Kvalitetan proizvod i/ili usluga je standard koji preduzeća pokušavaju da dostignu, uz što niže troškove. Neophodno je stalno praćenje tržišta i komunikacija sa kupcima, da bi se na vrijeme moglo planirati i promijeniti poslovanje koje će dati doprinos poslovnom uspjehu. Preduzeća moraju neprestano da teže otkrivanju novih načina i ideja

za unapređenje postojećih proizvoda i/ili usluga kao i usavršavanju procesa svog poslovanja. Ako preduzeća žele da ostvare razvoj i unaprijede svoje poslovanje primjenom standarda i ispune propise koje uslovljava tržište, moraju ne samo da shvate važnost inovacija proizvoda, usluga ili procesa, nego moraju i da sprovedu inovativne aktivnosti. Značaj inovacija je veliki, što je potvrđeno činjenicom da Evropska unija¹ podstiče inovacije s ciljem da postane najkonkurentnija privreda na svijetu.

Razvoj i opstanak preduzeća su pod snažnim uticajem nestabilnog ekonomskog okruženja. Upravljanje promjenama se smatra jednom od osnovnih funkcija savremenog menadžmenta. Prateći složena kretanja u okruženju, preduzeću više nije dovoljno da samo razvije sposobnost visoke fleksibilnosti nego mora i da učestvuje u kreiranju promjena. Reakcija na impuls iz okruženja, bez proaktivnog djelovanja, u sadašnjim uslovima brzih promjena, može da bude zakašnjela. Nove tehnologije i inovacije obezbjeđuju promjene tehnološke osnove preduzeća, kako bi se na tržištu ostvarila dugoročna konkurentnost. Stalni zadatak savremenog menadžmenta postaje praćenje prilika u okruženju i brzog odgovora na njih u obliku inovacija proizvoda, usluge i/ili procesa. Nove šanse koje pruža okruženje, kontinuitet inovativnog procesa u preduzeću, suština su inovativne strategije kao stalnog izazova i jedinog sigurnog puta ka kreiranju dugoročne profitabilnosti i stabilnog poslovnog uspjeha preduzeća. Samo preduzeća, uspješni inovatori, imaju sposobnost opstanka u uslovima neizvjesnosti i mogu da kontinuirano, brzo i lako snabdijevaju tržište inovativnim proizvodima po cijenama koje su niže od konkurenata.

Mnogi autori posmatraju inovacije, konkurentsku prednost i performanse preduzeća kao set međusobno povezanih pojmova i procesa, i njihovi međusobni odnos je široko proučavan i detaljno analiziran. Savremeno poslovanje, koje karakteriše dinamičnost i turbulentnost, uslovljeno brzim razvojem tehnologije, intenziviranjem konkurencije, međunarodnom saradnjom i internacionalizacijom poslovanja, primorava preduzeća da ulaze u različite vidove saradnje sa drugim preduzećima, što im omogućava da se bolje pozicioniraju na tržištu.

Shodno ovim činjenicama, inovacije i inovativne aktivnosti u preduzećima na teritoriji Bosne i Hercegovine dobijaju na značaju. Države u razvoju, među koje ubrajamo Bosnu

¹ Zbog izlaska Ujedinjenog kraljevstva iz Evropske unije, 31. januara 2020. godine, statistički podaci vezani za Evropsku uniju su preuzimani na bazi stvarnog broja zemalja članica u periodu za koji se podaci prikazuju

i Hercegovinu, treba da podstiču inovativnost, budući da podsticanje inovativnih aktivnosti doprinosi oporavku privrede, povećanju broja zaposlenih, bržem rastu i razvoju preduzeća.

1.1. Formulacija problema istraživanja

Inovacija je sredstvo koje menadžeri koriste kao mogućnost za ostvarivanje različitih ciljeva preduzeća. Inovacije u pogledu menadžmenta i organizacije predstavljaju jedan od najbitnijih uslova za rast i razvoj preduzeća. Kada se preduzeće odluči ulagati u inovativne aktivnosti, ono očekuje povećanje neto dobiti iznad povećanja troška kapitala. Samo u tom slučaju se isplati ulagati u inovacije. Inovacione aktivnosti zahtijevaju velika inicijalna ulaganja, uz istovremeno visok rizik, što se direktno odražava na likvidnost poslovanja preduzeća. Neopravdanim ulaganjem u inovacije preduzeće mogu se pretjerano povećati obaveze, a ako primjena inovacija ne postigne očekivani rezultat, mogu se značajno pogoršati finansijski pokazatelji, te čak i dovesti u pitanje opstanak preduzeća. Iz ovog proizlazi problem istraživanja, a to je nedovoljna primjena novih inovacija u preduzećima, kao i nepostojanje mjerenja uticaja istih na performanse rasta preduzeća. Pored kontinuiranog razvoja teorije inovacija i ekonomskih nauka, još uvijek nije u potpunosti jasno koji sve faktori i na koji način utiču na inovacione aktivnosti i inovativnost u cjelini. S ciljem praćenja inovativnosti preduzeća, kako za potrebe kreiranja inovacione politike, tako i u svrhu boljeg upoznavanja samog procesa, neophodna su opsežna istraživanja.

1.2. Predmet istraživanja

Održavanje kontinuiteta poslovanja i opstanka na tržištu iziskuje od preduzeća ulaganje dodatnog napora, stalno osmišljavanje promjena i sprovođenje inovativnih aktivnosti. Zbog svih faktora koji posredno ili neposredno utiču na poslovanje preduzeća, veoma je važno sagledati trenutnu situaciju i identifikovati ključne faktore koji utiču na njihovu inovativnost, konkurentnost i razvoj. Jasno sagledavanje ovih važnih faktora je neophodno u procesu predlaganja i primjene odgovarajuće strategije da bi se podstakle inovativne aktivnosti u preduzeću, da bi preduzeća postala inovativnija i modernizovanija, samim tim i konkurentnija.

Bosna i Hercegovina je država u razvoju sa malim tržištem i uvođenje standarda o kvalitetu, koji važe u Evropskoj uniji, većina preduzeća je shvatila ozbiljno, ali postoje i

takva preduzeća, koja još uvijek pružaju otpor prema bilo kakvim promjenama. Uvođenje inovacija u poslovanje bosanskohercegovačkih preduzeća je neophodno, ne samo zbog ovih standarda, nego i samog procesa poslovanja. U sadašnjim uslovima privređivanja jedino je promjena sigurna, a to je i osnovna poruka ovog rada. Iz tog razloga, oblast upravljanja inovacijama je postavljena kao predmet naučnog istraživanja u radu, uz nastojanje da se, osim identifikovanja njenog mjesta i uloge u ostvarivanju ciljeva rasta preduzeća, ukaže i na najznačajnija područja u procesu donošenja odluka, vodeći pri tome računa da između njih treba da postoji logična veza i metodološka konzistentnost. Iz istog razloga bi korist jednog ovakvog istraživanja, koga karakteriše naglašena teorijska dimenzija, bila prevashodno u stvaranju pouzdanije osnove za shvatanje složenog kompleksa veza između procesa upravljanja inovacijama, rasta preduzeća, uticaja transnacionalnih kompanija, konkurentske pozicije države kao i identifikovanja najznačajnijih elemenata koji su relevantni za shvatanje metodološkog aspekta problema.

1.3. Ciljevi istraživanja

Istraživanje u doktorskoj disertaciji je sprovedeno sa ciljem da se putem izučavanja savremene literature i empirijskog istraživanja zasnovanog na rezultatima obrade podataka zvaničnog istraživanja inovacionih aktivnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini u periodu 2016.–2018. godine, koje je sprovela Agencija za statistiku 2019. godine, razjasni veza koja postoji između inovativnog ponašanja preduzeća i njegove konkurentske pozicije, odnosno, da se ukoliko je to moguće, ta veza generalizuje kroz niz preporuka za unapređenje inovacionog kapaciteta preduzeća.

Cilj rada je bio da se detaljnom analizom i istraživanjem savremene literature o ovoj temi ukaže na značaj inovacija i njihovu ulogu u kreiranju i definisanju mogućih pravaca za postizanje konkurentske prednosti preduzeća.

Naučni cilj istraživanja je prilagoditi se novim zahtjevima, istovremeno razvijajući nove poduhvate, oslanjanjem na kreativne potencijale i inovacije, koji će dovesti do razvoja postojećih i nastanka novih preduzeća. U tom smislu, ukazuje se na osnovnu prirodu inovacija koje predstavljaju odgovor na nove prilike u okruženju, budući da preduzetnik, otkrivajući i prepoznavajući šansu za poslovni uspjeh, preduzima niz neophodnih aktivnosti u koje su implementirani inovacioni poduhvati, koji rezultiraju novim proizvodima i/ili uslugama na tržištu. Put od otkrivanja šanse, kreativnog odgovora na šansu u vidu inovacije, obezbjeđenja svih neophodnih resursa i pokretanja preduzetničke,

inovativno usmjerene organizacije koja predstavlja novi poslovni poduhvat, u radu je prezentiran sa ciljem njihovog baziranja na temeljima savremene nauke i prakse.

Pragmatični ciljevi su u ovom radi definisani kao:

- Obrazložiti globalne trendove i identifikovati značaj inovacije za budući razvoj,
- utvrditi značaj zaštite intelektualnog kapitala, iz razloga što je snaga savremenog globalnog preduzeća sve više sadržana u intelektualnim, na znanju zasnovanim performansama preduzeća, nego u tradicionalnoj opipljivoj aktivi,
- sistematizovati teorijsko–metodološke pokazatelje značaja inovacija i pokazatelje rasta preduzeća,
- utvrditi značaj transnacionalnih kompanija na globalne tokove poslovanja i
- utvrditi značaj koji inovativne aktivnosti imaju na poslovanje preduzeća i strategiju poslovanja.

1.4. Hipoteze istraživanja

U skladu sa definisanim predmetom istraživanja, i primjenom adekvatnog skupa metodoloških postupaka i tehnika karakterističnih za istraživanja u oblasti društvenih nauka, u radu će biti testirane sljedeće hipoteze:

Glavna hipoteza

H0: Osnovni faktor konkurentske prednosti u uslovima globalizacije predstavlja proces kontinuiranih inovativnih aktivnosti

Pomoćne hipoteze

H1: Transnacionalne korporacije u uslovima globalizacije poslovanja predstavljaju glavne nosioce inovativnih aktivnosti.

H2: Savremene državne intervencije u privredi podstiču preduzeća da usvajaju različite inovativne pristupe u cilju podizanja sopstvene konkurentnosti na tržištu

H3: Velika preduzeća u Bosni i Hercegovini su sklonija uvođenju inovacije od malih i srednjih preduzeća preduzeća

1.5. Načini i metode istraživanja

Osnovni metodološki postupci koji će se koristiti prilikom izrade disertacije uključuju metodu deskripcije, metodu komparacije, metodu klasifikacije, metodu analize, metodu sinteze, metodu generalizacije, metodu kompilacije i metodu modeliranja.

Dominantna će biti upotreba induktivno–deduktivne metode bazirane na analizi i sintezi podataka dobijenih iz sekundarnih izvora. Istovremeno, na osnovu definisanih metodoloških postupaka, pokušaće se pomoću predočenih teorijskih stavova i poslovnih primjera doći do relevantnih zaključaka koji potvrđuju polazne pretpostavke istraživanja.

Dio rada, koji se odnosi na empirijsko istraživanje, nastao je kao rezultat korišćenja statističkih podataka zvaničnog istraživanja inovacionih aktivnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini u periodu od 2016. do 2018. godine koje je sprovedla Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, kao i izvještaja međunarodnih institucija koji definišu međunarodnu poziciju Bosne i Hercegovine po pitanju različitih vidova konkurentnosti kao i po pitanju inovativnih aktivnosti.

Sekundarni podaci biti će prikupljeni iz različitih dostupnih izvora a uključuju knjige, naučne i stručne radove, rezultate sličnih istraživanja, razne baze podataka i drugo.

1.6. Naučna i društvena opravdanost istraživanja

Svaka privreda se razlikuje, pa se i način uvođenja i primjene inovativnih aktivnosti razlikuje, zbog čega je važno odrediti ključne oblasti u cilju dobrog sprovođenja strategije poslovanja. Ekonomski razvijene države bolje posluju i zbog bržeg prilagođavanja poslovne strategije tržištu, kao i veće primjene inovativnih aktivnosti u poslovanju preduzeća, što ima pozitivan uticaj na ekonomsko i društveno blagostanje stanovništva. Na osnovu rezultata istraživanja mogle bi se navesti sugestije za bolju strategiju poslovanja koja može pomoći u praksi i dati doprinos poboljšanju konkurentnosti i inovativnosti preduzeća.

Konkretan naučni doprinos ovog istraživanja je sagledavanje situacije po pitanju konkurentnosti, inovativnih aktivnosti i inovacija u preduzećima u Bosni i Hercegovini. Istraživanje je pokazalo da je nivo inovativne aktivnosti domaćih preduzeća nezadovoljavajući, pa je neophodno da preduzeća u Bosni i Hercegovini ulaze u različite oblike kooperativnih aranžmana sa transnacionalnim kompanijama koja bi mogla da

pospješuje njihovu ekspanziju na postojeća i nova tržišta. Pored toga što bi domaća preduzeća dobila jak podsticaj tehnološkog razvoja i ekonomskog rasta, uticaj transnacionalnih kompanija bi se odrazio na makroekonomske indikatore u smislu povećanja izvoza, društvenog proizvoda, rasta zaposlenosti i životnog standarda stanovništva. S obzirom da se radi o konceptima koji su u Bosni i Hercegovini postali aktuelni posljednjih dvadesetak godina, postoji nada da će sprovedeno istraživanje pobuditi interes domaćih preduzeća i njihovih menadžera i tako ubrzati proces strateškog povezivanja i sprovođenja inovativnih aktivnosti, a što je od suštinske važnosti za postizanje konkurentnosti domaće privrede. Bitno je i skretanje pažnje na razvoj svijesti rukovodioca najvišeg nivoa o pozitivnim uticajima inovacija. Kompleksnost problema iziskuje ozbiljan i detaljan pristup.

Teorijsko–metodološki naučni doprinos bi se sastojao i u sljedećem:

- Dati naučno utemeljenu analizu inovacija organizacije koje omogućavaju rast preduzeća;
- Uspostaviti sveobuhvatan teorijski okvir primjenjiv za buduća istraživanja u području povezanosti inovacija organizacije i rasta preduzeća;
- Utvrditi savremena teorijsko–metodološka znanja i iskustava iz područja inovacija;
- Odrediti da li i u kojoj mjeri inovacije organizacije utiču na performanse rasta preduzeća;
- Identifikovati faktore koji stimulišu inovacije organizacije kojima se u većem obimu doprinosi poboljšanju performansi rasta preduzeća;
- Definisati ulogu transnacionalnih kompanija i stranih direktnih investicija na obim investicionih aktivnosti u uslovima globalizacije tržišta.

U skladu sa navedenim, osnovni značaj disertacije ogleda se u tome što se na bazi teorijskih znanja i rezultata, svjetskih iskustava i karakteristika domaće privrede, istražuje uloga i značaj inovativnih aktivnosti u cilju postizanje konkurentne prednosti preduzeća.

1.7. Obrazloženje strukture rada

Definisani ciljevi istraživanja su uslovili metodologiju i izbor literature, a sam rad je koncipiran tako da se sastoji iz tri komplementarne i interaktivne cjeline.

U prvom poglavlju, „**Inovacija kao faktor tehnološke promjene**“, smo predstavili teorije međunarodne trgovine zasnovane na tehnologiji. Promjenjena logika svjetskog tržišta uslovlila je da najvažnije izvore konkurentske prednosti treba aktivno tražiti, za razliku od tradicionalnog pristupa prepoznatljivog u poslovnim politikama kao potenciranje niskih troškova na osnovu jeftine radne snage ili sirovina.

U nastavku prvog dijela razmatraju se i različiti pristupi funkcionisanju modela procesa inovacije i vrši se analiza linearnog modela i strateškog višekriterijumskog pristupa tehnološkim inovacijama. U tom smislu, ističe se prevaziđenost linearnog modela i predlaže se navedeni višekriterijumski model i tzv. projektni pristup procesu upravljanja inovacijama, budući da oni omogućavaju veću efikasnost u upravljanju pojedinačnim projektima i njihovu sveukupnu efektivnost. U ovom dijelu su prezentovane i osnovne odrednice konceptualnog okvira inovacija i inovacije kao faktora tehnološke promjene.

Na kraju prvog dijela, govorimo o pravu intelektualne svojine zbog činjenice da ono dobija sve veći značaj za međunarodno investiranje, kao i da je usvajanje kvalitetnijih zakonskih regulativa postalo primarni signal da vlade prelaze na poslovno povoljnije okruženje za investitore. Cilj je da se kroz ovaj vid stimulacija privuče što je moguće više investicija u razne privredne oblasti. Danas postoji malo dokaza da investicije reaguju na ovaj signal, ali vjerovanje u njegov značaj raste u ekonomijama u razvoju. Ovaj fenomen objašnjava zašto su mnoge siromašne države pojačale svoje zakonske regulative vezane za prava intelektualne svojine i njihovo sprovođenje, i pored ozbiljnih pitanja koliko je mudro to uraditi. Strah da će se zaostati u globalnoj konkurenciji za kapitalom i tehnologijom je nadvladao nad dubljim analizama koristi i troškova koje ova regulativa nosi sa sobom.

U drugom poglavlju, „**Savremeni oblici saradnje i podrške preduzeća na polju inovacija u uslovima globalizacije**“, ispituje i pratimo ulogu koju transnacionalne kompanije, u uslovima globalizacije i formiranja novog ekonomskog poretka u svijetu, putem transnacionalnih kompanija i direktnih investicija, imaju u oblastima kao što su međunarodna trgovina, zaposlenost, transfer tehnologije, inovacije, ekonomski rast i uopšte razvoj. Shvatanje ovih kanala prenosa uticaja stranih direktnih investicija je izuzetno važno za razvoj odgovarajućih inovacionih politika. Transnacionalne kompanije odražavaju kontinuitet u razvoju preduzeća, stvarajući pojedine kvalitativno nove

elemente u međunarodnim ekonomskim odnosima, i s obzirom na promjene koje donosi internacionalizacija kapitala, mora se imati u vidu okvir svjetskog sistema poslovanja. Upravo su transnacionalne kompanije afirmisale svjetsku dimenziju kapitalizma i preuzele vodeću ulogu na planu usmjeravanja razvoja u svijetu.

U drugom dijelu ovog poglavlja govorimo o transferu tehnologije, koji postoji od nastanka tehnološkog progressa u društvu i pretpostavlja se da će dobijati sve veći značaj u budućnosti. Tehnološka inovacija djeluje na konkurentsku poziciju preduzeća uslovljavajući dva pravca konkurentske prednosti, prednost kroz troškove i prednost kroz diferenciranje proizvoda. Uloga transnacionalnih kompanija u cijelom tom procesu je gotovo nezaobilazna. Sposobnost preduzeća da uči predstavlja jedan od trajnih izvora konkurentske prednosti na tržištu i jedan dio ovog poglavlja biće upravo posvećen razmatranju ove problematike. Zaposlene unutar jedne organizacije moguće je posmatrati kao resurs, budući da oni mogu da generišu vrijednost za preduzeće..

U trećem poglavlju, „**Konkurentnost privrede Bosne i Hercegovine**“ prikazani su pravci razvoja privrede Bosne i Hercegovine kroz stratešku kooperaciju i predočena je konkurentska pozicija privrede Bosne i Hercegovine u međunarodnoj ekonomiji.

S obzirom na to da Bosna i Hercegovina u ekonomskom smislu nije jaka država, jedan od načina da se ostvari privredni rast je da domaća preduzeća internacionalizuju svoje poslovne aktivnosti i počnu u većoj mjeri da posluju na inostranim tržištima. Rješavanje ključnih problema bosanskohercegovačke privrede je jedna od pretpostavki intenzivnijeg privlačenja stranih investicija, pri čemu se prije svega misli na ubrzavanje rasta privredne aktivnosti, zaustavljanje negativnih trendova na tržištu rada i smanjenje budžetskog deficita i javnog duga kao preduslova povećanja stranih investicija. Atraktivnost Bosne i Hercegovine za potencijalne strane investitore u priličnoj mjeri je determinisana faktorima kao što su makroekonomska stabilnost, institucionalno okruženje i politički rizik, postojeća infrastruktura i kvalitet ljudskog kapitala. Konkurentnost tržišta rada, obrazovanje i kvalitet radne snage u Bosni i Hercegovini će biti posebno objašnjeno u okviru ovog dijela rada.

U okviru ovog poglavlja ćemo predstaviti i obraditi podatke konkretnog empirijskog istraživanja inovacionih aktivnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini u periodu 2016–2018. godine, koje je sprovedla Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine 2019. godine.

Analiziraćemo i izvode iz najrelevantnijih međunarodnih izvještaja koji prezentuju položaj Bosne i Hercegovine u odnosu na ostale države, prvenstveno one iz regiona, kao i da djelimično ukaže na glavne probleme vezane za konkurentnost Bosne i Hercegovine. Najpoznatiji globalni indeksi koji uključuju Bosnu i Hercegovinu su Indeks globalne konkurentnosti (Global Competitiveness Index) Svjetskog ekonomskog foruma, zatim Indeks ekonomskih sloboda (Index of Economic Freedom) Heritage fondacije, Izvještaj o uslovima poslovanja (Doing Business) grupacije Svjetske banke i indeks industrijske konkurentnosti (Competitiveness Industrial Performance Index), koji redovno objavljuje UNIDO.²

² United Nation Industrial Development Organization

1. INOVACIJA KAO FAKTOR RASTA I RAZVOJA PREDUZEĆA

1.1. Teorije međunarodne trgovine zasnovane na tehnologiji

Klasična analiza privrednog rasta već pedesetih godina prošlog vijeka nije bila u mogućnosti da do kraja objasni proces rasta privrednih aktivnosti i konkurentnosti kako preduzeća tako i države. Teorija apsolutnih prednosti, Adama Smita, bazira se na specijalizaciji koja državi daje apsolutnu prednost u odnosu na druge države. Države treba da prodaju u inostranstvu one proizvode za koje imaju prednost u proizvodnji, a u zamjenu da dobiju proizvode za koje nemaju apsolutnu prednost. Apsolutna prednost se ispoljava u najnižim troškovima radne snage. Ovo je osnovna teorija međunarodne trgovine. Teorija komparativnih prednosti Dejvida Rikarda se zasniva na prednosti ispoljenoj u mnoštvu faktora proizvodnje. Takvi faktori proizvodnje treba da budu upotrebljeni u proizvodnji roba za izvoz, budući da proizvodnja iziskuje najniže relativne troškove koji za posljedicu imaju najniže relativne cijene. Po ovoj teoriji država sa nižim troškovima proizvodnje se specijalizuje u grani u kojoj je relativno najjeftinija, a država sa višim troškovima specijalizuje se u grani u kojoj je najmanje skupa.

Proces mjerenja rasta zasnovan na bazi akumulacije rada, kapitala i prirodnih resursa ostavlja dio rasta neobjašnjenim. Ovaj dio rasta proizvodnje koji ne može biti objašnjen akumulacijom pomenutih klasičnih faktora rasta, Robert Solov³ pripisuje tehnološkom progresu. Ekonomskom analizom utvrđen značaj tehnoloških faktora za rast produktivnosti i jačanje konkurentnosti daje tehnološkom progresu primarni značaj u svim teorijama međunarodne razmjene u posljednjih šezdeset godina. Značaj koji ima

³ Robert M. Solov., (1957): *Technical Change and the Aggregate Production Function*, Review of economics and statistics, 39, str. 312–320.

nivo tehnološkog razvoja države za njen položaj u svjetskoj privredi, dovodi do pojave teorija međunarodne razmjene zasnovanih na tehnološkim razlikama, teorija koje međunarodnu razmjenu posmatraju kroz koncept životnog ciklusa proizvoda i onih koje pokušavaju međunarodnu razmjenu objasniti preko ekonomije obima.

Teorija tehnološkog jaza po kojoj je proces inovacija kontinuiran, razvio je M. Pozner početkom šezdesetih godina prošlog vijeka. Po njemu, država u kojoj se inovacija dogodi ima izvjesno vrijeme tehnološku prednost u proizvodnji i plasmanu datog proizvoda. Ova tehnološka prednost se vremenom kroz proces imitacije gubi, međutim proces se kontinuirano nastavlja preko pojave novih proizvoda i ponovnog sticanja tehnološke prednosti na međunarodnom tržištu.⁴

Pozner–Hufbauerova teorija tehnološkog jaza se zasniva na inovaciji kao prednosti države. Prednost razvijenih država je u monopolskom položaju u izvozu inovativnih proizvoda, dok je prednost nerazvijenih država u proizvodnji sa nižim troškovima. Država inovator može da produži period monopolskog položaja ukoliko preseli proizvodnju na povoljnije lokacije i time spriječi brzu imitaciju proizvoda od strane manje razvijenih država. Pomoću ove hipoteze mogu se djelimično objasniti ekonomski odnosi na relaciji razvijene – nerazvijene države, budući da razvijene države gotovo uvijek proizvode nova dobra, dok nerazvijene države, zahvaljujući difuziji i jeftinoj radnoj snazi, uglavnom proizvode i izvoze dobra nižeg tehničko–tehnološkog nivoa. Razlog zbog kojeg razvijene države ne započinju odmah primjenu svojih inovacija na prostoru gdje su najniži troškovi proizvodnje možemo djelomično pronaći u teoriji životnog ciklusa proizvoda.⁵

Teorija međunarodnog životnog ciklusa proizvoda Rejmunda Vernona u fokusu ima stalne inovacije i proizvod inovativne tehnologije države primjenjene prije svih. Inovativni proizvod prolazi kroz različite faze životnog ciklusa. U fazi uvođenja inovativnog proizvoda država izvoznica je razvijena država i proizvod izvozi u razvijenu državu. U fazi rasta inovacija se širi i u druge razvijene države putem marketing aktivnosti koje se obavljaju u razvijenim državama. U fazi zrelosti proizvodnja i prodaja inovativnog proizvoda se obavlja u državama u razvoju dok se u fazi opadanja

⁴ pojava novih tehnologija i tehničkih rješenja, odnosno novih proizvoda

⁵ Ranilović, M., Tamamović P., (2013): *Savremeni trendovi u marketingu i preduzetništvu*, Međunarodna konferencija „Savremeni ekonomski trendovi u zemljama jugoistočne Evrope sa posebnim osvrtom na Bosnu i Hercegovinu“, Internacionalni univerzitet Travnik, str. 350–351.

proizvodnja seli u nerazvijene države koje postaju izvoznice i izvoze proizvod u državu koja je bila inovator. Međunarodna trgovina se po Rejmondu Vernonu, odvija kontinuirano kroz niz novih proizvoda koje iz razvijenih država plasiraju na tržište država u razvoju.⁶

Luc Soete i Carlota Peres⁷ detaljnije elaboriraju teoriju životnog ciklusa prateći kretanje ulaznih troškova proizvodnje kroz četiri različite faze životnog ciklusa proizvoda i to uvođenja proizvoda, ranog rasta proizvoda, kasnog rasta proizvoda i zrelosti proizvoda. Rezultati njihove analize daju analitičku podršku Vernonovoj teoriji. Ulazak u prvu fazu životnog ciklusa proizvoda predstavlja rizik zbog čega je neophodna velika količina znanja i veoma često velika finansijska ulaganja. Proizvod je u ovoj fazi skup. U manje razvijenim državama najčešće ne postoje ni naučni, ni finansijski potencijali za proizvodnju i plasman novih proizvoda uz istovremeno manji rizik od kopiranja ideje, proizvoda i/ili tehnologije za proizvodnju istog, ukoliko se proizvodnja odvija u razvijenim državama. Tek u kasnijim fazama, kada proizvodnja postane standardizovana, proizvodni proces se seli u manje razvijene države. U drugoj fazi, pažnja je fokusirana na proizvodni proces, a dominantnu ulogu preuzimaju proizvodni inženjeri i marketing menadžeri. Naglasak je na usavršavanju organizacije poslovanja koja treba da doprinese smanjenju troškova uz angažovanje savremene opreme. Sa povećanjem optimalne veličine preduzeća dolazi do rasta investicionih troškova, dok opadaju troškovi ulaganja u znanje i infrastrukturu. Fazu kasnog rasta proizvoda moguće je prepoznati po standardizovanom proizvodnom procesu, stabilnom tržištu i usmjerenosti preduzeća na povećanje tržišnog udjela. Proizvodni proces karakteriše dalji rast obima proizvodnje i tehničke opremljenosti rada. U okviru ove faze ciklusa, troškovi investicionih ulaganja dostižu maksimalan iznos, dok su ostali troškovi relativno niski. Posljednju fazu karakteriše visok nivo standardizacije proizvoda i proizvodnog procesa. Do izražaja dolaze ekonomija obima i visina troškova proizvodnje, tako da se proces izrade locira u onim regionima gdje su troškovi proizvodnje najniži. Visokorazvijene države–inovatori, koje imaju široko rasprostranjenu istraživačko–razvojnu aktivnost, stručnu radnu snagu i visok nivo naučnog znanja, imaju interes da ostvaruju proizvodnju dobara koja se nalaze u početnoj fazi životnog ciklusa. Odgovor na pitanje zašto ove države odmah ne sele

⁶ Vernon, R., (1966): *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. Quarterly Journal of Economics. 80 (2): 190–207. doi:10.2307/1880689. JSTOR 1880689

⁷ Peres C., i L. Soete, (1988.): *The Entrance Barriers and Window of Opportunities*, in G. Dosi and associates, *Technical Change and Economic Theory*, New York, str. 458.

proizvodnju u regione sa niskim troškovima proizvodnje, proizilazi iz strukture troškova koji dominiraju u ovoj fazi. Pošto je u fazi uvođenja i tržišnog pozicioniranja novog proizvoda bitna uloga naučno–tehničkih kadrova i veličine tržišta, proizvodnja se locira u regione sa visokostručnim kadrovima i platežno sposobnom tražnjom.⁸

Ekonomija obima, kao faktor tehnoloških promjena, je svoje mjesto dobila kod prethodnih teorija, međutim postoji jedan aspekt koji treba posebno izdvojiti, a radi se o odnosu malih i velikih država prema ekonomiji obima. Masovna proizvodnja dovodi do poboljšanja konkurentnosti po osnovu pune iskorišćenosti kapaciteta što dovodi do smanjenja troškova po jedinici proizvoda, čime se snižava cijena finalnog proizvoda. Tako, G. Hufbauer zaključuje da državama sa velikim domaćim tržištem više odgovara specijalizacija u izvozu proizvoda čija se produkcija zasniva na zakonu rastućih prinosa po osnovu ekonomije obima, budući da su u mogućnosti čak i da diktiraju sopstvene standarde na međunarodnom tržištu, dok državama sa ograničenim tržištem odgovara specijalizacija u izvozu proizvoda čija se izrada bazira na konstantnim prinosima od ekonomije obima.⁹

Argumenti u prilog slobodne razmjene Adama Smita, koji su često zagovarani u prošlosti, ne pokrivaju trenutnu praksu svjetskog privređivanja. Posebne konkurentne prednosti više ne obezbjeđuju samo osnovni prirodni izvori jedne države ili efekti ekonomije obima. To sada donosi osvajanje naučnih znanja i ovladavanje novim inovacionim tehnologijama i procesima prije konkurenata u svjetskoj tehnološkoj utakmici. Novi pogledi u teoriji međunarodne razmjene nas upućuju na značaj inovativnih aktivnosti, istraživanja i razvoja ali i sve većeg značaja transnacionalnih ekonomija u određivanju mjesta jedne države u svjetskoj privredi, kao i za obezbjeđivanje njene unutrašnje privredne dinamike.

Osnovne principe inovacije bi mogli definisati na sljedeći način:

- Svrsishodna, sistematska inovacija započinje analizom izvora novih mogućnosti. U zavisnosti od konteksta, izvori će u različito vrijeme imati različitu važnost.

⁸ Đorđević, I., (1997): *Globalizacija savremenih ekonomskih tokova*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet Beograd, str. 93– 94.

⁹ Hufbauer, G. C., (1970.): *The Impact of National Characteristics and Technology on the Comodity Composition on Trade in Manufactred Goods*, in Vernon, R., (1966): *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. Quarterly Journal of Economics. 80 (2): 190–207. doi:10.2307/1880689. JSTOR 1880689.

Međutim, svi izvori inovativnih mogućnosti treba da budu sistematski analizirani i proučavani.

- Inovacija je istovremeno konceptualna (misaona) i perceptivna (opažajuća) pojava. Stoga je drugi imperativ inovacije istraživanje tržišta i to neposredno na terenu (inovatori moraju da posmatraju i analiziraju potencijalne korisnike, da bi uvidjeli koje su i kakve njihove stvarne vrijednosti, potrebe i očekivanja).
- Da bi bila efektivna, inovacija mora da bude jednostavna i fokusirana. Ona treba da „obavlja samo jednu stvar“, inače će zbunjivati ljude. Ukoliko nije jednostavna, ona neće funkcionisati. Sve što je novo, potencijalni je izvor problema. Sve efikasne i uspješne inovacije su zapanjujuće jednostavne.
- Uspješne inovacije počinju od malog. One nisu grandiozne. One pokušavaju da urade jednu tačno utvrđenu stvar. Bolje je da inovacije u početku budu male, da zahtijevaju manja ulaganja, malo zaposlenih u realizaciji, čak i malo i ograničeno tržište, inače neće biti dovoljno vremena da se izvrše neophodna prilagođavanja i promjene, koje su uvijek uslov za uspjeh inovacije.
- Uspješna inovacija obično teži liderstvu. Zapravo, niko ne može da predvidi da li će neka inovacija biti veliki biznis ili će završiti kao sasvim skromno ostvarenje. Ali, čak i kada su rezultati umjereni, uspješna inovacija od početka teži da postane određivač standarda, da determiniše pravac neke nove tehnologije ili nove grane. Drugim riječima, ako inovacija od početka ne teži vođstvu, ona vjerovatno neće biti „dovoljno inovativna“.¹⁰

1.2. Modeli upravljanja inovacijama

Još davne 1934. godine Jozef Šumpeter je u radu „Teorija ekonomskog razvoja“ objavio svoja shvatanja vezano za inovacije. Na taj način, J. Šumpeter je postavio osnove koje će biti razrađivane tokom narednih decenija od strane različitih autora. U analizi inovacionih procesa, danas je uobičajen pristup kojim se polazi od linearnih inovacionih modela koji su se razvijali početkom i sredinom prošlog vijeka, preko djelimično paralelnih modela, pa konačno do savremenim mrežnim modelima upravljanja inovacijama. U literaturi o inovacijama postoji veliki broj različitih pristupa, odnosno modela upravljanja

¹⁰ Sagić, Z., (2016): *Inovacije i preduzetništvo*, Visoka poslovno-tehnička škola strukovnih studija, Užice, str. 15.

inovacijama, ali generalno gledano, svi modeli mogli bi se diferencirati u osnovne četiri grupe, i to linearni modeli, simultani modeli, interaktivni modeli i mrežni modeli.

Linearni modeli, simultani modeli i interaktivni modeli pripadaju tradicionalnim zatvorenim modelima, dok mrežni model pripada grupi savremenih otvorenih modela upravljanja inovacijama. Osnovna karakteristika tradicionalnih modela upravljanja inovacijama je zatvorenost inovacionog procesa. Inovativne aktivnosti preduzeća sprovode se samo unutar preduzeća, na osnovu raspoloživih znanja i tehnologije, a intelektualna svojina predstavlja poslovnu tajnu. Istraživači i menadžeri u oblasti tehnologije i upravljanja inovacijama povezani su u unutrašnje istraživačko–razvojne centre koji su zaduženi za razvoj inovacija. Osnovna pretpostavka zatvorenog modela inovacija je da uspješna inovacija zahtjeva kontrolu. Od preduzeća se očekuje da samostalno, ili u okviru partnerstva sa drugim preduzećima, zaokruži kompletan inovacioni i poslovni proces, od ideje, razvoja i proizvodnje, do marketinga, distribucije, servisiranja i finansiranja inovacije i proizvodnje.¹¹

Otvoreni model upravljanja inovacijama predstavlja savremeni pristup upravljanju inovacijama, a nastao je kao odgovor na globalizaciju privrede i bolje korišćenje informacione tehnologije, povećanje mobilnosti radne snage i sve veće prisustvo zajedničkih ulaganja. Model naglašava potrebu za većom saradnjom između različitih preduzeća kako bi se umanjili potencijalni rizici i troškovi, kao i da bi se bolje komercijalizovala inovaciona ideja na tržištu. Kako su se inovacioni procesi razvijali, tako se i uloga istraživačko–razvojne funkcije u preduzeću mijenjala. Novim modelima razvoja željeli su se prevazići nedostaci prethodnih modela, budući da je praksa pokazala da oni nisu dovoljni za obezbjeđenje liderske pozicije na tržištu. Zato je došlo do napuštanja zatvorenih modela inovacija i formiranja novih naprednijih modela, među kojima je najznačajniji mrežni model upravljanja inovacijama. Mrežni model predstavlja savremeni model upravljanja inovacijama, i ističe da je inovacije neophodno posmatrati kao menadžment proces koji uključuje interakciju između funkcija u organizaciji i eksternog okruženja. Mrežni model je oblik otvorene inovacije zato što se oslanja na eksternalizaciju u cilju završetka aktivnosti koje su neophodne za nastanak inovacionog procesa. Zatvoreni i otvoreni modeli upravljanja inovacijama, iako nastali na istoj platformi, se fundamentalno razlikuju. Zatvoreni modeli se odnose na procese koji su

¹¹ Nikolić, M., (2014): *Inovativnost malih i srednjih preduzeća kao faktor privrednog razvoja Srbije*, Ekonomski fakultet, Niš, str. 66–69.

ograničeni samo na korišćenje internih ideja, znanja i drugih inovacionih resursa u okviru preduzeća. Kod otvorenih modela upravljanja inovacijama podrazumijeva se da preduzeća mogu i treba da koriste eksterne ideje, na isti način kao i interne ideje, znanja i tehnologije. Zatvoreni modeli inovacija danas se smatraju prevaziđenim prvenstveno zbog globalizacije privrede, boljeg korišćenja informacionih tehnologija, povećane mobilnosti radne snage, kao i mnogih drugih faktora.¹²

Hronološki pregled razvoja modela inovacionih procesa uradio je R. Rotvel sredinom devedesetih godina, koji je genezu inovacionih procesa podijelio na pet desetogodišnjih perioda, počevši od 1950. godine pa zaključno sa savremenim shvatanjima koja nastaju poslije 1990. godine. On je definisao pet generacija inovacija.¹³

Prva generacija inovacionog procesa nastala je tokom pedesetih i šezdesetih godina prošlog vijeka u uslovima brzog razvoja industrije i snažnog privrednog razvoja najvećeg broja država. Inovacioni proces je posmatran kao linearni proces koji polazi od naučnih otkrića, da bi kroz tehnološki razvoj u preduzećima inovacija došla do tržišta. Inovacioni model je polazio od toga da veća ulaganja u istraživanje i razvoj dovode do većeg broja uspješno realizovanih inovacija u obliku novih proizvoda i usluga. Međutim, model zanemaruje značaj preferencija potrošača i zahtjeve tržišta u generisanju inovacionog procesa, budući da se u tom periodu nije pridavala veća pažnja samom inovacionom procesu niti ulozi tržišta u tom procesu.

Druga generacija inovacionog procesa vremenski obuhvata period od sredine šezdesetih do ranih sedamdesetih godina prošlog vijeka. U ovom periodu dolazi do jačanja konkurencije, tako da nastanak inovacije pokreću zahtjevi tržišta ili kupaca, odnosno tržište predstavlja izvor ideja i usmjerava istraživanje i razvoj, koje u ovom modelu ima reaktivnu ulogu u procesu. Prema tome, u ovom modelu inovacija veća pažnja se posvećuje faktorima na strani tražnje, odnosno položaju preduzeća na tržištu. U ovom periodu inovacije su bile odgovor na konkretne nezadovoljene tržišne zahtjeve za određenim proizvodima i uslugama. Zato se za drugu generaciju inovacionog procesa smatra da je ona „tržištem vođena“, a u literaturi se takođe pominje i termin „potrebama vođena“.

¹² Ibid., str. 71.

¹³ Bajić, Ž., (2020): *Upravljanje inovacijama u funkciji unapređenja poslovanja preduzeća i banaka*, , Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, str. 179–185.

Treća generacija inovacionog procesa obuhvata period od ranih sedamdesetih do sredine osamdesetih godina prošlog vijeka. U osnovi ovog modela, nalazi se u stvari logika povratne sprege između rezultata istraživanja i nezadovoljenih tržišnih zahtjeva. Ovaj model je nastao u periodu kada je veliki broj privreda imao problem sa visokom inflacijom i stagniranjem tražnje, kao i rastom strukturne nezaposlenosti i predimenzioniranim proizvodnim kapacitetima za čiju punu proizvodnju nije postojala dovoljna tražnja na tržištu. Posljedično tome, zbog velikog ograničenja u resursima postalo je neophodno da se razumiju osnove uspješnog inoviranja, budući da ograničeni resursi preduzeća nisu dozvoljavali velike neuspjehe. Zato se u ovom modelu pažnja fokusira na pronalaženje najbolje prakse koja bi pronikla u suštinu uspješnog inovacionog procesa.

Četvrta generacija inovacionog procesa obuhvata vremenski period od sredine osamdesetih do ranih devedesetih godina prošlog vijeka i obuhvata period ekonomskog oporavka. Za ovaj period je karakteristična pojava globalne strategije i nastanak velikog broja strateških partnerstava između preduzeća. Pri tome, povezivanje nije bilo ograničeno samo na velika preduzeća, već su se i mala i srednja preduzeća počela povezivati stvarajući tako strateška partnerstva. Zato su za ovaj model karakteristični integrisani menadžment procesi koji podrazumijevaju paralelni razvoj proizvoda od strane integrisanih istraživačko–razvojnih, proizvodnih i marketinških timova u preduzeću, kao i kupaca i dobavljača izvan preduzeća. Ovakav model naglašava potrebu internog integrisanja i eksternog umrežavanja. Osim navedenog, u ovom periodu inovacija najvažniji faktor proizvodnje je postalo vrijeme s obzirom da se životni vijek proizvoda drastično skratio. Uvjerenje da se kraće vrijeme trajanja inovacionog procesa može ostvariti isključivo pod pretpostavkom povećanja ulaganja u aktivnosti istraživanja i razvoja postalo je preovlađujuće.

Peta generacija inovacionog procesa počela je ranih devedesetih godina i traje do danas. Peta generacija inovacija rezultat je globalizacije, rastuće konkurencije kao i snažnog talasa tehnoloških promjena iz većeg broja oblasti. Peta generacija inovacionog procesa označava nadogradnju prethodne četvrte generacije inovacionog procesa i posljedica je razvoja tehnologije, pojačanih zahtjeva tržišta i činjenice da počevši od devedesetih godina prethodnog vijeka, fenomen ograničenosti resursa postaje centralni faktor. Sve to ima za posljedicu intenziviranje potreba za integracijom i umrežavanjem, kako bi se garantovala fleksibilnost i brzina razvoja. Poslovni procesi su postali automatizovani kroz

planiranje resursa i proizvodne informacione sisteme. Pri tome, došlo je do formiranja različitih poslovnih partnerstava i afirmacije kolaborativnog marketinga i različitih istraživačkih inicijativa. Peta generacija inovacija ukazuje na neodrživost viđenja inovacije kao izolovane promjene, bez sagledavanja šireg sistema.

1.3. Uloga države na planu podržavanja naučno-tehnološkog razvoja

Osnovni i klasični cilj ekonomske politike je stabilnost ekonomskih tokova. U današnje vrijeme ekonomska politika dobija nove ciljeve i funkcije. Svaka država se bavi planiranjem privrednog razvoja. Transnacionalne kompanije, odnosno krupni kapital već odavno vrše dugoročno planiranje svoje ekonomske djelatnosti. Ostvarenje ekonomskih, a samim tim i svih ostalih društvenih ciljeva, u uslovima konstantnog naučno-tehnološkog razvoja, modernizacije, stalnih izazova i velikih, a lako neprepoznatljivih mogućnosti, bez sistematskog, svestranog i na širokom znanju zasnovanog planiranja nije moguće. Na savremenom nivou razvoja, kako materijalnih kapaciteta tako i svijesti zaposlenih, ekonomski razvoj koji nije socijalno uobličen i prihvatljiv, nije dopušten budući da predstavlja društveni interes.¹⁴ Neophodnost aktivne državne politike na planu podržavanja razvoja nauke, inovacija i tehnologije podržavaju i mnogi protivnici državnog intervencionizma. Ova potreba je posebno naglašena u dijelu koji se odnosi na istraživanja u oblastima novih tehnologija. Ciljevi, instrumenti i sredstva inovacionih politika, se razlikuju od države do države ali njihov smisao je manje više sličan i može se označiti kao nastojanje da se stimulatивно djeluje na implementaciju tehnoloških promjena u industriji i privredi. Zahvaljujući upravo ovakvoj politici vođenoj od strane savremene države, visoko razvijene privrede su uspjele da ostvare izuzetno efikasnu ekonomiju tehnoloških promjena.¹⁵

Osnovu za koncipiranje nove uloge države u u drugoj polovini dvadesetog vijeka pružila je kritika klasične ekonomske teorije *John Maynarda Keynesa*. Kejnsova je teorija dominirala ekonomskom naukom u velikom dijelu prošloga vijeka i služila je kao teoretski okvir *Rooseveltove* politike *New Deala*, kojom je spasio privredu Sjedinjenih Američkih Država od kolapsa. *Gunnar Myrdal*, poznati švedski ekonomista i političar,

¹⁴ Bejatović, M., Bejatović, G., (2010): *Pravo – teorija i praksa*, Broj 7–8, UDK: 338.2 BIBLID: 0352–3713(2010);(7–8): str. 77–86.

¹⁵ Sagić, Z., (2005): *Upravljanje inovacijama kao strategijski faktor razvoja preduzeća*, Ekonomski fakultet Subotica, str. 30.

smatra da su ekonomske krize u prvoj polovini dvadesetog vijeka kao i strukturne i funkcionalne promjene tržišnih ekonomija dovele u pitanje validnost liberalne ekonomske teorije. Po njegovom mišljenju, u uslovima “kooporativnog kapitalizma” potpuno autonomno ponašanje ekonomskih subjekata i potpuno slobodno djelovanje tržišta ne osigurava privrednu ravnotežu i sklad između pojedinačnih i opštih interesa. To je bio jedan od razloga za sve intenzivnije državne intervencije i za uvođenje makroekonomskog planiranja. Čuveni američki ekonomist *John Keneth Galbraith* takođe ističe novu stvarnost kapitalizma druge polovine prošloga vijeka, u kojoj počinju da dominiraju transnacionalne kompanije, zbog čega dolazi u pitanje klasična doktrina o besprijekornom djelovanju tržišta. Pored toga on smatra da je pojam tzv. “suverenosti potrošača”, koji navodno svojim željama i potrebama preko tržišta određuje strukturu proizvodnje, netačan, a ključnu ulogu u stvaranju tržišne potražnje on vidi u sveprisutnoj, sugestivnoj i agresivnoj reklami. Vodeći teoretičar ekonomskog liberalizma i monetarizma, *Milton Friedman* smatra, suprotno *Keynesu*, *Myrdalu* i *Galbraithu*, da je ulogu države potrebno reducirati na donošenje pravila igre koja uopšteno vrijede i na osiguranje njihovog provođenja. Zastupajući maksimalnu slobodu pojedinca i tržišnog takmičenja, *Friedman* je imao u vidu ne samo argumente ekonomske efikasnosti, nego i političke razloge, smatrao je da politička sloboda ne može postojati bez ekonomske slobode. Jedan od vodećih savremenih kritičara neoliberalne doktrine, *Lester Thurrow*, zastupa stajalište da ograničenja i negativne nuspojave tržišnog mehanizma, iako je taj mehanizam nezamjenjiv u svojoj funkciji autoregulacije privrednih procesa i u motivaciji privrednih subjekata, zahtijevaju korektivnu ulogu države. On ističe da je vodeće načelo neoliberalnog modela maksimalno zadovoljavanje individualnih preferencija, što često ide na štetu zajedničkih interesa i potreba. Da bi ljudska zajednica bila uspješna na dugi rok, potrebno je postići ravnotežu između individualnih i kolektivnih potreba, a da bi se ta ravnoteža postigla, potrebna je aktivna uloga države. Dvije teorije koje su se pojavile na kraju devedesetih godina prošlog vijeka označile su, čini se, završetak dominacije neoklasične doktrine. Jedna od tih teorija naziva se *behavioral economics*, a njezin autor *Mathew Rabin*, profesor na *University of California*, dovodi u pitanje osnovnu tezu klasične ekonomije o racionalnom ponašanju ljudi prilikom donošenja ekonomskih odluka. Ta teorija tvrdi da čovjek vrednuje sadašnje zadovoljstvo mnogo više od sutrašnjega, čime se osporava pretpostavka o racionalnosti izbora, zbog koje se, kako smatra liberalna ekonomska doktrina, donošenje ekonomskih odluka mora u potpunosti prepustiti pojedinačnim subjektima. Druga teorija pod nazivom “teorija asimetričnosti

informacija” smatra da je na tržištu prodavac mnogo bolje informisan o proizvodu koju prodaje, nego kupac, zbog čega oni nisu ravnopravni partneri u tržišnim transakcijama. Zbog toga tržište samo za sebe ne može biti adekvatan regulator ekonomskih procesa, i to zahtijeva korektivnu ulogu države. Autori te teorije *George Akerlof*, profesor na *University of California*, *Michael Spence* sa *Stanford University* i *Joseph Stiglitz*, profesor na *Columbia University* dobili su Nobelovu nagradu za ekonomiju. *George Soul*, bivši direktor *National Bureau of Economic Research*, piše da je ekonomsko planiranje uvedeno u Sjedinjenim Američkim Državama za vrijeme Prvog svjetskog rata, dakle, prije nego u SSSR. Naredno razdoblje intenzivnog državnog intervencionizma u Sjedinjenim Američkim Državama bilo je vrijeme velike ekonomske krize u godinama 1939.–1945., kada je Rooseveltova administracija 1933. godine donijela kompleksan program mjera za spašavanje američke privrede od kolapsa, poznat pod imenom *New Deal*. Agresivna i sistematična vladina ekonomska politika dala je veoma brze i impresivne rezultate: već je iduće godine 1934., bruto društveni proizvod porastao za 9,3 %, u narednoj godini za 10,3 % i u 1936. godini za 13,4 %, a nezaposlenost je smanjena od 25% u 1933. na 14% u 1937. godini. Japan se često ističe kao primjer uspješnog državnog intervencionizma i planiranja. Niz petogodišnjih planova, počevši od godine 1955., osim drugih povoljnih faktora, pridonio je izuzetno brzom i uspješnom ekonomskom razvoju Japana sa stopama rasta od oko 10% u tri dekade.¹⁶

Država treba da ima integrišuću ulogu u upravljanju znanjem stvarajući tehnološke i inovacione politike kao integralni dio ukupne ekonomske politike. Naučne, tehnološke i inovacione politike zahtijevaju stabilno makroekonomsko okruženje i dodatne reforme na ostalim poljima. Inovacija je ključni pokretač dugoročnog ekonomskog rasta, najvažnija osnova konkurentnosti na svjetskom tržištu i dio odgovora na mnoge društvene izazove. Dok su očekivanja javnosti od tehnoloških inovacija vezana i za rješavanje društvenih problema, inovacioni proces nezavisno od toga, sam po sebi doživljava duboke promjene. Državne politike se moraju efikasno prilagođavati ovim promjenama.¹⁷

Jedna od ključnih državnih funkcija je da putem pravne, ali i ekonomske djelatnosti obezbijedi jednake šanse svakom svom građaninu da postigne željeni nivo razvoja. Putem izdvajanja za obrazovanje i nauku, država postavlja osnove svom sveobuhvatnom

¹⁶ opširnije: Mesarić, M., (2001): *Uloga države u tržišnom gospodarstvu s osvrtom na aktualno stanje u Hrvatskoj*, Ekonomski pregled, 52 (9–10), UDK 338.98 (497.5), str. 1028–1030.

¹⁷ Sagić Z., (2005): *Upravljanje inovacijama kao strategijski faktor razvoja preduzeća*, Ekonomski fakultet Subotica, str. 31.

razvoju. Najveći potencijal svakog društva su njegovi stanovnici, pa je najisplativije u njih i ulagati, a to se postiže kroz obrazovanje. Posjedovanje svih drugih kapaciteta i sirovina može ostati neiskorišćeno bez ulaganja u znanje. Neophodan uslov tehnološkog razvoja, koji je okosnica ekonomskog, predstavlja razvoj nauke. Država je ta koja drži ključnu ulogu u naučnom istraživanju većih razmjera, a tako bi trebalo da ostane i u budućnosti. Kao što je već rečeno ekonomski razvoj mora biti socijalno prihvatljiv, te država u ovoj oblasti ima aktivnu ulogu, bilo da je ona ta koja vrši socijalne transfere ili da ima kontrolnu ulogu. Kao posljedica tehničko–tehnološkog razvoja, industrijalizacije, urbanizacije i eksploatacije prirodnog bogatstva javila se degradacija životne sredine. Zagađenje je već u toj mjeri koja nalaže hitno preduzimanje mjera. Na državi je da putem svojih mjera, ne samo represivnih, nego i preventivnih i stimulativnih obijezbedi da se narušavanje prirodne ravnoteže zaustavi. Ovo je neophodan preduslov za odvijanje svih društvenih delatnosti, pa i ekonomske, jer priroda je nezamjenjiv ambijent za čovjekov život i rad.

Kao važan instrument planiranja privrednog razvoja se javlja selektivna poreska politika. Selektivnom poreskom politikom se reguliše obim, gradska i regionalna struktura proizvodnje i investicija. Instrumenti selektivne poreske politike su olakšice za razne kategorije, kao što je npr. zapošljavanje novih radnika, uvođenje novih, nezagađujućih tehnologija, ulaganje u nerazvijena područja, zatim se olakšice dozvoljavaju za ubrzanu amortizaciju itd. Na ovaj način se stimulišu privatne investicije. Državna investiciona politika je ključan faktor privrednog razvoja. Ona se prvenstveno odnosi na izgradnju i održavanje privredne infrastrukture, kao što su željeznice, putevi, luke, energetska postrojenja, telekomunikacioni objekti i sl. Infrastruktura je preduslov za odvijanje privredne djelatnosti, a investicijama u nju se daje dodatni impuls zapošljavanju i proizvodnji. U novije vrijeme države investiraju ogromna sredstva u tzv. grane budućnosti, kao što su nuklearna energija, informatika, elektronika i sl. Iako su neke od ovih grana još u začetku, njihovim razvojem bi se riješio čitav niz problema koji se naročito javljaju u proizvodnom ciklusu, a to su npr, nedostatak sirovinske baze, alternativni izvori energije, zagađivanje životne sredine i mnogi drugi.

Od postojanja države postoji i njeno miješanje u privredni život. Ove oblasti su neraskidivo vezane, pa jedna bez druge ne mogu postojati. Intenzitet i forme državnog miješanja su se višestruko mijenjale. Tome su doprinosile kvalitativne promjene i države i ekonomije, ali i ideološki koncepti, potrebe vremena, naučna dostignuća i sl. Država je

okvir u kojem se ekonomija odvija, a sama država određuje okvire ekonomske djelatnosti, usmjerava je, koriguje njene nedostatke. Kapitalističke privrede su u kontinuitetu mnogo duže autonomne u odnosu na državu. Poslije velike svjetske ekonomske krize iz 1929. godine, država ulazi u centar ekonomskih zbivanja. I danas je sporno u kojoj mjeri država treba da interveniše u privredi kako bi poboljšala njeno funkcionisanje. Jedno je sigurno, ekonomija kao ključna društvena djelatnost neraskidivo je vezana za državu. Bez normativnog regulisanja ekonomskih odnosa, sudske zaštite, ali i ekonomske politike kao sistema mjera koje djeluju na ekonomske odnose i procese u cilju njihove optimalizacije, ekonomija jedne države ne bi mogla funkcionisati ili bi se sama od sebe pretvorila u mehanizam čiji se članovi međusobno bore za život ne birajući sredstva ni metode dok sam od sebe ne bi propao. Preterano miješanje države dovelo bi do ukidanja osnovnih ekonomskih zakonitosti, budući da ekonomija kao uslov svog opstanka zahtijeva autonomnost, dok se potpunom neutralonošću od same države prema privredi dobija sistem prepun anomalija. Zbog toga uloga države u nacionalnoj privredi mora biti dobro osmišljena, umjerena i usmjerena isključivo ka otklanjanju nedostataka i podsticanju, a nikako ka eliminisanju ekonomskih zakonitosti.¹⁸

Informatička revolucija, ekspanzija transnacionalnih kompanija i ubrzana globalizacija tržišta bitno su promijenili scenarij ekonomskog, a i političkog života na lokalnoj i svjetskoj razini. Privrede u sve većoj mjeri prestaje biti nacionalno, postajući organskim dijelom svjetske privrede, događa se ubrzana erozija ekonomske i političke moći nacionalnih država s premještanjem te moći na transnacionalne kompanije i međunarodne institucije, povećava se neizvjesnost i labilnost privrednih procesa, osobito finansijskih tokova, rastu razlike između bogatih i siromašnih slojeva i država, ugroženost ekološke ravnoteže dobija kritične razmjere. Zato se čini da ponovo postaje aktuelna ideja o povećanoj odgovornosti države na nacionalnoj i međunarodnoj razini radi zaštite opštih i dugoročnih interesa, ali čuvajući kod toga slobodu i inicijativu pojedinca, autonomiju i preduzetnost privrednih subjekata i autoregulacioni mehanizam tržišta u najvećoj mogućoj mjeri.¹⁹

¹⁸ Bejatović, M., Bejatović, G., (2010): *Pravo – teorija i praksa*, Broj 7–8, UDK: 338.2 BIBLID: 0352–3713(2010);(7–8): str. 83–86.

¹⁹ Mesarić M., (2001): *Uloga države u tržišnom gospodarstvu s osvrtom na aktualno stanje u Hrvatskoj*, *Ekonomski pregled*, 52 (9–10), UDK 338.98 (497.5), str. 1030.

1.4. Važnost inovacija kao nosioca globalne konkurentne prednosti

Pored velikog broja empirijskih istraživanja koja pokušavaju dovesti do približavanja vrijednosti inovacija i njezinog relativnog utjecaja na intenzitet izvoza, nije jasno određena razlika između ulaznih i izlaznih indikatora inovacija.²⁰ Majkl Porter navodi da se preduzeća, a ne narodi, takmiče na međunarodnim tržištima i da je osnovna jedinica analize za razumijevanje takmičenja industrija. Prvo se mora analizirati uticaj na razini preduzeća kako bi se moglo govoriti o uticaju inovacija na izvoz na nivou države. Mnogi faktori djeluju na međunarodnu trgovinu, a inovacija se smatra jednom od najvažnijih. Inovativnost postaje „dodatna vrijednost“ izvoznog proizvoda. Danas su inovacije jedan od ključnih faktora konkurentnosti preduzeća. Njihovu ključnu ulogu prepoznao je Majkl Porter koji tvrdi da preduzeća dostižu prednost u konkurentnosti upravo zahvaljujući inovativnim postupcima. Majkl Porter je uveo novi pristup u razvoju teorije konkurentne prednosti kroz pojašnjavanje faktora konkurentne prednosti na globalnom tržištu. To je bio novi pristup ekonomskoj analizi globalnog tržišta koji ukazuje kako preduzeća mogu koristiti svoje nacionalne prednosti u međunarodnoj ekonomiji. Analizirajući više od 100 privrednih grana u deset najrazvijenijih država, Porter zaključuje da su pojedine države konkurentnije od drugih u određenim djelatnostima. Tako su na primjer, u Njemačkoj vodeće provredne grane hemijska i automobilska industrija, u Švedskoj proizvodnja kamiona, u Švajcarskoj je to farmaceutska industrija itd. Na temelju analize, Porter je oblikovao određena pravila koja usmjeravaju razvoj i poslovanje tih međunarodno priznatih grana. Porter smatra da se okruženje u kojem preduzeće posluje može definisati kao konkurentski nukleus (koji čine ne samo proizvodni faktori nego i niz faktora i snaga koje djeluju na tržištu) u kojem svaka privredna grana ima svoj profil konkurentnosti.²¹

Rezultati istraživanja koje je Porter objavio u knjizi *The Competitive Advantage of Nations*, potpuno su promijenili dotadašnje shvatanje postizanja i održavanja nacionalnog napretka u modernoj svjetskoj privredi. Njegovi su zaključci uticali na promjenu načina razmišljanja i djelovanja u kompanijama, državama pa čak i u čitavim regijama. Zasnovano na istraživanju deset vodećih trgovačkih nacija, Porter je ponudio prvu teoriju

²⁰ D'Angelo, A., (2010): *Innovation and export performance: a study of Italian high-tech small and medium enterprises*, J Manag Gov (2012) 16:393–423, DOI 10.1007/s10997-010-9157-y

²¹ opširnije: Porter, M., (1992): *Competitive Advantage of Nations*, MacMillan Press, London

konkurentnosti baziranu na uzrocima produktivnosti sa kojima se preduzeća međusobno takmiče. Porter je pokazao kako tradicionalne konkurentske prednosti nisu više dovoljne za napredak nacije. Pri pronalaženju odgovora na pitanje „Zašto država ima konkurentsku prednost na međunarodnom tržištu u nekoj industriji“, Porter po pošao od četiri pretpostavke:

- izvori konkurentske prednosti široko variraju između industrija pa čak i između industrijskih segmenata,
- globalno konkurentsko preduzeće je učesnik „lanca vrijednosti“ izvan svoje države i za stvaranje svojih konkurentskih prednosti koristi se više međunarodnom nego domaćom ekonomijom,
- preduzeća imaju napredak i održavaju svoje konkurentske prednosti na svjetskom tržištu kroz stalnu primjenu inovacija i
- preduzeća koja uspješno napreduju na međunarodnom tržištu u pojedinim industrijama, brzo i agresivno nastupaju na novim tržištima i brzo primjenjuju nove tehnologije.

Analizirajući konkurentsku prednost nacija, Majkl Porter posebno naglašava ulogu inovacija. Po njegovom mišljenju, inovacija kao način ostvarenja konkurentske prednosti uključuje novu tehnologiju i novi način obavljanja poslova, novi dizajn proizvoda, novi proizvodni proces, novi pristup tržištu i novi način obuke zaposlenih. Inovacije koje na međunarodnom tržištu dovode do konkurentske prednosti, sagledavaju potrebe kako na domaćem, tako i na međunarodnom tržištu. Kada jednom preduzeće ostvari prednost putem inovacije, može je održavati samo stalnim poboljšanjem. Najznačajniji izvori inovacija (u trećoj etapi) koji pomjeraju konkurentsku prednost su nove tehnologije, nove ili izmjenjene potrebe potrošača, promjena u troškovima inputa, kao i promjena u državnoj regulativi. Preduzeće ima racionalan pristup prema tehnološkom rastu ukoliko dozvoli da se tehnologija širi sve dok se od nje ne dobiju sve koristi, ali i da se priprema za njihovo iscrpljivanje i zamjena novom tehnologijom. U takvim okolnostima obezbjeđuju se uslovi za kontinuelan ekonomski i tehnološki rast.²²

Inovacija je bitan segment stvaranja novih izvora rasta i pruža osnovu za razvoj industrije, preduzeća i radnih mjesta.²³ Vijeće ministara OECD–a, je 2007. godine dalo smjernice OECD–u da razvije strategiju inovacija. OECD je 2010. godine razvio strategiju inovacija

²² Porter, M., (1992): *Competitive Advantage of Nations*, MacMillan Press, London, str. 70–75.

²³ OECD, 2010 a

koja omogućava analizu i politiku smjernica o rasponu pitanja od obrazovanja do održivog rasta i zalaže se za pristup koji uzima u obzir djelovanje različitih politika. Bivši generalni sekretar OECD-a, *Jose Angel Gurría*, prilikom objave Inovacione strategije 2010. godine izjavio je da „Države moraju iskoristiti inovaciju i preduzetništvo kako bi podstakle rast i zaposlenost, budući da je inovacija ključna za održivi rast životnog standarda“.²⁴

Osnova inovacionog uspjeha, kao faktora konkurentske prednosti, je konceptualizacija faktora poslovnog, regulatornog i okruženja inovacione politike o čijem rasponu zavisi nacionalni inovacioni uspjeh. Uz uspješno poslovno okruženje vezani su faktori koji uključuju aktivnosti i sposobnosti poslovne zajednice u jednoj državi kao što su stanovništvo koje prihvata promjene, snažnu preduzetničku aktivnost, visok nivo licenciranja i patentiranja, visoku stopu usvajanja informatičkih vještina kao i okruženje za poslovna ulaganja koje uspješno balansira između kratkoročnih i dugoročnih ciljeva. Regulatorno okruženje podrazumijeva konkurentsku otvorenu trgovinsku politiku, uključujući i aktivan stav države u zaštiti poslovnih subjekata. Državama je potrebna regulatorna klima koja podupire inovatore i koja stvara uslove neophodne za podsticanje veće količine inovacija i snažnije ulaženje na tržište. Sistem inovacione politike uključuje podršku javnim ulaganjima u inovacionu infrastrukturu (kao što su nauka, tehnologija, sistemi transfera tehnologije, digitalna infrastruktura...), podsticanje usvajanja tehnologije u privatnom sektoru, posebno od malih i srednjih proizvođača, podršku regionalnim industrijsko-tehnološkim klasterima i regionalnim mjerama ekonomskog razvoja zasnovanim na tehnologijama.²⁵

Konkurentska prednost je u biti osnova marketinške strategije i strategije preduzeća, shvaćene kao način na koji se preduzeće želi nadmetati na odabranom tržištu kako bi ostvarilo svoje definisane ciljeve. Mada je marketinška strategija dio integralne opšte strategije preduzeća, koja se može shvatiti kao njegovo racionalno reagovanje na događaje u domaćem i međunarodnom okruženju, u savremenim uslovima uspjeh nijednog preduzeća nije zagarantovan. Najbolji primjer za to je veoma prisutna pojava da čak i unutar iste države neka preduzeća napreduju a neka stagniraju ili propadaju. Promjenjena logika tržišta u posljednjih dvadesetak godina uslovlila je da se najvažniji

²⁴ Atkinson, R. D. i Ezell, S. J. (2014): *Ekonomika inovacija, utrka za globalnu prednost*, Zagreb, Mate d.o.o, str. 133.

²⁵ Šlogar, H., (2018): *Procjena inovativnosti s aspekta poduzetničke orijentacije, tržišne orijentacije i orijentacije na učenje*, Sveučilište u Rijeci Ekonomski fakultet, str. 65.

izvori konkurentske prednosti moraju aktivno i kontinuirano tražiti i koristiti, za razliku od oslanjanja samo na niske troškove radne snage i sirovina. Stvaranje konkurentskih prednosti je naročito bitno na razini preduzeća, mada su aktivnosti neophodne za njihovo stvaranje i održavanje u međunarodnim uslovima veoma intenzivne i složene. Kada se jasno definišu ciljevi i prioriteti moraju se prenijeti na sve nivoe duž linije hijerarhije. Korporativno okruženje mora da promoviše dijeljenje cilja, jedinstvo svrhe i osjećaj da se svi zaposleni u preduzeću nalaze na istom putu. Stvaranje ovakvog okruženja nije jednostavan zadatak, ali bez njega, inovacija nema mnogo šansi za uspjeh.

Važnost inovacije kao ključnog instrumenta za ostvarivanje komparativne prednosti među prvima su istakli *Tom Peters*²⁶ i *Gary Hamel*²⁷ osamdesetih godina dvadesetog vijeka, nakon kojih su značaj inovacija potencirale i vlade razvijenih država Zapadne Evrope i Sjedinjenih Američkih Država. Glavni nosioci komparativne prednosti su inovacija i prilagođavanje tržišnim uslovima. Iako devedesete godine prošlog vijeka obilježava značajan rast preduzeća kroz merdžere i akvizicije, mnogi analitičari smatraju da je ovaj način daljeg rasta iscrpljen. Stabilniji rast u budućnosti će morati da se zasniva, prvenstveno na inovacijama i partnerstvima sa drugim preduzećima. Mnoga preduzeća su u prethodnom periodu došla do saznanja da mogu, ukoliko se ne prilagođavaju tržišnim promjenama, za nekoliko godina u potpunosti ostati bez posla. Stoga je veoma važno da organizacija razumije svoj trenutni položaj, gdje želi da ide, koji je njen specifičan kontekst i koja su njena ograničenja.²⁸ Shvatanje onoga što bi se moglo nazvati polazištem organizacije je važno i zbog nivoa u kome su zaposleni otvoreni za promjene. Zaposleni u organizaciji koja je u krizi, biće otvoreniji za promjene od zaposlenih u organizaciji koja ekstremno dobro posluje, što dugoročno može da bude izvor problema za kompaniju koja nije otvorena za promjene.

Prema Majklu Porteru, postoje dva načina da se ostvari prednost u odnosu na konkurentska preduzeća. Prvi način se bazira na nižim troškovima proizvodnje koji se odražavaju u nižim cijenama a dugi na diferenciranju proizvoda što podrazumijeva bolji i kvalitetniji proizvod u odnosu na konkurenciju. Inovacija pretpostavlja i oslobađanje zaposlenih straha od neuspjeha. Kada takva atmosfera zaživi u organizaciji, zaposleni će

²⁶ Peters, T., (1987): *A Word turned upside down*, *Academy of Management Executive*, No. 1., London, str. 233–243.

²⁷ Hamel, G. and Prahalad, C. K., (1994): *Competing for the Future*, MA: Harvard Business School Press, Boston, str. 263–275.

²⁸ Sagić, Z., (2005): *Upravljanje inovacijama kao strategijski faktor razvoja preduzeća*, Ekonomski fakultet Subotica, str. 59.

nastojati da maksimiziraju svoju kreativnost. Za podsticanje inovativnosti neophodno je kreirati adekvatno okruženje kroz motivaciju zaposlenih da inoviraju. Najbolji način stimulanja je učešće zaposlenih u ostvarenoj dobiti kompanije. Neophodno je omogućiti svakom potencijalnom inovatoru da svoje ideje ponudi kompaniji. Tok informacija u okviru organizacije i upravljanje komunikacijom može biti glavni faktor u uspješnoj implementaciji promjene. Dobro sprovedena komunikacija omogućava da zaposleni razumiju da se moraju mijenjati, zašto se od njih traži da urade izvjesne stvari, kako će ih uraditi i kako se to što oni rade uklapa u širi kontekst kompanije. Postoje u praksi preduzeća i drugi načini postizanja rentabilnosti, kao što su traženje državne zaštite, ostvarivanje profita i dobiti na tržištu zahvaljujući resursnim ili trenutnim monopolskim položajem, ili kroz izbjegavanje globalnih industrijskih grana, ali to su rješenja koja dugoročno imaju veoma visoku cijenu.

W. Keegan²⁹ pod konkurentskom prednošću podrazumijeva relativno veću moć jednog preduzeća ili jednog proizvoda u odnosu na druge, što se postiže ulaganjem u istraživačko–razvojne aktivnosti preduzeća³⁰. Sva preduzeća, pa i industrijske grane u pojedinim državama koje su ostvarile trajnu komparativnu prednost, imaju izvjesne sličnosti koje se prepoznaju u inovacijama, jačanju ukupnog sistema vrijednosti i globalnom pristupu. Konkurentska prednost u osnovi nastaje iz poboljšanja, inovacija i promjena. Preduzeća stiču prednost u odnosu na međunarodnu konkurenciju tako što pronalaze nove osnove za razvijanje konkurentске prednosti ili nalaze nova i bolja sredstva za njeno postizanje na stari način. Prošlost svakog od vodećih svjetskih preduzeća otkriva određena ostvarenja sa sličnim karakteristikama, koja uključuju promjene i inovativni pristup preduzeća, gdje inovacija u strateškom značenju obuhvata nove tehnologije, ali i nove metode ili načine na koje se djeluje u poslovnoj praksi koji ponekad izgledaju veoma obično i jednostavno³¹. Sa druge strane, neke inovacije stvaraju prednost kada preduzeće uoči jednu potpuno novu potrebu kupaca ili zadovoljava potrebe nekog tržišnog segmenta koji su konkurenti zanemarili. Azijska preduzeća su često ostvarivale prednost u mnogim industrijskim granama oslanjajući se na manje kompaktne proizvode koje su strani konkurenti zanemarili kao manje značajne i manje profitabilne. Konkurentska prednost obuhvata ukupan sistem vrijednosti kroz čitav niz aktivnosti

²⁹ Keegan, W., Moriarty S., Duncan, T., (1992): *Marketing*, Prentice Hall, str. 204.

³⁰ u međunarodnom kontekstu znači u odnosu na drugo preduzeće ili drugi proizvod koji je prisutan na svjetskom tržištu

³¹ može se manifestovati preko dizajna proizvoda, procesa proizvodnje, pristupa instrumentima marketinga, novog načina obuke, organizacije pojedinih funkcija ili cijelog preduzeća

uključenih u stvaranje i korištenje proizvoda, može se ostvariti promjenom pristupa preduzeća tržištu i održava se putem stalnog inoviranja proizvoda, usluga i proizvodnih procesa.

Malo je konkurentskih prednosti koje se ne mogu kopirati. Zbog toga je neophodno insistiranje na stalnom inoviranju postojećeg sistema rada budući da konkurenti lako potiskuju preduzeća koja zanemaruju inovativne aktivnosti. Ponekad se utvrđeni konkurentski položaji mogu zadržati i dugi niz godina po prestanku unapređenja na osnovu snage početnih prednosti kao što su sirovinske osnove, uspostavljena veza sa potrošačima, ekonomija obima u postojećim tehnologijama i lojalnost distributivnih kanala. Ali i pored navedenog, konkurenti pronalaze načine da zaobiđu takve prednosti otkrivajući bolje i inovativnije radne procese i nastupe na tržištu. Strategije održavanja konkurentskih prednosti koje se zasnivaju na visokoj kvaliteti proizvoda, modernoj tehnologiji i koje kontinuirano rade na unapređenju proizvoda, obično su održivije od onih koje se zasnivaju na cijeni koštanja. Poboljšavanje tehnologije i samog proizvoda je ključ ostvarivanja rasta i opstanka preduzeća u savremenim uslovima.

Brojna suprostavljena objašnjenja konkurentnosti ističu osnovni problem koji svode na dilemu šta je to konkurentna država? Sa jedne strane konkurentnost se posmatra kao makroekonomski fenomen na koji utiču faktori kao što su devizni kurs, kamatne stope i budžetski deficit. Međutim, pojedine države su imale brz rast životnog standarda i pored budžetskog deficita (Japan Italija, Južna Koreja), porasta deviznog kursa valute (Njemačka, Švajcarska) i visokim kamatnim stopama (Italija, Koreja). Sa druge strane, konkurentnost je određivana kao rezultat jeftine i brojne radne snage. Njemačka, Švajcarska i Švedska su napredovale i pored visokih cijena radne snage i određenim razdobljima nedostatka radne snage. Japanska preduzeća su postigla međunarodni uspjeh u mnogim industrijskim granama tek pošto je robotizacija zamijenila veliki dio radne snage. Sposobnost da se bude konkurentan i pored skupe radne snage, čini se mnogo interesantnijim ciljem za jednu državu. Definisane konkurentnosti prema posjedovanju velikih prirodnih bogatstava ispušta iz vida da države poput Njemačke, Japana, Švajcarske, Italije i Koreje, koje su među najuspješnijim državama izvoznicama, imaju ograničene prirodne resurse i prisiljene su na uvoz istih. U posljednjih dvadeset godina, mnogi istraživači su dokazivali da najznačajniji uticaj na konkurentnost ima mogućnost da se država specijalizira u onim granama i segmentima u kojima su njena preduzeća relativno produktivnija od međunarodnih konkurenata. Da bi domaća preduzeća uspješno

poslovala u međunarodnom okruženju, neophodno je da državna uprava usvoji dugoročne strategije, prilagođene globalnoj ekonomiji, koje bi bile zasnovane na naučno–istraživačkom radu, uključujući želju da se smanje troškovi, da se poveća efektivnost, ostvari veće vidljivo prisustvo na svjetskom tržištu i da se održi korak sa konkurencijom. Mogućnost da se neki proizvod dobro pozicionira na globalnom tržištu, može značiti manje proizvodnih pogona, duže proizvodne serije i stoga skraćeno vrijeme transfera i manje proizvoda za skladištenja. Međutim, povezanost sa posljednjim argumentom u prilog globalizaciji treba naglasiti da fokusiranje na mali broj proizvoda ili na globalne brendove zahtijeva ogromna finansijska sredstva za plasman i podršku istim. Stvaranje konkurentskih prednosti je posebno bitno na nivou preduzeća, mada su aktivnosti neophodne za njihovo stvaranje i održavanje u međunarodnim uslovima, izuzetno kompleksne. Ovo je posebno izraženo u pojedinim granama koje su se uveliko globalizovale ili su na putu globalizacije. Stoga su strateški okviri konkurentске prednosti izuzetno značajni kako za efektivno, tako i efikasno, odnosno rentabilno poslovanje. U proizvodnim granama koje su intenzivne sa stajališta znanja, inovativnosti i tehnološkog progresa, a koje su opet ključni faktor uspjeha privrede u cjelini budući da predstavljaju njenu osnovu, komparativne prednosti ne proizilaze iz statičkog poimanja efikasnosti, nego iz inovativne sposobnosti unapređivanja i razvoja proizvoda i usluga. Naslijeđene komparativne prednosti ne mogu biti dugoročni faktor uspjeha ako se zanemari kontinuirani tehničko tehnološki razvoj i inovativne aktivnosti.

Međunarodni institut za razvoj menadžmenta iz Švajcarske je razvio metodologiju za ocjenu faktora međunarodne konkurentnosti kroz istraživanje koje se bazira na stvaranju vrijednosti prvenstveno na nivou preduzeća. Međutim, preduzeća rade u nacionalnom okruženju koje povećava ili ometa njihovu sposobnost da se takmiče na domaćem ili međunarodnom tržištu. Ovaj institut je sve faktore koji povećavaju konkurentnost preduzeća i globalnu konkurentnost privrede svrstao u četiri grupe i dvadeset podgrupa, polazeći od sposobnosti države da stvori i sačuva poslovno okruženje u kojem se preduzeća mogu takmičiti.

Po njima, faktori međunarodne konkurentnosti privrede su definisani na sljedeći način:³²

Ekonomski uslovi:

- konkurencija na tržišnim principima,

³² Competitiveness factors and criteria <http://www.imd.org/wcc/wcc-factors-criteria/>

- više konkurencije na domaćem tržištu omogućava da preduzeća budu konkurentna na međunarodnom tržištu,
- otvorenost prema inostranstvu povećava potencijale države,
- strane direktne investicije povećavaju efikasnost alokacije privrednih resursa i
- konkurentnost izvoza je povezana sa razvojnom strategijom države.

Efikasnost države:

- minimalna intervencija odvojena od stvaranja konkurentskih uslova za poslovanje,
- adekvatni makroekonomski i socijalni uslovi i smanjenje rizika,
- fleksibilnost ekonomske politike u uslovima čestih promena i
- adekvatni obrazovni uslovi i razvoj zasnovan na znanju.

Efikasnost privrede:

- sposobnost menadžmenta da se prilagođava spoljnim okolnostima i uvećava izvoz,
- raspoloživost finansija doprinosi stvaranju nove vrijednosti,
- razvijen finansijski sektor,
- visok i održiv životni standard pretpostavlja integraciju u međunarodnu privredu,
- obrazovna i kvalifikovana radna snaga i
- stavovi zaposlenih takođe utiču na konkurentnost privrede.

Infrastruktura:

- razvijena infrastruktura,
- infrastruktura uključuje efikasne informacione tehnologije i zaštitu okoline,
- efikasna i inovativna upotreba tehnologija,
- investicije u fundamentalna istraživanja, inovacije i stvaranje novih znanja i
- dugoročne investicije u istraživanje i razvoj.

Osnovu prednost svakog učesnika u savremenim ekonomskim tokovima ne čine samo date geopolitičke koordinate, već mnogo više dostignute konkurentske prednosti koje nastaju u procesu specifičnog objedinjavanja napora u procesu njihovog integralnog kreiranja na makro i mikro nivou. Savremena kretanja dovela su do krupnih pomjeranja u shvatanju i ostvarivanju konkurentskih prednosti preduzeća, kao oslonca efikasnosti

ukupnih poslovnih aktivnosti. Tokom posljednje decenije u mnogim industrijama, odnos fiksnih prema varijabilnim troškovima je dostigao nivo koji je pomjerio naglasak u definisanju konkurentske strategije na druge osnove, tako što je bilo neophodno relativiziranje varijabilnih troškova kako bi se finansirali sopstveni fiksni troškovi. Porast učešća fiksnih troškova u ukupnim troškovima odražava povećani značaj fiksnih troškova na račun opadanja, primjera radi, komponente radne snage kao varijabilnog troška u ukupnim proizvodnim troškovima. Drugim riječima, snažan porast značaja ulaganja u istraživanje i razvoj proizvoda ili stvaranje globalnog proizvoda dobijaju sada posebno mjesto. Usaglašavajući sposobnosti koje preduzeće posjeduje na bazi inovativnosti i kompetentnosti sa faktorima uspjeha na ciljnom tržištu preduzeće realno identifikuje svoje skrivene konkurentske prednosti. Konkurentske prednosti preduzeća su izraženije ukoliko su jedinstvenije, što podrazumijeva da ne mogu biti tako lako i jednostavno kopirane. U uslovima kada savremena preduzeća opslužuju potrošače u kontekstu snažnog konkurentskog okruženja, koje je po definiciji sve više globalizovano, za mnoga preduzeća prisutna je potreba za redefinisanjem pitanja šta znači biti uspješan. U praktičnom poslovanju, sposobnost preduzeća da radi u konkretnim uslovima okruženja je vrlo bitna, mada se osnove uspješnih preduzeća nalaze u insistiranju na kvalitetu, inovativnosti i marketingu.

Mnoga istraživanja i analize ukazuju na istorijski potvrđenu činjenicu da su tehnološke promjene bile osnovni i ključni izvor industrijskog rasta i povećanja životnog standarda u razvijenim državama i ekonomijama u razvoju, ali tehnološke promjene shvaćene kao sredstvo, a ne kao cilj promjena. Međunarodna konkurentnost podrazumijeva sposobnost preduzeća, industrija i privrede da izgradi sopstvenu konkurentsku poziciju u okviru nacionalnog tržišnog prostora, ali po međunarodnim kriterijima, odnosno po kriterijima ključnih faktora konkurentnosti koji vladaju u pojedinim djelatnostima ili industrijskim sektorima. Osnova strateške konkurentnosti savremenih preduzeća se kreira u nacionalnom ekonomskom ambijentu.

Možemo zaključiti da je uspješnost inovacije, kao faktora konkurentske prednosti preduzeća, funkcija brojnih faktora kao što su priroda inovacija, uticaj promjene na aktere u lancu vrijednosti, kompetentnosti preduzeća, odnos strateškog menadžmenta prema inovaciji, strategije preduzeća, primjerenosti inovacije i potrebnih resursa, pozicija postojeće tehnologije preduzeća, kao i strateškog karaktera tehnologije u odnosu na postojeću i predviđenu tražnju na tržištu.

1.5. Uticaj zakonske regulative prava intelektualne svojine na ulaganja i inovacione aktivnosti preduzeća

Mnoge države u razvoju su preduzele značajne mjere na jačanju zakonskih regulativa koje se tiču prava intelektualne svojine. Kretanje ka jačem globalnom uređenju prava intelektualne svojine je u skladu sa procesima ekonomske globalizacije, kroz smanjenje barijera za trgovinu, investiranje i tokove prenosa tehnologije. Inovacije, stvaranje znanja i njegovo prilagođavanje dizajnima i tehnikama proizvodnje finalnog proizvoda, su sve više esencijalni za konkurentnost i privredni rast. Tržišta postaju sve integrisanija kroz promjene, kako u tehničko-tehnološkom smislu tako i u globalnim politikama koje usvajaju vlade. Prva grupa se sastoji od opadajućih troškova prevoza, poboljšanja globalnih komunikacija i masovnog povećavanja uticaja informacione tehnologije, dok druga grupa uključuje liberalizaciju trgovine, regulaciju investiranja i smanjenje ograničenja na licenciranje, ubranu privatizaciju državnih preduzeća, usvajanje liberalnije valutne politike koja olakšava slobodnu trgovinu kao i poresku reformu. Bitna osobina kreiranja politike u mnogim ekonomijama devedesetih godina prošlog vijeka bila je zaokret ka olakšanom pristupu tržištu, i kroz jednostranu političku reformu pristupanje regionalnim i multilateralim trgovinskim aranžmanima. Kanali kroz koje globalizacija utiče na ekonomiju uključuju trgovinu, portfolio investicije i inovacione aktivnosti.

Direktan uticaj globalizacije dovodi do većeg uticaja cijena roba i usluga koje vladaju na međunarodnom tržištu kao i veći pristup potrošača i preduzeća svakoj državi koja izvrši liberalizaciju tržišta. Takva tržišta doživljavaju povećanje konkurencije, smanjenja domaće tržišne moći ranijih industrijskih koncerna, realokacije ekonomskih resursa u oblasti sa komparativnom prednošću, opadajuće proizvodne troškove u sektorima sa sve većim povratima na obim i sužavanje ili eliminisanje nekonkurentnih preduzeća. Pritisци konkurencije ohrabruju usvajanje naprednih tehnologija i razvoj visokokvalitetnih, diferenciranih proizvoda i za domaću proizvodnju i za izvoz. Postoji i određena zabrinutost zbog potencijalnih mogućnosti zloupotrebe tržišne moći, budući da su velike međunarodne kompanije stavljene u položaj tržišne dominacije samo zbog svojih prednosti marketinga i/ili tehnološke superiornosti.

Preduzeće sa zaštićenim sredstvima zasnovanim na znanju može izvoziti robu kroz standardne kanale, može proizvoditi lokalno u okviru preduzeća putem stranih direktnih investicija, time direktno kontrolišući proces proizvodnje, može dati licencu ili franšizu

na svoja sredstva nepovezanom preduzeću i na taj način omogućiti lokalnu proizvodnju u zamjenu za određene nadoknade. Preduzeće može ući u zajednička ulaganja koja uključuju sporazum o strateškom partnerstvu kroz zajedničku proizvodnju ili dijeljenje tehnologije. Naravno moguća je i kombinacija gore navedenih mogućnosti.

Odnos između izvoza i jačine lokalnih prava intelektualne svojine analizirao je *M. Penubarti*.³³ Jaka prava intelektualne svojine u svim oblicima kao što su patenti, zaštitni znakovi, autorska prava i trgovinske tajne, pružaju zaštitu izvoznim preduzećima od lokalnog kopiranja, čime se povećava veličina tržišta na kojim nastupaju izvoznici i čime se podstiče proširenje prodaje. Prava intelektualne svojine omogućavaju takvim preduzećima dodatnu tržišnu moć. Vjerovatnije je da će preovladavati u državama sa malim tržištima i ograničenim sposobnostima kopiranja. Analize pokazuje da, ako su drugi uslovi ujednačeni, države sa jačim pravnim regulativama vezanim za prava intelektualne svojine privlače više uvoza. Prava intelektualne svojine bi uvijek trebala imati varijabilan stepen značaja u različitim sektorima, u smislu ohrabrivanja strateških partnerstava u cilju povećanja inovativnih aktivnosti. Investiranje u proizvode i usluge niske tehnologije, kao što su tekstil i odjeća, sklapanje elektronike, distribucija i hoteli, daleko manje zavisi od jačine prava intelektualne svojine nego od ulaznih troškova i tržišnih prilika. Preduzeća koja investiraju u proizvod ili tehnologiju koji su skupi za kopiranje, mogu staviti naglasak na lokalna prava intelektualne svojine pri odlukama o lokaciji, iako opadajući troškovi kopiranja u mnogim sektorima povećavaju značaj prava intelektualne svojine. Preduzeća sa proizvodima i tehnologijama koji se lako kopiraju, kao što su farmacija, hemikalije i i softver, više su zabrinuti zbog sposobnosti lokalnog prava intelektualne svojine sistema da spriječi imitaciju. Preduzeća koja razmatraju gdje da ulože u lokalno preduzeće za istraživanje i razvoj bi obratile posebnu pažnju na zaštitu patenata i trgovinski tajni. Za sve države licenciranje proizvodnje nepovezanim preduzećima se vidi kao rizičnije nego zajednička ulaganja.

Investicija i transfer tehnologije su relativno neosjetljivi na prava intelektualne svojine u industrijama sa standardizovanim, radnom snagom intenzivnim tehnologijama i proizvodima. Investicije koje predstavljaju složene ali lako kopirane tehnologije, će se vjerovatno povećati kako se prava intelektualne svojine pojačavaju budući da takva prava poboljšavaju vrijednost zaštićenih sredstava zasnovanih na znanju, omogućavajući

³³ Penubarti, M., (1995): *How Trade Related are Intellectual Property Rights?*, Journal of International Economics, str. 39.

efikasno iskorištavanje kroz strukture interne organizacije. Implikacija ove logike je da bi države u razvoju trebale razviti interes za poboljšavanje svojih režima prava intelektualne svojine tokom vremena, do sposobnosti da se prihvate i čak razviju sofisticirane inovacije. U ranim fazama svog industrijskog rasta, takve države imaju interes da kopiraju uvezene tehnologije. Kako se države razvijaju, postaju sve više zainteresovane da pooštre prava intelektualne svojine, i da bi privukli najmodernije tehnologije i da bi ohrabrine lokalnu inovaciju.

Tehnološke informacije se šire po preduzećima ili državama kroz nekoliko kanala. Vezano za patente, sa jedne strane, oni olakšavaju prenos informacija koje mogu koristiti konkurentska preduzeća da razviju proizvode koji slijede i da istovremeno ne krše obim patenta. Kako sve više država nagrađuje i provodi patente, trebalo bi da postoji dodatno globalno inoviranje i patentiranje, sa pozitivnim uticajem na inovaciju koja slijedi. Sa druge strane, patenti bi mogli smanjiti difuziju tehnologije dozvoljavajući restriktivne aranžmane licenciranja za određene tehnologije. Kada međunarodni sistem prava intelektualne svojine usvoji jače minimalne standarde, kopiranje postaje teže. Stopa kopiranja opada, što na kraju smanjuje globalnu stopu inovacije, budući da inovativna preduzeća, očekujući sporiji gubitak svojih tehnoloških prednosti, mogu zaraditi veće profite po inovaciji, smanjujući potrebu da se angažuju u istraživanjima i razvoju. Studije međunarodnog ponašanja patentiranja pokazuju da vrijednost patentskih prava varira po državama i oblastima tehnologije, ali je značajna u državama u razvoju, sugerišući da bi jači patenti ohrabрили daljnje istraživanje i razvoj, primjene patenata i rad patenata.

Do stepena do koga su različiti nivoi prava intelektualne svojine po državama, odrednica za lokaciju investicija i prenos tehnologije i trend ka harmonizaciji prava intelektualne svojine bi mogao da kompenzuje takve prednosti. To bi učinilo privlačnijim one države koje ojačaju svoja prava intelektualne svojine ali bi smanjilo relativnu privlačnost državama koje već imaju jaku zakonsku regulativu vezanu za prava intelektualne svojine. Ova harmonizacija globalnih minimalnih standarda predstavlja odličnu priliku za preduzeća koja razvijaju tehnologije i proizvode, budući da više neće morati obraćati toliko pažnje problemima lokalne zaštite i njenog sprovođenja. Umjesto toga, one mogu fokusirati svoje programe istraživanja i razvoja na one oblasti sa najvećim globalnim profitima što znači da prava intelektualne svojine neće više igrati bitnu ulogu u izboru lokacije za plasman investicija. U praksi bi se moglo desiti da efektivna prava intelektualne svojine imaju veću ulogu u signaliziranju potencijalnim investitorima da

određena država priznaje prava stranih preduzeća da donose strateške poslovne odluke bez miješanja vlade. U tom smislu, liberalizacija trgovine nije dovoljna da pruži uvjeravanja da ekonomija postaje otvorenija za međunarodnu trgovinu. Pristup tržištu bi mogao ostati blokiran neefikasnim propisima vezanim za investiranje, ograničenim pravima formiranja preduzeća, kontrolama kredita, proizvodnje, i tržišta, proizvoljnim porezima, ograničenjima na licenciranje i slabim pravom intelektualne svojine. Potreba da se ostvari pristup tržištu kroz racionalizaciju tih internih barijera je sada na vrhu programa međunarodne trgovinske politike. Neki posmatrači takođe smatraju da pravo intelektualne svojine prenosi obavezu da se pređe sa netransparentnih na transparentne zakonske sisteme i na profesionalizam u javnom rukovođenju.

Kako pravo intelektualne svojine dobija na značaju za međunarodno investiranje, usvajanje kvalitetnijih zakonskih regulativa je postalo bitan signal da vlade prelaze na poslovno povoljnije okruženje za strane investitore. Cilj je da se kroz ovaj vid stimulacija privuče što je moguće više investicija u razne privredne oblasti. Danas postoji malo dokaza koji sugerišu da investicije reaguju na ovaj signal, ali vjerovanje u njegov značaj raste u ekonomijama u razvoju. Ovaj fenomen objašnjava zašto su mnoge siromašne države pojačale svoje zakonske regulative vezane za prava intelektualne svojine i njihovo sprovođenje, uprkos ozbiljnim pitanjima koliko je to isplativo uraditi. Mogućnost zaostajanja u globalnoj konkurenciji za kapitalom i tehnologijom je nadvladala nad dubljim analizama koristi i troškova koje ova regulativa nosi sa sobom. Iako se njihovi uticaji razlikuju po državama, investicije i licenciranje nose veliko obećanje vezano za poboljšanje efikasnosti i rasta u državama u razvoju, posebno onima kojima nedostaje kapital, koje su daleko od efikasne proizvodne granice i imaju ograničene menadžerske i preduzetničke talente. Ti tokovi pružaju pristup tehnološkim i menadžerskim sredstvima stranih transnacionalnih korporacija, koje daju i direktan podsticaj produktivnosti i značajne koristi od proširenja potražnje sa jednog proizvoda na drugi sličan proizvod zbog nedovoljne ponude. Te koristi, dobijaju pomoću nekoliko mehanizama, uključujući kretanje obučene radne snage među kompanijama, inovaciju proizvoda kroz legitimno pripremanje patenata i autorskih prava, usvajanje novijih i efikasnijih specijalizovanih ulaza koji smanjuju troškove proizvodnje. Korisni uticaji stranih direktnih investicija i prenosa tehnologije ne dolaze bez troškova. Nameće se pitanje da li su pozitivni efekti dovoljni da kompenzuju profite koje ostvaruje transnacionalna korporacija. Budući da su repatrijacija profita i nadoknade za licence plaćanja koje države u razvoju vrše za kapital

koji ulazi, tehnologiju i napredne usluge od proizvođača, uslovi ove razmjene mogu biti nepovoljni u društvenom, ako ne u individualnom smislu. Situacija može biti pogoršana ukoliko se transnacionalna korporacija bavi praksom zloupotrebe svojih zaštićenih tržišnih pozicija u iskorištavanju jačih prava intelektualne svojine. Takve zloupotrebe bi se mogle pojaviti u postavljanju restriktivnih uslova licenciranja, zahtijevanju koncesija kao uslov za isporuku nove tehnologije, bavljenju vezanim prodajama, vezivanju tehnoloških oblasti kroz ugovore o unakrsnom licenciranju, uspostavljanju vertikalnih kontrola kroz distributivne centre koji onemogućavaju konkurenciju proizvodu, diskriminaciju cijena i sl. Na taj način, države bi mogle uočiti kako određeni sektori njihovih ekonomija padaju pod sve veću kontrolu transnacionalnih korporacija kroz iskorištavanje njihovih specifičnih prednosti, uključujući komercijalne nazive, patentiranu tehnologiju, marketinške vještine i ekonomije obima. Prava intelektualne svojine ne stvaraju neophodno monopolske pozicije na tržištu koje rezultiraju visokim cijenama, ograničenim pristupom i ekskluzivnom upotrebom tehnologija. Osim u posebnim sektorima, nisu česti slučajevi u kojima vlasnik patenta ili vlasnik autorskog prava postaje monopolist. Postoje još uvijek konkurentni proizvodi i tehnologije koje ne krše prava svojine. U tom kontekstu, mnogo zavisi od obima patentnih zahtjeva za zaštitu proizvoda i procesa i od tehničkih osobina invencije. Na primjer, niski patentni zahtjevi za patente su relativno laki za invenciju stvaranjem inovacije koja se nastavlja na prethodnu.

Zagovarači jakih prava intelektualne svojine tvrde da one stvaraju konkurenciju sa dugoročnim koristima za potrošače. Informacija se onda može upotrijebiti da se razvije novi proizvod ili proces koji je konkurencija originalu. Ova inkrementalna priroda inovacije je ključna činjenica u tehničkom napretku. Prava intelektualne svojine mogu povećati troškove imitacije ali vjerovatno ne usporavaju značajno konkurentnu inovaciju proizvoda. Patenti i zaštitni znakovi pružaju veću sigurnost preduzećima, smanjuju troškove prenosa tehnologije i olakšavaju praćenje rada koncesionara. Dodatno licenciranje moglo bi onda rezultirati većom prilagodljivom inovacijom u preduzećima korisnicima. Jačanje prava intelektualne svojine u ekonomijama u razvoju obećavaju dugoročne koristi pošto privlače investicije i licenciranje i istovremeno ohrabruju inovaciju na osnovu ranijeg proizvoda. Ovaj ishod će se vjerovatno javiti samo ako implementaciju jačih prava intelektualne svojine prate komplementarne politike koje stimulišu dinamičnu konkurenciju. Slobodniji pristup tržištu, zajedno sa pravilima konkurencije u povezanim regulatornim sistemima, obećava da će stimulisati dobijanje

najveće neto koristi od ulazne investicije. Ekonomije koje žele da povećaju svoju privlačnost za investitore morale bi prvo da preduzmu značajne korake ka liberalizaciji tržišta. Iako su pravila Svjetske trgovinske organizacije obavezala većinu država da uklone trgovinske barijere, daljnje smanjenje tarifa i uklanjanje netrgovinskih barijera bi dalo važan signal stranim investitorima. Regionalna trgovinska integracija, posebno sa razvijenim ekonomijama koje mogu biti izvor dodatnih direktnih investicija, bi mogla pomoći u ovom procesu. Međutim, takvi dogovori takođe nose i potencijalne probleme za neprilagođene ekonomije i trebali bi biti pažljivo razmotreni u svakom slučaju.

Prava intelektualne svojine su važna u programima razvoja tehnologije. U primjeni jačih prava intelektualne svojine, ekonomije u razvoju moraju da nađu odgovarajuću ravnotežu između potreba za kupovinom tehnologije, pristupa tržištu i difuzije informacija. Većina država će htjeti da usvoji set zakonskih regulativa vezanih za prava intelektualne svojine koji ne stavljaju pronalazače i kreatore proizvoda koji slijede u značajno nepovoljan položaj, dozvoljavajući razumne izuzetke fer upotrebe, izdavanjem obaveznih licenci pod strogo definisanim uslovima i pažljivo definišući obim zaštite. Osim toga, biće važno odrediti efikasna pravila konkurencije da bi se osiguralo da su sistemi prava intelektualne svojine konkurentni. Svaka od ovih političkih inicijativa zahtijeva razvoj značajne administrativne i sudske prakse.

Iako postoje indikacije da jačanje prava intelektualne svojine može biti efikasna stimulacija za investicije, to je samo komponenta šireg spektra faktora. Kreatori politike bi trebali prepoznati komplementarnosti između prava intelektualne svojine, liberalizacije tržišta i deregulacije politika razvoja tehnologije i režima konkurencije. To su kompleksna pitanja, koja dovode do komplikovanih razmjena za učesnike na tržištu. Vlade mogu da posvete značajnu pažnju i analizu osmišljavanju načina za osiguranje da će njihove države ostvariti neto dobiti od jačih prava intelektualne svojine. Osnovni problemi sa kojim se susrećemo kod istraživanja odnosa prava intelektualne svojine i investicija su problemi mjerenja istih. Teško je obuhvatiti ekonomske stimulacije koje daju sistemi zakona, propisi i samo sprovođenje istih, kao što su prava intelektualne svojine, u međunarodnom indeksu. Za razliku od poreza i tarifa, koje uspostavljaju mjerljive cjenovne izraze koji se mogu iskalkulisati prilikom procjenjivanju njihovih ekonomskih uticaja, prava intelektualne svojine čine dio poslovnog okvira i mogu imati varijabilne uticaje u različitim situacijama.

2. SAVREMENI OBLICI SARADNJE I PODRŠKE PREDUZEĆA NA POLJU INOVACIJA U USLOVIMA GLOBALIZACIJE

2.1. Globalizacija kao pokretač novog ekonomskog poretka u međunarodnim ekonomskim odnosima

U ovom dijelu rada će se ukazati na osnovne tendencije razvoja svjetske privrede. U funkciji toga će se posmatrati internacionalizacija proizvodnje, transnacionalni karakter njegove akumulacije, uloga istraživanja i razvoja kao i ubrzani procesi globalizacije. Ove promjene pokazuju da samo otvorene ekonomije koje su spremne da prihvate novu logiku tržišta i prilagode svoju privrednu i industrijsku strukturu tim procesima mogu da računaju na međunarodne, a samim tim i ukupne ekonomske efekte. Značaj ovih teorijskih uvida za privredu Bosne i Hercegovine je veliki, s obzirom da ove promjene potenciraju činjenicu da domaća tržišta ne mogu više biti zaštićena na stari način, odnosno izolovana od međunarodne konkurencije niti se mogu postaviti kao okvir za proizvodnu ili tržišnu ekspanziju u narednom periodu.

U današnjoj ekonomiji bez granica, djelovanje „nevidljive ruke tržišta“ ima domet i snagu dalje od bilo čega što je Adam Smit ikada mogao da zamisli. U njegovom dobu ekonomska aktivnost se odvijala na prostoru koji je pretežno bio ograničen političkim granicama nacionalnih država. Sve je više onih koji ukazuju na opasnost da globalizam predstavlja vodeću ideologiju svjetskog poretka u dvadeset prvom vijeku. Globalizacija, kao kompleksan proces, zahvata različite sfere i ima različite dimenzije. U tom smislu može se govoriti o dimenzijama globalizacije kao što su tehnološka, ekonomska, politička, informaciona, kulturna... Globalizacija se može analizirati i kroz interakciju sistema suverenih država, svjetske kapitalističke ekonomije, međunarodne podjele rada, svjetskog vojnog poretka, kulturno-komunikacijske globalizacije... Globalizacija je izuzetno zanimljiv i svuda prisutan fenomen, a jedna od karakterisitka ekonomske

globalizacije je liberalizacija međunarodne razmjene roba i usluga. Savremena globalizacija daleko prevazilazi sve što je do sada poznato. S obzirom da je uglavnom koncentrisana na razvijene države, ima za posljedicu povećanje nejednakosti i siromaštva u svijetu.

Pitanje koje se samo nameće je da li je globalizacija stvar izbora. Prihvatanje činjenice da je globalizacija neminovna ne znači mirenje sa trenutnom situacijom nego preuzimanje aktivne uloge usmjerene ka otklanjanju ili ublažavanju negativnih efekata ovog procesa. Globalizacija ukazuje na visok stepen međuzavisnosti i integrisanosti međunarodne zajednice. Radi se o dubokoj ekonomskoj, socijalnoj, kulturnoj i političkoj interakciji nastaloj nakon ukidanja prepreka razvoju i dinamici globalnih procesa, koje su djelimično bile rezultat djelovanja vlada pojedinih država, a dijelom i prirodnih specifičnosti kao što su geografska udaljenost, jezik, religijske i kulturne razlike i slično. Jačanje procesa globalizacije u posljednje dvije decenije rezultat je prije svega tehnoloških promjena i njihovog uticaja na redukovanje ili eliminisanje prirodnih barijera.

Ukoliko prihvatimo da slobodno kretanje roba i kapitala predstavlja značajnu karakteristiku ekonomske globalizacije, možemo tvrditi da ona nije potpuno nova pojava. Visok stepen integrisanosti međunarodne zajednice bio je prisutan krajem devetnaestog i početkom dvadesetog vijeka, tačnije od 1870. do 1914. godine. To je period koji karakteriše brzi rast svjetske privrede, baziran na ekspanziji međunarodne razmjene i slobodnom kretanju kapitala. Robe su se razmjenjivale uglavnom neometano i pored protekcionističke spoljnotrgovinske politike Sjedinjenih Američkih Država i djelimično Njemačke. Tokovi kapitala i kretanja radne snage između država i kontinenata su također bili bez barijera.

Prva era globalizacije je okončana I svjetskim ratom. Taj period je u nekoliko vodećih država Evrope praćen visokom inflacijom i makroekonomskim turbulencijama dvadesetih godina i završen je velikom ekonomskom krizom tridesetih godina i II svjetskim ratom. Dolazi do povećanja carina, ograničavanja kretanja radne snage kao i regulisanja tokova kapitala kroz intervencije centralnih banaka. Uvođenjem trgovinskih barijera zaustavljen je proces globalizacije. Period krajem četrdesetih i početkom sedamdesetih godina naziva se zlatnim godinama kapitalizma i karakteriše ga stabilnost, brzi rast i prosperitet. Bazirao se na globalno i nacionalno regulisanoj tržišnoj ekonomiji koja se može definisati kao bezbroj globalnih i regionalnih institucija zaduženih za

održavanje stabilnosti i pomaganje u razvoju, dopunjenih nacionalnim institucijama čiji je cilj bio obezbjeđenje socijalne zaštite i učešća u rastu. Država je takođe trebala da sprovodi makroekonomsku politiku usmjerenu prema održavanju pune zaposlenosti. Zlatno doba kapitalizma je u industrijskim državama završeno sa dva naftna šoka sedamdesetih godina, dok su države u razvoju u istom periodu uzimale značajne pozajmice što je dovelo do krize prezaduženosti osamdesetih godina prošlog vijeka. Globalna ekonomija krajem dvadesetog vijeka liči, u nekim aspektima, na liberalni ekonomski poredak prije 1914. godine u smislu mnogo otvorenijeg režima za međunarodnu razmjenu, strane direktne investicije i druge oblike kretanja kapitala. Druga etapa globalizacije je takođe bila uslovljena smanjenjem ili ukidanjem barijera u različitim segmentima života što je u značajnoj mjeri posljedica razvoja tehnologije. Snižavanje trgovinskih barijera, kao i prepreka kretanju kapitala započeto je prvo u razvijenim državama, da bi tek u posljednje dvije decenije došlo do liberalizacije i u državama u razvoju i u privredama u tranziciji. I pored uočavanja sličnosti između procesa globalizacije prije jednog vijeka i danas, većina autora navodi da je globalizacija u savremenim uslovima bez presedana. To se argumentuje i podacima o međunarodnoj razmjeni koji potvrđuju da je ona danas ubjedljivo značajnija nego prije jednog vijeka.

Pod ekonomskom globalizacijom se često podrazumijeva stvaranje jedinstvenog svjetskog tržišta bez barijera, a da bi se pokazalo da svjetska privreda ide u tom pravcu koriste se podaci o međunarodnoj razmjeni roba i usluga. Čitav poslijeratni period karakteriše brži rast međunarodne trgovine od svjetskog outputa što se uzima kao pokazatelj sve veće međuzavisnosti država. Kao faktori koji su pomogli tako značajnom rastu svjetske trgovine navode se, između ostalog, smanjenje troškova transporta, snižavanje trgovinskih barijera i barijera u informacijama. Takođe je došlo do snižavanja protekcionističkih mjera što je imalo za posljedicu stvaranje otvorenijeg svjetskog tržišta za robe i usluge. Nosioc ovog procesa je bio GATT³⁴ i zahvaljujući pregovorima u rundama tarifskih pregovora u okviru GATT-a prosječne carine su snižene na oko 4% nakon Urugvajске runde pregovora. Sa snižavanjem carinske zaštite došlo je do rasta i nivoa i obuhvatnosti necarinskih barijera, ali one nisu značajnije pogodile svjetsku trgovinu. Iako je prisutan kontinuirani rast svjetske trgovine u proteklih sto i više godina, može se reći da je danas trgovina mnogo značajnija nego što je to bio slučaj na početku posmatranog perioda. Prije svega, došlo je do promjene u strukturi međunarodne

³⁴ od 1995. godine Svjetska trgovinska organizacija

razmjene roba i sve veći dio proizvodnje se plasira na međunarodno tržište. Međunarodna trgovina dobija na značaju i kao rezultat rasta proizvodnje i trgovine transnacionalnih kompanija. Direktne investicije, koje se za njih vezuju, su u principu komplementarne ili su substituti za međunarodnu trgovinu. Strane investicije su dodatno povećale međunarodnu razmjenu usluga. One se stranom kupcu mogu isporučiti ili putem izvoza ili osnivanjem stranih ekspozitura što je omogućilo međunarodnu konkurenciju u okviru ovog sektora. Strane direktne investicije danas služe kao značajna integraciona snaga koja je nedostajala prije jednog vijeka pošto ne samo da olakšavaju trgovinu već dovode do veće međunarodne konkurencije u onim sektorima čiji se proizvodi teško razmjenjuju preko granice.

Pristalice globalizacije, shvaćene kao liberalizacija razmjene i slobodno tržište (kako unutar države tako i između država), ističu da otvaranje tržišta i tokova kapitala međunarodnoj konkurenciji u kratkom roku povećava bogatstvo većine građana, a u dugom roku gotovo svih. Međutim, neophodno je istaći da proces globalizacije ima dvije strane, pored prednosti koje ima u smislu bržeg razvoja dijela svijeta, on ima i svojih loših strana. Protivnici globalizacije naglašavaju da je njena najteža posljedica povećanje ekonomske nejednakosti i siromaštva u svijetu. Navodi se da je značajan dio svjetske populacije van procesa globalizacije bez mogućnosti da u njemu uzme učešće.³⁵

Sintezom ranije navedenih nalaza, dolazimo do zaključka da proces globalizacije ima sljedeće važne karakteristike:

- Globalizacija je evolucionarni proces, budući da se „ponaša“ po modelu koji je saglasan sa teorijom o opštem evolucionom sistemu. Globalizacija se obavlja pomoću dva bitna mehanizma: mehanizam generisanja noviteta i mehanizam razvijanja konkurentne sposobnosti i selekcije noviteta.
- Globalizacija se odvija pomoću lokalizacije.
- Globalizacija je proces koji stalno širi svoj obuhvat.
- Globalizacija kao generator promjena je istovremeno remetilački i modernizacijski proces. Kao remetilački proces mijenja distribuciju prividnih i stvarnih dobitaka i gubitaka i stoga generiše otpore i potpore.
- Globalizacija, kao svaki evolucionarni proces, vodi povećanju varijeteta i

³⁵ Prekajac, Z., V., (2002): *Proces globalizacije i liberalizacija međunarodne razmene – uzrok ili posledica*, Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici br.7, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, Subotica, str. 65–76.

kompetitivne sposobnosti elemenata tog varijeteta.

- Sa ekonomskog stanovišta, globalizacija, prije i efikasnije nego bilo koji drugi proces vodi ka rastu blagostanja budući da na globalnom nivou, vrši „najbolju moguću“ podjelu rada.
- To je proces sa kompetitivnim elementima, pa su manje mudri, manje sposobni i manje efikasni, ujedno i manji relativni dobitnici (ili veći relativni gubitnici u ishodima globalizacije).
- Globalizacija je vještački, od čovjeka i ljudskih zajednica, pokretan, oblikovan, vođen i obavljan proces, pa se samo vrijednosno mogu ocjenjivati njegova svrsishodnost, kvalitet i efekti.
- Distribucija moći je jedan od ključnih faktora i ciljeva procesa globalizacije.³⁶

2.1.1. Uticaj moći na svjetski ekonomski poredak

Globalizacija, sama po sebi, kao izraz naučno–tehnološkog progresa, nije negativna pojava, posebno kada svojim posljedicama u razvoju međunarodnih odnosa ne poništava identitet nacionalnih i kulturnih kolektiva, već ih ujedinjuje i integriše. Međutim, treba istaći da globalizaciju monopolske snage u savremenom svijetu mogu instrumentalizovati i zloupotrijebiti u svrhe ekonomske dominacije. Na planu geopolitike 70–ih godina skoncentrisalo se nekoliko krupnih događaja koji su mogli da destabilizuju svjetsku privredu: proces dekolonizacije, koji je dao velike podsticaje tim državama u borbi za političku i ekonomsku nezavisnost; širenje pokreta nesvrstanosti i afirmisanje novih načela međunarodnih političkih i ekonomskih odnosa i novi međunarodni ekonomski poredak sa ciljem sprečavanja tendencija rasta jaza između bogatih i siromamšnih kao stalne strukturne tendencije postojećeg poretka. U isto vrijeme krupni kapital se mobilise u pravcu stabilizacije svjetskog kapitalističkog poretka. Razvijene države, posebno Sjedinjene Američke Države, jačaju svjetsku ekspanziju finansijskog kapitala, oslanjajući se na transnacionalne kompanije koje su najbolje odgovorile svjetskoj ekonomskoj krizi, uspostavljajući viši stadij u međunarodnoj centralizaciji kapitala.

Razvijeni svijet je pod uticajem novog ciklusa tehnološke revolucije zakoračio u procese izmjena tehnoloških osnova cjelokupnog privrednog i društvenog života, sa dugoročnim

³⁶ Sagić, Z., (2016): *Inovacije i preduzetništvo*, Visoka poslovno–tehnička škola strukovnih studija, Užice, str. 72–73.

uticajem na razvoj odnosa u svijetu. Krajem 80-ih godina stvoreni su na globalnom planu povoljniji uslovi i nove perspektive za pokretanje inicijativa za promjenu postojećih odnosa i uspostavljanje novih relacija, ali su početkom 90-ih godina uslijedile prognoze o umjerenom ritmu privredne aktivnosti u vodećim razvijenim državama. Tada formirani odnosi u svjetskoj privredi su značajnije određivali globalne smjernice privrednih i političkih kretanja u svijetu. U istom tom periodu, predsjednik Američke administracije *G. Bush* u međunarodnu retoriku uvodi termin novi svjetski (ekonomski) poredak. Pitanje uspostavljanja novog svjetskog ekonomskog poretka, aktuelno je zbog toga što je tu riječ o stanju i tendencijama u razvoju međunarodnih odnosa. Kada govorimo o globalnom aspektu uspostavljanja novog ekonomskog poretka, jedni smatraju da je u pitanju samo političko-propagandni slogan koji nije utemeljen u političkoj, pravnoj i ekonomskoj strukturi međunarodnih odnosa, dok drugi smatraju da smo svjedoci stvaranja osnova i kontura jednog novog poretka. Pojednostavljene podjele svijeta na bogati sjever i siromašni jug više ne prikazuju pravo stanje stvari u međunarodnom ekonomskom poretku. Razlikovanje centra, poluperiferije i periferije u osnovi portretiraju stvarnost međunarodnih ekonomskih odnosa savremenog svijeta.

Siromaštvo velikih razmjera, praćeno milionima beskućnika i nezaposlenih čiji se broj neprekidno uvećava, kontinuiranim smanjivanjem troškova u korist što brže oplodnje uloženog kapitala i većih profita, procesa globalizacije međunarodne ekonomije, migracije i nedovoljna uhranjenost stanovništva su veoma prisutne pojave i unutar najrazvijenijih država. U najnerazvijenijim državama svijeta postoje primjeri velikog bogaćenja, često kriminalizovanih političkih, vojnih i privrednih vrhuški. Najvažniji razlog prevaziđenosti ovakvih podjela je činjenica da u pogledu materijalnog bogatstva i razvijenosti, mogu i moraju da se prave podjele i unutar grupacije razvijenih i država u razvoju na njihove centre i periferije. Samo u tom slučaju bi statistički podaci koji se u posljednje vrijeme publikuju dobili potpuni smisao na način da se sagleda koliki dio stanovništva koristi najveći dio društvenog bruto proizvoda. Stanje u svjetskoj privredi i međunarodnim svjetskim odnosima više govori o mogućnostima velikog svjetskog nereda, nego reda u okvirima novog ekonomskog poretka. Ekonomski najrazvijenije države, okupljene u G-7³⁷ odlučuju, ne samo o privrednim i finansijskim pitanjima nego

³⁷ grupa sedam najrazvijenijih država

i o pitanjima međunarodnog mira i bezbjednosti, dakle o svim pitanjima od opšteg značaja za svjetsku privredu i politiku.

Globalizacija, zajedno i uporedo sa liberalizacijom, odlikuje novi međunarodni ekonomski poredak u posljednjih tridesetak godina i podrazumijeva nastojanja da se za pristup kapitala i njihovih prodavaca i kupaca otvore sva svjetska tržišta. Ta nastojanja idu uporedo sa objektivnim posljedicama visoke tehnološke razvijenosti i velikom trkom za što većim profitom. Ova dva procesa, liberalizacija tržišta i globalizacija ekonomije, se međusobno dopunjavaju: strana tržišta se i otvaraju da bi najveću korist ostvarile razvijene države. Globalizacijom se ostvaruje visoka konkurentnost: smanjenjem proizvodnih troškova, dolaskom do jeftinijih sirovina i korišćenjem neuporedivo jeftinije radne snage. To bi se moglo smatrati suštinom globalizacije. U trci za smanjenjem troškova, vlade država u razvoju i nerazvijenih država uglavnom nijemo prate kako im gotovo sve poluge uticaja na vlastitu ekonomije klize iz ruku. Odgovor na pitanje da li u međunarodnim odnosima, u kojima se neprekidno i simultano odvija proces građenja i razgrađivanja sistema ravnoteže snaga, uopšte može da bude stvoren „novi ekonomski poredak”, može da se potraži i nađe u istoriji koja je puna primjera uspostavljanja novih poredaka koji to, iz mnogih razloga, u stvari nisu bili. Moglo bi se reći da su velike svjetske sile uvijek na isteku ratova, ne izuzimajući iz tog konteksta ni hladni rat, nastojale da uspostavljanjem novog poretka ostvare svoje interese i pretenzije, kao i da nametnu svoj sistem vrijednosti, ali da struktura i dinamizam međunarodnih odnosa i stalne promjene u rasporedu snaga ne dozvoljavaju da to i do kraja sprovedu u praksi. Nema temeljnih promjena: osnovna pravila ostaju ista kao što su i bila, pravila zakona i ekonomske racionalnosti za nerazvijene i države u razvoju, i pravila snage, državne moći i intervencije za razvijene države. U cijelom tom poretku, Bosna i Hercegovina mora da pronađe svoje mjesto, da bi mogla ekonomski da napreduje.

Nemoguće je govoriti o poretku, a da se istovremeno ne govori i o moći. Ogroman značaj moći je najbolje iskazao Bertrand Rasel rekavši da „ono što je energija za fiziku, to je moć za društvene nauke“. U međunarodnoj politici, kao politici sile i moći, za većinu analitičara nema dileme da jaki čine ono što hoće a slabi prihvataju ono što moraju. Moć jedne države u međunarodnim odnosima je određena stanovništvom, veličinom i osobenostima teritorije, privredom, vojskom... Međutim ovo je veoma pojednostavljeno viđenje moći. Šta je moć uopšte i, posebno, šta je moć u međunarodnim odnosima? U kojim vidovima se moć ispoljava? Kako izmjeriti moć? To su sve pitanja na koja je

neophodno odgovoriti da bi se najbolje odredio odnos između moći i poretka. Borba za moć je istovremeno borba za uticaj i borba za nametanje volje drugima. To je posebno vidljivo u međunarodnom sistemu kome nedostaje naddržavno tijelo koje bi bilo nezavisno od velikog uticaja dominirajućih država i gdje svaki učesnik traži bezbjednost u oslanjanju na vlastitu moć i gledajući oprezno na moć svojih susjeda. Neki analitičari moć dijele na tvrdi ili materijalnu i meku ili nematerijalnu. Pod materijalnom moći podrazumijevaju tačno mjerljive faktore moći kao što je ukupni društveni proizvod, broj stanovnika, tehnološki i proizvodni nivo privrede kao i vojna moć. Pod nematerijalnom moći podrazumijevaju nacionalnu volju, diplomatsko umijeće, podršku koju vlast uživa u sopstvenom narodu. Nematerijalna moć naročito dolazi do izražaja u snazi ideja najčešće izraženoj u privlačnosti određenog pogleda na svijet, poretka vrijednosti, kulturno – umjetničkim tvorevinama...³⁸

Kada se radi o izučavanju odnosa poretka i moći to znači da ono što određuje mjesto jedne države ili naroda u svjetskom sistemu nije samo uporedni stepen ekonomsko–tehnološkog razvoja, finansijska snaga, vojna moć, geografsko–fizička obilježja prostora, položaj i veličina teritorije, broj i struktura stanovništva i prirodna bogatstva nego i vještina i kvalitet međunarodne politike, nacionalna solidarnost stanovništva, politička darovitost i karakter vladajuće elite, sistem saveza kao i tzv. nove dimenzije moći (uticaj na donošenje odluka u radu međunarodnih institucija, međuzavisnost, i dr.). Ako se govori o tome ko presudno utiče na raspored snaga u međunarodnom ekonomskom poretku, politika ili ekonomija, stvar je još komplikovanija nego u slučaju kada govorimo o odnosu moći i poretka. Riječ je o odnosu međusobnog uslovljavanja i obostranog uticaja gdje je teško pouzdano odrediti pretežnost jedne ili druge strane. Henri Kisindžer, premda često ističe veliki uticaj i značaj ekonomskog faktora za raspored snaga u međunarodnom ekonomskom poretku, slično De Golovom iskazu da „ekonomija slijedi politiku”, daje prednost politici u odnosu na ekonomiju.³⁹

Brojni analitičari međunarodne politike smatraju da je ekonomska moć danas, više nego ikada ranije, „valuta u međunarodnim odnosima”. Shodno tome može se zaključiti da ekonomska hijerarhija svjetskog poretka presudno određuje raspored moći u novom svjetskom poretku. Bez upotrebe moći, politički poredak, a samim tim i ekonomski poredak, ne bi mogao da bude ustanovljen ni održavan. U čitavoj teoriji međunarodnih

³⁸ Russel, B., (1976): *A New Social Analysis*, Mladost, Zagreb, str 12.

³⁹ opširnije: Kissinger, H., A., (1994): *Diplomacy*, Simon/Schuster, New York

ekonomskih odnosa se teško može naći pristup istraživanju i promišljanju moći koji bi bio dovoljno obuhvatan zbog čega se mogu sresti različita razvrstavanja odnosa moć – međunarodni i/ili svjetski ekonomski poredak. Necjelovitost u pristupu se vidi i tako što se jednom govori o regionalnom, kontinentalnom ili svjetskom poretku, drugi put samo o finansijskom, ekonomskom, političkom ili o kulturno–civilizacijskom poretku.

Stratezi novog ekonomskog poretka pošli su od uvjerenja da je došao pravi trenutak transformacije i preraspodjele svjetske moći, koja pored ekonomske i vojne sve više uključuje i druge faktore, kao što su naučno tehnološka dostignuća, oblikovanje međunarodnih komunikacija i informacija, kulturne i druge društvene vrijednosti.⁴⁰ Vizija koncepta novog svjetskog poretka svoje uporište nalazi u ideologiji globalizma. Proces globalizacije predvode najveće transnacionalne korporacije koje zbog njihove snage, koja prevazilazi jačinu mnogih nacionalnih država i to ne samo onih iz država u razvoju, nazivaju „imperijalnim korporacijama“. Moć da se organizaciono, tehnološki i strateški postave tako da prevaziđu vremenska i prostorna ograničenja, nacionalne granice, običaje, jezičke pa i ideološke barijere, stavlja savremene transnacionalne korporacije u istu ravan sa nacionalnim državama kao subjektima međunarodnih ekonomskih odnosa. Ekonomska moć transnacionalnih korporacija sputava ambicije i mogućnosti država, dok najveći dio državne moći ostaje unutar nacionalnih granica. Transnacionalne korporacije lako prevazilaze ograničenja nametnuta nacionalnim granicama.

Pravo ekonomski jačega ostalo je i dalje pravo koje daje pečat današnjem svijetu u međunarodnim ekonomskim odnosima. Bitak novog svjetskog (ekonomskog) poretka je maksimalno iskorišćavanje privredno slabijih. To djeluje odlučujuće na širenje jaza između razvijenih i nerazvijenih država i jača opšte protivrječnosti u savremenom svijetu. Gube se i prekrajaju državne granice koje kapital lako transformiše. Proces globalizacije, naročito u ekonomskoj sferi, se ubrzava ali on ne nosi u sebi začetke novog bezbjednijeg poretka, ne podstiče demokratizaciju, niti stremi ka socijalnoj pravdi. Prije bi se moglo reći da ulazimo, ako već nismo i ušli, u jedno novo razdoblje haosa u kojem neizvjesnost postaje jedina izvjesnost.

⁴⁰ Acin, Đ., (2000): *Novi svetski poredak*, Anali ekonomskog fakulteta u Subotici br. 5, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, Subotica, str. 65–73.

Svjedoci smo međusobno suprotstavljenih dinamika integracija i dezintegracija kojim se stvara novi svjetski ekonomski poredak. S jedne strane imamo veliki broj država koje nastoje da se udruže radi stvaranja cjelina, najčešće ekonomskih, koji bi ih činile ekonomski snažnijim i manje ranjivim, a sa druge strane imamo procese dezintegracija država. Rješenje ovog problema na međunarodnom planu bi bili, prije svega naponi da se ponovo izgradi međunarodna zajednica sa redefinisanim (novom) ulogom međunarodnih organizacija i institucija, manje zavisnih od Sjedinjenih Američkih Država i više osjetljivih prema siromašnim i nerazvijenim državama. Na socijalnom planu to bi bio svojevrsni povratak vrijednostima socijalne države u kojoj bi čovjek bio najviša vrijednost, a zakoni tržišta podređeni njegovom blagostanju. Bez uspostavljanja svjetske ravnoteže snaga tako nešto je teško izvodljivo. U stvarnim međunarodnim odnosima, međunarodno javno pravo i međunarodne organizacije su postali instrumenti najmoćnijih za ostvarivanje njihovih posebnih interesa.

2.2. Uloga transnacionalnih preduzeća u uslovima globalizacije tržišta i transfera tehnologije

Istraživanje u ovom dijelu disertacije ispituje i prati ulogu koju transnacionalne kompanije, putem direktnih investicija, imaju u oblastima kao što su međunarodna trgovina, zaposlenost, transfer tehnologije, inovacije, ekonomski rast i uopšte razvoj. Shvatanje ovih kanala prenosa uticaja stranih direktnih investicija je izuzetno važno za razvoj odgovarajućih inovacionih politika.

Jedan od eminentnih autora i istraživača u oblasti poslovanja globalnih preduzeća svakako je i *Hauard Perlmutter*,⁴¹ koji je svojim radom "*The Tortuous Evolution of Multinational Corporation*" na jedinstven način napravio sponu između radova svojih prethodnika (*Chandler*, 1962; *Stapford*, *Wells*, 1972, *Franko*, 1976, *Egelhoff*, 1982 i 1988) i postulata na kojima je kasnije razvijana procesna škola menadžmenta (*H. Perlmutter*, 1969). Osim navedenog, Perlmutterov rad značajan je i zbog toga što je po prvi put moguće uočiti evoluciju multinacionalnog ka globalnom preduzeću. Perlmutterova tipologija zasnovana je na stavovima menadžera u pogledu upravljanja kompanijom. Po njemu, ti stavovi mogu biti etnocentrični, policentrični ili geocentrični.

⁴¹Perlmutter, H.V., (1969): *The Tortuous Evolution of Multinational Corporation*, Columbia Journal of World Business, January-February, str. 9-18.

Etnocentrični pristup u upravljanju se zasniva na stavovima da je za kompaniju najbolje ako se u inostrane filijale preslikaju domaći standardi u poslovanju, primjene principi poslovne politike i kriterijumi mjerenja performansi iz centrale i da se u nepromjenjenom obliku koriste u svim dijelovima organizacije multinacionalne kompanije. U popunjavanju menadžerskih pozicija prednost se daje menadžerima iz matične države. Kandidati za menadžerske pozicije se regrutuju u državi u kojoj se nalazi centrala kompanije, a potom sele u inostranstvo, kako bi preuzeli novo radno mjesto i tamo poslovali. Ovakav pristup može biti i posljedica nedovoljno kvalitetnih kandidata na lokalnom tržištu, ali i toga da centrala želi jednoobraznost u poslovanju, u skladu sa principima njenog rada.

Policentrični pristup u upravljanju zasniva se na stavovima da je za kompaniju najbolje da se u što je većoj mjeri moguće prilagodi lokalnom tržištu. Polazi se od stava da se standardi i kriterijumi uspješnosti razlikuju od države do države i da moraju biti prilagođeni lokalnim uslovima. U popunjavanju menadžerskih pozicija prednost se daje kandidatima iz države domaćina. U formulisanju pojedinih politika najveći značaj imaju lokalna kultura i poslovni običaji i preduzeće pokazuje spremnost da se prilagodi uslovima koji vladaju na lokalnom tržištu rada.

Geocentrični pristup u upravljanju pretpostavlja da superiornost nije podređena nacionalnosti. U skladu s političkim i pravnim ograničenjima, menadžment nastoji da postavi pravog čovjeka na pravo mjesto, bez obzira na njegovu nacionalnu pripadnost. Krajnji cilj kome se teži je da kompanija u cjelini, kao i njeni dijelovi, usvoji globalnu optiku. Porijeklo kandidata nije bitno u procesu regrutacije, već njegove vještine i sposobnosti. Kandidati mogu biti regrutovani iz neke treće države, odnosno nezavisno od matične države kompanije i države domaćina.⁴² Iako je pojam transnacionalne kompanije prvi put upotrebljen 1960. godine od strane *D. Lilienthala*,⁴³ i to u vlastitoj analizi kojom je htio odgovoriti na pitanje da li su proizvodni odnosi ti koji podstiču ili ograničavaju razvoj proizvodnih snaga, korijeni nastanka transnacionalnih kompanija sežu znatno ranije.

⁴² Aleksić, A., (2006): *Uloga i značaj liderstva u uslovima globalnog poslovanja*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Sociologija, Vol. XLIX (2007), N° 2, Pregledni naučni članak, UDK: 005:316.722, str. 148–149.

⁴³ opširnije, Lilienthal, D., (1960): *The multinational corporation: a review of some problems and opportunities for business management in a period of world-wide economic change*, Development and Resources Corp., New York

Transnacionalne kompanije odražavaju kontinuitet u razvoju preduzeća, stvarajući pojedine kvalitativno nove elemente u međunarodnim ekonomskim odnosima. S obzirom na promjene koje donosi internacionalizacija kapitala, mora se imati u vidu okvir svjetskog sistema kapitala koji su upravo transnacionalne kompanije afirmisale i preuzele važnu ulogu na planu usmjeravanja razvoja u svijetu. Transnacionalne kompanije razlažu nacionalnu privredu, segmentiraju je i unose nove osobine u međunarodnu podjelu rada. Umjesto klasičnog subjekta svjetske reprodukcije, nacionalne privrede, transnacionalne kompanije su preuzele dominantnu ulogu u svijetu. Suštinska razlika u funkcionisanju ovih protagonista je u tome što se nacionalne privrede ponašaju u skladu s logikom integralnog teritorijalnog funkcionisanja i razvoja. S druge strane, transnacionalne kompanije se ponašaju po logici funkcionalnog integrisanja razvoja. Dok se na osnovu prve logike svjetska privreda integriše približavanjem, uklanjanjem institucionalnih prepreka među nacionalnim privredama kao cjelinama, na osnovu druge logike integracija se ostvaruje po funkcionalnom, a ne teritorijalnom presjeku. Funkcionalni tip svjetske integracije dezintegrativno djeluje na većinu nacionalnih privreda, naročito na one koje nisu matične privrede transnacionalne kompanije. Takva integracija djeluje suprotno tendencijama jačanja autonomije i identiteta nacionalnih privreda, pa time sužava prostor kreiranja i realizacije autentičnog društveno–ekonomskog razvoja širih društvenih zajednica. To svakako ima uticaja na nacionalni suverenitet, ne samo u ekonomskom nego i u društvenom i političkom smislu.

Velika međunarodna disperzija i snaga transnacionalnih kompanija, kao i njihov agresivni nastup u upotrebi ekonomske i političke moći, izazvali su kontraverzne rasprave o učincima njihovog djelovanja. Od tvrdnji da su transnacionalne kompanije pokretači razvoja do ocjena o izuzetno dramatičnim posljedicama njihovog poslovanja. Složenost fenomena nastupa transnacionalnih kompanija, *Stephen Hymer*⁴⁴ ocenjuje u smislu da one pokreću više pitanja nego što na njih može odgovoriti ekonomska teorija, pokreću probleme koji se ne mogu analizirati u isključivo ekonomskim kategorijama. Neki analitičari tumačeći ekonomske procese u smislu sve veće internacionalizacije ekonomskog života, posmatraju nastajanje modela tzv. svjetske privrede, koja nije prosto zbir nacionalnih privreda, već ima svoje vlastito određenje. Internacionalizacija kapitala se vidi u međunarodnom prostoru, koji ne znači više od ekonomskog prostora, u kojem se nacionalni kapitali bore za prevlast. Brojne su rasprave koje su vođene u fazi njihove

⁴⁴ Hymer, S., (1990): *Multinational Corporations*, Aldershot: Edward Elgar, str. 3-31.

pojačane ekspanzije. Internacionalizacija kapitala nije ni proces integracije nacionalnih tržišta, niti naprosto nov razvoj državno–monopolističkog kapitalizma. Stvarnost je mnogo složenija. Internacionalizacija kapitala označava svjetski hegemonistički postupak koji nekoliko nacionalnih sila vrši prema ostatku svijeta. Ovaj hegemonistički postupak nameće da nacionalne države centra odražavaju i služe interesima multinacionalnih finansijskih grupa, a za pomoćnika ima interes nacionalnih elita cijelog svijeta, uključenih u ciljeve i planove nacionalne države.

Transnacionalne kompanije su posebno podvukle složenost odnosa nacionalnog i međunarodnog kapitalističkog sistema, složenost tendencija koje odražavaju svjetsku strukturu izdjeljenu u nacionalne privrede, i onih tendencija koje snažno oblikuju ovu strukturu u pravcu sve veće internacionalizacije. Bitno je uočiti da u procesu internacionalizacije, a polazeći od koncepta svjetske privrede, postoji svojevrsni dualitet koji nastaje na temelju djelovanja transnacionalnih kompanija. Snažan proces međunarodne integracije, omogućen je transnacionalnim monopolima, ali se u toj integraciji nalazi realizacija nacionalnih interesa kao i privredna ekspanzija matičnih država. Glavne centre razvijenih država karakteriše dualitet određenih homogenih prostora na nivou nacija i na nivou preduzeća.⁴⁵

Da bi ilustovali snagu transnacionalnih kompanija, u narednoj tabeli prikazaćemo tržišnu kapitalizaciju deset najvećih svjetskih kompanija kao i države i sektore iz kojih dolaze u 2021. godini, koristeći podatke *PricewaterhouseCoopers*. *PricewaterhouseCoopers* je rangirao najveće kompanije koje su izlistane na berzi. Takođe je važno napomenuti da se klasifikacija sektora temelji na mjerilu *FTSE Russell Industry Classification Benchmark*, a lokacija kompanije je ona gdje se nalazi njezino sjedište.

*Tabela 1. Deset najvećih svjetskih kompanija po tržišnoj kapitalizaciji na dan 31. 03. 2021. god.*⁴⁶

⁴⁵ Drakulić, D., (2002): *Internacionalizacija kapitala – geopolitika plus ekonomska efikasnost*, Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici br.8, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, Subotica, str. 3–16.

⁴⁶ <https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/>

Pozicija	Naziv kompanije	Država	Sektor	Tržišna kapitalizacija (u mlrd USD)
1	Apple Inc	Sjedinjene Američke Države	Tehnološki	\$2.253
2	Microsoft Corp	Sjedinjene Američke Države	Tehnološki	\$1.967
3	Saudi Armaco	Saudijska Arabija	Energetski	\$1.897
4	AMAZON.COM Inc	Sjedinjene Američke Države	Trgovina	\$1.712
5	Alphabet Inc	Sjedinjene Američke Države	Tehnološki	\$1.539
6	Facebook Inc	Sjedinjene Američke Države	Tehnološki	\$871
7	Tencent	Kina	Tehnološki	\$774
8	Tesla Inc	Sjedinjene Američke Države	Tehnološki	\$710
9	Alibaba GRP	Kina	Trgovina	\$658
10	Berkshire Hathaway	Sjedinjene Američke Države	Finansijski	\$624

Vrijednost stotinu najvećih svjetskih kompanija, na dan 31. mart 2021. godine, procjenjuje se na rekordnih 31,7 triliona dolara, što je 48% više u odnosu na prošlu godinu. Poređenja radi, kombinovani bruto domaći proizvod Sjedinjenih Američkih Država i Kine iznosio je 2020. godine 35,7 triliona dolara, što nam dovoljno govori o snazi i moći samih transnacionalnih kompanija.

Međunarodna trgovina robom i uslugama i povećanje međunarodne proizvodnje kroz transnacionalne kompanije, su identifikovani kao veoma važni faktori savremenog poslovanja. Brzi rast stranih direktnih investicija je postavio brojna politička pitanja na nacionalnom i međunarodnom nivou. Tokom šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog vijeka, strane direktne investicije i transnacionalne kompanije su uglavnom negativno tretirani, pošto je smatrano da koriste svoju ekonomsku moć kako bi iskorištavali države u razvoju. Tokom istog perioda mnoge razvijene države su usvojile zakone da prate i kontrolišu tok stranih direktnih investicija i aktivnosti transnacionalnih kompanija, o čemu ćemo više govoriti u nastavku ovog poglavlja. Njihova briga nije bila prevashodno u kontekstu ekonomske eksploatacije, nego u kontekstu ekonomskog suvereniteta država. Danas, opšti stav politike većine država je da budu otvoreni za strane direktne investicije. Kao rezultat pomenutog stava, nacionalne vlade aktivno traže načine za bolje shvatanje njihovih determinanti, efekata i implikacija. Na međunarodnom nivou, značajna diskusija se odvijala na temu inkorporisanja pravila o ulaganjima u pravila Svjetske trgovinske organizacije. Mnogi takvu inicijativu vide kao dopunu postojećeg kompleta višestranih pravila o trgovini robom i uslugama i dodatnom regulisanju prava intelektualnog vlasništva. Istovremeno, postoji i skepticizam prema koristima od takvih pravila.

Proces integracije rada i kapitala, koncentracija proizvodnje i uključivanje velikog broja država u međunarodne ekonomske odnose, doprinosi povećanju značaja svjetskog tržišta za normalno funkcionisanje i dalje usavršavanje reprodukcioni procesa nacionalnih privreda. Aktivno uključivanje nacionalnih ekonomskih aktera u razne kooperativne i strateške oblike međunarodne privredne saradnje, kao i stvaranje globalnih mreža transnacionalnih kompanija, doprinose novom poimanju nacionalnog privrednog prostora i interesnih sfera privrednih subjekata. Uporedo sa postojećom praksom globalizacije svjetske privrede (ekonomije), koja je nerijetko ispred institucionalnog uređenja, intenzivirane su međunarodne aktivnosti na uklanjanju prepreka još slobodnijem protoku roba i kapitala. Različitost u mišljenjima, teoretskim objašnjenjima i praktičnim prilazima, koliko proces liberalizacije može biti dobar ili loš, ne mogu da poreknu činjenicu da se liberalizacija međunarodne trgovine uspješno odvija.

Aktivnost transnacionalnih kompanija značajno smanjuje aktuelnost zaključaka klasične teorije međunarodne trgovine, gdje se pretpostavlja da je ona rezultat pregovora između nezavisnih trgovaca u različitim državama. Pored toga, transnacionalna kompanija se ne bavi samo robnom razmjenom, već i organizacijom čitavih svjetskih proizvodnih sistema, pa umjesto izvoza robe postaje dominantan izvoz tehnologije. To znači da strane direktne investicije, kao bitan faktor transfera nove tehnologije i inovacija uopšte, postaju sve važnije u svjetskoj privredi, čak važnije od trgovine u smislu snabdjevanja svjetskog tržišta, i postaju važan mehanizam organizovanja proizvodnje i transfera tehnologije na međunarodnom planu. Najzad, međunarodna trgovina se danas sve više obavlja preko složenih, odnosno viših oblika međunarodne ekonomske saradnje. Uloga transnacionalnih kompanija u narastanju tih oblika je velika. Aktivnosti transnacionalnih kompanija doživljavaju određene modifikacije, javljaju se novi oblici djelovanja i strategije na svjetskom tržištu. Naravno, pitanje je u kojoj mjeri je realno moguće uticati na njihove aktivnosti, ali će globalno usmjerena preduzeća sigurno igrati značajnu ulogu u međunarodnoj ekonomskoj politici u godinama koje dolaze.

U narednom periodu treba očekivati značajne promjene u mnogim vidovima svjetske ekonomije, prvenstveno u načinu i pravcu razmišljanja te donošenju odluka o ekonomskoj aktivnosti preduzeća i država u vezi sa tržištem ili na samom tržištu. Ključne promjene u posljednjih dvadesetak godina su se dogodile na planu globalnih odnosa u svjetskoj ekonomiji koje se u tom kontekstu sveukupnih promjena karakterišu, ne samo prelazom u višu i složeniju fazu uspostavljanja međusobnih veza i relacija među učesnicima, nego

i nizom globalnih neravnoteža koje se javljaju zbog već uveliko izgrađene ekonomske međuzavisnosti u svjetskom reprodukcijom ciklusu. Efektivni marketing, odgovarajuće finansiranje i inovativni pristup poslovanju u biti određuje budućnost i izgled za uspjeh na tako profilisanom tržištu. Samo otvorene ekonomije koje su spremne prihvatiti novu logiku tržišta u punom smislu i prilagoditi svoju strukturu i institucije tim procesima mogu računati na ukupne ekonomske učinke. Izmjenjeni suštinski faktori odnose se na poslovne odluke u sferi marketinga i finansiranja, pravnih ograničenja ili podrške države, međunarodne trgovinske barijere, inovacija i mogućnosti koje postoje na međunarodnom tržištu. Naglasak na poboljšavanju ili unapređivanju proizvodnje je danas neophodan preduslov za postizanje uspjeha. Okomito integrisani pristup na načelima fordističke tehnologije masovne proizvodnje je zamijenjen fleksibilnom proizvodnjom sa sve prisutnijim *Just In Time*⁴⁷ nabavkama. Uključivanje u međunarodne tokove razmjene zamijenilo je međunarodnu pomoć kao sredstvo industrijalizacije i opšti ekonomski prosperitet u slučajevima mnogih manje razvijenih država⁴⁸.

Uska specijalizacija i ekonomija obima mogu biti sprovedene samo zahvaljujući širokoj distribuciji dobara na globalnom ekonomskom prostoru budući da tehnološke komparativne prednosti ponekad više zavise od eksternih ekonomija nego od nacionalnih resursa na kojima su zasnovane. Pošto su strane direktne investicije, kao i međunarodna trgovina, oblik međunarodne ekonomske integracije, organizovanjem proizvodnje u međunarodnim razmjerama, globalno usmjerena preduzeća ostvaruju efekte slične efektima međunarodne trgovine. U mjeri u kojoj olakšavaju trgovinu robom, uslugama i znanjem, strane direktne investicije uvećavaju klasične prednosti koje donosi međunarodna trgovina, kao što su: efikasnija specijalizacija, porast komparativnih prednosti, korišćenje ekonomije obima i rast konkurentnosti. Globalno usmjerena preduzeća su uslovlila promjenu mjesta trgovine u savremenoj globalnoj privredi, tako da je ona postala samo jedan kanal globalne međuzavisnosti i jedan aspekt integracije država. Liberalizacija međunarodne trgovine, zasnovana na davanju prednosti tržišnim podsticajima i izvozno usmjerenim programima, uz istraživačko–razvojne aktivnosti, ključni je okvir izgrađivanja kompatibilnosti sa svjetskim ekonomskim okruženjem. One države koje su se prestrujile i svoj ekonomski pristup bazirale na shvaćanju

⁴⁷ Just In Time je japanska filozofija upravljanja koja se u praksi primjenjuje od ranih 1970 -ih u mnogim japanskim proizvodnim organizacijama. Prvo ga je razvio i usavršio u Tojotinim proizvodnim pogonima Taiichi Ohno kao sredstvo za zadovoljavanje potreba potrošača sa minimalnim kašnjenjima. Taiichi Ohno se često naziva i začetnikom Just In Time upravljanja.

⁴⁸ ne odnosi se na najnerazvijenije države

međuzavisnosti u globalnoj ekonomiji i ulozi inovacija, više su profitirale i postale su manje ranjive na ciklična kretanja u svjetskoj ekonomiji, nego one koje su zavisile od uticaja promjena u politikama razvijenih država u pogledu kamatnih stopa, izmjena deviznih kurseva i nacionalnih antiinflacijskih programa. Ta grupa država, posebno iz azijske regije, uspjela je na toj osnovi sačuvati ili izgraditi svoju ekonomsku osnovu i položaj mimo, po njihovim negativnim uticajima globalnih finansijskih i trgovinskih režima na kojima funkcioniše globalna ekonomija danas. Već sama spremnost da se okušaju s otvorenom ekonomijom može se ocijeniti kao najznačajnija promjena za pojedine države u razvoju.

Ključna promjena koja se na svjetskom tržištu dogodila u proteklom periodu je i pomicanje naglaska u međunarodnom poslovanju sa makroekonomske na mikroekonomsku razinu donošenja odluka. To pomicanje preduzeću kao ključnom nosiocu međunarodnog poslovanja i odlučivanja u značajnoj je mjeri unijelo izmjene i u shvatanju međunarodne podjele rada i bitno promijenilo kurs globalizacije na planu proizvodnje i trgovine. Novi uslovi odvijanja razmjene koja se bazira na individualnim entitetima (preduzećima) umanjujući prepreke državne discipline, omogućavaju međunarodnu specijalizaciju koja se može izvoditi sa manje ili više državnog nadzora. Novi režim odvijanja trgovine i razmjene izložio je u isto vrijeme ne samo izvozne industrije nego i sve lokalne (domaće) proizvođače međunarodnoj konkurentnosti stvarajući mnogim državama problem gubljenja industrijskih grana u jednom potezu. Zbog toga se i javlja ključna dilema u procesu globalizacije, činjenica da je potrebno za globalnu utakmicu imati pripremljene i prilagođena preduzeća, ali pomiriti se i sa činjenicom odlaska nekonkurentnih preduzeća.

Istovremeno se postavlja pitanje da li se države, u cilju regulisanja ekonomskih odnosa na globalnom planu, trebaju odreći dijela svog suvereniteta prenoseći ga na međunarodne institucije. Odricanje od dijela suverenosti je opravdano samo ako se na taj način postiže trajna i veća ekonomska korist. Zbog toga u sveopštem trendu rastuće međuzavisnosti i povezivanja, odlučujuću ulogu ima ekonomska ravnopravnost koja ujedno postaje i garancija da se ozbiljnije ne ugrozi politička i nacionalna nezavisnost. U suprotnom, međuzavisnost bi brzo postala instrument dominacije i neravnopravnosti koja bi ugrozila politiku nezavisnosti i nacionalni identitet, na taj način ograničavajući društveno–ekonomski razvoj. Posljedica globalizacije i međuzavisnosti je jačanje uticaja spoljnih faktora na pojedinu državu. Njihove uticaje ne može otkloniti nijedna država samostalno

i ti uticaji su veći što je veća uključenost u međunarodne tokove. Poštovanje tih istih spoljnih faktora nije samo osnova za razvijanje svestrane saradnje sa svijetom nego i osnova za stabilan unutrašnji razvoj. Nijedna država, a samim tim ni privreda jedne države, ne može sama zadovoljiti sve svoje potrebe nego mora koristiti za to sve ono dobro i uspješno do čega su došli drugi. Svako zatvaranje države, na način da se odbrani od spoljnih faktora, štetno je po nju samu. Jedina prava reakcija je da se prouče posljedice djelovanja međunarodnih faktora i da se na toj osnovi procijene dobri i loši učinci te da se u punoj mjeri koriste oni dobri, a umanje loši. Za to postoje velike mogućnosti korištenja unutrašnjih mjera i međunarodnih mehanizama.

Sa marketinškog aspekta posmatrano, jasno je da su se uvijek preduzeća pomjerala ka svojim tržištima. Jedini način na koji se može unaprijediti izvozna konkurentnost je putem podizanja vlastite produktivnosti i/ili kvaliteta proizvoda ili usluge kroz inovacije. Taj aspekt nam pokazuje da izmjenjeni uslovi svjetskog tržišta zahtjevaju da preduzeće razvije svoj konkurentski položaj putem snažnije međunarodne usmjerenosti, a ne oslanjanjem na klasične oblike poslovanja i podršku države budući da su mogućnosti države u novom okruženju ograničene. Ovakva kretanja i globalni odnosi na svjetskom tržištu značajno su izmjenili opštu sliku i redoslijed međunarodne konkurentnosti pojedinih država koja se postiže stvaranjem uslova kroz ekonomsku i razvojnu politiku kako bi preduzeća mogla uspješnije realizovati svoje tržišne aktivnosti. Među državama koje su najkonkurentnije (ukoliko sa aspekta globalizacije možemo govoriti o konkurentnosti između država) nalaze se narazvijenije države iz grupacije OECD, mada je u posljednjim godinama evidentan prodor među prvih dvadeset svjetskih izvoznika i azijskih ekonomija koje nisu članice OECD-a.

Međunarodni transfer tehnologije raste brže od svjetske trgovine i svjetskog proizvoda, a dva kanala tog transfera koji imaju najbrži rast su strane direktne investicije i prodaja tehnologije. Naravno, i jednim i drugim dominiraju transnacionalne korporacije. Međunarodni transfer tehnologije se danas vrši kroz mehanizme transnacionalne korporacije, čime one ostvaruju rastući uticaj na ekonomski rast. Profit je centralni motiv koji određuje kriterijume za investicione odluke transnacionalne korporacije. Nezavisno od načina djelovanja, transnacionalne korporacije uvijek slijede ovu ciljnu funkciju. Za takve aktivnosti im nije neophodna svojina budući da zadržavaju kontrolu nad najdinamičnijim i najefikasnijim faktorom proizvodnje tehnološkim, organizacionim i

menadžerskim *know-how*.⁴⁹ Zajednička i osnovna karakteristika različitih formi aktivnosti transnacionalne korporacije, od stranih direktnih investicija preko zajedničkih ulaganja do podugovaranja i strategijskih alijansi, jeste da transnacionalne korporacije zadržavaju kontrolu nad ključnom aktivom, i stoga ključnim dijelovima proizvodnog i prodajnog procesa.

2.2.1. Uticaj transnacionalnih kompanija na državu porijekla

Transnacionalne kompanije u matičnim državama često bivaju kritikovane da internacionalizujući proizvodnju, smanjuju zaposlenost u državi. Preseljenje proizvodnih pogona transnacionalnih kompanija u države gdje je cijena radne snage niža, i gdje je poreski sistem povoljniji, je uobičajena praksa transnacionalnih kompanija. Na taj način se pokazuje da je sama proizvodnja pokretljivija od zaposlenih.

Međutim, kada govorimo o tome kako internacionalizacija proizvodnje od strane transnacionalne kompanije utiče na nivo zaposlenosti u matičnim državama, treba istaći da o tome postoje i znatno drugačija mišljenja. Razlikujemo tri vrste radnih mjesta kreiranih zahvaljujući poslovanju transnacionalnih kompanija u inostranstvu. Prvo su radna mjesta potrebna zbog proizvodnje kapitalnih dobara i poluproizvoda za filijale u inostranstvu, zatim tu su radna mjesta potrebna radi upravljanja aktivnostima kompanije u inostranstvu i na kraju, radna mjesta za pomoćne radnike. Kao što se vidi internacionalizacija proizvodnje viška vrednosti od strane transnacionalne kompanije djeluje na dva načina na nivo zaposlenosti u matičnoj državi. S jedne strane dolazi do smanjenja zaposlenosti zbog prenošenja proizvodnje u inostranstvo a, sa druge strane, zahvaljujući poslovanju transnacionalne kompanije u inostranstvu raste zaposlenost u nekim granama privrede u matičnoj državi. Značajno je takođe istaći da filijale transnacionalnih kompanija služe kao prodajni agenti za matične kompanije, tako da i tu treba tražiti pozitivne efekte transnacionalnih kompanija za privrede matičnih država.⁵⁰

⁴⁹ Koncept *know-how* nastao je u drugoj polovini devetnaestog vijeka u industrijskoj praksi Sjedinjenih Američkih Država i Engleske, a da ni do današnjih dana nije zaživjela šire prihvaćena definicija. Po definiciji predloženoj od strane Međunarodne trgovinske komore u Parizu, *know-how* je cjelokupno prenošenje stručnih znanja i iskustva o tehnologiji i proizvodnom procesu određenog proizvoda. U praksi, *know-how* podrazumijeva sistem različitih znanja i iskustava o poslovanju, gdje se ta znanja uglavnom mogu podijeliti na komercijalna i tehnička. Komercijalni *know-how* obuhvata znanja i metode poslovanja (organizovanje prodaje, plasmana, vršenja usluga...) a tehnički *know-how* čine metodi proizvodnje, postupci (recepture, propisi, planovi, specifikacije...) koji čine poslovnu tajnu.

⁵⁰ Popov, Đ., (1979): *Transnacionalne kompanije i međunarodni ekonomski odnosi*, Savremena administracija, Beograd, str. 46–48.

Transnacionalne kompanije i strane direktne investicije imaju značajne efekte na izvoz i uvoz matičnih država. Prenošenjem dijela proizvodnje u filijale u inostranstvu, transnacionalne kompanije umanjuju ostvareni izvoz iz matične države. Rast izvoza preko stranih filijala transnacionalne kompanije dovodi do smanjenja učešća matične države u svjetskom izvozu. Tendencija rasta proizvodnje i prodaje stranih filijala ne znači da strane direktne investicije zamjenjuju klasičnu trgovinu, budući da transnacionalne kompanije ostvaruju indirektan izvoz i tako putem stranih direktnih investicija povećavaju izvoz iz matične države. Samo u stepenu u kom su odgovor na trgovinske barijere, strane direktne investicije se mogu posmatrati kao zamjena za klasičan izvoz, ali pošto bi veliki deo izvoznih tržišta inače bio izgubljen zbog trgovinskih barijera, proizvodnja u stranim filijalama koja zamjenjuje izvoz iz matične države samo popunjava nastalu prazninu. Strane direktne investicije kao reakcija na trgovinske barijere su strategija transnacionalnih kompanija da sačuvaju izvozna tržišta. U oba slučaja strane direktne investicije su način na koji transnacionalne kompanije i dalje ostvaruju prihode od prodaje na stranim tržištima, iako više ne izvoze na njih.

Jedan od najvažnijih pozitivnih efekata koje transnacionalne kompanije, kao nosioci stranih direktnih investicija, ostvaruju na matičnu državu jeste priliv profita koje transnacionalne kompanije ostvaruju u inostranstvu. Pored toga, dio profita koji se reinvestira u inostranstvu doprinosi budućem porastu profita. Zbog odluke da se izvozna tržišta snabdjevaju proizvodnjom u stranim filijalama umjesto iz fabrika matične države, transnacionalne kompanije su često kritikovane, budući da internacionalizujući proizvodnju smanjuju zaposlenost u državi. Međutim, strane direktne investicije otvaraju tržišta i mogućnosti plasmana u inostranstvu, što podstiče izvoz i povoljno se odražava na domaću proizvodnju i zaposlenost. Takođe, ako izvoz na neko tržište nije moguć, odricanje od stranih direktnih investicija bi rezultiralo gubitkom tog tržišta i još većim brojem nezaposlenih.

Argumenti o negativnom uticaju transnacionalnih kompanija na zaposlenost proizilaze iz pogrešne pretpostavke da bi bez stranih direktnih investicija nivo aktivnosti preduzeća ostao isti. Od ostalih uticaja koje transnacionalne kompanije ostvaruju na matičnu državu možemo navesti i politički uticaj koji matična država ostvaruje na državu domaćina. Iako u osnovi postoji identičnost interesa matične države i transnacionalne kompanije, ponekad efekti poslovanja transnacionalne kompanije ne moraju da budu usaglašeni sa ciljevima nacionalne ekonomske politike. Takođe, transnacionalne kompanije, putem

transfernih cena i prenosom profita mogu da umanjuju poreske prihode matične države. Negativnim efektom koje transnacionalne kompanije ostvaruju na matičnu državu se može smatrati i gubitak konkurentnosti matične države kroz izvoz savremene tehnologije, koji može narušiti njenu tehnološku superiornost. Nasuprot ovome je tendencija transnacionalne kompanije da koncentrišu istraživačko–razvojne aktivnosti u matičnoj državi, kao i njihov pristup tehnologiji u inostranstvu, što omogućava jačanje tehnološkog liderstva države. Kratkoročni efekti su negativni, zbog inicijalnog odliva kapitala. Kasnije će oni biti ublaženi pozitivnim efektima prilivom profita, izvozom matične kompanije filijalama, kao i plaćanjima za transfer tehnologije. Zahvaljujući poslovanju transnacionalnih kompanija, tj. internacionalizaciji proizvodnje viška vrednosti kao i centralizaciji upravljanja kapitalom na internacionalnom planu, nacionalni kapitali država porijekla prisvajaju ekstra profite i centralizuju upravljanje nad sve većim masama kapitala, što poboljšava konkurentsku poziciju nacionalnih kapitala država porijekla. Istovremeno, zbog otvaranja filijala transnacionalne kompanije, povećava se opšti prosječni nivo produktivnosti u državama domaćinima.⁵¹

2.2.2. Uticaj investiranja transnacionalnih kompanija na inovacionu sposobnost države domaćina

Strane direktne investicije predstavljaju najznačajniji dio međunarodnih tokova kapitala. U uslovima globalizacije i novog ekonomskog poretka, dobijaju ulogu važnog faktora ekonomskog razvoja. Direktne investicije u inostranstvu su više od međunarodnog kretanja kapitala, i njihova izuzetna dinamika se pripisuje aktivnostima transnacionalnih kompanija i promjenama u globalnom poslovnom okruženju. Najznačajniji faktori koji utiču na priliv direktnih stranih investicija su: politička i ekonomska stabilnost, investicije, zakoni i vladavina prava, veličina tržišta, razvojni potencijal, lokacija, radna snaga i infrastruktura. Investicione odluke su u velikoj mjeri određene ekonomskim i političkim rizicima budući da investitori žele svoje poslovne aktivnosti sprovesti u predvidljivim uslovima, bez nepotrebnog rizika i neizvjesnosti. Naravno da je rizik prirodna situacija u kojoj preduzeće funkcioniše i da se ona ne može eliminisati. Međutim, stanje rizika karakteriše činjenica da za poznati ulaz postoji skup mogućih ishoda čija se vjerovatnoća može odrediti. Za razliku od rizika, neizvjesnost ima karakter pojave sa slučajnim ishodom, i za poznati ulaz ne može se odrediti očekivano buduće stanje.

⁵¹ Popov, Đ., (1979): *Transnacionalne kompanije i međunarodni ekonomski odnosi*, Savremena administracija, Beograd, str. 109.

Preduzeće nije stvoreno za neizvjesnost, ali je izvrsno opremljeno za upravljanje sa rizikom. Stabilno makroekonomsko okruženje, koje se manifestuje u stabilnom privrednom rastu, niskim stopama inflacije i stabilnom deviznom kursu, smanjuje rizike investiranja. Jasna unaprijed poznata pravila igre su osnovni faktor u procesu investicionog odlučivanja. Sporazumi o slobodnoj trgovini i šeme regionalnih trgovinskih integracija omogućavaju i državama u razvoju da konkurišu kao lokacije investicija. Vlade mogu donijeti set politika koje se odnose na poslovanje stranih preduzeća. Naročito čest zahtjev je da ovakva preduzeća zadovolje određeni nivo domaćeg sadržaja u svojim proizvodnim aktivnostima. Ovaj zahtjev se postavlja da bi se povećalo korišćenje domaćih resursa. Postoje velike razlike u usvajanjima politika koje se odnose na ulazne investicije. Razvijene države su usvajale liberalnije propise za ulazne investicione tokove, dok su države u razvoju bile opreznije.⁵²

Kod odnosa nacionalnih ekonomskih politika država domaćina i transnacionalnih kompanija, analiziramo prvenstveno ovaj odnos u državama u razvoju, i pored činjenice da države u razvoju u ukupnom poslovanju transnacionalnih kompanija učestvuju samo sa manjim dijelom. Razlog za ovo je činjenica da su države u razvoju ipak tipične države domaćini, s obzirom da sve razvijene kapitalističke države, bez obzira što se nalaze na različitim nivoima razvoja, ujedno predstavljaju i matične i države domaćine transnacionalnih kompanija. Istovremeno, s obzirom na proces mijenjanja postojećeg sistema međunarodnih ekonomskih odnosa, interesantno je vidjeti u kakvom odnosu stoje politika država u razvoju, koja za prevashodni cilj ima ubrzanje privrednog i društvenog razvoja, i politika transnacionalnih kompanija kao krupnih koncentracija kapitala kojima se upravlja iz razvijenih kapitalističkih država. Glavna prednost koju države domaćini imaju zahvaljujući poslovanju transnacionalnih kompanija je u transferu dodatnih resursa koji stvaraju mogućnost rasta outputa, tj. ubrzanja rasta i razvoja države domaćina. Od ostalih prednosti neophodno je istaknuti da transnacionalne kompanije doprinose porastu nivoa zaposlenosti i obuci kadrova. Strane direktne investicije su oblik ulaganja koji ne povećava inostrani dug i ne vrši pritisak na platni bilans države primaoca. Međutim, transfer profita i mogući porast uvoza predstavljaju negativne stavke sa aspekta platnog bilansa. Djelatnost transnacionalne kompanije poboljšava snabdjevenost domaćeg tržišta i jača konkurenciju na njemu. Porastom proizvodnje u državi domaćina,

⁵² Ignjatijević, S., (2013): *Ekonomska analiza značaja stranih direktnih investicija*, pregledni rad: UDK: 339.727.22 (4-664) 338.1 (497.11), str. 5-6.

transnacionalne kompanije doprinose i povećanju poreskih prihoda države. Možda najvažniji doprinos transnacionalnih kompanija procesu razvoja je kroz transfer tehnologije. Uticaj transfera tehnologije se širi u domaćoj privredi difuzijom znanja i obukom lokalnih kadrova, pa jačaju tehnološki kapaciteti države domaćina sa značajnim implikacijama na njene performanse.

Transfer tehnologije i istraživačko razvojne aktivnosti su važan izvor rasta za mnoge ekonomije i bitan su faktor za svaku državu u razvoju kod odluke o saradnji sa transnacionalnim kompanijama. U slučaju usluge, ona se često pruža kroz strane direktne investicije tako da transnacionalne kompanije mogu zadržati kontrolu nad novom tehnologijom. Kada tehnologija postane standardizovanija, zajednička ulaganja ili ugovori o licenciranju se uspostavljaju tako da kompanija koja posjeduje tehnologiju može da povрати što više svojih troškova uloženi za njen razvoj. U tom procesu, lokalna preduzeća uče i usvajaju tehnologiju. Ona se širi na druga preduzeća u ekonomiji domaćina i postaje, manje ili više, standardna praksa. Tako, lokalna firma može poboljšati svoju produktivnost kopiranjem tehnologije koju koriste filijale transnacionalnih kompanija koje posluju na lokalnom tržištu. Taj proces omogućava državi u razvoju da dobije pristup tehnologiji koju ona, s obzirom na svoja ograničenja resursa, nije mogla da razvije samostalno. Teorija podrazumijeva da strane direktne investicije mogu biti veoma efikasno sredstvo za prenos i širenje tehnologije zbog potencijalnih ugovora i mreža koje transnacionalne kompanije uspostavljaju u državi domaćina i to se često posmatra kao jedna od glavnih koristi za ekonomije domaćina. Transnacionalne kompanije mogu takođe olakšati prenos i širenje tehnologije informišući lokalna preduzeća da određeni proizvodi postoje, da postoji tržište za njih i način kako ih proizvoditi. Ulazak transnacionalnih kompanija može dovesti do dostupnosti tehnologije kroz konkurenciju u tome što transnacionalne kompanije mogu uticati na lokalna preduzeća da traže i implementiraju efikasnije tehnologije. Transnacionalne kompanije mogu preduzeti istraživačko–razvojne aktivnosti u cilju prilagođavanja tehnologije matičnog preduzeća za proizvode koji odgovaraju lokalnom tržištu. Ova istraživačko–razvojna aktivnost može biti izuzetno bitna za lokalna preduzeća budući da čine tehnologiju lakše prilagodljivom lokalnim uslovima.

Politika koju država domaćin primjenjuje, je veoma važna za djelovanje transnacionalnih kompanija na ekonomski razvoj države domaćina, budući da ona opredjeljuje njenu sposobnost da iskoristi resurse i prednosti koje transnacionalne kompanije donose.

Države sa pravilno koncipiranim i sprovedenim nacionalnim razvojnim politikama su uspjele da iskoriste prednost transnacionalne proizvodnje. Najbolji primjer za to su novoidustrijalizovane države u kojima su transnacionalne kompanije odigrale veoma bitnu ulogu budući da su vodile širenju unutrašnjeg tržišta, transferu tehnologije, uključivanju u proces industrijalizacije proizvodnje i integracije u svjetsku tržište. Država je takođe odigrala ključnu ulogu u obrazovanju, podsticanju naučnih i tehnoloških istraživanja i obezbjeđenju infrastrukture.⁵³

Izvoz novoidustrijalizovanih država je bio povezan sa prebacivanjem određenih proizvodnih aktivnosti transnacionalne kompanije u države u razvoju. Svjetska trgovina je brzo rasla a tržišta razvijenih država su uglavnom otvorena za izvoz iz novoidustrijalizovanih država, posebno za izvoz proizvoda filijala transnacionalnih kompanija. Sa jedne strane, transnacionalne kompanije su dobrodošle u državi domaćinu, kao faktor njenog ekonomskog razvoja zbog transfera znanja i tehnologije, a s druge strane, transnacionalne kompanije investiraju tamo gde će ostvariti srazmjerno visok profit u odnosu na očekivani nivo rizika. Naravno, sukob interesa je moguć, budući da i jedni i drugi nastoje da ostvare svoje ciljeve. Na doprinosu transnacionalnih kompanija privredi države domaćina, zasniva se rješenje tog sukoba, budući da transnacionalne kompanije imaju značajne potencijale koji se mogu iskoristiti za ciljeve razvoja države domaćina. Tačno je da poslovanje transnacionalnih kompanija izaziva niz problema, ali isto je tako tačno da su neki industrijski pogoni izgrađeni na teritorijama država u razvoju. U njima dolazi do obučavanja domaće radne snage. Istovremeno se događa i proces povećanja učešća država u razvoju u profitima koje transnacionalne kompanije ostvaruju u njima.

Transnacionalne kompanije često optužuju da ubrzavaju procese koji vode ka tome da država koristi najniže standarde za radnu snagu i/ili životnu sredinu. Razlike u ekološkim standardima između država mogu uticati na transnacionalne kompanije da investiraju u industrije koje zagađuju okolinu u državama sa niskim ekološkim standardima pospješujući ekološko propadanje koje se možda već dešava. Ovi procesi, ponekad se tvrdi, će smanjiti standarde svugdje u svijetu i izazvati pristup politike reciprociteta. Sa

⁵³ Minić, M. J., (1992): *Novoidustrijalizovane zemlje – putevi osvajanja međunarodne konkurentnosti*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 190–202.

druge strane, transnacionalne kompanije se takođe posmatraju kao pokretačka sila u povećavanju tehnoloških inovacija i širenju nove tehnologije širom svijeta.⁵⁴

Pored relativnog uticaja na zarade i zaposlenost u državi domaćinu, mogu se posmatrati i efekti transnacionalnih kompanija u oblasti oporezivanja. Transnacionalne kompanije mogu manipulirati cijenama unutar kompanije prebacujući oporezive profite u države gdje plaćaju niži porez. Modeliranje aktivnosti transnacionalnih kompanija bi omogućilo razmatranje određivanja cijena prenosa i njenog uticaja na to gdje i koliko poreza se plaća. Pitanja vezana za strane direktne investicije variraju od teorija komercijalnog prisustva i pitanja menadžmenta, do uticaja stranih direktnih investicija na zaposlenost, zarade, inovacije, tehnologiju, intelektualno vlasništvo i razvoj u trgovini. Kao rezultat toga, predstavnici iz oblasti menadžmenta, teoretičari međunarodne trgovine i makroekonomisti su aktivni u oblasti istraživanja uticaja stranih direktnih investicija, kroz transfer tehnologije, na obim inovativnih aktivnosti.

Same transnacionalne kompanije su promijenile svoje šablone ponašanja, a pojavili su se i mnogi novi izvori stranih direktnih investicija, smanjujući prijetnju dominacije od strane malog broja transnacionalnih preduzeća. Sve brži korak tehnoloških promjena i sve veći troškovi inovacije, značilo je veće oslanjanje na strane direktne investicije da se dobiju nove tehnologije. Učestvovanje u ovim tehnološki intenzivnim i dinamičnim oblastima aktivnosti je neophodno značilo da države u razvoju moraju da privuku transnacionalne kompanije. Izvozi visoke tehnologije su bili grupa proizvoda/usluga koja je najbrže rasla, dok su proizvodi zasnovani na resursu najsporije rasli. Kod izvoza visoke tehnologije, transnacionalne kompanije su igrale dominantnu ulogu u većini država, i njihovo učešće je bilo gotovo neophodan preduslov ulaska u najdinamičnije oblasti rasta izvoza. U globalizovanom svijetu, porast se može održati samo ako države mogu stvoriti nove aktivnosti veće dodatne vrijednosti. To zahtijeva mnogo stvari, ali centralno za njih je sposobnost da se efikasno koriste nove tehnologije.

Globalizacija takođe utiče i na same transnacionalne kompanije. Brza inovacija i razvijanje novih tehnologija, logističke potrebe i specifični tržišni zahtjevi postaju sve važniji. Sve veća složenost tokova informacije znači da transnacionalne kompanije

⁵⁴ omogućio je da više kompanija posluje globalno nego ikada prije, ali je ovaj trend istovremeno izazvao i brige oko izbjegavanja plaćanja poreza

moraju da organizuju i vode svoje aktivnosti drugačije, kao i da se bolje prate procesi tehničkih promjena i inovacija.

Većina država u razvoju smatraju strane direktne investicije vitalnim resursom za razvoj. Međutim, ekonomske efekte stranih direktnih investicija je veoma teško, ako ne i nemoguće precizno izmjeriti. Transnacionalna kompanija predstavlja složeni paket koji varira tokom vremena i ima različite pristupe od jedne države domaćina do druge. Gdje njihov ulazak ima velike efekte, mjerenje je čak i teže dok istovremeno nema precizne metode određivanja šta bi se desilo da transnacionalna kompanija nije izvršila određeno investiranje. Kao posljedica toga, analiza efekata strane direktne investicije pribjegava jednom od dva opšta pristupa. Prvi je ekonometrijska analiza odnosa između unutrašnjih investicija i raznih mjera ekonomske performanse. Drugi je kvalitativna analiza određenih aspekata doprinosa transnacionalne kompanije, bez ikakvog pokušaja da se izračuna neto stopa povrata. Premisa od koje se kreće prilikom kvalitativne analize je da strana direktna investicija nudi državama domaćinima mješavinu pozitivnih i negativnih efekata. Izazov je odrediti te efekte, uzimajući mjere da se maksimiziraju jedni a minimiziraju drugi.⁵⁵

Najveće koristi od stranih direktnih investicija za ekonomiju državu domaćina su pristup novim tehnologijama i mogućnost postizanja međunarodne konkurentnosti. Bez takvog procesa, ekonomiji može nedostajati fleksibilnosti, i može izgubiti konkurentnost sa vremenom, ukoliko konkurencija između lokalnih preduzeća nije intenzivna. Posjedovanje jake domaće tehnologije nije samo neophodno za izgradnju konkurentnosti lokalnih preduzeća, ono je takođe važno za privlačenje stranih direktnih investicija visoke tehnologije i za investicije transnacionalnih kompanija u istraživanje i razvoj. Opasnost od tehnološkog zaostajanja i rizik ulaska na međunarodno tržište za aktivnosti sa velikom diferencijacijom proizvoda, bez investicija transnacionalnih kompanija je mnogo veća sada nego što je to bila ranije. Pošto većina država liberalizuje svoje trgovinske režime strane direktne investicije mogu dati najefikasniji način da se razvije industrija pošto se transnacionalne kompanije suočavaju sa nižim troškovima učenja nego lokalna preduzeća. U liberalnom trgovinskom režimu, uglavnom, velike međunarodne kompanije mogu preduzeti napredne industrijske aktivnosti. Neke države su izgradile konkurentske sposobnosti i inovativne sisteme ograničavajući pristup transnacionalnih kompanija, ali

⁵⁵ Lall, S., (2000): *FDI and Development: Policy and Research Issues in the Emerging Context*, Working Paper Number 43, str. 8–11.

broj uspjeha je relativno nizak. Mnoge druge države su ograničile strani ulazak a da nisu mogle da stimulišu konkurentna domaća preduzeća u složenim proizvodnim aktivnostima. Ako se preduzeća suočavaju sa intenzivnom konkurencijom, i lokalno i na međunarodnim tržištima, one imaju podsticaj da investiraju u stalno učenje i inovativne aktivnosti. Efikasna politika konkurencije postaje sve važnija u svijetu u kojem velike transnacionalne kompanije lako mogu da dominiraju u državi domaćinu.⁵⁶

Liberalizacija kapitalnih i trgovinskih tokova značajno doprinosi povećanju priliva stranih direktnih inovacija, ali sama za sebe nije dovoljna. Većina nacionalnih politika prema stranim direktnim investicijama se bave ulaznim investicionim tokovima, mada vlade mogu da stave i ograničenja na izvoz kapitala. Strane firme mogu biti i potpuno isključene iz određenih, naročito osetljivih sektora privrede. Mogu biti utvrđena ograničenja obima u kome strano preduzeće može posjedovati ili kontrolisati domaće preduzeće.⁵⁷ Transnacionalne kompanije mogu jednostavno iskoristiti postojeće prednosti ekonomije domaćina i krenuti dalje kako te prednosti nestaju. Ova mogućnost se pojavljuje tamo gdje je glavna prednost ekonomije domaćina jeftina nekvalifikovana radna snaga a glavna izvozna aktivnost transnacionalnih kompanija je u domenu niske tehnologije. Obim do koga transnacionalne kompanije dinamično poboljšavaju prenos tehnologije i vještina i povećavaju lokalne sposobnosti i veze, zavisi od interakcije četiri faktora. To su režim trgovine i konkurencije, politike vlade o radu transnacionalnih kompanija, kompanijska strategija i resursi transnacionalnih kompanija kao i razvoja i pristupačnosti lokalnih tržišta faktora i institucija. Režim trgovinske i industrijske politike u ekonomiji domaćina daje stimulacije za preduzeća, lokalna i strana, da investiraju u razvijanje lokalnih sposobnosti. Što je konkurentniji i više prema izvozu usmjeren režim trgovinske i industrijske politike, dinamičniji je proces poboljšanja lokalnih sposobnosti. Veoma zaštićen režim ili režim sa strogim ograničenjima o lokalnom ulasku i izlasku stranih kompanija, izoluje ekonomiju od međunarodnih trendova. To ne znači da je potpuno slobodna trgovina najbolje okruženje. Mnogi smatraju da određeni nivo zaštite novih aktivnosti može stimulisati tehnološko učenje. Međutim, čak i zaštićene nerazvijene industrije moraju biti podvrgnute strogim pravilima međunarodne konkurencije prilično brzo, inače neće biti u mogućnosti da napreduju. To važi kako za filijale tako i za lokalna preduzeća, mada će se njihovi procesi učenja vjerovatno

⁵⁶ Ibid., str. 14

⁵⁷ Maksimović, Lj., (2006): *Definisanje politike prema ulaznim tokovima stranih direktnih investicija*, Ekonomske teme br.4, Ekonomski fakultet, Niš, str.181.

razlikovati. Snažno izvozno usmjereno okruženje sa selektivnim trgovinskim intervencijama daje najbolje okruženje za brzo tehnološko poboljšanje. Veoma bitna je i politika o radu transnacionalnih kompanija koja podrazumijeva zahtjev za lokalnim sadržajem, stimulacije za lokalnu obuku ili istraživanje i razvoj, pritisak da se rašire tehnologije itd. Većina država domaćina je koristila takve politike. Rezultati su bili loši tamo gdje iste nisu bile integrisane u širu strategiju. Transnacionalne kompanije mijenjaju svoje strategije kao reakciju na tehnološku promjenu i liberalizaciju politike, a mnogo ovoga je izvan obima uticaja država u razvoju. Transnacionalne kompanije reaguju racionalno na konkurentske pritiske i signale sa tržišta, one će poboljšati svoje filijale gdje je rentabilno da se to uradi. Pošto preduzeća preferiraju da njihovi isporučiooci budu blizu, oni će produbiti lokalne veze ako isporučiooci mogu da reaguju na nove zahtjeve efikasno. Naravno da to zavisi od efikasnosti i razvoja lokalnih vještina i tehnoloških sposobnosti, mreža snabdjevača i institucija za podršku.⁵⁸ Nerazvijene države siromašne kapitalom računaju na brojne pozitivne efekte koje strane direktne investicije daju, prihvatajući često i troškove negativnih, efekata.⁵⁹

Neki primjeri negativnih uticaja iz prakse koje transnacionalna kompanija može imati na jednu državu:

- U transferu tehnologije u državu domaćina, cijene su postavljene previsoko i prodaja tehnologije je strogo ograničena
- Strani ulagač boljom tehnologijom i/ili pristupom kapitalu može istisnuti domaća preduzeća sa tržišta
- Ukoliko država pokuša naknadno da reguliše određene aspekte poslovanja, transnacionalna kompanija može da povuče investiciju i reinvestira u državu gdje nema ili su manja ograničenja
- Osjetljive informacije o državi domaćinu su proširene unutar transnacionalne kompanije
- Centralizacija i kontrola ključnih funkcija poslovanja od strane države porijekla transnacionalne kompanije produžava ovisnost države domaćina.

⁵⁸ Lall, S., (2000): *FDI and Development: Policy and Research Issues in the Emerging Context*, Working Paper Number 43, str. 15–17.

⁵⁹ Antevski, M., (2009): *Razvojni potencijali stranih direktnih investicija*, Izvorni naučni rad, ISSN 0025–8555, Vol. 61, br. 1–2, Beograd , www.doiserbia.nb.rs/ft.aspx?id=0025–85550902048A

2.2.3. Nove forme investiranja

U ekonomskim aktivnostima u inostranstvu, transnacionalna preduzeća učestvuju i kroz druge oblike osim kroz strane direktne investicije u tradicionalnoj formi. Tu se misli na razne oblike saradnje globalno usmjerenih preduzeća i lokalnih preduzeća u državi domaćinu, kako uz svojinsko učešće ovih preduzeća, tako i bez tog učešća (neimenovani aranžmani). Dok strane direktne investicije uključuju transfer paketa resursa (znanja) u inostranstvo, novi oblici poslovanja omogućuju državi domaćinu da pribavi samo neke elemente paketa, isključujući druge. Sa izuzetkom zajedničkih ulaganja, nijedan od tih oblika ne uključuje vlasničko učešće globalno usmjerenih preduzeća u lokalnom preduzeću. Više faktora objašnjava rastući značaj novih formi investiranja u savremenoj svjetskoj privredi. Prije svega, od strane države domaćina, naročito u državama u razvoju, danas postoji mnogo veći stepen regulisanja aktivnosti transnacionalnih kompanija nego ranije. Mnoge države insistiraju na vlasničkom učešću lokalnih preduzeća, a neke sasvim zabranjuju strano vlasništvo. U tom slučaju, jedini način ulaska na strano tržište, osim izvoza, je neki oblik ugovornog aranžmana.

U nove forme investiranja svrstavamo:

- zajednička međunarodna poslovna ulaganja u kojima inostrani partner ne poseduje više od 50% imovine, i
- različite međunarodne ugovorne forme saradnje kada inostrani partner ulaže odgovarajuće resurse koji ne podrazumijevaju ulaganja u imovinu (equity), ali imaju karakter investicija (neimenovani aranžmani – licence, franšizing, strateške alijanse).

Nove forme investiranja su međunarodne poslovne operacije koje se nalaze između klasičnih stranih direktnih investicija i klasičnih izvoznih operacija. One imaju elemente i investiranja (u smislu uključivanja rizika, kontrole i podjele prihoda od investicija) i prodaje usluga vezanih za investicije. Za njih je veoma značajan i karakterističan fenomen razdvajanja vlasništva i kontrole nad preduzećem. Kod klasičnih stranih direktnih investicija, unutar sistema transnacionalne korporacije, kontrola se odvija po osnovu vlasništva nad imovinom na relaciji matična firma – strana filijala. Kod novih formi saradnje, jača uloga neimovinskog faktora u odnosu dva partnera. Investitor može steći učešće u upravljanju drugim poslovnim entitetom i bez vlasničkog učešća. Mnoge države

domaćini, nastoje da raspakuju paket strane direktne investicije i da pribave samo pojedine elemente paketa. Izmjenjeni uslovi poslovanja, naročito od 60-ih godina, omogućili su investitoru da raspakuje svoj investicioni paket, i da bez vlasništva nad realnom imovinskom komponentom kontroliše poslovanje (budući da zadržava kontrolu nad specifičnom aktivom) i obezbedi rentu na svoje monopolske prednosti. Kontrolu realizacije dogovorene saradnje investitor ostvaruje putem nekog od novih oblika poslovanja.⁶⁰

Među novim formama investiranja moguća je podjela koja se odnosi na razlikovanje ugovora o zajedničkim ulaganjima, kao obliku međunarodne poslovne saradnje koji uključuje i element vlasništva nad kapitalom, od neimovinskih oblika međunarodnih kooperativnih ugovora, koji obuhvataju različite stepene angažovanja resursa i podjele rizika i odgovornosti između partnera u ugovornom odnosu. Neimovinski oblici saradnje uključuju ugovorna ulaganja na liniji kupac/prodavac (npr. ugovori o licenci, franšizing, aranžmani „ključ u ruke” i dr.) i, s druge strane, strateške poslovne alijanse. Korišćenjem ovih poslovnih aranžmana, za razliku od klasičnih stranih direktnih investicija, ulazi se u podjelu rizika između preduzeća partnera, i oni omogućavaju transnacionalnoj kompaniji da zadrži kontrolu bez rizika vezanog za strane direktne investicije (imovinsko učešće). Naravno da izbor oblika djelovanja u konkretnom slučaju zavisi od analize troškova i koristiti neke alternative.

Privredni subjekti u međunarodnoj razmjeni, često se nalaze pred problemima alternativnog izbora metoda ulaska na međunarodno tržište i različitih oblika poslovne saradnje sa inopartnerom⁶¹. Neophodno je ispravno procijeniti sve relevantne faktore da bi se mogla donijeti odluka oko optimalne metode ulaska na međunarodno tržište. Na nižoj razini privredne razvijenosti države veoma je teško indukovati razvijanje poslovne saradnje sa inostranim partnerima bez da se u planovima i razvojnim programima nacionalne privrede odrede one privredne grane u kojima postoji realna komparativna prednost u odnosu na okruženje ili za koje postoji zainteresovanost međunarodnog tržišta u kojima će se prioritarno podsticati i razvijati usmjerenost ka izvozu. Takođe je neophodan strateški pristup upravljanju preduzećem, pogotovo kada se ima na umu da je opstanak na globalnom tržištu uslovljen uključivanjem samog preduzeća u odgovarajuće

⁶⁰ Kapetanović, K., (1999): *Uloga transnacionalnih korporacija u međunarodnoj trgovini*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet Beograd, str. 31.

⁶¹ zakup, montažna proizvodnja, licencna proizvodnja, zajedničko ulaganje, kooperacija u proizvodnji i prometu, franchising, konsultantske usluge i sl.

oblike poslovne saradnje uz iznimno jaku kako komercijalnu tako i tehničku podlogu. Ipak, možemo zaključiti da strane direktne investicije, zajedno sa međunarodnom trgovinom robom i uslugama, dominantno promovišu privredni rast, kreiraju zaposlenja, transferišu nove tehnologije i inovacije u poslovanje i podižu životni standard širom svijeta. Države prihvataju strane direktne investicije kao izvor kapitala i inovacija i kao sredstvo za promociju konkurencije i ekonomske efikasnosti. Strane direktne investicije, kao najveća komponenta dugoročnih kapitalnih tokova u državama u razvoju, snažno doprinose rastu i razvoju preduzeća države domaćina kada su njene ekonomske politike zdrave. Uticaj stranih direktnih investicija na preduzeća i na privredu uopšte, razlikuje se u zavisnosti od sektora u koji su strane direktne investicije ušle, veličine i otvorenosti tržišta, kao i kvaliteta okruženja koji je stvoren ekonomskim politikama. Pozitivna veza između stranih preduzeća i ukupne produktivnosti je jača u državama sa otvorenijim trgovinskim režimima. Takođe, te države imaju višu pozitivnu korelaciju između stranih direktnih investicija i društvenog proizvoda, kao i veće učešće proizvoda visoke tehnologije u izvozu. Spontano djelovanje tržišnih snaga ne može u razumnom roku da nadoknadi nepovoljne tranzicione efekte. Zbog toga se mora definisati normativna strategija privrednog razvoja. Izlaz se može pronaći u greenfield investicijama, investicijama u infrastrukturi, zajedničkim ulaganjima i dokapitalizacijama u postojećim preduzećima.⁶²

U ovakvim uslovima Bosni i Hercegovini preostaju strane direktne investicije kao šansa za izlazak iz teške ekonomske situacije. U cilju daljeg privrednog razvoja, naša država bi trebalo da primjeni mjere koje bi dodatno stimulisale priliv stranih direktnih investicija. Između ostalih, neophodno je sprovesti mjere kao što su: davanje garancije države stranim investitorima, stvaranje pozitivne makroekonomske klime za privlačenje stranih direktnih investicija, pojednostavljenje procedure za dobijanje određenih dozvola, mjere stvaranja kvalitetnijeg tržišta kapitala, kao i ulazak države u evropske integracije.

2.2.4. Pravna regulativa međunarodnog poslovanja transnacionalnih kompanija

Rast uloge transnacionalnih kompanija u svjetskoj privredi nam nameće potrebu za regulisanjem njihovog djelovanja i stavljanja njihovih aktivnosti pod veću kontrolu. Globalne strategije razvoja transnacionalnih kompanija, sa maksimizacijom profita kao

⁶² Stefanović, M., (2008): *Uticaj stranih direktnih investicija na razvoj nacionalne ekonomije*, Ekonomske teme, XLVI, br. 2, Ekonomski fakultet Niš, str. 143–144.

osnovnim ciljem, ne koindiceraju uvijek sa interesima nacionalnih privreda. Transnacionalne kompanije⁶³ ne podliježu kontroli jedne vlade, koja bi mogla da osigura podudarnost interesa transnacionalne kompanije i javnih interesa. Značaj koji strane direktne investicije imaju za međunarodnu trgovinu, transfer tehnologije i širenje novih, visokotehnoloških usluga, kao i monopol transnacionalnih kompanija i jačanje intrafirmских transakcija, čini neophodnim međunarodno uređivanje tih tokova i uspostavljanje međunarodnih pravila ponašanja. Pitanje je u kojoj mjeri se može uspostaviti kontrola, koja bi osigurala određenu odgovornost transnacionalne kompanije prema međunarodnoj zajednici. Pošto su transnacionalne kompanije nosioci nove strukture svjetske privrede, i pošto će tu ulogu zadržati u uobličavanju budućeg svjetskog ekonomskog poretka, potreba regulisanja djelovanja transnacionalnih kompanija nemeće se kao imperativ u godinama koje dolaze.

Dosadašnje aktivnosti na pitanju regulisanja djelovanja transnacionalnih kompanija i stranih direktnih investicija odvijale su se na nacionalnom, bilateralnom, regionalnom i međunarodnom nivou. Kada govorimo o regulativnim mehanizmima na nacionalnom nivou obično se posmatra nacionalna politika države domaćina prema stranim direktnim investicijama. Politika stranih direktnih investicija predstavlja okvir za uspostavljanje odnosa između države domaćina i transnacionalnih kompanija. Taj odnos se zasniva na neophodnosti postojanja obostrane koristi i obostrane potrebe na relaciji država domaćin – transnacionalna kompanija: maksimizacija prednosti za državu domaćina u vidu doprinosa ekonomskom razvoju, i maksimizacija profita uz što je moguće manji rizik za transnacionalne kompanije.

Mogućnosti uticaja vlada domaćina na transnacionalne kompanije su ograničene s obzirom da nijedna država nema potpunu nadležnost nad transnacionalnom kompanijom kao cjelinom, već samo nad filijalom transnacionalne kompanije na svojoj teritoriji. Kako je nacionalna regulativa stranih direktnih investicija u vezi sa pitanjem nacionalnog suvereniteta u vođenju unutrašnje ekonomske politike, to je i pitanje liberalizacije stranih direktnih investicija složenije i sa širim implikacijama nego što je pitanje liberalizacije klasične međunarodne trgovine. Visok stepen učešća stranog kapitala u pojedinim sektorima može da umanjuje efikasnost autonomne nacionalne ekonomske politike.

⁶³ centrala i međunarodne filijale

Interes za privlačenje stranih direktnih investicija pokazuju sve države zbog svega što uključuje savremeni paket stranih direktnih investicija.⁶⁴ Kako režimi vezani za strane direktne investicije postaju sve sličniji, specifične razlike, koje ipak postoje od države do države, važan su faktor odluke o lokaciji strane direktne investicije. Sve važnija determinanta postaju stabilni makroekonomski uslovi i efikasni mehanizmi države domaćina. Države u razvoju nastoje da stvore što privlačnije okruženje za strane investitore koje čini zdrav i konkurentan domaći sektor, pravni okviri koji podstiču strane direktne investicije bez diskriminacije, fleksibilno tržište radne snage, poboljšano regulisanje javnog sektora kao i obezbjeđena infrastruktura liberalna investiciona regulativa.

Liberalizacija investicione regulative uključuje tri značajna elementa:

- uklanjanje tržišnih poremećaja koje su rezultat djelovanja restriktivnih ili promotivnih mjera državne politike
- uspostavljanje standarda tretmana stranog investitora (nacionalni tretman, pravo slobodnog transfera fondova, transparentnost zakona, regulativa i administrativne prakse)
- uspostavljanje regulative koja će osigurati adekvatno funkcionisanje tržišnog mehanizma (regulativa uslova konkurencije, kontrola finansijskih i bankarskih usluga, zaštita prava intelektualne svojine, odgovarajući zdravstveni i ekološki standardi, pravila zaštite potrošača).⁶⁵

Osnovni razlozi postavljanja pitanja kompleksnog sporazuma o međunarodnim pravilima u oblasti vezanoj za strane direktne investicije proizilaze iz:

- različitosti regulative koja reguliše međunarodne trgovinske transakcije i one koja reguliše strane direktne investicije
- činjenice da bi kompleksna međunarodna pravila tražila neki nadnacionalni regulativni mehanizam i na područjima koja su predmet nacionalne ekonomske politike, sa posljedicom reduciranja suverenosti država u vođenju te politike.

⁶⁴ kapital i nematerijalni resursi kao što su nova znanja, tehnologije, organizaciona rješenja, marketing i menadžment tehnike

⁶⁵ Kapetanović, K., (1999): *Uloga transnacionalnih korporacija u međunarodnoj trgovini*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet Beograd, str. 228–229.

Poslije Drugog svjetskog rata upravljanje svjetskim tokovima reprodukcije i procesima promjena vršeno je u sistemu Ujedinjenih nacija, posredstvom Međunarodnog monetarnog fonda, Svjetske banke i GATT-a.⁶⁶ Međutim, nedostajao je sporazum koji bi pokrio oblast međunarodnog investiranja i time aktivnosti transnacionalnih kompanija. Rast značaja stranih direktnih investicija u savremenom globalnom ekonomskom okruženju još više naglašava potrebu za međunarodnim kodeksom. Tokom 70-ih, zbog velikog rasta uticaja transnacionalnih kompanija, od strane država u razvoju je potekla inicijativa za međunarodnu saradnju u cilju stvaranja međunarodnih pravila, odnosno formulisanja i primjene propisa, koji se odnose na transnacionalne kompanije. Cilj je bio da poboljšaju kontrolu nad njima, da pojačaju nacionalni suverenitet nad ekonomskim životom i da ostvare što više koristi od transnacionalnih kompanija. Zbog problema izazvanih poslovanjem transnacionalnih kompanija, države u razvoju su u okviru Ujedinjenih nacija počele da vrše pritisak da se donese Kodeks ponašanja transnacionalnih kompanija. U tom cilju je 1974. godine formirana Komisija za transnacionalne kompanije sa zadatkom da proučava i prati prisustvo i efekte djelovanja transnacionalnih kompanija na ekonomski razvoj i međunarodne ekonomske odnose kao i da utvrdi norme njihovog ponašanja u cilju suzbijanja negativnih efekata. Komisija za transnacionalne kompanije je usvojila Kodeks ponašanja transnacionalnih kompanija.⁶⁷ Analizom odredbi UN Kodeksa ponašanja transnacionalnih kompanija došli smo do važnog osnovne premise, a to je da su kompanije nezavisne od država i da države ne mogu biti odgovorne za njihovo ponašanje. Sličnim aspektima poslovanja transnacionalnih kompanija, pored Ujedinjenih nacija, bavi se i OECD. OECD države su svoju usmjerenost ka liberalizaciji poslovanja izrazile još 1961. godine usvajanjem OECD Kodeksa o liberalizaciji tokova kapitala i tekućih nevidljivih transakcija. U 1976. godini je usvojena Deklaracija i Odluka o međunarodnim investicijama i multinacionalnim kompanijama, kao paket uredbi koji je trebao da obezbjedi povoljnije uslove za kretanje stranih direktnih investicija i poslovanje transnacionalnih kompanija. U okviru nje su Smjernice za multinacionalne kompanije, koje nisu bile obavezujuće.⁶⁸ Osnovna svrha ovih kodeksa ponašanja je u obezbjeđivanju i uspostavljanju savršene nacionalne kontrole nad transnacionalnim kompanijama, kao i da takva kontrola treba da

⁶⁶ Međunarodni monetarni fond i Svjetska banka pokrivaju regulisanje finansijskih odnosa u svijetu, dok je GATT bio nadležan za pitanje trgovinskih transakcija.

⁶⁷ dokument UNO E/C.10.1996.

⁶⁸ Kapetanović, K., (1999): *Uloga transnacionalnih korporacija u međunarodnoj trgovini*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet Beograd, str. 230.

služi zadovoljenju nacionalnih i međunarodnih interesa. Iako postoji niz nedostataka ovog pravnog mehanizma kontrole transnacionalnih kompanija, kao što je njihova neobavezujuća forma, određujemo ih kao važne, uz napomenu da je u budućnosti neophodno tražiti druge alternativne mehanizme kontrole transnacionalnih kompanija. Na osnovu svega prethodnog zaključili smo da najveći uticaj, u smislu regulisanja ponašanja transnacionalnih kompanija, imaju OECD i njegove Smjernice za multinacionalne kompanije.⁶⁹

Dileme se javljaju i kada je u pitanju zaštita životne sredine. Mnoge države u razvoju imaju popustljive propise o životnoj sredini, ili im nedostaje sposobnost da efikasno sprovedu postojeće propise. Transnacionalne kompanije često optužuju da ovo iskorištavaju da bi izbjegli strožije kontrole u razvijenom svijetu; neke države domaćine optužuju da koriste popustljivost u sprovođenju zakonske legislative u cilju da privuku strane direktne investicije u aktivnostima koje intenzivno zagađuju okolinu. Međutim, dokaz o sklonosti transnacionalnih kompanija da lociraju svoje investicije da bi izbjegli ekološke propise je diskutabilan. Neka preduzeća možda to zaista rade, druge ravnomjerno sprovode stroge standarde u svim svojim filijalama pa čak zahtijevaju od svojih lokalnih isporučioaca da poštuju te standarde. transnacionalne kompanije su pod sve većim pritiskom da poštuju visoke ekološke standarde od strane ekoloških propisa države porijekla, potrošača, i ekoloških grupa u razvijenom svijetu (i nekih u svijetu u razvoju). Važan regulativni problem je određivanje cijena za prenos profita sa ciljem da se izbjegnu porezi ili restrikcije na oslobađanje profita od poreza. Transnacionalne kompanije sada mogu da koriste formiranje transfernih cijena preko velikih količina trgovinskih i uslužnih transakcija. Problem nije ograničen na poslovanja između filijala, i mogu se isto tako javiti kod zajedničkih ulaganja. Međutim, vjerovatno je da je namjerna zloupotreba formiranja transfernih cijena opala kako su poreske stope pale a doznake liberalizovane u velikom dijelu svijeta u razvoju. Sporazumi o dvostrukom oporezivanju između država domaćina i porijekla takođe smanjuju rizik od zloupotreba formiranja transfernih cijena. Međutim, to ne znači da je problem nestao. On ostaje široko rasprostranjena briga među državama OECD-a i njegovo rješavanje zahtijeva značajnu stručnost i informacije. Poreski organi države u razvoju su uglavnom loše opremljeni da to urade.

⁶⁹ Ljutić, B. I., (2013): *Pravna kontrola transnacionalnih kompanija*, Pravni fakultet Univerziteta u Nišu, str. 318–325.

Nije lako rješavati pitanja kontrole transnacionalnih kompanija, budući da ona nema pravni subjektivitet kao cjelina, već to ima svaka njena članica. Obavezna pravila i kontrola na međunarodnom nivou ne postoji kao takva. Nacionalna kontrola transnacionalnih kompanija, odnosno kontrola države domaćina je neposredna i, kao takva, ona je efektivna. Sa druge strane, međunarodna kontrola se određuje, u pojedinim situacijama, kao suviše široka, te se može desiti da na kraju i ne postoji. Neki autori dovode u pitanje bilo kakvu kontrolu transnacionalnih kompanija na međunarodnom nivou. U kontekstu pravne kontrole transnacionalnih kompanija uvijek se nameće dilema, primjeniti regulativu i pravo države porijekla, ili države domaćina. Objedinjavanje izvještavanja sa svih računa grupe kompanija, omogućava sagledavanje vrijednosti sredstava i obaveza svih kompanija članica transnacionalne kompanije. Prema Međunarodnim standardima finansijskog izvještavanja, finansijskim iskazima grupe pristupa se kao da je u pitanju jedinstven poslovni entitet, što predstavlja izuzetak od principa nepostojanja subjektiviteta cjeline povezanih društava. Prethodni aspekti su posebno značajni za Bosnu i Hercegovinu, u cilju privlačenja stranih direktnih investicija.

2.2.4.1. Perspektive u pravnom regulisanju aktivnosti transnacionalnih kompanija

Izrada međunarodnih pravila ponašanja dobija poseban značaj u uslovima globalne svjetske privrede, rasta značaja stranih direktnih investicija u ekonomskim transakcijama, međupovezanosti trgovine i stranih direktnih investicija, i rastuće integrativne uloge transnacionalnih kompanija. Osnovni razlog problema postizanja bilo kakvog kompleksnijeg sporazuma o međunarodnim pravilima ponašanja stranih direktnih investicija i transnacionalnih kompanija leži prije svega u veoma različitim interesima pojedinih grupa država i u činjenici da bi nadnacionalni regulativni mehanizam znatno suzio suverenost država u vođenju nacionalne ekonomske politike. Zato je od izuzetne važnosti ravnopravna zastupljenost interesa i potreba i razvijenih država i država u razvoju, budući da je to jedini put do pravila prihvatljivih za sve. Ostaje dilema kome treba povjeriti zadatak izrade takvog kodeksa, tako da on bude urađen na najbolji i najefikasniji način. Najozbiljniji precedenti su OECD i Svjetska trgovinska organizacija, pri čemu oni imaju i svoje prednosti i svoje nedostatke. Međunarodni kodeks treba da postavi set prava i obaveza za vlade država i kompanije koje su uključene u strane direktne investicione projekte, tako da standardne stavke sporazuma moraju obuhvatiti vladine politike, ponašanje kompanija i realizaciju.

Smatra se da sporazumi treba da ispunjavaju tri minimalna zahteva: jednak tretman svih stranih investitora čime bi se obezbijedila zaštita investicija; da međunarodno prihvaćen ugovor postavi put daljim primenljivim mjerama liberalizacije kao i da ograniče praksu transfernih cijena i restriktivne poslovne prakse, sprečavanje zloupotreba argumenata nacionalne sigurnosti, pitanja monopola i koncesija; uvođenje obaveznih normi i pravila značajan je za međunarodni ugovor koji pretenduje da se efikasno primenjuje i koji bi uključivao pravila za rješavanje sporova. Sporazum bi svakako poboljšao ambijent za strane direktne investicije, doprinoseći većoj sigurnosti za investitore i većoj stabilnosti, predvidljivosti i transparentnosti investicionih politika i pravila. Jasno je da transnacionalne kompanije u ovom trenutku nisu pod kontrolom međunarodno priznatih pravila koja bi određivala uslove i načine ponašanja ovih globalnih entiteta. Efikasnost sporazuma će svakako zavistiti od međunarodnih odnosa u trenutku zaključenja i od nivoa pokrivenosti i širine tretiranja brojnih aktuelnih pitanja. U kom će stepenu sporazum uticati na odluke transnacionalnih kompanija o investicijama zavisiće od precizne sadržine sporazuma, liste izuzetaka od multilateralnih pravila i od drugih aktuelnih determinanti vezanih za strane direktne investicije u tom momentu. Postojeća regulativa koja dotiče pitanja transnacionalnih kompanija pretežno je usmjerena na olakšanje operacija transnacionalnih kompanija i garantovanje povoljne investicione klime, i veoma malo sadrži elementa obaveza i odgovornosti transnacionalne kompanije. To im je omogućilo da vode relativno autonomnu strategiju i da kroz nove oblike i uslove realizuju svoje ciljeve.⁷⁰

Prema našem mišljenju, kombinovani model pravne kontrole transnacionalnih kompanija kao cjeline,⁷¹ može pomoći u rješavanju problema različitih aspekata njihovog poslovanja. Do danas, transnacionalne kompanije kao cjelina nije subjekt prava, a na globalnom planu međunarodno pravo transnacionalnih kompanija postoji samo u formi pravila čija je primjena dobrovoljna. Uvjerenja smo da, zbog nepostojanja međunarodnog prava o transnacionalnim kompanijama, njihova potpuna kontrola nije moguća, već je u praksi moguća djelimična kontrola putem pojedinačnih nacionalnih regulativa država u kojima one posluju.⁷²

⁷⁰ Kapetanović, K., (1999): *Uloga transnacionalnih korporacija u međunarodnoj trgovini*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet Beograd, str. 235.

⁷¹ Koji bi uključivao i nacionalnu i međunarodnu kontrolu

⁷² Ljutić, B. I., (2013): *Pravna kontrola transnacionalnih kompanija*, Pravni fakultet Univerziteta u Nišu, str. 336.

2.3. Transfer tehnologije kao faktor razvoja domaće privrede

Mnoge države u razvoju zbog nedostatka sredstava za skupa fundamentalna i primjenjena istraživanja, svoj tehnološki razvoj zasnivaju na transferu i kupovini tehnologije. Vezano za izbor optimalne strategije budućeg razvoja država u razvoju, postavlja se pitanje kako dostići nivo razvoja proizvodnih snaga i time dostići razvijene države na najefikasniji način i za najkraće moguće vrijeme. Ovo pitanje rješava se transferom tehnologije iz razvijenih država, najčešće putem stranih direktnih investicija, kao neophodan i objektivno neizbježan proces. Istovremeno postoji dilema vezana za razvoj organizacionih i upravljačkih modela koji bi bili primjereni optimalnoj primjeni nove tehnologije. Iskustvo je pokazalo da nije dovoljno samo pribaviti novu tehnologiju, već je neophodno uspješno upravljati njome, što podrazumijeva pravi odabir tehnologije i oblika transfera, kao i pripremu uslova u organizaciji za njenu uspješnu primjenu.⁷³ Transfer i difuzija tehnologije postaju u savremenim međunarodnim ekonomskim uslovima, pored transfera kapitala i radne snage, osnovni faktor privrednog razvoja naročito za države u razvoju koje ne mogu ostvariti moderna tehnološka dostignuća vlastitim snagama. Tehnologije, naročito one koje se zasnivaju na informacionoj tehnologiji i novim materijalima, mogu bitno uticati na transformisanje strukture pojedinih nacionalnih privreda i povećanje međunarodne razmjene roba i usluga. Uvoz robe široke potrošnje zamjenjuje se uvozom i transferom robe investicione potrošnje, i to prvenstveno uvozom industrijske opreme, zatim djelomičnom kupovinom opreme uz korišćenje i domaćih rješenja razvijajući sopstvenu istraživačko–razvojnu djelatnost, kupovinom licenci, gdje se u vidu kupljene dokumentacije i uputstva za rad, sopstvenim angažovanjem može ostvariti proizvodnja željenih proizvoda.

Transfer tehnologije je složen pojam multidisciplinarnog sadržaja i predstavlja sve oblike razmjene, prodaje i prenosa tehnološkog znanja i materijalnih tehnoloških komponenti, od mjesta njihovog nastanka do mjesta budućeg korisnika. Danas se ovaj termin koristi za pokrivanje širokog spektra aktivnosti koje uključuju tok informacija od univerzitetske laboratorije do odgovarajućih odjeljenja kompanije za primjenu u proizvodnji i za istraživanje i razvoj. To uključuje proizvodnju, marketing, difuziju inovacija, određena znanja, nove aplikacije postojeće tehnologije, licence i proces kojim se nauka i tehnologija raspoređuju kroz ljudske aktivnosti. U zavisnosti od stepena komercijalne

⁷³ Levi–Jakšić, M., (1995): *Upravljanje inovacijama*, FON, Beograd, str. 219–232.

upotrebljivosti tehnološkog znanja, razlikujemo dva pravca transfera vertikalni i horizontalni. Navedena podjela je više teorijskog značaja, s obzirom da se vertikalni i horizontalni transfer u praksi ne mogu odvajati.⁷⁴ U savremenim uslovima podijeljenosti među državama jasno je da se transfer tehnologije ne odvija po principu spojenih posuda, gdje bi razvijene tehnologije slobodno i neometano strujale u manje razvijena područja dok se nivoi tehnološke razvijenosti svuda ne izjednače. Na tom putu nalazi se niz prepreka, pravno–administrativne, političke i društveno–ekonomske prirode koje otežavaju i komplikuju ovaj proces. Brojne su mogućnosti podjele oblika, odnosno načina transfera tehnologije, ali najčešće korišćeni oblici su kupovina opreme, kupovina licenci *know–how*, zajednička ulaganja putem transnacionalnih kompanija, kupovina licenci i industrijske svojine.⁷⁵

Neophodno je naglasiti da se u praksi vrlo rijetko mogu naći čisti oblici transfera tehnologije, već je obično prisutna isprepletanost različitih oblika transfera tehnologije. Transfer tehnologije se često jednostavno izjednačava sa kupoprodajom proizvodne opreme, što je pogrešno budući da ukoliko tehnologiju shvatimo kao akumulirano ljudsko znanje ne možemo uzimati u obzir samo materijalni tehnološki napredak nego i sve veću važnost nematerijalne imovine posebno u uslovima informatizacije tehnologije i privrede u cjelini. Tendencija prilikom kupovine po sistemu ključ u ruke je da se teži sve većoj parcijalizaciji ovog načina transfera, tako da one dijelove opreme koje preduzeće već posjeduje ili je u stanju samo da razvije, ne kupuje od međunarodnog dobavljača. Negativni aspekti kupovine kompletne opreme ili tzv. globalnog transfera, odnose se na činjenicu da nakon realizacije takvog transfera tehnologije, primalac ostaje u odnosu zavisnosti prema preduzeću snabdjevaču i ima potrebu duže saradnje sa njim. Ovaj oblik saradnje ne podstiče razvoj sopstvenih istraživačko–razvojnih aktivnosti primaoca, budući da su sva rješenja gotova kupljena. Oprema nabavljena na ovaj način iziskuje i prihvatanje i svih ostalih uslova što podrazumijeva dodatne troškove.⁷⁶

Pod transferom tehnologije putem zajedničkih ulaganja podrazumijevaju se svi oblici kooperacije partnera kao što su razmjena tehnologija, sirovinskih i energetske resursa, ulaganja finansijskih resursa, pribavljanje proizvodne i transportne opreme, razmjena

⁷⁴ to su dva međusobno isprepletana procesa koji zajednički djeluju kao jedinstven faktor tehnološkog progresa

⁷⁵ Sagić, Z., (2005): *Upravljanje inovacijama kao strateški faktor razvoja preduzeća*, Ekonomski fakultet Subotica, str. 115–117.

⁷⁶ Levi–Jakšić, M., (1995): *Upravljanje inovacijama*, FON, Beograd, str. 242.

stručnjaka i rezultata daljeg usavršavanja tehnologije. Transfer tehnologije putem zajedničkih ulaganja i kooperacije predstavlja nov kvalitet u odnosu na transfer tehnologije putem kupovine opreme i licenci. Ovdje je postignuta zainteresovanost inostrane preduzeća da se dugoročnije veže za partnera, da obezbijedi sve neophodne komponente za proizvodnju i dalji razvoj tehnologije, sa obzirom da inostrana kompanija učestvuje i u raspodjeli dobiti. Ovaj oblik transfera podrazumijeva određen stepen tehnološkog nivoa i napretka da bi inostrani partner bio zainteresovan za ulaganje kapitala uz poslovni rizik, što znači da je ovaj oblik transfera prisutan pri višem nivou razvoja proizvodnih snaga. Rezultati ovog oblika transfera tehnologije veoma su skromni. Principi po kojima bi trebao da se odvija, često se razlikuje od prakse, uglavnom zbog propusta u ugovorima koji su u zajedničkim ulaganjima uključivali neravnopravnost partnera. Trebalo bi prevazići praksu da preduzeće primalac posluži kao izvor jeftine radne snage i sirovina koje bi inostrani partner mogao koristiti u poduhvatu o zajedničkom ulaganju, a istovremeno bi zadržao snažan uticaj u vitalnim dijelovima proizvodnog procesa, obezbijedio bi sredstva za rad i zadržao istraživačko–razvojnu aktivnost u svojoj nadležnosti. Inostrani partner, po pravilu, ne ostvaruje svoju zaradu kroz krajnje poslovne rezultate i učešće u zajedničkom riziku, već prije i prvenstveno putem unosne prodaje licenci i industrijske svojine, *know how*, tehničke dokumentacije i slično.

Cilj svakog preduzeća koje se bavi uvozom inostranih rješenja je da kroz proces transfera ostvari i obuku sopstvenih kadrova, učenje i osposobljavanje koje će joj u budućnosti obezbijediti samostalni razvoj uz potpuno oslanjanje na sopstvena rješenja i sopstvenu naučno–istraživačku bazu. Svaka alternativa koja se nudi za transfer tehnologije treba da bude sagledana od strane preduzeća kao dinamički proces koji u budućnosti doprinosi u većoj ili manjoj mjeri ostvarenju njenih ciljeva.

U samom procesu komercijalizacije tehnologije treba apostrofirati nekoliko prednosti:⁷⁷

- proces komercijalizacije je u skladu sa sve većom specijalizacijom u okviru lanca specijalizacije, kao savremenog svjetskog trenda;
- navedeni proces nudi način za upravljanje inovacijama u vremenu, na osnovu eksternih kriterijuma, zasnovanih na vrijednosti;
- sugeriše korektivne akcije koje treba sprovoditi u logičkim intervalima, uključujući i eventualnu odluku o tome: da li i kada treba napustiti određenu ideju;

⁷⁷ Sagić, Z., (2016): *Inovacije i preduzetništvo*, Visoka poslovno–tehnička škola strukovnih studija, Užice, str. 42.

- omogućava da se investicione odluke donose u diskretnim intervalima, idući postepeno od jedne do druge faze, u skladu sa sve većim brojem informacija o tržištu i tehnologiji.

Tranfer tehnologije putem kooperacije može da se obavi putem ugovora o dugoročnoj proizvodnoj saradnji i specijalizaciji sa stranim preduzećima i putem ugovora o međunarodnoj poslovnoj saradnji. Prisutno je povezivanje preduzeća istog ili komplementarnog proizvodnog programa koja međusobno isporučuju sastavne dijelove, sklopove, poluproizvode radi izrade gotovih proizvoda. Ugovor o poslovnoj saradnji sadrži dva značajna obilježja postojanje određenog davanja u materijalnom obliku, obavljanje dijelova radnih operacija, prenošenje prava, kao i postojanje prava učešća kooperanata u raspodjeli prihoda ostvarenih zajedničkim poslovanjem. Prednosti ovakvog načina transfera su u visokom stepenu partnerstva, izgledi za dobijanje posla i njegovu uspješnu realizaciju na bazi savremenih tehnoloških rješenja su veći kada se u ulozi izvršioca javlja više partnera. Zajedničkim nastupom lakše se prevazilaze teškoće kod realizacije velikih proizvodnih programa uz istovremeno manji rizik uspjeha posla, a ujedno se podstiču sopstvene istraživačko–razvojne aktivnosti. Ovaj vid transfera povoljan je i sa stanovišta prevazilaženja nedostatka materijalnih sredstava i sticanja poslovnog ugleda u svijetu. Osnovni preduslov za ostvarenje uspješnih i pravih kooperativnih odnosa sa inostranim preduzećem (uključujući i transnacionalne kompanije) je podizanje tehnološkog nivoa primaoca uz razvijanje sopstvenog istraživačko–razvojnog rada. Motivi za obavljanje kooperacije odnose se uglavnom na ostvarivanje razvoja tehnologije uopšte, tj. na potrebu da se zajednički ostvaruju istraživačko–razvojne aktivnosti, ostvarivanje konkretnih inovacionih projekata i tržišni nastup i uticaj na strukturu tržišta.⁷⁸

Nastanak tehnološke inovacije usko je vezan i za istraživanje i razvoj kao ulaznu aktivnost koja se može dobiti putem tehnološke kooperacije. Novi pristupi u sagledavanju mjesta i uloge inovacija i tehnologije, nametnuli su i sagledavanje tehnoloških inovacija u svjetlu cjelokupnog poslovanja preduzeća. Tehnološka inovacija podrazumijeva primjenu novih ideja u stvaranju proizvoda i usluga što sa protokom vremena zahtjeva sprovođenje promjena. Suština tehnološke inovacije se odnosi na mogućnost osavremenjavanja procesa proizvodnje i stalnog podizanja tehnološkog nivoa opreme, procesa, materijala i

⁷⁸ Sagić, Z., (2005): *Upravljanje inovacijama kao strategijski faktor razvoja preduzeća*, Ekonomski fakultet Subotica, str. 123.

proizvoda. S obzirom na to da tehnološka inovacija obezbjeđuje partnerima opciju iniciranja ili odgovora na tehnološke promjene, kao rezultat promjena javljaju se novi proizvodi, novi tehnološki procesi i novo tehnološko znanje.

Istraživanje i razvoj su osnovna pretpostavka inovacija koje se u najužem smislu događaju u sferi nastanka/inovacije novih proizvoda i u sferi usvajanja novih i unapređivanja postojećih tehnoloških procesa. Izdvajanje značajnih faza inovacije proizvoda i inovacije procesa u okviru životnog vijeka tehnologije, opredjeljuje poslovnu politiku preduzeća u cjelini, omogućava jasnije opredjeljenje sadržaja istraživačko–razvojne djelatnosti, sigurniji nastup na tržištu, jasnije određenje politike troškova i cijena, trasiranje strateških pravaca budućeg razvoja. Istraživačko–razvojna aktivnost kao osnova inovativnog procesa i razvoja igra jednu od najznačajnijih uloga u poslovanju preduzeća. Može se postaviti pitanje zašto stotine hiljada preduzeća širom svijeta ulaže veoma velike sume novca i troši rijetke resurse u cilju dobijanja rezultata koji su izrazito neizvjesni. Odgovor leži u činjenici da je razvoj jedan od najznačajnijih faktora ne samo povećanja uspješnosti poslovanja preduzeća, već i njegovog opstanka. Istraživanje i razvoj predstavlja važan faktor konkurentnosti preduzeća, s obzirom da inovacije predstavljaju osnovnu pretpostavku za razvoj konkurentnosti, a rezultat su istraživačko–razvojnih aktivnosti. Istraživanje i razvoj ima neposredan zadatak da generiše tehnološke inovacije, što predstavlja suštinu tehnološkog napretka.

Upravljanje inovacijama i kreacijama odvija se u dinamičnom, odnosno tehnološkom okruženju, koje se dramatično promijenilo i dalje se ubrzano mijenja, tako da je promjene koje se dešavaju u uslovima globalizacije teško i pratiti, ali im se i permanentno prilagođavati. Na ovaj način se objašnjava i međuzavisnost koja postoji između ideje i inovacije, tj. da nema inovacije ukoliko nema ideje, a da ideja može da postoji bez inovacije. Stoga se izvodi novi logičan zaključak da odnos između ideje i inovacije treba posmatati kao odnos cjeline i dijela u kome cjelina može da postoji bez dijela, ili dijelova, ali da dio ne može postojati bez cjeline.⁷⁹

⁷⁹ Gligović D., Vukasović D., Mrkajić Ateljević A.: (2020): *Inovacije i konkurentna prednost u uslovima globalizacije*, Novi Ekonomist. Vol 14 (2), Godina XIV, broj 28, jul – decembar 2020, str. 27.

2.4. Znanje kao ključni resurs savremenog poslovanja

Početkom pedesetih godina dvadesetog vijeka počinje se razvijati koncept učeće organizacije. Najveći doprinos razvoju učeće organizacije dao je *Peter Senge* u djelu „Peta disciplina: principi i praksa učeće organizacije”. Prema Peteru Sengeu učeća organizacija se stalno prilagođava promjenama u okruženju i pod uticajem je globalizacije, razvoja informatičkih tehnologija i sve veće ekonomske nejednakosti između razvijenih i nerazvijenih država. U takvom okruženju opstanak i razvoj preduzeća podrazumijeva ostvarivanje promjena u načinu razmišljanja i međusobne komunikacije zaposlenih, a inovacije su sve više rezultat timskog rada i kreativne kombinacije različitih znanja i perspektiva.⁸⁰

Inovacionu aktivnost i uspješnu inovaciju preduzeća moguće je realizovati samo ako svi zaposleni sudjeluju u procesu inoviranja uz uslov kvalitetnog odnosa između menadžera i zaposlenih, kao i davanjem određenog stepena autonomije svakom zaposlenom pri donošenju odluka. Iako se preduzeća na domaćem tržištu susreću sa sličnom konkurencijom kao i na međunarodnom tržištu, za uspjeh poslovanja i kad ne posluju na međunarodnom tržištu, neophodni su im visokokvalitetni zaposleni. Ono što predstavlja prednost poslovanja na domaćem tržištu je dobro poznato ekonomsko, pravno, političko i kulturno okruženje. Kod poslovanja u inostranstvu upravo uspješnost snalaženja u drugačijem okruženju predstavlja najveći izazov za preduzeća, znatno djeluje na poslovni rezultat i zahtijeva dodatno obučene i pripremljene zaposlene. Usmjerenost na učenje kod međunarodnih kompanija dobija zbog toga dodatno na važnosti.

Ranije su se društva bogatila zahvaljujući veličini prirodnih resursa, rada i kapitala. Danas se stavlja akcenat na izgradnju društva čija su osnovna obilježja obrazovanost, inovativnost i saradnja, uspostavljajući na taj način vezu između savremenog društvenog razvoja i znanja. Znanje postaje ključno bogatstvo društva, u kojem se naglasak stavlja na umijeće njegovog korišćenja, a ne samo na činjenicu posjedovanja uz izbor naučiti i imati ili ne znati i nemati. Posmatrano na taj način, znanje i njegovo korišćenje u osmišljavanju inovacija, pružanju novih ideja, kreiranju novih tehnologija, čine izvor konkurentne prednosti određene države ili preduzeća. Zapravo, bogatstvo i kulturni naprijedak zavise od proizvodnje i menadžment koordinacije tzv. 3I (ideje, inovacije,

⁸⁰ opširnije: Senge, P., (1990): *The Fifth Discipline: The art and practice of the learning organization*, Doubleday, New York

investicije), a to se razumije pomoću nezaobilaznog četvrtog I ili interneta, svjetskog polja znanja, planetarne učionice, sajber veze i slično.⁸¹

U uslovima globalizacije jedan od ključnih faktora konkurentnosti jedne države je znanje, odnosno njena sposobnost za stvaranje inovacija, prihvatanje savremenih tehnoloških dostignuća, kao i sposobnost da se stvori novo znanje. Konkurentsku prednost stiču organizacije koje svoje poslovanje baziraju na intelektualnom kapitalu i inovativnosti. Uporedo sa tehnološkim promjenama, većina uspješnih privreda tehnologiju i znanje su promovisali u ključne faktore proizvodnje. Znanje postaje osnovna forma kapitala, glavni pokretač privrednog rasta, a ulaganje u istraživačko–razvojne aktivnosti postaju potencijalno najprofitabilnije investicije.

Proces upravljanja znanjem u organizaciji suočava se sa dva glavna izazova. Kao prvo, poslovanje u dinamičnom i promjenljivom okruženju znanja, gdje su proizvodi, usluge i procesi uslovljeni postojanjem i iskorišćavanjem znanja, zahtjeva menadžere koji će stremiti naprijed i usmjeravati organizaciju na pravi put. Drugi izazov se sastoji u tome što se znanje posmatra kao osnovno sredstvo za proizvodnju ili nevidljiva imovina preduzeća, i kao takvo zahtjeva specifične strategije, politike i sredstva kojima bi se ovom imovinom upravljalo. Preduzeća treba da uoče značaj intelektualnog kapitala, kao i metode pomoću kojih mogu svoja preduzeća pretvoriti u preduzeća utemeljena na znanju. Permanentno unapređenje produktivnosti znanja jeste osnovni imperativ moderne ekonomije i svakako najznačajniji faktor u konkurentskoj borbi preduzeća na globalnom tržištu.⁸²

Inovativnost predstavlja stvaranje prilika za profitabilnu primjenu znanja, kreativnog mišljenja, sposobnost generisanja potpuno novih ideja i rešenja, te njihovu primjenu u praksi. Rast i razvoj preduzeća gotovo isključivo zavise od kvaliteta ljudskih resursa. Aktivnosti upravljanja znanjem usmjerene su na sticanje, razvoj i održivost intelektualnog kapitala u preduzeću, a samim time i održive konkurentske prednosti. Prvenstveno je upravljanje znanjem usmjereno na stvaranje uslova u preduzeću koji omogućavaju prikupljanje, razmjenu i transformaciju postojećeg znanja, kao i stvaranje novog znanja a sve u cilju maksimizacije intelektualnog kapitala pomoću kojeg preduzeće

⁸¹ Šarčević, M., (2013): *Znanje kao ključni faktor konkurentske prednosti i unapređivanja inovativnosti*, Zbornik radova Ekonomskog fakulteta Pale, 7, str. 74.

⁸² Ilić, D., Cvjetković Milena, Cvjetković Milovan, (2014): *Uloga znanja u kreiranju konkurentske prednosti*, Ekonomski izazovi, Godina 3, broj 5, str. 34.

obezbjeđuje održivu konkurentsku prednost na tržištu. Da bi intelektualni kapital mogao stvoriti održivu konkurentsku prednost on mora biti u interaktivnom odnosu sa znanjem.

Analizirajući rezultate prethodnih istraživanja kroz proučavanje teorija i prakse u primjeni inovacija i pristupa teoretičara iz oblasti ekonomije, političke ekonomije i filozofije, svaka od teorija nailazi na osnovnu, elementarnu prepreku a to je ljudski faktor. Uspješnost preduzetničkog poduhvata kroz dugovječnost privrednog subjekta, praćena kroz istoriju i rezultata istraživanja, ukazuje na činjenicu da većinu svjetski priznatih brendova i preduzeća karakteriše prisutnost preduzetnika. Inovativni preduzetnici koriste proaktivnu strategijsku orijentaciju, dok, suprotno njima, reaktivnu orijentaciju slijede inovativni sljedbenici. Prednosti proaktivne orijentacije su u tome što se preduzeće suočava sa promjenama i što ih inicira. Sistem informisanja kod ovih preduzeća je na visokom nivou razvoja i izdvajaju se značajna sredstva za aktivnosti istraživanja i razvoja. Nasuprot proaktivnoj, reaktivnom strategijskom orijentacijom preduzeća se opredjeljuju za statičnost u poslovanju, ignorisanje signala iz sredine, slabo se sprovode promjene, a investiranje u aktivnosti istraživanja i razvoja je nedovoljno. Preduzetnička aktivnost je katalizator ekonomskog rasta. Formalno obrazovanje omogućava sticanje znanja i sposobnosti da bi se iskoristile poslovne šanse, i u skladu sa tim, ono podstiče i olakšava poboljšanje preduzetničke aktivnosti. Raspoloživost finansijskih sredstava je jedna od ključnih determinanti preduzetničke aktivnosti. Ali, kako Šumpeter u svom djelu navodi, dobar preduzetnik prepoznaje profitabilne šanse. Savremeno tržište postavlja sve veće zahtjeve pred menadžere. Njihovo obrazovanje treba da je sveobuhvatnije i da razvija važne osobine, kao što su usmeno i pismeno komuniciranje, kreativnost, inovatorstvo, visoka motivisanost, liderstvo. Da bi se uspješno upravljalo preduzećem, mora se posjedovati samopouzdanje, sposobnost brzog rješavanja problema, znanje planiranja, umijeće u postavljanju međuljudskih odnosa i svijest o ličnim prednostima i manama. Nalazimo se u svijetu promjena, u kome se mijenjaju i vrste znanja neophodne zaposlenima da bi bili uspješni. Psihološki uspjeh je osjećaj ponosa i postignuća koji proizilazi iz postizanja životnih ciljeva koji nisu ograničeni na dostignuća na poslu, i zavisi više od same ličnosti nego od povećanja zarade ili napredovanja u kompaniji. Nova generacija nije impresionirana statusnim simbolima, već želi smislen posao i fleksibilnost u obavljanju posla⁸³.

⁸³ Ibid., str. 39.

Za svako preduzeće, bez obzira na njegovu veličinu, pravi je izazov izabrati i pozicionirati zaposlenog na radno mjesto koje u isto vrijeme odgovara i poslodavcu i zaposlenom. Iako ne postoje precizna istraživanja i podaci o uticaju vještina na produktivnost preduzeća, može se zaključiti da ukoliko vještine zaposlenog ne odgovaraju opisu poslova određenog radnog mjesta, preduzeće mora da ulaže dodatna sredstva u obuku zaposlenog. Preduzeće čak može ugroziti i svoju konkurentnost zbog nedostatka ulaganja u razvoj potencijala zaposlenih. U fokusu naučnoistraživačke i tehnološke politike su inovacije, a napori se usmjeravaju prema izgradnji nacionalnih inovacionih sistema. Znanje zaposlenih pretvara postojeću vrijednost u novu vrijednost na tržištu. Inovativnost predstavlja stvaranje prilika za profitabilnu primjenu znanja, kreativnog mišljenja, sposobnost generisanja potpuno novih ideja i rješenja, te njihovu primjenu u praksi. Privrede u kojima se ne prepoznaje neophodnost stalnih promjena, fleksibilnosti, a naročito važnosti stvaranja inovativnih proizvoda (usluga), vremenom gube svoja tržišta. U globalnom okruženju jednostavno nije moguće da preduzeća uspješno posluju i dugoročno ostvare konkurentnost na tržištu samo prostim povećanjem obima proizvoda/usluga ili samo se oslanjajući na promjenu cijene i kvaliteta. Njihov opstanak na tržištu zavisi od njihove inovativnosti i sposobnosti da uvede nove proizvode/usluge i/ili tehnološke procese. Prema tome, ulaganje u inovacione procese mora postati prioritet svakog preduzeća koje želi opstati i ostati konkurentno. Poboljšanje nacionalne konkurentnosti moguće je ostvariti primjenom modela ekonomskog razvoja koji se zasniva na inovativnosti i znanju. Inovacija se sastoji od kreativnog korišćenja različitih oblika znanja kao odgovor na tržišne zahtjeve. Ljudsko znanje je dinamička kategorija koja se sa razvojem nauke i tehnologije konstantno usavršava, što kao svoju direktnu posljedicu ima brzo zastarjevanje postojećeg znanja. Zbog toga koncept permanentnog učenja sve više dobija i svoje praktično, tržišno utemeljenje i danas postaje jedan od dominantnih ciljeva menadžmenta.⁸⁴ Ekonomija bazirana na znanju, zasniva se na stalnom učenju i sticanju novih znanja.

Velike kompanije sve više ulažu u znanje i obrazovanje svojih zaposlenih nudeći im brojne programe za sticanje i unapređenje različitih znanja i vještina. Uviđajući značaj znanja i permanentnog učenja za uspješno poslovanje, vodeća svjetska preduzeća su počela da osnivaju sopstvene škole, čak i univerzitetu kao posebne centre za učenje,

⁸⁴ Back, A., Enkel, E., Krogh, V. G., (2007): *Knowledge Networks for Business Growth*, Springer Berlin, Heidelberg, str. 57.

obuku i razvoj svojih postojećih, ali i potencijalnih radnika. Znanje postaje obaveza svih zaposlenih u jednom poslovnom sistemu. Zaposleni će morati da se prilagode specijalizaciji u svojoj oblasti, koja će zamijeniti široko znanje gdje zaposleni znaju od svega po malo. U novom društvu znanje će postati strateški izvor moći i bogatstva, a osnovna društvena grupacija biće korisnici znanja, odnosno osobe koje su sposobne da stave znanje u funkciju obavljanja poslovne aktivnosti. Pored znanja kao vrijednosti preduzeća, intelektualni kapital objedinjuje sve nematerijalne vrijednosti preduzeća i predstavlja konkurentsku prednost svakog preduzeća na tržištu. Znanje predstavlja samo jedan segment intelektualnog kapitala preduzeća. Kraj dvadesetog i početak dvadesetprvog vijeka obilježen je intenzivnom borbom za intelektualni kapital. Intelektualni kapital se koristi u cilju stvaranja bogatstva predstavlja znanje, informacije, intelektualno vlasništvo i iskustvo. Kolektivna snaga uma ili intelektualni kapital predstavlja sposobnost transformacije znanja i druge nematerijalne aktive u resurse za stvaranje vrijednosti.⁸⁵ Tehnologija jeste glavni činilac savremenog privrednog razvoja i najdinamičniji faktor društveno–ekonomskog razvoja ljudskog društva. Obezbeđuje uštedu u radu, pronalazak i uvođenje novih i poboljšanje svojstava postojećih proizvoda/usluga i unapređenje organizacije i upravljanja tehnologijom i poslovanjem. Prema P. Kotleru,⁸⁶ svaka nova tehnologija je sila za kreativnu destrukciju, dok najveća opasnost za svaku kompaniju nisu druge kompanije, nego primjena novih tehnoloških rješenja. U savremenom društvu znanje jeste strateški izvor moći i bogatstva, a osnovna društvena grupacija su prema P. Drakeru korisnici znanja, odnosno osobe koje su sposobne da stave znanje u funkciju obavljanja poslovne aktivnosti. Savremeno društvo prema P. Drakeru jeste društvo znanja, gdje je znanje postalo osnovni resurs i korisno dobro. Pomjeramo se od automatizovanog pokreta ka automatizovanom znanju. Draker izražava mišljenje da su tradicionalni resursi, zemljište (prirodni resursi), radna snaga i kapital od sekundarnog značaja budući da se mogu lako pribaviti samo ako se poseduje znanje.⁸⁷ Znanje kojim se suštinski uvećava vrijednost je suštinski različito od obične informacije. Sistem obrazovanja mora da postane otvoren, dinamičan, ofanzivan, koliko i samo znanje, a škola gubi monopol u pružanju znanja.⁸⁸

⁸⁵ Jennex, M., (2008): *Knowledge Management: Concepts, Methodologies, Tools and Applications*, Information Science reference, Hershey, New York, str. 798.

⁸⁶ Kotler P., (2004): *Marketing od A do Z*, Adžes, Novi Sad, str. 156.

⁸⁷ Drucker P., (1995): *Postkapitalističko društvo*, Privredni pregled, Beograd, str. 47.

⁸⁸ Cvjetković M., (2016): *Analiza ključnih faktora unapređenja poslovanja i konkurentnosti preduzeća*, Univerzitet u Novom Sadu, Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin”, Zrenjanin, str.15.

Iskustva razvijenih država govore da se znanje i organizacione sposobnosti nalazi na čelu osnovnih faktora produktivnosti. Preduzeća su ovisna o okruženju u kojem djeluju. Okruženje različito utiče na ostvarivanje njegovog cilja i na njegovu vrijednost tako da možemo da zaključimo da je preduzeće jedan podsistem koji djeluje u interakciji sa drugim podsistemima u okviru sistema višeg reda. Ovisnost o okruženju je posebno naglašena kod onih preduzeća koje su svoj opstanak vezale za globalno tržište, na kojem se javljaju svi mogući, kako ekonomski tako i neekonomski faktori.

Znanje menadžera na prostorima Bosne i Hercegovine je najčešće nedovoljno za shvatanje okoline, pravilno reagovanje i predviđanje globalnih trendova. Možda bi se moglo reći da je nedovoljno znanje menadžera glavni uzrok problema upravljanja i loše pozicije naših preduzeća u odnosu na okruženje. No to bi bilo bavljenje posljedicom a ne uzrokom budući da je sistem edukacije menadžera takođe upravljani umjetni sistem i on je neprimjeren kako zbog lošeg upravljanja tako i zbog činjenice nepotpunosti ljudskog znanja kada je u pitanju ovladavanje kompleksnošću okoline. Upravo ta činjenica nepotpunosti ljudskog znanja o stalno rastućoj kompleksnosti okruženja, ukazuje kako je ista osnovni uzrok problema upravljanja. Većina menadžera u Bosni i Hercegovini, htjeli mi to priznati ili ne, reagira neprimjerenom izazovu kompleksnosti okoline i samog tržišta, pojednostavljenjem problemske situacije i pratećih aktivnosti rješavanja.

3. KONKURENTNOST PRIVREDE BOSNE I HERCEGOVINE

Ekonomski rast u Bosni i Hercegovini, mora proizlaziti iz konkurentnosti koja će biti održiva tokom vremena, i biti zasnovana na znanju, istraživanju i razvoju, inovacijama i u skladu sa planiranom budućnošću. Imajući u vidu kompleksnost nacionalne konkurentnosti, kao jednog je od najvažnijih zadataka nosilaca ekonomske politike u Bosni i Hercegovini, u nastavku su prezentovani izvodi iz izvještaja međunarodnih institucija koji na različite načine pristupaju mjerenju konkurentnosti države. Svaki od tih pristupa stavlja akcenat na određene faktore koji određuju konkurentnost države i koji predstavljaju mjerljive rezultate ostvarenog nivoa konkurentnosti. Prema podacima iz izvještaja međunarodnih organizacija, a na osnovu većine indikatora, Bosna i Hercegovina i dalje zaostaje u odnosu na države u okruženju. Može se zaključiti da sporost i nedosljednost u provođenju reformskih ciljeva, za rezultat ima i lošiju poziciju Bosne i Hercegovine u odnosu na ostale države u brojnim analizama međunarodnih organizacija. Kao i u prethodnim godinama, uz blagi porast pojedinih ocjena, najčešće smo rangirani lošije u odnosu na države regiona i na dnu smo ljestvice evropskih država.

Cilj ove analize je da na jednom mjestu predstavi izvode iz najrelevantnijih međunarodnih izvještaja i prezentuje položaj Bosne i Hercegovine u odnosu na ostale države, prvenstveno one iz regiona, kao i da djelimično ukaže na glavne probleme vezane za konkurentnost. Najpoznatiji globalni indeksi koji uključuju Bosnu i Hercegovinu su Indeks globalne konkurentnosti (Global Competitiveness Index) Svjetskog ekonomskog foruma, zatim Indeks ekonomskih sloboda (Index of Economic Freedom) Heritage fondacije, Izvještaj o uslovima poslovanja (Doing Business) grupacije Svjetske banke i indeks industrijske konkurentnosti (CIP – Competitiveness Industrial Performance Index), koji redovno objavljuje UNIDO.

Države koje su se ozbiljno posvetile razvijanju konkurentnosti svojih preduzeća i prilika za investiranje, posebnu pažnju poklanjaju faktorima koji utiču na razvoj preduzetništva. Ovo podrazumijeva zakone, regulacije i institucionalna rješenja koja kreiraju ekonomsku svakodnevicu u datoj državi i na određenom tržištu. U vremenima visoke nezaposlenosti i skromnog ekonomskog rasta, efikasna regulacija, efektivne institucije i javna uprava, kao i politike koje vode popravljaju poslovnog okruženja u cilju privlačenja investitora mogu doprinijeti ekonomskom oporavku. Jednostavniji procesi vezani za osnivanje preduzeća, kao i mogućnost da investitor izađe iz neprofitabilnog poslovnog poduhvata, omogućavaju da se smanje aktivnosti u područjima u kojima opada potražnja i počne sa novim, perspektivnijim poslovima. Stabilnost u ključnim makroekonomskim faktorima i legislativi relevantnoj za preduzetništvo ohrabruju dolazak investitora i kapitala.

Razvoj privrede Republike Srpske i Bosne i Hercegovine treba da se zasniva na investicijama u novu tehnologiju, inovacije i ljudski kapital. Investiranjem u razvoj ovih faktora postigao bi se osnovni cilj poslovanja, a to je poboljšanje konkurentske prednosti preduzeća na domaćem i međunarodnim tržištima. Naša preduzeća su suočena sa ogromnim preprekama, kako unutar Bosne i Hercegovine, tako i kada je riječ o poslovanju na potencijalnim izvoznim tržištima. U probleme ubrajamo nedostatak kapitala i tehnologije, nedovoljno poznavanje marketinga, nedostatak stručnosti u rukovođenju, nizak nivo proizvodnog razvoja i inovacija, nedostatak sistema sertifikovanja proizvoda, nepotpuni zakonodavni okvir, nepostojanje finansijskih instrumenata koji bi prethodili izvozu i njihova visoka cijena, odsustvo infrastrukture, nedostatak savremenih tehnologija, nedovoljno posjedovanje specifičnih znanja i sl. Osnovno teorijsko rješenje za novi model razvoja domaće privrede leži u teoriji zasnovanoj na sopstvenim razvojnim mogućnostima, koja je početkom posljednje decenije dvadesetog vijeka postala dominantna teorijska opcija za definisanje razvojne, posebno industrijske politike mnogih država. Suština je da se tehnološki razvoj uklopi u institucionalnu strukturu ukupnog društveno–ekonomskog sistema i da se stvore uslovi za konstituisanje poslovnog okruženja za efikasnije generisanje, implementaciju i ekonomsko vrednovanje inovacija, na bazi osnovnog kriterijuma stvaranja uslova za dugoročno održivi razvoj. Riječ je o sprovođenju niza mjera i politika kojima bi za cilj imale smanjenje i uklanjanje svih oblika administrativnih prepreka i drugih regulatornih ograničenja koja su smetnja razvoju preduzetništva. Cilj je da se dođe do usvajanja i primjene boljeg zakonodavstva, da se kroz njih uspostavi institucionalni i opšti okvir koji

će pomoći jačanju domaćih privrednih subjekata, kao i da se podstaknu inovacije i investicije u privredu zasnovanu na znanju. Država treba da realizuje i druge aktivnosti koje doprinose podizanju domaće konkurentnosti u globalnom okruženju koje karakteriše otvorena privreda i slobodna konkurencija. U daljem procesu razvoja domaće privrede treba iskoristiti strateške konkurentne prednosti koje Bosna i Hercegovina posjeduje, kao što su geografska pozicija, relativno niski troškovi rada, posjedovanje prirodnih resursa i sl. Korišćenjem ovih prednosti mogli bi se privući strani investitori. Bosna i Hercegovina bi u budućnosti trebala da ostvari izvozno usmjeren rast uz pomoć različitih oblika kooperacije sa stranim preduzećima.

Buduća kretanja u Bosni i Hercegovini treba da podstaknu i obezbijede praćenje strukturalnih prilagođavanja i restrukturiranje preduzeća kako bi se ona osposobila za tržišnu utakmicu sa promjenama iz poslovnog okruženja i suočila sa ekonomskim izazovima i povećanom konkurencijom na globalnom nivou. Ovi novi izazovi rezultat su tehnološkog razvoja a posljedica su političkih dešavanja i globalnih procesa integracije. Savremeni koncept privrednog razvoja ima za cilj razvoj kreativnog društva i inovativne privrede. Postojanje kreativnog društva zasniva se na ljudskom kapitalu, kao osnovnom faktoru unapređenja istraživačkih i tehnoloških potencijala. Osnovna funkcija kreativnog društva je stvaranje društveno–ekonomske osnove za funkcionisanje inovativne privrede.

Poslovni ambijent u kojem preduzeća u Bosni i Hercegovini posluju, pod stalnim je uticajem političkih, ekonomskih, socijalnih, i kulturnih uticaja. Privlačenje stranih investicija podrazumijeva stabilnost ovih faktora sa jasno propisanim i određenim pravilima funkcionisanja. Neophodno je i obezbjeđivanje okvirnih uslova za otvaranje novih preduzeća ili poboljšavanje sposobnosti postojećih preduzeća kroz različite oblike kooperacije, što je preduslov da bi se učestvovalo u tržišnoj konkurenciji. Kao ključne pokretačke snage razvoja preduzeća su politika inovativnosti, politika razvoja tehnologije, usavršavanje i obrazovanje, politike koje pomažu stvaranje veza između preduzeća i sl. Inovativnim pristupom i podrškom preduzećima u pogledu inovativnosti, gotovo svaka država, pa tako i Bosna i Hercegovina može postići veći rast, bolji razvoj, veće zapošljavanje i bolje ekonomske rezultate. Stoga je izuzetno važno da se razvija svijest o potrebi podrške inovacijama i njihovoj primjeni u privredi, budući da to doprinosi povećanju konkurentnosti. Bez unapređenja saradnje, nauke i privrede nema ekonomskog razvoja i zbog toga su neophodna ulaganja u inovacije i povećanje

konkurentnosti domaće privrede. Činjenica je da su najkonkurentnije privrede ujedno i najinovativnije.

Prema posljednjem izvještaju o konkurentnosti „Global Innovation Index 2020.”, koji je objavio WIPO⁸⁹, na osnovu posmatranja 131 države, prvih deset država po inovativnosti su:

Tabela 2. Deset najboljih država prema inovativnosti⁹⁰

Rang	Država
1.	Švicarska
2.	Švedska
3.	Sjedinjene Američke Države
4.	Ujedinjeno kraljevstvo
5.	Holandija
6.	Danska
7.	Finska
8.	Singapur
9.	Njemačka
10.	Republika Koreja

Činjenica je da su najkonkurentnije privrede ujedno i najinovativnije i da su to države koje su najbliže društvu znanja. Države poput Švajcarske, Švedske, Danske, Finske, Holandije, Njemačke, Singapura, Južne Koreje, Sjedinjenih Američkih Država i Velike Britanije lideri su u inovacijama. Ono što im je zajedničko je da sve imaju jaku ekonomiju zasnovanu na znanju, ekonomiju u koju na gotovo podjednak način ulažu u razvoj inovacija i državni i privatni sektor. Karakteriše ih odlična infrastruktura, politička stabilnost, vladavina prava, jak sektor istraživanja i razvoja sa dobrim međunarodnim vezama, veliki broj globalnih preduzeća, široka i stalno nadograđivana baza kvalitetne radne snage i investicije u informaciono–tehnološki sektor. Istovremeno, stanje u Bosni i Hercegovini u pogledu inovacija i istraživanja nije na zavidnom nivou. Imamo relativno mali broj istraživača i nedovoljna ulaganja u finansiranje inovativnosti.

Danas je znanje prepoznato kao nosilac rasta produktivnosti i bitan faktor privrednog rasta, čime je stavljen naglasak na tehnologije, informacije i proces učenja u jačanju ekonomskih potencijala. Inovacije su ključne karakteristike preduzetništva. Bez unapređenja saradnje nauke i privrede nema ekonomskog razvoja što nas dovodi do

⁸⁹ World Intellectual Property Organisation

⁹⁰ https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf

zaključka da su neophodna ulaganja u inovacije i povećanje konkurentnosti. U savremenoj ekonomiji znanje, inovacije i inovativnost su osnovni faktori razvoja i konkurentnosti preduzeća. OECD definiše ekonomiju znanja kao ekonomiju direktno zavisnu od proizvodnje, distribucije i korišćenja znanja i informacija. Informacije i znanje glavni su pokretači savremene ekonomije znanja ili ekonomije zasnovane na znanju. Realnost koja oslikava današnji svijet globalne konkurencije je neophodnost stvaranja novih proizvoda i usluga, kao i uvođenje najnovijih tehnologija ukoliko preduzeće želi uspješno ostvariti konkurentsku prednost. Smatra se da se su produktivnost i konkurentnost, faktori koji u velikoj mjeri utiču na ekonomski rast, dok su inovacije istovremeno i pokretači ekonomije.

3.1. Konkurentnost privrede Bosne i Hercegovine u skladu sa međunarodnim izvještajima

Pojam međunarodne konkurentnosti, prema definiciji OECD-a, predstavlja sposobnost države da u slobodnim i ravnopravnim tržišnim uslovima proizvodi robe i usluge koje prolaze test međunarodnog tržišta, uz istovremeno povećanje realnog dohotka odnosno životnog standarda njenih građana. Kao što se vidi iz definicije, povećanje životnog standarda građana se nameće kao glavni cilj unapređenja konkurentnosti. U makroekonomskom smislu ključne pretpostavke za razvoj konkurentnosti su održiv i dugoročan ekonomski rast, i izbalansiran trgovinski bilans kako bi se manje osjetile promjene na međunarodnom tržištu kapitala.

Prilikom same analize konkurentnosti jedne države potrebno je imati u vidu tri dimenzije međunarodne konkurentnosti koje određuju zašto su neke države više, a neke manje konkurentne.⁹¹ Ako se produktivnost definiše kao nivo proizvodnje po zaposlenom, jasno se može zaključiti da ukupni troškovi rada predstavljaju prvu determinantu međunarodne konkurentne pozicije države. Cjenovna konkurentnost zavisi i od cijene proizvoda/usluga koje određena država plasira na svjetska tržišta. Drugu veoma bitnu dimenziju konkurentnosti predstavlja strukturalna konkurentnost koja se odnosi na komparativne i inovativne prednosti koje određene države imaju u proizvodnji pojedinih proizvoda, u odnosu na druge države. Pored ove dvije dimenzije, treća dimenzija međunarodne konkurentnosti se odnosi na sposobnost jedne države u privlačenju faktora proizvodnje kao što su visokokvalifikovana radna snaga, razvoj inovacija i sposobnost u

⁹¹ <http://www.dep.gov.ba/analizeiprojekcije/Konkurentnost/Archive.aspx>

privlačenju stranih direktnih investicija, najčešće kroz ulaganja transnacionalnih kompanija.

Bosna i Hercegovina je u periodu do izbijanja svjetske ekonomske krize 2008.–2009. godine, ostvarila relativno dobar nivo makroekonomske stabilnosti koji se manifestovao stopama ekonomskog rasta u prosjeku od 4,8% godišnje, što je za jedan procentni poen bolje nego što je bio svjetski prosjek koji je u istom periodu iznosio 3,8%. Istovremeno, Evropska unije je zabilježila rast od 5,1%. Nakon krize, u periodu 2009.–2018. godine, stopa ekonomskog rasta u Bosni i Hercegovini je iznosila 1,4%, što je bolji rezultat u odnosu na Evropsku uniju čiji je rast u istom periodu iznosio 0,8%. Svjetski prosjek ekonomskog rasta u istom periodu je iznosio 3,2%.⁹² Naravno da navedene podatke moramo uzeti sa određenom dozom rezerve, budući da je nezahvalno porediti nivo ekonomske razvijenosti Evropske unije i Bosne i Hercegovine, što umnogome olakšava Bosni i Hercegovini postizanje, uslovno rečeno, bolje stope privrednog rasta. Ekonomski rast, tokom ovog relativno uspješnog perioda, uglavnom je bio zasnovan na povećanju domaće tražnje kroz porast potrošnje i u manjoj mjeri investicija, dok je trgovinski bilans uglavnom imao negativan doprinos ekonomskom rastu.

U poslednjih desetak godina, Bosna i Hercegovina, kao i većina država regiona, ostvarila je određene pomake po pitanju ukupne makroekonomske stabilnosti, monetarne stabilnosti i inflacije. Međutim, konkurentnost industrije i izvoza ostaju ključni izazovi kako bi ove države podigle životni standard građana i uhvatile priključak sa državama Evropske unije. Neophodno je da Bosna i Hercegovina uloži dodatne napore kako bi unaprijedila svoju agregatnu ponudu, što bi omogućilo snažniji ekonomski rast baziran na neto izvozu, koji bi doveo do povećanja životnog standarda građana. Ako se imaju u vidu ratna dešavanja i nastale štete koje se ogledaju kroz gubitak ljudskog kapitala, uništenja proizvodnih kapaciteta i infrastrukture, te gubitak izvoznih tržišta može se zaključiti da je Bosna i Hercegovina imala znatno nepovoljniju početnu poziciju u odnosu na konkurentske države. Posljedica svih ovih dešavanja je vrlo skromna i nedovoljno diversifikovana industrijska baza u kojoj preovladavaju radno i resursno intenzivne industrijske grane sa niskom dodatnom vrijednošću, i samim tim veoma slabim doprinosom ekonomskom rastu.

⁹² Direkcija za ekonomsko planiranje BiH. (2020).: *Informacija o konkurentnosti ekonomije u Bosni i Hercegovini*, str. 4.

3.1.1. Konkurentnost tržišta rada, obrazovanje i kvalitet radne snage

U savremenim uslovima poslovanja za uspješan privredni razvoj, kao i za razvoj i implementiranje inovacija, jedan od ključnih faktora predstavlja ljudski kapital. Obrazovana radna snaga ima veći kapacitet znanja, stručnost i sposobnosti za prihvatanje novih tehnologija i sistema organizacije rada. Veći nivo obrazovanja jedan je od bitnih uslova povećanja zaposlenosti i konkurentnosti radne snage.

*Aghion, P., Boustan, L., Hoxby, C. i Vandenbussche, J.,*⁹³ su u svom istraživanju uspjeli da pronađu empirijsku potporu za hipotezu da neke investicije u obrazovanje ubrzavaju ekonomski rast. Oni su otkrili pozitivan efekat investicija u četvorogodišnje koledž obrazovanje na ekonomski rast u svim oblastima Sjedinjenih Američkih Država. Ipak, oni nisu uspjeli da pronađu dokaze za postojanje takve veze kada je reč o investicijama u dvogodišnje koledž obrazovanje. U njihovom radu je prikazano da su inovacije veoma važan kanal posredstvom koga se upućuje pozitivan efekat investicija u četvorogodišnje koledž obrazovanje. Iako ovo istraživanje nije dovelo gotovo ni do kakvog progressa kada je u pitanju uticaj osnovnog i srednjeg obrazovanja na privredni rast, ono je prema većini drugih kriterijuma značajan iskorak unaprijed. Veliki doprinos ovog rada ogleda se u tome što je pokušao da rasvijetli mehanizme posredstvom kojih investicije u obrazovanje utiču na ekonomski rast.

U Bosni i Hercegovini stopa nezaposlenosti za 2019. godinu iznosi 15,7%⁹⁴, što je za 2,7% manje u odnosu na 2018. godinu. Iako Bosna i Hercegovina bilježi pad stope nezaposlenosti i dalje je stopa nezaposlenosti dvostruko veća u odnosu na prosjek članica Evropske unije (6,4%) ali i za 2% manja u odnosu na najlošije rangiranu članicu Evropske unije, Grčku (17,7%). Prema Anketi o radnoj snazi za 2019. godinu, u Bosni i Hercegovini 76% lica (oko 113 hiljada) traži posao duže od dvanaest mjeseci i po tom osnovu se ubrajaju u dugoročno nezaposlene.⁹⁵ Taj procenat je nešto manji u odnosu na 2018. godinu (za 6,3%) ali Bosna i Hercegovina i pored smanjenja dugoročne nezaposlenosti u 2019. godini, ima veću dugoročnu nezaposlenost u odnosu na najlošije rangiranu članicu Evropske unije, Grčku (67,9%).⁹⁶ Kada bi u posmatranu analizu

⁹³ Aghion, P., Boustan, L., Hoxby, C. i Vandenbussche, J., (2009): *The Causal Impact of Education on Economic Growth: Evidence from U.S.*, in D. Romer and J. Wolfers, (eds.), *Brookings Papers on Economic Activity*

⁹⁴ https://bhas.gov.ba/data/Publikacije/Bilteni/2019/LAB_00_2019_TB_0_BS.pdf.

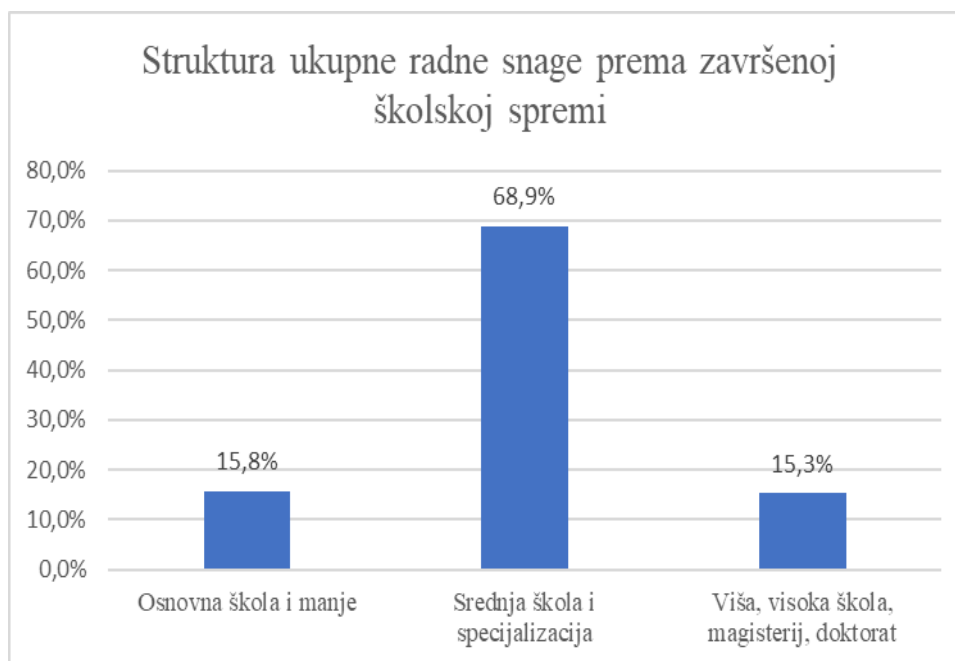
⁹⁵ dugoročna nezaposlenost predstavlja nezaposlenost koja traje od dvanaest i više mjeseci

⁹⁶ <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

uključili i stepen migracije radno sposobnog stanovništva, podaci bi bili mnogo nepovoljniji za Bosnu i Hercegovinu. Kao jedan od najvećih problema dugoročne nezaposlenosti u Bosni i Hercegovini može se istaći neadekvatna obrazovna struktura nezaposlenih. Najveći broj nezaposlenih lica Bosna i Hercegovina bilježi u kategoriji završene srednje škole i specijalizacije (74,1%, što je porast za 2,3% u odnosu na 2018. godinu). Najmanji broj nezaposlenih lica se nalazi u kategoriji završene više, visoke škole, magisterija i doktorati (12%)⁹⁷, što govori da veći stepen obrazovanja znači veću vjerovatnoću za pronalazak radnog mjesta.

Posmatrajući naredni grafikon, uočljivo je da u strukturi ukupne radne snage prema završenoj školskoj spremi dominiraju lica sa završenom srednjom školom i specijalizacijom (68%).⁹⁸ Takođe, vidljiva je direktna proporcija stope aktivnosti i stope zaposlenosti sa stepenom obrazovanja. U narednim grafikonima (grafikoni 1–3) ćemo predstaviti parametre tržišta rada prema stepenu obrazovanja u Bosni i Hercegovini.⁹⁹

Grafikon 1. Parametri tržišta rada prema stepenu obrazovanja u Bosni i Hercegovini u 2019. godini – Struktura ukupne radne snage prema završenoj školskoj spremi

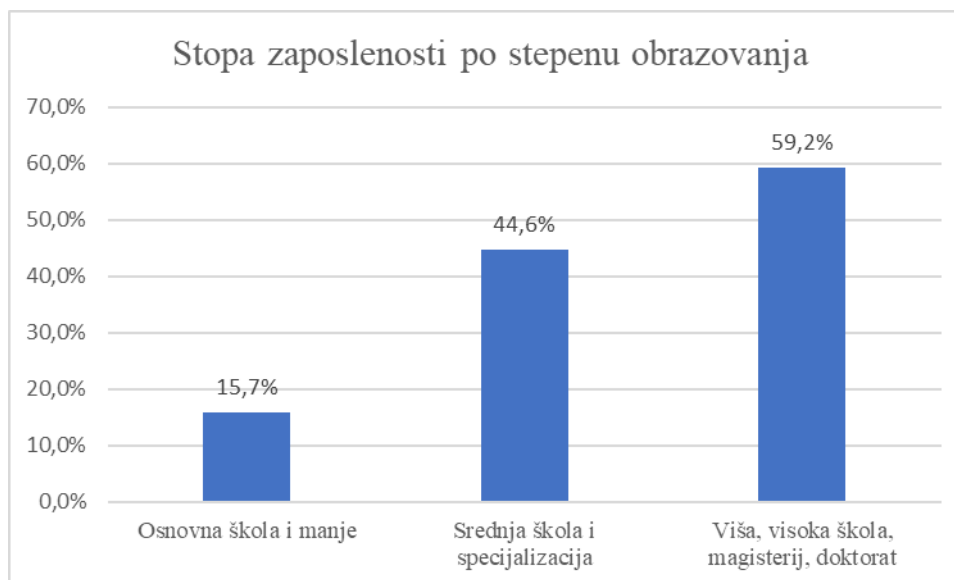


⁹⁷ https://bhas.gov.ba/data/Publikacije/Bilteni/2019/LAB_00_2019_TB_0_BS.pdf.

⁹⁸ Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, *Bosna i Hercegovina u brojkama 2020*, ISSN 1986–8510, str. 35.

⁹⁹ Direkcija za ekonomsko planiranje BiH. (2020).: *Informacija o konkurentnosti ekonomije u Bosni i Hercegovini*, str. 24.

Grafikon 2. Parametri tržišta rada prema stepenu obrazovanja u Bosni i Hercegovini u 2019. godini – Stopa zaposlenosti po stepenu obrazovanja



Grafikon 3. Parametri tržišta rada prema stepenu obrazovanja u Bosni i Hercegovini u 2019. godini – Stopa nezaposlenosti po stepenu obrazovanja



Broj osoba koje stiču tercijarno obrazovanje važan je pokazatelj u ocjeni konkurentnosti radne snage. U Bosni i Hercegovini je u školskoj 2019./2020. godini diplomiralo/završilo studije 12.705 studenata, što je za 10,65% manje u odnosu na školsku 2017./2018. godinu kada je diplomiralo/završilo studije 14.220 studenata.¹⁰⁰ Odgovori na smanjenje broja studenata koji završavaju studije se nalaze kako u postojećem sociološko/društvenom okruženju, čiji je neodvojivi dio i obrazovanje, tako i u demografskim razlozima.

¹⁰⁰ <https://bhas.gov.ba/Calendar/Category?id=15&page=3&statGroup=15&tabId=0>.

Sociološko/društveno okruženje mladim ljudima po sticanju visokoškolskih kvalifikacija ne pruža mogućnost adekvatnog zaposlenja i proizvodi izuzetno visoku stopu nezaposlenosti. Opšti je utisak da društveno okruženje u Bosni i Hercegovini karakteriše nerazvijen ekonomski sistem, korupcija, nepotizam, konfliktno političko stanje, društvene nejednakosti, pesimizam mladih kada govorimo o budućnosti u Bosni i Hercegovini u svim segmentima društva i dr. Ovakvo stanje u bosanskohercegovačkom društvu ima uticaj i na cjelokupno obrazovanje. Brojna istraživanja su pokazala da je upravo sociološki/društveni faktor ključni faktor nezadovoljstva i odlaska na studije u inostranstvo ili odlaska sa završenom srednjom školom na inostrana tržišta rada gdje postoji nada i mogućnost da se u bližoj perspektivi na osnovu stečenih srednjoškolskih kompetencija, znanja i vještina, mladi ljudi mogu zaposliti, osnovati i izdržavati porodicu od svoga rada. Poseban problem mladim ljudima u Evropskoj uniji predstavlja procedura prepoznavanja i priznavanja visokoškolskih kvalifikacija stečenih u Bosni i Hercegovini, kako za nastavak školovanja, tako i za poslovni angažman. Kada je u pitanju socijalni položaj, ukupna populacija mladih je posebno osjetljiva grupa i mnogo bliža granici siromaštva nego populacija odraslih. S protokom vremena, koje ne donosi poboljšanja, raste i nezadovoljstvo i shvatanje mladih ljudi da ni sticanje visokoškolske kvalifikacije u odnosu na srednjoškolsku ne može promijeniti situaciju po pitanju zaposlenja i egzistencije.¹⁰¹

Prema podacima Ministarstva civilnih poslova Bosne i Hercegovine, mladi u Bosni i Hercegovini su osobe u dobi od 15 do 30 godina. U Bosni i Hercegovini je 777.000 mladih osoba (što je za 315.000 manje nego 1991. godine kada je bilo 1.091.775).¹⁰² Gornja granica kategorije “mladi” varira, zaustavljajući se najčešće na 24, a ponekad na 29, pa i 30 godina života. Ovaj trend prepoznat je kao “produžena mladost”, budući da ga karakteriše sve duže institucionalno obrazovanje, otežano i neadekvatno zapošljavanje, usporeno socio–ekonomsko osamostaljivanje, odlaganje zasnivanja porodice i slabo uključivanje mladih u društveno odlučivanje.¹⁰³ Prema podacima posljednjeg popisa stanovništva iz 2013. godine, od 722.311 mladih osoba starosne dobi od 15 do 29 godina, svega 95.048 odnosno 13,15 % ima univerzitetsku diploma, dok 58,33 % ima završeno

¹⁰¹ Agencija za razvoj visokog obrazovanja i osiguranje kvaliteta Bosne i Hercegovine, (Jul 2019. godine): *Analiza upisa studenata prvi put na prvu godinu studija, na visokoškolskim ustanovama u BiH, u posljednjih 5 akademskih godina*, str. 6–7.

¹⁰²http://www.mladi.gov.ba/index.php?option=com_content&task=view&id=46&lang=hr Ministarstvo civilnih poslova BiH, www.mcp.gov.ba

¹⁰³ *Nezaposlenost mladih*, Centar za istraživanja i studije GEA, novembar 2013. godine

srednjoškolsko obrazovanje.¹⁰⁴ Iako je obrazovanje zvanično stavljeno kao prioritet broj jedan mladih ljudi, a slijede ga zapošljavanje, zdravlje, socijalni status, participacija u javnom životu, kultura, sport i slobodno vrijeme, statistički podaci očigledno pokazuju da u posljednjih nekoliko godina opada broj svršenih srednjoškolaca u četverogodišnjem srednjem obrazovanju u Bosni i Hercegovini.

U Bosni i Hercegovini, 2018. godine, učenici od 15 godina su po prvi put učestvovali u Programu za međunarodno ocjenjivanje učenika i studenata (u daljem tekstu PISA), organizovanom od strane Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj, gdje su pokazali rezultate koji su bili ispod opšteg prosjeka rezultata. PISA testiranje obuhvata tri područja: matematiku, čitanje i prirodne nauke. Učenici iz Bosne i Hercegovine su osvojili 406 bodova iz matematike, iz čitanja 403 boda i iz prirodnih nauka 398 bodova. Sa tim rezultatima su zauzeli 62. poziciju od ukupno 79 država. U području čitalačke pismenosti najbolji prosječni rezultat postigla je Kina (pokrajine Peking, Šangaj, Jiangsu i Zhejiang) sa prosječnim rezultatom od 555 bodova, a prati je Singapur (549 bodova) i Makao–Kina (525 bodova). Najniži, prosječni rezultat ostvarili su učenici iz Filipina (340 bodova) i Dominikanske Republike (342 boda). Od evropskih država najuspješnija je Estonija sa prosječnim rezultatom od 523 boda, zatim Finska sa 520 bodova i Irska sa 518 bodova. U području matematičke pismenosti najbolji prosječni rezultat ostvarili su Kina (pokrajine Peking, Šangaj, Jiangsu i Zhejiang) sa prosječnim rezultatom od 591 boda, Singapur (569 bodova) i Makao–Kina (558 bodova). Najlošiji, prosječni rezultat ima Dominikanska Republika (325 bodova) i Filipini (353 boda). Od evropskih država, najbolji prosječni rezultat postigle su Estonija (523 boda), Nizozemska (519 bodova) i Poljska (516 bodova). U području prirodoslovne pismenosti najbolji prosječni rezultat ostvarili su Kina (pokrajine Peking, Šangaj, Jiangsu i Zhejiang) sa prosječnim rezultatom od 590 bodova, Singapur (551 bod) i Makao–Kina (544 boda). Najlošiji, prosječni rezultat postigla je Dominikanska Republika (336 bodova) i Filipini (357 bodova). Od evropskih država, najbolji prosječni rezultat postigle su Estonija (530 bodova), Finska (522 boda) i Poljska (511 bodova).¹⁰⁵ Analizom rezultata došlo se do zaključka da bolje rezultate u svim trima pismenostima postižu škole sa dominantno gimnazijskim programom, učenici srednjih škola iz gradova, učenici iz škola u kojima je veći omjer učenika i nastavnika (drugim riječima iz većih škola), učenici iz škola u kojima je manji

¹⁰⁴ *Studija o mladima*, Fondacija Fridrih Ebert u Bosni i Hercegovini, 2018./2019., demografski pokazatelji

¹⁰⁵ <https://www.oecd.org/pisa/data/2018database>

udio učenika s posebnim potrebama i iz porodice lošijeg socioekonomskog statusa unutar razrednog odjeljenja, učenici čiji direktori smatraju da loše ponašanje učenika nije nikakav ili je mali problem. Dodatnim analizama utvrđeno je da se rezultati učenika unutar škola više razlikuju nego rezultati učenika između škola. To upućuje na zaključak da su na razini škola primjetne veće varijacije u dostignućima učenika u sva tri analizirana područja, odnosno zabilježena je veća razlika između učenika s najboljim i najlošijim rezultatom unutar škole, dok su prosječni rezultati između škola ujednačeniji.¹⁰⁶ Cilj PISA testiranja je da se pokaže u kojoj mjeri učenici razumiju usvojena znanja i koliko su sposobni analizirati i primjenjivati stečena znanja i vještine.

Ako se uzme u obzir da rezultati PISA testiranja predstavljaju sinonim za indikatore kvaliteta obrazovnog sistema i politika, tada rezultat Bosne i Hercegovine ukazuje da je primjena novih metoda u školskom sistemu neophodna. Koliko je institucijama Bosne i Hercegovine stalo do obrazovanja može se vidjeti i po tome koliko institucije ulažu u obrazovanje. Javni izdaci Bosne i Hercegovine za obrazovanje u 2017. godini iznosili su 4,1% BDP-a što je za 0,2 % manje u odnosu na prethodnu godinu.¹⁰⁷ Sve prethodno navedeno ukazuje na zaključak da Bosna i Hercegovina mora imati mnogo veći angažman kada je u pitanju obrazovanje i samim tim kvalitet radne snage.

3.1.2. Indeks industrijske konkurentnosti (CIP – Competitiveness Industrial Performance Index)

Jedan od najboljih pokazatelja ukupne industrijske konkurentnosti po državama predstavlja indeks industrijske konkurentnosti CIP – Competitiveness Industrial Performance Index,¹⁰⁸ koji redovno objavljuje UNIDO. UNIDO definiše industrijsku konkurentnost kao kapacitet država da povećaju svoj prisustvo na međunarodnom i domaćem tržištu dok razvijaju industrijski sektor, tehnologiju i aktivnosti sa većom dodatnom vrijednošću.

U skladu sa tom definicijom, za poboljšanje industrijske konkurentnosti bitna su dva elementa:

¹⁰⁶ <https://www.oecd.org/pisa/data/2018database>

¹⁰⁷ Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Saopćenje, *Demografija i socijalne statistike, Finansijska statistika obrazovanja*

¹⁰⁸ <https://stat.unido.org/database/CIP%202020>

- proširenje proizvodnje, što je neophodno za povećanje prisustva na domaćem i međunarodnim tržištima. Proširenje proizvodnje, mjereno dodatnom vrijednošću i/ili izvozom, često je praćeno povećanjem domaćih i stranih tržišnih udjela u odnosu na njihove konkurente.
- povećanje tehnološkog sadržaja.

Dok se prvi element industrijske konkurentnosti fokusira na proširenje proizvodnje, drugi pokriva kvalitet ovog proširenja. Nije važno samo proizvoditi u što većem obimu, nego je jednako važno i koja vrsta robe se proizvodi, zato što stvaranje tehnološki intenzivne robe ima tendenciju da bude povezano sa većim kapacitetom za inovacije i usvajanjem nove tehnologije, što je povezano sa ekonomskim rastom. Poboljšanje industrijske konkurentnosti ključno je za industrijski razvoj i glavni je prioritet u razvojnom planu mnogih država. U skladu sa definicijom industrijske konkurentnosti, širenje industrijske proizvodnje, pomjeranjem tehnološke ljestvice i povećanjem prisustva na tržištu, kako na lokalnom tako i na globalnom, su sve efikasna sredstva za povećanje industrijske konkurentnosti, i na taj način značajno doprinose industrijskom razvoju države. Industrijski razvoj je koncept koji nadilazi ova ekonomska mjerenja, budući da njegov glavni cilj ne bi trebao samo biti kako poboljšati industrijske kapacitete države, već i unapređenje životnog standarda stanovništva kroz industrijski napredak, uz zaštitu životne sredine. UNIDO promovira koncept inkluzivnog i održivog industrijskog razvoja, čiji je cilj postizanje održivog industrijskog razvoja u svim njegovim dimenzijama, kako ekonomskim tako i društvenim i ekološkim.

UNIDO mjeri industrijsku konkurentnost koristeći indeks industrijske konkurentnosti. U skladu sa UNIDO-ovom definicijom industrijske konkurentnosti, indeks industrijske konkurentnosti pokazuje koliko su industrije u državi uspješne pri proizvodnji i prodaji svoje robe na domaćem i na stranim tržištima, dok tehnološki napreduju. Shodno tome, indeks industrijske konkurentnosti omogućava poređenje država po industrijskoj konkurentnosti ukazujući na prepreke u industrijskom razvoju država.

Indeks industrijske konkurentnosti koristi šest glavnih indikatora koji pokrivaju tri glavne dimenzije i to kapacitet proizvodnje i izvoza proizvedenih roba, tehnološko produblјivanje i nadogradnju kao i svjetski uticaj. Što su bolji rezultati u bilo kojoj od tri dimenzije, veća je industrijska konkurentnost države i njen rang u indeksu industrijske

konkurentnosti. Zbog analize koju ćemo predstaviti u nastavku, kratko ćemo pojasniti svaku od dimenzija.

Prva dimenzija: Kapacitet proizvodnje i izvoza

Kapacitet proizvodnje i izvoza obuhvata dva indikatora i to MVA_{apc} , dodatna vrijednost per capita u prerađivačkoj industriji, i MX_{pc} , izvoz per capita u prerađivačkoj industriji. U globalizovanoj ekonomiji, kapacitet države za proizvodnju industrijske robe usko je povezan sa njenim kapacitetom za izvoz i zbog te povezanosti oba parametra su ključni faktori u fazi industrijskog razvoja države i doprinose njenom putu strukturnih promjena. Kada domaća proizvodnja roba postaje konkurentnija, učešće na lokalnom tržištu ima tendenciju povećanja, zamjenjujući određene količine uvozne robe. Dalja poboljšanja konkurencije rezultiraju proširenjem učešća na stranim tržištima. Prva dimenzija indeksa industrijske konkurentnosti pokriva uporedne mjere proizvodnje i izvoza. Ove mjere daju naznake o proizvodnim kapacitetima svake države. Da bi ove vrijednosti bile uporedive između država različitih veličina, indeks industrijske konkurentnosti uzima u obzir dodatnu vrijednost proizvodnje i izvoz proizvodnje po per capita, MVA_{pc} i MKS_{pc} respektivno. Ovi pokazatelji omogućavaju poređenja država, nezavisno od veličine države i njenog broja stanovnika.

Druga dimenzija: Tehnološko produblјivanje i nadogradnja

Indeks industrijske konkurentnosti obuhvata tehnološko produblјivanje i nadogradnju kroz dva složena indeksa. Prvo, indeks stepena intenziteta industrijalizacije, IND_{int} , procjenjuje složenost proizvodnih procesa. IND_{int} je složeni indikator koji se sastoji od dva dodatna pokazatelja, udio MVA srednje i visoke tehnologije u ukupnom udjelu MVA (MHV_{ash}), udio MVA u BDP-u (MV_{ash}) i drugo, kvalitet izvoza, $MQual$, koji je takođe i kompozitni pokazatelj koji mjeri kvalitet procesa integracije proizvodnog sektora države. Što je viša tehnološka složenost robe koja se izvozi, veći je kvalitet integracije na globalnom tržištu. Kvalitet izvoza, $MQual$, takođe se procjenjuje na osnovu dva dodatna pokazatelja i to udjela srednje i visoke tehnologije proizvodnog izvoza u ukupnom izvozu (MHX_{sh}), i učešća prerađivačke industrije u ukupnom izvozu (MX_{sh}). Širenje industrijskog sektora je pozitivan trend, ali je još efikasnije kada se prerađivačka industrija, koja stoji iza ove ekspanzije, nalazi visoko na tehnološkoj ljestvici.

Veći udio srednje i visoke tehnologije (MHT) roba u ukupnoj proizvodnji često je karakteristično za ekonomiju sa visokim nivom produktivnosti, inovacija i tehnološkog

napretka Osim toga, kako prelazimo sa tehnološki jednostavnih na složenije proizvode, povećavaju se i tehnološki zahtjevi za projektovanje i proizvodnju takvih proizvoda, kao i do sve veće kompleksnosti proizvodnje što dovodi do smanjenja broja proizvođača koji su u mogućnosti pratiti takve promjene na tržištu. Ovo empirijsko zapažanje podržava tvrdnju da povećanje tehnološke složenosti proizvoda teži stvaranju koncentrisanije tržišne strukture. U krajnjem slučaju, inovacija i složen proizvod mogu nagraditi inovatora monopolskom pozicijom na tržištu u određenom vremenskom periodu, u kojem će konkurenti izgubiti (najmanje) dio svog tržišnog udjela. Ova premisa je u skladu sa Šumpeterovim stavom da kompanije očekuju da će steći određenu prednost na tržištu kao nagradu za njihove inovacije. Ovakav pogled takođe zagovaraju Nelson i Vinter koji idu jedan korak dalje i tvrde da tehnološke promjene utiču na strukturu tržišta, kao i da struktura tržišta utiče na inovacije. Oni u svom modelu evolucije industrije sa inovacijama i globalnom imitacijom implementiraju neke osnovne ideje o inovacionom procesu u preduzećima i proučavaju njihove posljedice na dinamiku industrije. Njihovi zaključci su:¹⁰⁹

- Ponašanje preduzeća uslovljeno je njihovom ograničenom racionalnošću (proces donošenja odluka i inercija);
- Za inovacije su potrebna posebna ulaganja u istraživanje i razvoj;
- Konkurentska prednost preduzeća zasniva se na njihovim inovativnim kapacitetima;
- Izbor preduzeća određen je njihovim inovativnim kapacitetom;
- Inovativno ponašanje preduzeća određuje strukturu industrije i njen razvoj.

Struktura tržišta i tehnološke promjene stoga imaju dvosmjernu povezanost. Konkurencija u visokotehnološkim industrijama će vjerovatno više zavisiti od inovacija nego od troškova rada. Povećana ulaganja u istraživanje i razvoj, kao i poboljšanje vještina zaposlenih imaju tendenciju da proizvode pozitivne efekte koji dosežu izvan proizvodnog sektora, a samim tim koriste cijeloj ekonomiji.

Treća dimenzija: Svjetski uticaj

Osnovna poruka ove dimenzije je da industrijska konkurentnost države može imati koristi od većeg uticaja na svijet, i može uticati na bolji pristup stranom kapitalu, nova ulaganja

¹⁰⁹ Richard, R. i Sidney, G. Winter, (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass: The Belknap Press of Harvard University Press., str. 35.

u infrastrukturu ili čak da doprinese većoj pregovaračkoj moći u trgovinskim sporazumima. Indeks industrijske konkurentnosti bilježi svjetski uticaj na osnovu dva pokazatelja, uticaja države na svjetsku prerađivačku industriju MWA (ImWMVA) i uticaja države na međunarodnu razmjenu u svijetu WM (ImWMT). Što je veća vrijednost ovih pokazatelja, veći je uticaj države u svjetskoj proizvodnji i trgovini industrijskim proizvodima.

3.1.2.1. Pozicija Bosne i Hercegovine na svjetskoj ljestvici industrijske konkurentnosti

Prema posljednjim raspoloživim podacima, koji se odnose na 2018. godinu, Bosna i Hercegovina na svjetskoj ljestvici industrijske konkurentnosti zauzima osamdesetu poziciju od ukupno posmatranih 150 država, što predstavlja napredak za jednu poziciju u odnosu na izvještaj za 2017. godinu. Ako se indeks industrijske konkurentnosti posmatra po državama, vidljivo je da su države Zapadnog Balkana relativno loše pozicionirane i nisu ostvarile značajniji napredak u posljednjih nekoliko godina.

Evropski region predvodi Njemačka, koja je već osamnaest godina najbolje rangirana ekonomija na globalnom nivou. Uprkos industrijskom uspjehu, njemački privredni rast je bio relativno spor tokom perioda od 2012. do 2018. godine, što pokazuje prosječna godišnja stopa rasta od 1,7%. Iako domaći rast nije naročito impresivan, njemački izvozni rezultati jesu. U 2018. godini izvoz robe predstavljao je 39,5% njegovog BDP –a (UNIDO, 2021b). U izvozu domaće proizvodnje, blizu 77% su bili srednji i visokotehnološki proizvodi (UNIDO, 2020b). Na osnovu statističkih podataka, Njemačka je uspjela da zauzme 5. mjesto u prvoj dimenziji, 6. mjesto u drugoj dimenziji i 3. mjesto u trećoj dimenziji konkurentnosti, što jasno pokazuje da priznavanje najkonkurentnije industrije ne znači samo napredovanje jedne dimenzije, nego postizanje visokih performansi u svim dimenzijama konkurentnosti. Interesantno je i primjetiti da Njemačka ni u jednoj dimenziji konkurentnosti ne zauzima prvo mjesto, ali je globalno pozicionirana kao prva.

Tabela 3. Svjetska ljestvica industrijske konkurentnosti za 2018. godinu¹¹⁰

Država	Globalna pozicija (2018. god.)	Pozicija u prvoj dimenziji	Pozicija u drugoj dimenziji	Pozicija u trećoj dimenziji
Njemačka	1	5	6	3
Slovenija	31	15	14	57
Hrvatska	54	43	47	68
Srbija	62	62	43	67
Sjeverna Makedonija	78	59	40	96
Bosna i Hercegovina	80	63	63	90
Albanija	109	103	143	125
Crna Gora	120	100	114	141

Kada analiziramo države regiona, možemo primjetiti da je najbolje rangirana država u regionu Slovenija, koja je zauzela 31. poziciju na globalnoj listi. Hrvatska se nalazi na 54. poziciji, dok je Srbija posljednjih godina napravila određene pomake i nalazi se na 62. poziciji. Bosna i Hercegovina (80.) i Sjeverna Makedonija (78.) se nalaze u sličnom položaju kada je u pitanju industrijska konkurentnost, dok su najlošije rangirane države Albanija na 109. i Crna Gora na 120. poziciji. Sjeverna Makedonija je napredovala za jedanaest pozicija na globalnoj rang listi i ona je još jedan uspješan primjer države čiji je proizvodni sektor poslužio kao osnov rasta. Njihov proizvodni sektor je rastao 6,4% godišnje od 2012. do 2018. godine, što je značajno uticalo na rast njihove privrede, koja je u prosjeku rasla više od 2,7% godišnje. Dok su lokalna ekonomija i odgovarajuća domaća potražnja za industrijskim proizvodima umjereno rasli, strana tražnja je odigrala važnu ulogu u širenju industrijskog sektora Sjeverne Makedonije. Tokom ovog perioda, robni izvoz je porastao za 9,5% godišnje, a izvoz prerađivačke industrije za 10,1% godišnje. Tako je Sjeverna Makedonija zabilježila poboljšanje u svim rezultatima koji utiču na globalnu poziciju u skladu sa indeksom industrijske konkurentnosti.

Ako se kompozitni indikator indeksa industrijske konkurentnosti posmatra po komponentama, vidljivo je da su ključni razlozi slabe rangiranosti Bosne i Hercegovine nerazvijenost industrijske baze, odnosno nisko učešće prerađivačke industrije u BDP–u od oko 13%, te dodatna vrijednost u prerađivačkoj industriji per capita od oko 671 \$. Udio srednjih i visokotehnoloških aktivnosti u ukupnom indeksu izvoza prerađivačke

¹¹⁰ Competitive Industrial Performance Report 2020 CIP Index, edition 2020: Country and Economy Profiles, str. 44.

industrije nas svrstava na 89. poziciju, što se ni u kom slučaju ne može smatrati dobrim rezultatom. Pored ove oblasti, drugi indikator na osnovu koga Bosna i Hercegovina zaostaje za državama regiona je udio srednje i visokotehnoloških proizvoda u izvozu koji u Bosni i Hercegovini iznosi oko 25%.¹¹¹ Regionalni prosjek u pomenutoj oblasti iznosi oko 35%. Od država u regionu, po udjelu srednje i visokotehnoloških proizvoda u izvozu, jedino je Albanija lošije plasirana od Bosne i Hercegovine, budući da ova kategorija u strukturi izvoza Albanije iznosi oko 10%.¹¹² Detaljniji pregled industrijske konkurentnosti po državama okruženja, i komponentama prikazan je u narednoj tabeli.

Tabela 4. Pregled industrijske konkurentnosti po državama okruženja (CIP Competitiveness Industrial Performance Index)¹¹³

Pozicija u 2010. godini	Pozicija u 2018. godini	Država	Vrijednost CIP-indeksa	Mvape 1 u \$	MXpc 2 u \$	MHVA sh*3	MV Ash * 4	MHX sh *5	MX sh*6	Im WMV A*7	Im WM T*8
1	1	Njemačka	0,515	10064	15884	60	21	74,4	88,5	6,37	10,1
34	31	Slovenija	0,111	4477	14275	53	18	63	90,2	0,07	0,3
55	54	Hrvatska	0,055	1852	3258	35	12	46,7	86,4	0,06	0,1
72	62	Srbija	0,042	727	1617	43	15	47	83,9	0,05	0,1
89	78	Sjeverna Makedonija	0,029	708	2128	37	12	59,5	92,5	0,01	0,03
84	80	Bosna i Hercegovina	0,026	671	1501	34	13	25,8	82	0,02	0,04
123	109	Albanija	0,012	329	353	12	4	24,7	62,6	0,001	0,01
107	120	Crna Gora	0,007	315	467	13	5	10,1	77	0,001	0,01

Domaća izvozno usmjerena preduzeća često obavljaju poslove jeftine dorade/prerade te se kod ovih preduzeća zahtijeva angažman radne snage sa relativno niskim nivoom zarada. Da se stvari sporo odvijaju svjedoči i činjenica da se Bosna i Hercegovina u periodu od 2008. do 2018. godine približila državama Evropske unije u prosjeku za svega 2 procentna poena. Po ovim podacima, Bosna i Hercegovina se, uz neke od država iz regije, našla u grupi sa najsporijim napretkom ukoliko se uporede podaci iz ostalih tranzicijskih država Evrope. Kako bi Bosna i Hercegovina uhvatila korak i dostigla

¹¹¹ kompletan profil Bosne i Hercegovine se može vidjeti na stat.unido.org/content/learning-center/cip-readers-guide

¹¹² Competitive Industrial Performance Report 2020 CIP Index, edition 2020: Country and Economy Profiles, str. 45.

¹¹³ stat.unido.org/content/learning-center/cip-readers-guide

trenutni prosjek Evropske unije¹¹⁴ bilo bi potrebno da narednih 30 godina ostvaruje godišnji rast BDP-a od 5,8%.¹¹⁵

Pokazatelji međunarodne razmjene Bosne i Hercegovine sa svijetom su vrlo slični kretanjima u prerađivačkoj industriji budući da oni predstavljaju eksternu dimenziju proizvodnog sektora. Kretanje i promjene u strukturi izvoza roba, pored eksternih ekonomskih prilika i spoljnotrgovinskog režima, najviše zavisi od strukture i kretanja u proizvodnim procesima u domenu prerađivačke industrije u Bosni i Hercegovini. Raspoloživi podaci o spoljnotrgovinskoj razmjeni u Bosni i Hercegovini u biti samo potvrđuju ranije navedene slabosti prerađivačke industrije i nizak nivo konkurentosti izvoza.

Prema podacima Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine, Bosna i Hercegovina je u prethodnom periodu i pored nepovoljnog međunarodnog ekonomskog okruženja ostvarivala rast izvoza od preko 5% na godišnjem novu. Međutim, sa druge strane možemo primjetiti da u periodu 2012.–2018. godine nije došlo do značajnijeg povećanja udjela izvoza u BDP-u. Iako je udio izvoza u BDP-u tokom ovog perioda djelimično povećan sa 32% u 2012. godini na oko 40% u 2018. godini, to je znatno niže od prosjeka država Centralne i Istočne Evrope gdje udio izvoza u BDP-u iznosi preko 70%. Pored ove kvantitativne analize izvoza i kvalitativna analiza izvozne strukture ukazuje da Bosna i Hercegovina nije dovoljno napredovala kada je u pitanju konkurentna pozicija u ovom domenu. Uvidom u strukturu izvoza po proizvodima može se primjetiti da najznačajniji udio imaju resursno intenzivni i niskotehnoški proizvodi, dok su proizvodi srednjeg i visokotehnoškog inteziteta manje zastupljeni. Djelimično ohrabruje pokazatelj da je prema podacima Svjetske banke, Bosna i Hercegovina udvostručila udio visokotehnoških proizvoda u okviru izvoza sa 2,6% u 2010. godini na 5,3% u 2018. godini i da je to nešto iznad prosjeka država Zapadnog Balkana. Međutim, to je još uvijek dvostruko niži nivo od država Centralne i Istočne Evrope gdje ovaj prosjek iznosi iznad 10%.¹¹⁶

¹¹⁴ mjeren BDP-om per capita, korigovan za paritet kupovne moći

¹¹⁵ uz pretpostavku nemijenjanja broja stanovnika i prosječnog godišnjeg rasta Evropske unije od 1,5%

¹¹⁶ Direkcija za ekonomsko planiranje BiH. (2020).: *Informacija o konkurentnosti ekonomije u Bosni i Hercegovini*, str. 9–10.

3.1.3. Doing Business 2020 – indeks uslova (lakoće) poslovanja

Tokom svog postojanja, izvještaj *Doing Business* je cijenjen alat za države koje žele mjeriti uslove i troškove poslovanja i raditi na poboljšanju ukupne poslovne klime. Objava izvještaja *Doing Business* 2021 je obustavljena dok se ne završi postupak nezavisne revizije. Zabilježen je niz nepravilnosti u vezi sa promjenama podataka u prethodnim izvještajima. Provodi se sistematski pregled i procjena izmjena podataka koji su se dogodile nakon institucionalnog postupka pregleda podataka za posljednjih pet izvještaja *Doing Business*. U cilju očuvanja integriteta i nepristranosti podataka i analiza, pristupilo se sistematskoj nezavisnoj reviziji procesa prikupljanja podataka i kontroli zaštite integriteta podataka. Retrospektivno će se korigovati podaci država koje su bile najviše pogođene nepravilnostima. Do tada, biće obustavljeno objavljivanje izvještaja.

Indeks uslova poslovanja jedan je od najčešće korišćenih indeksa za ocjenu poslovnog okruženja u određenoj državi. *Doing Business* je dokument Svjetske banke koji analizira koliko je u posmatranoj državi lako, lokalnom preduzetniku prema važećoj zakonskoj regulativi države, otvoriti malo ili srednje preduzeće i poslovati. Ne uključuje sva pitanja koja su bitna za preduzeće ali pokriva važne oblasti koje su pod kontrolom kreatora politika. Vlade širom svijeta prepoznaju ekonomske i političke prednosti poboljšane poslovne regulative.

Izvještaj o uslovima poslovanja 2020. godine pokazuje da ekonomije u razvoju smanjuju razliku u odnosu na razvijene ekonomije u uslovima poslovanja ali da i dalje postoje velike razlike. *Doing Business* izvještaj prepoznaje važne reforme koje su države učinile na poboljšanju svog zakonodavnog okruženja. Kod deset ekonomija koje su najviše napredovale u odnosu na prethodni izvještaj, naponi su bili fokusirani u oblastima početka poslovanja, dobijanja građevinskih dozvola i međunarodne trgovine. Ekonomije koje su ostvarile najbolje rezultate dijele nekoliko zajedničkih osobina, uključujući široku primjenu elektronskih sistema i mrežnih platformi kako bi zadovoljili regulatorne zahtjeve. U isto vrijeme područje na kojem je primjenjeno najmanje reformi je rješavanje nesolventnosti.

Doing Business izvještaj je bitan alat koji vlade država mogu koristiti u kreiranju zdravih regulatornih politika. Važno je napomenuti da ovaj izvještaj nije investicijski vodič, već više način na koji se mjere uslovi poslovanja preduzeća. Potencijalni investitori uzimaju u obzir *Doing Business* izvještaj a posebno su im interesantne oblasti koje se bave

zaštitom investitora, međunarodnom trgovinom, izvršenjima ugovora, kao i regulacijom tržišta rada. Međutim, interesuju ih i mnogi drugi faktori, kao što su ukupan kvalitet poslovnog okruženja privrede, nacionalna konkurentnost, makroekonomska stabilnost, razvoj finansijskog sistema, veličina tržišta, vladavina zakona i kvalitet radne snage, a koji nisu obuhvaćeni ovim izveštajem.

Podaci u ovom izvještaju datiraju od 1. maja 2018. godine.¹¹⁷ Izvještaj mjeri i prati promjene propisa koji utiču na jedanaest područja životnog ciklusa preduzeća osnivanje preduzeća, dobijanje građevinskih dozvola, priključenje električne energije, uknjižbu imovine, mogućnost kreditiranja, zaštitu investitora, poresku politiku, međunarodnu trgovinu, izvršenje ugovora, rješavanje nesolventnosti i zapošljavanje radnika. *Doing Business* izvještaj mjeri i aspekte zapošljavanja radnika i sklapanja ugovora sa vladom koji nisu uključeni u rangiranje.¹¹⁸ Predstavlja kvantitativne pokazatelje o poslovnoj regulativi i zaštiti imovinskih prava koji su uporedivi sa 190 država.

Širom svijeta, 115 država je poslovanje učinilo lakšim u odnosu na prošlu godinu, a države sa najvećim poboljšanjima su Saudijska Arabija, Jordan, Togo, Bahrein, Tadžikistan, Pakistan, Kuvajt, Kina, Indija i Nigerija.¹¹⁹ Ovaj izvještaj daje mogućnost kreatorima politika da mjere napredak, podstiču političke debate iznošenjem potencijalnih izazova i identifikacijom dobrih praksi i stečenih znanja.

Doing Business izvještaj je bitna osnova za strukturne reforme koje podstiču ekonomski rast. S obzirom da su korištene standardne pretpostavke u prikupljanju podataka, poređenja i mjerila vrijede u svim analiziranim ekonomijama. Podaci ne govore samo o problemima u poslovanju, nego pomažu identifikovati izvor tih problema podržavajući kreatore politika u osmišljavanju neophodnih reformi. *Doing business* izvještaj poredi aspekte regulative poslovanja i praks,e koristeći posebne studije slučaja sa standardizovanim pretpostavkama. Poslovno okruženje ocjenjuje se na osnovu rezultata ekonomije u svakoj od deset oblasti uključenih u rangiranje uslova poslovanja.

¹¹⁷ Cjelokupan izvještaj uslova poslovanja i detaljnija objašnjenja metodologije dostupni su na web stranici <http://www.doingbusiness.org>

¹¹⁸ javne nabavke

¹¹⁹ Lakoća poslovanja 2020. Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja, novembar 2019. god., str. 3.

Tabela 5. Deset oblasti uključenih u rangiranje uslova poslovanja i indikator regulacije tržišta rada¹²⁰

Indikator	Šta se mjeri indikatorom
osnivanje preduzeća	Procedure, vrijeme, troškove i minimalni početni uplaćeni kapital za osnivanje društva sa ograničenom odgovornošću
dobijanje građevinskih dozvola	Procedure, vrijeme i troškove kako bi se izvršile sve formalnosti za dobijanje dozvole za izgradnju objekta
priključenje električne energije	Procedure, vrijeme i troškove kako bi se objekat priključio na električnu mrežu, pouzdanost napajanja električnom energijom i troškove potrošnje el. energije
uknjižba imovine	Procedure, vrijeme i troškove kako bi se izvršio prenos imovine i kvalitet sistema zemljišne administracije
mogućnost kreditiranja	Sistem kreditnih informacija i Zakon o hipotekama
zaštita investitora	Prava manjinskih vlasnika u transakcijama sa povezanim pravnim licima i prava u korporativnom upravljanju
poreska politika	Broj plaćanja, vrijeme i ukupnu poresku stopu za kompanije kako bi ispoštovala sve poreske obaveze
međunarodna trgovina	Vrijeme i troškove izvoza proizvoda koji ima komparativnu prednost i uvoz auto dijelova
izvršenje ugovora	Vrijeme i troškove za rješavanje komercijalnog spora i kvalitet sudskih procesa
rješavanje nesolventnosti	Vrijeme, troškove, ishod i stopu povrata sredstava u rješavanju nesolventnosti i jačinu indeksa zakonskog stečajnog okvira
regulacija tržišta rada	Fleksibilnost u propisima o zapošljavanju i troškove otpuštanja zaposlenih

Rezultati ocjena u uslovima poslovanja služe kao osnova za rangiranje ekonomija u njihovom poslovnom okruženju pri čemu se rangiranje dobija pozicioniranjem ekonomija u skladu sa njihovim rezultatima. Ocjene uslova poslovanja prikazuju apsolutnu poziciju ekonomije u odnosu na najbolje regulatorne performanse, dok rangiranje uslova poslovanja prikazuju položaj ekonomije u odnosu na druge ekonomije svijeta.

Doing Business izvještaj 2020 prikazuje dvadeset i dvije reforme u dvadeset najboljih ekonomija. Od 2003./04. godine, dvadeset ekonomija sa najboljim rezultatima izvršilo je ukupno 464 regulatorne izmjene, pokazujući da i one najbolje ekonomije imaju prostora za poboljšanje svoje poslovne klime. Ono što ohrabruje je činjenica da je nekoliko država s najnižim rangom aktivno u potrazi za boljim poslovnim okruženjem. U izvještaju je prikazano da je petnaest država sprovelo 294 regulatorne poslovne reforme u deset oblasti koje se mjere.¹²¹ Većina ovih reformi odnosila se na aspekte pokretanja poslovanja, dobijanja građevinskih dozvola, priključenja električne energije i plaćanje poreza.

¹²⁰ Ibid., str. 3.

¹²¹ *Doing Business 2020, Comparing Business Regulation in 190 Economies*, World Bank Group, str. 3–11.

Najmanje reformisana oblast bila je rješavanje problema solventnosti. Najčešće karakteristike reformi uključivale su unapređenje funkcionalnosti kreditnih biroa i registara, razvoj ili poboljšanje internetskih platformi u skladu sa regulatornim zahtjevima, poboljšanje pouzdanosti napajanja električnom energijom, smanjenje određenih poreza, jačanje zaštite manjinskih investitora, pojednostavljenje procesa registracije imovine i automatizaciju međunarodne trgovinske logistike.

Metodologija *Doing Business* izvještaja dizajnirana je tako da se na jednostavan način mogu porediti određene specifične karakteristike regulative poslovanja, kako su implementirane od strane vlade i iskustva privatnih preduzeća na terenu. Osiguravanje poređenja podataka, globalno, širom cijelog niza ekonomija predstavlja osnovni cilj pokazatelja uslova poslovanja, koji su razvijeni koristeći standardizovane scenarije slučaja sa posebnim pretpostavkama.¹²²

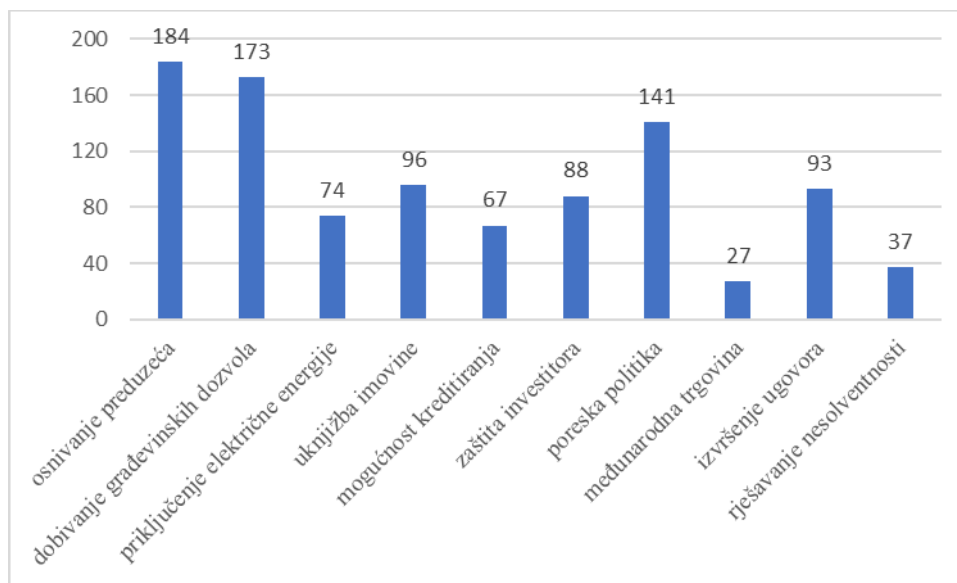
Mnoga važna područja politika nisu obuhvaćena uslovima poslovanja, čak i u oblastima koje mjeri. *Doing Business* izvještaj ne mjeri cijeli niz faktora, politika i institucija koji utiču na kvalitet poslovnog okruženja privrede ili na njenu nacionalnu konkurentnost. Ne obuhvata aspekte makroekonomske stabilnosti, razvoja finansijskog sistema, veličine tržišta, korupciju, kvalitet radne snage... Za kreatore politika koji pokušavaju poboljšati poslovno ekonomsko regulatorno okruženje, neophodno je poređenje sa regulatornim okruženjem drugih država. *Doing Business* izvještaj daje zbirni rang na osnovu pokazatelja koji utvrđuju mjere i standardne propise tokom životnog ciklusa domaćih malih i srednjih preduzeća.

Države su rangirane na skali od 1 do 190. *Doing Business* izvještaj predstavlja rezultate dvije mjere indeksa uslova poslovanja i ranga uslova poslovanja. Rangiranje država se utvrđuje poređenjem indeksa, zaokruženim na dvije decimale. Indeksi uslova poslovanja mogu imati vrijednosti na skali od 0 do 100, pri čemu 0 predstavlja najlošiji, a 100 najbolji rezultat. Rangiranje uslova poslovanja poredi države jednu sa drugom, dok indeksi uslova poslovanja pokazuju apsolutnu vrijednost u svakom od indikatora uslova poslovanja. Regulacija tržišta rada nije uključena u ukupni rang uslova poslovanja, ali su podaci o tržištu rada prikazani u ovogodišnjem ekonomskom profilu.

¹²² Lakoća poslovanja 2020. Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja, novembar 2019. god., str. 12.

Rang uslova poslovanja mnogo govori o poslovnom okruženju, ali ipak ne daje sasvim cjelovitu sliku. Rang uslova poslovanja ne mjeri sve aspekte poslovnog okruženja koji su bitni preduzećima i investitorima ili koji utiču na konkurentnost ekonomije. Ipak, visok rang neke države znači da je vlada stvorila povoljno regulatorno okruženje za rad privrednih subjekata. Rangiranje Bosne i Hercegovine po područjima poslovanja daju veoma dobru i preciznu sliku uslova poslovanja privrednih subjekata u Bosni i Hercegovini.

Grafikon 4. Pozicija Bosne i Hercegovine po oblastima Doing Business 2020 izvještaja¹²³

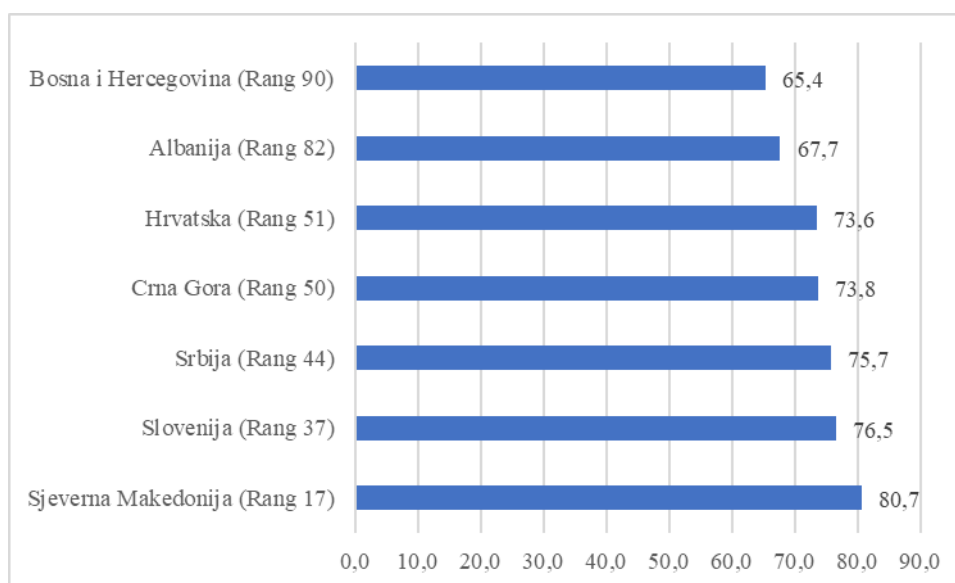


U prethodnoj tabeli je vidljivo da se u čak dvije oblasti Bosna i Hercegovina rangira među posljednjima od 190 posmatranih ekonomija. U pitanju su osnivanje preduzeća i dobijanje građevinskih dozvola, mada ni pozicija po pitanju poreske politike nije na zavidnom nivou, budući da je Bosna i Hercegovina rangirana je na 141. mjestu.

Za kreatore politika rang ekonomije, kada su uslovi poslovanja u pitanju, može biti od velike koristi. Istovremeno, korisno je znati i rang Bosne i Hercegovine u poređenju sa državama okruženja, što je prikazano u narednoj tabeli.

¹²³ *Economy Profile Bosnia and Herzegovina Doing Business 2020, Comparing Business Regulation in 190 Economies*, World Bank Group, str. 4.

Grafikon 5. Rang Bosne i Hercegovine u poređenju sa nekim državama EU i okruženja¹²⁴

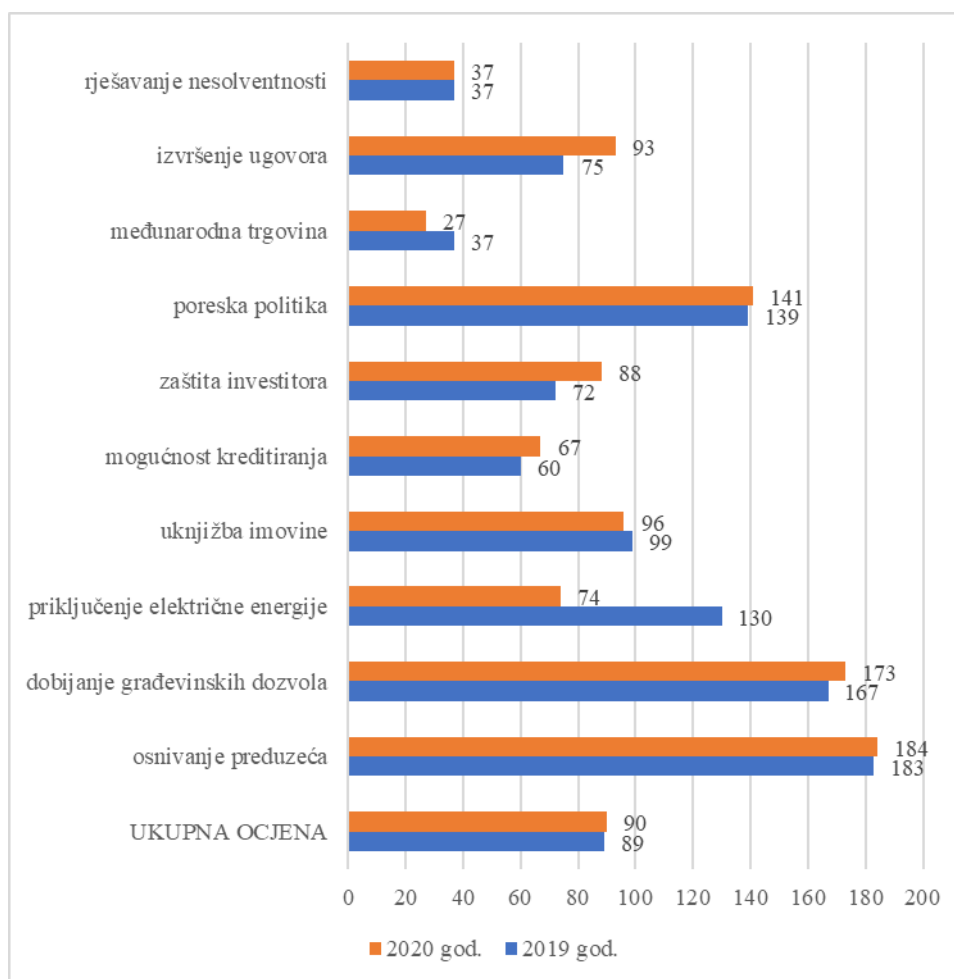


Kao što ukupan rang uslova poslovanja govori mnogo, tako su i same promjene ranga veoma važne. Godišnje promjene u rangiranju pokazuju relativne promjene zakonske regulative. Ekonomski rang se može promijeniti i zbog napredovanja ili nazadovanja drugih ekonomija. Neke ekonomije koje su sprovele regulatorne reforme mogu da stagniraju (čak i da nazaduju), ukoliko ih preteknu druge ekonomije čije su poslovne regulatorne reforme imale značajniji efekat mjeren uslovima poslovanja.

Osim toga, godišnje promjene u ukupnom rangu ne odražavaju u cjelosti promjenu poslovnog okruženja ekonomije ili promjenu stanja u određenim područjima (pojedinačni indikatori). Upoređivanje promjene stanja pojedinih indikatora uslova poslovanja, omogućava analizu napretka u pojedinim oblastima poslovnog okruženja posljednjih godina. Činjenica da se Bosna i Hercegovina nalazi na posljednjem mjestu kada posmatramo države iz okruženja, dovoljno govori o tome koliko se trenutno pažnje posvećuje razvoju uslova poslovanja u našoj državi.

¹²⁴ Lakoća poslovanja 2020. Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja, novembar 2019. god., str. 12.

Grafikon 6. Pozicija Bosne i Hercegovine u rangu pojedinih područja uslova poslovanja 2020. godine u odnosu na 2019. godinu¹²⁵



Na prethodnom grafikonu možemo primjetiti da je napredak Bosne i Hercegovine u odnosu na prethodnu godinu gotovo zanemarljiv. Ako tome pridodamo činjenicu da je u istom periodu i većina drugih država napredovala, onda to dodatno umanjuje postignute rezultate.

Gledano po tematskim cjelinama, Bosna i Hercegovina je u posljednje četiri godine nazadovala u rangu u pokretanju biznisa, registraciji vlasništva, dobijanju kredita i regulisanju nesolventnosti. Napredovala je u rangu u ostalih šest oblasti, a najviše je napredovala u prekograničnoj trgovini, uvođenju struje i izvršavanju ugovora. U pokretanju biznisa Bosna i Hercegovina je 2016. godine nazadovala u odnosu na prethodnu godinu za skoro 30 pozicija, zatim neznatno napredovala 2017. godine, i onda ponovo 2018. godine zauzela tek 175. poziciju od 190 analiziranih država. U registraciji

¹²⁵ Ibid., str. 13.

vlasništva je vrlo slična situacija. U dobijanju kredita Bosna i Hercegovina konstantno svake godine nazaduje po nekoliko pozicija, dok u regulisanju insolventnosti je primjetan pozitivan pomak u 2018. u odnosu na 2017. godinu, ali i dalje je to dosta lošiji rezultat nego 2015. godine. Ovaj napredak u rangiranju koji se desio između 2015. i 2016. godine je rezultat poboljšanja u procedurama vezanim za međunarodnu trgovinu. Od tada, rang Bosne i Hercegovine se pogoršava, jer se sprovelo samo nekoliko reformi koje nisu značajno uticale na poboljšanje rezultata države. Te reforme uključuju ukidanje članarine za turističke zajednice (oblast Plaćanje poreza), smanjenje obaveznog osnivačkog kapitala za društva ograničene odgovornosti i unaprijeđenje efikasnosti notarskog sistema (oblast Pokretanje biznisa) i smanjenje naknada za prekovremeni rad, noćni rad i rad vikendom.

Prvih deset mjesta na svijetu po uslovima poslovanja, prema ovom izvještaju, zauzimaju Novi Zeland (s ocjenom 86,8 od 100), Singapur (86,2), Hong Kong, Kina (85,3), Danska (85,3), Republika Koreja (84), Sjedinjene Američke Države (84), Gruzija (83,7), Ujedinjeno Kraljevstvo (83,5), Norveška (82,6) i Švedska (82). Ekonomije sa najboljom ocjenom u rangiranju uslova poslovanja dijele nekoliko zajedničkih karakteristika uključujući široku upotrebu elektronskih sistema. Prvih dvadeset ekonomija imaju online procese za registraciju poslovanja, platforme za elektronsko prijavljivanje poreza i omogućavaju internetske procedure vezane za transfer imovine. Ukupno 115 ekonomija širom svijeta provelo je 294 regulatorne reforme u izvještajnoj godini, što uveliko olakšava poslovanje. Ekonomije u Evropi i Aziji ubrzale su aktivnosti u poboljšanju poslovne klime i provele 56 reformi. Dvije veoma dobre evropske ekonomije su Gruzija koja je rangirana na 7. mjestu i Sjeverna Makedonija koja je rangirana na 17. mjestu.¹²⁶

Ekonomije koje su visoko ocjenjene u pokazateljima *Doing Business* izvještaja imaju koristi od većeg nivoa preduzetničke aktivnosti. To zauzvrat stvara bolju zaposlenost, veće javne prihode i veća primanja. Pored toga, tamo gdje postoje teški i dugotrajni regulatorni procesi, postoje i veća iskušenja da se pribjegne korupciji kako bi se poslovanje obavljalo. Rezultati *Doing Business 2020* izvještaja, pokazuju da u gotovo svakoj ekonomiji na svijetu postoji prostor da se pojednostave ili ubrzaju pravila kako bi se olakšalo poslovanje, omogućilo preduzetništvu da napreduje i omogućilo da ekonomske aktivnosti dostignu svoj puni potencijal.

¹²⁶ Ibid., str. 50.

Uz *Doing Business* izvještaj se obično veže mnogo takmičarskog duha, a malo sistematskog rada kako bi se sistem iskoristio za pametno osmišljavanje reformi. Primjećuju se želje političara da ulažu u reforme koje državu mogu najviše podići na listi, umjesto u reforme područja u kojima su indeksi najslabiji. To se ponekad podudara, no ponekad baš i ne. Iz sličnog razloga, ovaj sistem indikatora se ponekad ne razumije ili otvoreno odbacuje budući da nije u uskoj korelaciji s dostignutom stepenom razvoja. Švajcarska je, na primjer, na *Doing Business* izvještaju, rangirana mnogo lošije od Sjeverne Makedonije. To ne diskredituje *Doing Business* izvještaj, već samo pokazuje da je Švajcarska birokratizovana i da joj reforme uslova poslovanja nisu visoko na listi prioriteta, dok je Sjeverna Makedonija imala vlade koje su provodile reforme poslovnog okruženja. Jasno je da je Švajcarska razvijenija od Sjeverne Makedonije iz mnogo razloga, pa razlike u uslovima poslovanja u proteklih nekoliko godina ni u bliskoj budućnosti neće uzrokovati značajnu promjenu njihovih odnosa relativne razvijenosti. Stalnim reformama usmjerenim u pravcu povećanja uslova poslovanja ne može se ništa izgubiti, a dobiti se može jako puno. U Bosni i Hercegovini to još nismo shvatili, a posljednji smo u regionu po ispunjenosti posmatranih kriterijuma.

Na kraju vrijedi konstatovati da gotovo sve države nešto reformišu i da se rezultati i odnosi među državama stalno mijenjaju. Bosna i Hercegovina je u posljednjem mjerenju zabilježila skor od 65,4 dok je 2016. godine, prema istoj metodologiji, imala skor od 63,7. To je spor napredak koji nije osigurao ozbiljniji pomak na *Doing Business* izvještaju, ali je ipak napredak. Problem nije u tome što Bosna i Hercegovina danas nije bolje mjesto za poslovanje u poređenju sa stanjem od prije nekoliko godina, ona je po rezultatima, a i u realnosti, bolje mjesto za poslovanje, ali problem je što su i druge države postale bolja mjesta za poslovanje i što Bosna i Hercegovina ne pronalazi političku volju i administrativnu snagu za veći napredak.

3.1.4. Indeks globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma

Globalni izvještaj konkurentnosti, kao godišnju publikaciju objavljuje Svjetski ekonomski forum od 1979. godine. U okviru izvještaja vrši se procjena konkurentnosti država, a od 2004. podaci su dostupni i za Bosnu i Hercegovinu.¹²⁷ Uz izmjene u okviru

¹²⁷ u 2004. godini globalni indeks konkurentnosti se preračunavao na bazi 110 parametara u okviru tri sub-indeksa i 12 stubova konkurentnosti, za 117 država

proračuna indeksa tokom godina, ukupni broj indikatora sveden je na 103, a udio tzv. „čvrstih“ statističkih indikatora (pored indikatora iz ankete privrednika) povećan je sa ranijih 31% – 43% na 70%, što znači da sada ukupni rang znatno manje ovisi o percepciji, a više o brojčanim statističkim pokazateljima. Istraživanjem u 2019. godini uključena je 141 država, čime je obuhvaćeno 99% svjetskog BDP-a i 94% svjetske populacije.¹²⁸

Predstavnici Svjetskog ekonomskog foruma su kreirali više indeksa kojima se mjeri i upoređuje konkurentnost nacionalnih privreda, tako da se može konstatovati da su njegovi kompozitni indeksi danas najkorišćeniji indeksi konkurentnosti. Tokom cjelokupnog perioda postojanja, indeks poslovne konkurentnosti se koristio da prikaže konkurentnost na makro nivou, na bazi teorijski utemeljenih empirijskih istraživanja. Indeks poslovne konkurentnosti ocjenjivao se od 1998. godine kao indeks koji je imao za cilj da ocijeni mikroekonomsku konkurentnost nacionalnih privreda. Formiranje posebnog indeksa konkurentnosti na mikro nivou je bila posljedica uvjerenja kreatora indeksa konkurentnosti iz ovih institucija da se mikro i makro aspekti konkurentnosti, zbog svojih suštinskih specifičnosti, ne mogu spojiti u jedan indeks. Kasnije se odustalo od ovog pristupa.

Zbog različitih nedostataka koji su uočeni tokom vremena, indeks konkurentnosti rasta je svoje mjesto ustupio znatno kvalitetnijem globalnom indeksu konkurentnosti konstruisanom pod liderstvom profesora Ksavier X. Sala i Martina, jednog od vodećih ekonomista u svijetu. Novi indeks je uključio dodatan broj faktora koji su pokušali da u većoj mjeri objasne i izmjere konkurentnost između država.¹²⁹ Kao rezultat ovih inovacija, današnji globalni indeks konkurentnosti polazi od pretpostavke da u globalizovanoj privredi postoji veliki broj faktora koji objašnjavaju konkurentnost nacionalnih privreda. Ovo je veliko unapređenje u odnosu na ranije stanje, ali prvenstveno u odnosu na postojeće teorije ekonomskog rasta koje pokušavaju uprostiti složenu stvarnost kroz modele sa manjim brojem varijabli.¹³⁰

Svjetski ekonomski forum definiše konkurentnost kao skup institucija, propisa i drugih koji određuju nivo produktivnosti država. Pokazatelj nivoa konkurentnosti naziva se

¹²⁸ U prethodnom Izvještaju sa 98 indikatora posmatrana je konkurentnost u 140 država. S obzirom na promjene u izračunu metodologije indeksa globalne konkurentnosti, Bosna i Hercegovina bi prema novoj metodologiji u prethodnoj godini zauzimala 90. mjesto, gdje je zabilježila lošiju poziciju za jedno mjesto.

¹²⁹ Sala i Martin, Xavier, X., (1996): *A Positive Theory of Social Security*, Journal of Economic Growth, str. 277–304.

¹³⁰ http://www.sef.rs/uporedna_ekonomija/metodologija-svjetskog-ekonomskog-foruma.html

Globalni indeks konkurentnosti (Global competitiveness index – GCI) i bavi se mjerenjem prosjeka više mikroekonomskih i makroekonomskih komponenti, koji se pojedinačno vrednuju na skali od 1 do 7. Svi mjereni pokazatelji su grupisani u dvanaest stubova i odražavaju različite aspekte složene ekonomske stvarnosti.¹³¹

- Prvi stub: Institucije. Podrazumijeva sigurnost, imovinska prava, društveni kapital, kontrole i stanja, transparentnost i etiku, javni sektor i korporativno upravljanje. Uspostavljanjem ograničenja, i zakonskih i neformalnih, institucije određuju kontekst u kojem pojedinci organizuju sebe i svoje ekonomske aktivnosti. Institucije uglavnom utiču na produktivnost kroz pružanje olakšica i smanjenje neizvjesnosti.
- Drugi stub: Infrastruktura. Razvijena infrastruktura je značajna za efikasnost funkcionisanja privrede zato što određuje sektorski profil koji je moguće razvijati. Dobro razvijena infrastruktura smanjuje efekat udaljenosti između regiona i troškove integracije nacionalnog tržišta sa drugim regionima i državama.
- Treći stub: Usvajanje informatičkih i komunikacijskih tehnologija. Podrazumijeva stepen širenja specifičnih informatičkih i komunikacijskih tehnologija. Informatičke i komunikacijske tehnologije smanjuju transakcijske troškove, ubrzavaju informacije i razmjenu ideja, poboljšavajući efikasnost i podsticanje inovacija.
- Četvrti stub: Makroekonomska stabilnost. Za razvoj konkurentnosti, izuzetno je važna stabilnost makroekonomskog okruženja, odnosno neophodno je obezbijediti što veći ekonomski rast, smanjiti nezaposlenost, obezbijediti stabilnost cijena (nisku inflaciju) i izbjeći deficite platnog bilansa.
- Peti stub: Zdravstvo. Loša zdravstvena slika radne snage povećava troškove poslovanja, zbog čestog odsustva bolesnih radnika i niskog nivoa efikasnosti njihovog rada. Zato su investicije u podizanje nivoa zdravstvene zaštite važne, kako u ekonomskom, tako i u moralnom pogledu.
- Šesti stub: Vještine. Podrazumijeva opšti nivo vještina trenutne i buduće radne snage, godine i kvalitet obrazovanja. Iako koncept kvaliteta obrazovanja konstantno napreduje, danas važni faktori kvaliteta obrazovanja uključuju razvijenu digitalnu pismenost, interpersonalne vještine i sposobnost kritičkog i

¹³¹ Schwab K., Sala-i-Martin X., (2012): *The global competitiveness report 2016–2017*, World Economic Forum, str. 4–8.

kreativnog razmišljanja. Edukacija ugrađuje vještine i sposobnost u radnu snagu. Visokoobrazovana populacija je produktivnija budući da posjeduje veću sposobnost za obavljanje zadataka i brzu razmjenu ideja zbog čega brže stvara nova znanja i aplikacije.

- Sedmi stub: Tržište roba. Pod efikasnošću tržišta roba se podrazumijeva mogućnost i sposobnost produkcije širokog asortimana proizvoda i usluga u datim odnosima ponude i tražnje. Efikasnost ovog segmenta tržišta zavisi od uslova tražnje, koji su determinisani orijentacijom ka potrošačima i njihovom sofisticiranošću koja korespondira sa kupovnom moći. Konkurencija utiče na produktivne ciljeve podsticanjem kompanija na inovacije, ažuriranjem njihovih proizvoda, usluga i organizacije i opskrbljivanjem najboljeg mogućeg proizvoda po najnižoj cijeni.
- Osmi stub: Tržište rada. Efikasnost i fleksibilnost tržišta rada su veoma važni za razvoj konkurentnosti svake privrede. U naprednim ekonomijama, zaposleni su raspoređeni na odgovarajući način, u skladu sa svojim znanjem, vještinama i sposobnostima, čime daju pun doprinos na svojim radnim mjestima.
- Deveti stub: Finansijski sistem Podrazumijeva dubinu, odnosno raspoloživost kredita, kapitala, duga, osiguranja i drugih finansijskih proizvoda kao i stabilnost, tačnije, sigurnost banaka. Razvijen finansijski sektor podstiče produktivnost na tri načina: udruživanjem štednje u produktivne investicije; poboljšanjem raspodjele kapitala najperspektivnijim investicijama kroz monitoring korisnika kredita, smanjenjem asimetrije informacija i pružanjem efikasnog platnog sistema. Istovremeno, odgovarajuća regulacija finansijskih institucija je neophodna kako bi se izbjegle finansijske krize koje mogu izazvati dugotrajne negativne efekte na investicije i produktivnost. Pomenuti resursi obuhvataju štednju građana, kao i domaće i strane investicije.
- Deseti stub: Veličina tržišta. Države sa velikim tržištima mogu da koriste efekte ekonomije obima, odnosno da svojim preduzećima obezbijede povećanje proizvodnih mogućnosti uz snižavanje troškova po jedinici proizvoda. Osim toga, velika tržišta stvaraju pozitivne eksternalije kao što je akumulacija ljudskog kapitala i prenos znanja koji povećavaju povrat ugrađen u razvoj tehnologije ili znanja.

- Jedanaesti stub: Poslovna dinamika. Podrazumijeva kapacitet privatnog sektora koji generiše i usvaja nove tehnologije i nove načine organizovanja rada, kroz kulturu koja prihvata promjene, rizik, nove poslovne modele i administrativna pravila koja omogućavaju kompanijama da jednostavno ulaze i izlaze na tržište. Agilan i dinamičan privatni sektor povećava produktivnost preuzimajući poslovne rizike, testirajući nove ideje i stvarajući inovativne proizvode i usluge. U okruženju koje karakterišu česti poremećaji i preoblikovanje kompanija i sektora, uspješan ekonomski sistem je onaj koji je otporan na tehnološke šokove i koji se može konstantno obnavljati.
- Dvanaesti stub: Sposobnost inovacije. Države u razvoju imaju privilegiju da svoju produktivnost mogu da unapređuju usvajanjem postojećih tehnologija, što za razvijene države ne važi. Preduzeća u razvijenim državama moraju sama da osmišljavaju i razvijaju nove proizvode i procese, kako bi održavale konkurentsku prednost. To zahtijeva okruženje koje podržava razvoj inovativnosti. Države koje mogu proizvesti veće akumulacije znanja i koje nude bolju zajedničku ili interdisciplinarnu suradnju imaju više mogućnosti za stvaranje inovativnih ideja i novih poslovnih modela, koji se već odavno smatraju kao pokretači ekonomskog rasta.¹³²

Indeks globalne konkurentnosti polazi od toga da je privredni razvoj dinamičan proces koji se odvija u fazama i ključni faktori zavise od faze u kojoj se država nalazi. Za nerazvijene države najveći ponder u konačnom indeksu (60%) imaju osnovni faktori i to institucije, infrastruktura, makroekonomska stabilnost, usvajanje informatičkih i komunikacijskih tehnologija i zdravlje. Za srednje razvijene države najveći ponder imaju faktori efikasnosti (50%) u koje ubrajamo vještine, tržišta roba, tržišta rada, finansijski sistem i veličinu tržišta. Za najrazvijenije države, osim važnosti osnovnih i faktora efikasnosti, bitan faktor je i faktor inovacija i poslovne dinamike, koji ima ponder (30%). Novi indeks globalne konkurentnosti je vodič za poslovne lidere u donošenju investicionih odluka, ali i sredstvo za donosiocce političkih odluka i usmjeravanje ekonomskog razvoja i rasta konkurentnosti nacionalne privrede.¹³³

¹³² <https://fzzpr.gov.ba/files/Izdvojeno/Konkurentnost%202019%20.pdf>

¹³³ Cvjetković, M., (2016): *Analiza ključnih faktora unapređenja poslovanja i konkurentnosti preduzeća*, Univerzitet u Novom Sadu, Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin”, Zrenjanin, str. 35.

Nova klasifikacija država bazirana je na podindeksu društvene infrastrukture i političkih institucija koji obuhvata tri komponente (osnovne ljudske kapacitete, političke institucije i pravnu državu). Na osnovu toga se određuje ukupno stanje ekonomskog razvoja, što je bitna razlika u odnosu na metodologiju u kojoj je korišćen domaći bruto proizvod, per capita, za klasifikaciju država. Izmjenjeni su i ponderi u zavisnosti od faze razvijenosti privrede. Težina ključnog faktora konkurentnosti sistematski se mijenja u zavisnosti od faze razvoja u kojoj se posmatrana država nalazi. Na nižim nivoima razvoja, najveći značaj imaju društvena infrastruktura i političke institucije (ponder 49%), onda makroekonomska politika (ponder 30%), dok najmanji uticaj imaju mikroekonomski faktori konkurentnosti (ponder 21%). Na višim nivoima razvoja dominira mikroekonomska konkurentnost (ponder 48%), zatim društvena infrastruktura i političke institucije (ponder 36%), a najmanji uticaj ima makroekonomska politika (ponder 16%). Po novoj klasifikaciji 24,8% država su svrstane u visoko razvijene, 14,3% u srednje i 60,9% u nisko razvijene države (u ovu grupu je svrstana Bosna i Hercegovina).

Svjetski ekonomski forum prilikom formulisanja globalnog indeksa konkurentnosti koristi ukupno 110 faktora konkurentnosti. Ono što je važno naglasiti, to je da se podaci koji se koriste u istraživanju dobijaju na dva načina, direktnim mjerenjem (kvantifikovani podaci), koji se dobijaju od relevantnih statistika i međunarodnih institucija, i anketama, gdje se podaci dobijaju anketiranjem predstavnika ekonomske zajednice tj. njihovim ocjenama subjektivnih pojava. Sa druge strane, ono što se analizi konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma može zamjeriti, to je što se pojedini faktori koji mogu uticati na konkurentnost pojedinih država ne nalaze u analizi. U prvom redu ovde se ukazuje na socio–psihološke (ekonomske) faktore konkurentnosti, ali i neke druge kao što su učestvovanje u integracijama, blizina ekonomskih centara, ostali makroekonomski faktori (jedinični troškovi rada, devizni kurs) i ostalo. Takođe, druga bitna zamjerka analizi Svjetskog ekonomskog foruma tiče se činjenice da se u većoj mjeri oslanja na podatke dobijene u različitim anketama, što u određenoj mjeri subjektivizira dobijene ocene i može uticati na rezultat istraživanja.¹³⁴ Na osnovu Izvještaja o globalnoj konkurentnosti moguće je locirati oblasti koje su ključne za ostvarivanje ekonomskog rasta i poboljšanje konkurentnosti. Pošto se radi o dobrovoljnom procesu, svaka država

¹³⁴ http://www.sef.rs/uporedna_ekonomija/metodologija-svetskog-ekonomskog-foruma.html

koja teži većem prosperitetu mora objektivno da sagleda svoje snage i slabosti i da upornim radom održava i ako je moguće poveća svoju konkurentnost.¹³⁵

Pozicija država u 2019. godini, pokazuje nešto drugačiju sliku nego u dosadašnjim izvještajima o konkurentnosti. Singapur je sa rezultatom od 84,8 bolje pozicioniran od Sjedinjenih Američkih Država koje su prethodne godine bile najbliže idealnom stanju u kojem država ima najbolji rezultat u svakoj od komponenti indeksa. Sa rezultatom konkurentnosti koji je i dalje 15,2 poena manji od idealne vrijednosti 100, pokazuje da i najbolje rangirane države imaju prostora za poboljšanje. Slijede ih na trećem mjestu Hong Kong (83,1), zatim Holandija (82,4), Švajcarska (82,3), Japan (82,3), Njemačka (81,8), Švedska (82,1), Velika Britanija (81,2), i Danska (81,2) čime se zaokružuje brojka od deset najboljih država u svijetu. Poboljšanje od 1,3 boda u svom ukupnom rezultatu, u kombinaciji s nižim učinkom Sjedinjenih Američkih Država, omogućilo je Singapuru da ove godine prestigne Sjedinjene Američke Države (83,7) na vrhu GCI 4.0 ranga. Singapur se poboljšao sa ionako visokom bazom u deset od dvanaest stubova, a njegov rezultat u svakom stubu je između četiri i devetnaest bodova viši od OECD prosjeka. Država se nalazi na prvom mjestu u stubu infrastrukture (95,4), a prvo mjesto zauzima po infrastrukturi kvalitete puteva, efikasnosti aerodromskih usluga i povezanosti sa morskim saobraćajem. Singapur bi trebao raditi više na promociji preduzetništva, a treba i dalje poboljšavati bazu vještina, iako i tu ima relativno visoke ocjene. Sjedinjene Američke Države ove godine zauzele su drugo mjesto, što je lošija pozicija za jedno mjesto u odnosu na prethodnu godinu. Nesigurnost među poslovnim liderima utiče na učinak devet od dvanaest stubova GCI-ja ove godine, no neka područja bilježe vidljiviji pad. Konkretno, unutar stuba tržišta proizvoda, domaća je konkurencija šest bodova slabija nego u 2018. godine, a otvorenost trgovine bilježi bolji rezultat za četiri boda. Uprkos sveukupno slabijim rezultatima ove godine, Sjedinjene Američke Države ostaju jedna od najkonkurentnijih ekonomija na svijetu. Napredujući za četiri mjesta, Hong Kong zauzima treće mjesto, odmah iza Singapura i Sjedinjenih Američkih Država, zahvaljujući poboljšanju od 0,8 bodova u svom ukupnom rezultatu (83,1). Hong Kong je rangiran među prvih deset država u osam stubova. Hong Kong je rangiran na prvom mjestu u četiri stuba: makroekonomska stabilnost (100), zdravlje (100), finansijski sistem (91,4) i tržište

¹³⁵ Cvjetković, M., (2016): *Analiza ključnih faktora unapređenja poslovanja i konkurentnosti preduzeća*, Univerzitet u Novom Sadu, Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin”, Zrenjanin, str. 35–36.

proizvoda (81,6). Nadalje, zauzima treće mjesto u stubovima infrastrukture (94,0) i ICT (89,4). Najveća slabost Hong Konga nesumnjivo je ograničena sposobnost inovacija.¹³⁶

Tabela 6. Rang lista država u skladu sa globalnim indeksom konkurentnosti

Pozicija 2019-te godine	Država	Godina	Ocjena	Pozicija 2018-te godine
1.	Singapur	2019	84.8	2.
		2018	83.5	
2.	Sjedinjene Američke Države	2019	83.7	1.
		2018	85.6	
3.	Hong Kong	2019	83.1	7.
		2018	82.3	
4.	Holandija	2019	82.4	6.
		2018	82.4	
5.	Švajcarska	2019	82.3	4.
		2018	82.6	
6.	Japan	2019	82.3	5.
		2018	82.5	
7.	Njemačka	2019	81.8	3.
		2018	82.8	
8.	Švedska	2019	81.2	9.
		2018	81.7	
9.	Ujedinjeno kraljevstvo	2019	81.2	8.
		2018	82.0	
10.	Danska	2019	81.2	10.
		2018	80.6	

Čad se nalazi na posljednjem mjestu liste dok je Holandija najkonkurentnija država Evropske unije. Njemačka je zauzela sedmo mjesto ove godine, čime je ostvarila lošiju poziciju za četiri mjesta u odnosu na prethodnu godinu, što je rezultat pada za jedan bod u ukupnom rezultatu (81,8) i poboljšanja ostalih država koje su sada ispred nje. Njemačka je na trećem mjestu u Evropi, iza Holandije i Švajcarske. Njemačka je zabilježila pad u 53 od 103 pokazatelja koji učestvuju u indeksu a poboljšala se u njih osamnaest. Njemačka se drugu godinu zaredom može pohvaliti najboljom inovacionom sposobnošću (prvo mjesto) na svijetu s ocjenom 86,8, ispred Sjedinjenih Država (84,1) i Švajcarske (81,2). Ostale prednosti uključuju infrastrukturu (90,2), makroekonomsku stabilnost za koju ima savršenu ocjenu 100, veličinu tržišta (86,0) i stub zdravstva (92,3), iako je

¹³⁶ Federalni zavod za programiranje razvoja, (Novembar 2019.): *Konkurentnost 2019 – Bosna i Hercegovina*, str. 13-14.

prosječna životna dob u Njemačkoj od 69,5 godina jedna od najkraćih među evropskim državama i pet godina je niža od prosjeka u Singapuru.¹³⁷

Nejednakost u mogućnostima, nejednakost u prihodima i ekonomski rast formiraju začarani krug. Ako se ekonomija ne razvija, u ponudi će biti manje kvalitetnih radnih mjesta i manje preduzetničkih mogućnosti. Nedostatak mogućnosti rasta dovodi do nedovoljnog ulaganja u ljudski kapital i neefikasnog zapošljavanja. Poštena konkurencija i ravnopravni uslovi omogućavaju bolje rezultate u pogledu inovacija, cijena i kvalitete proizvoda. Ako se više kompanija takmiči na tržištu, cijene su niže, što ide u korist potrošačima, dok veći konkurentski pritisak stvara veće šanse za inovacije, ulaganja, radna mjesta i poboljšanje proizvoda. Tržišna moć se povećala u naprednim ekonomijama. Rezultati GCI sugerišu da je djelovanje antimonopolskih politika, kako je doživljavaju kompanije, opala ili ostala veoma slaba nakon 2008. godine. Podaci pokazuju da je većina sektora u naprednim državama stekla određeni stepen tržišne moći, ipak najjači su oni sektori u kojima se koncentracija kapitala konstantno povećava. Iako su tradicionalne mjere za povećanje konkurentnosti i dalje važne, one sa druge strane mogu uticati na usporavanje inovacija u novim segmentima privrede. Nedovoljna ulaganja u faktore proizvodnje važan su razlog smanjenog rasta produktivnosti. Nedostatak ulaganja u saobraćajnu infrastrukturu doveo je do pogoršanja kvaliteta iste. Naročito su opala javna ulaganja u najnaprednijim državama i državama u razvoju. Kao rezultat toga, generalno su smanjena istraživanja, a javne investicije su redukovane.

3.1.4.1. Pozicija Bosne i Hercegovine prema globalnom indeksu konkurentnosti

Prema objavljenom Globalnom izvještaju konkurentnosti 2019, Bosna i Hercegovina se nalazi na 92. mjestu od ukupno rangirane 141 države, te je za jednu poziciju lošije pozicionirana u odnosu na prethodni izvještaj. Prema novoj metodologiji, raspon ocjena GCI je od 0–100, i za Bosnu i Hercegovinu u 2019. godini vrijednost indeksa konkurentnosti je iznosila 54.7, te je u okviru vrijednosti indeksa zabilježeno poboljšanje za 0.6 boda. U poređenju sa državama našeg regiona i Evrope, Bosna i Hercegovina je i u ovogodišnjem izvještaju najslabije rangirana. Moramo napomenuti da analiza pozicije, posmatrana samostalno ne govori mnogo o samom napretku države. Tako možemo doći do pogrešnog zaključka, da je država „napredovala kada su u pitanju ocjene“, što u

¹³⁷ Ibid., str.14.

stvarnosti ipak nije dovelo do promjene pozicije ili je država realno rangirana čak i niže u odnosu na prethodni izvještaj. U analizi bi se trebali uzeti u obzir i rezultati ocjena indikatora po pojedinim stubovima kako bi se jasno moglo vidjeti u kojem području i za koliko je država ostvarila napredak ili je pogoršala svoju poziciju. Bosna i Hercegovina je, i pored stagnacije ranga, zabilježila blagi napredak u nekim stubovima konkurentnosti. Ukupno šest stubova, od njih dvanaest, u izvještaju globalne konkurentnosti Bosne i Hercegovine za 2019. godinu, bilježe napredak u odnosu na prethodnu godinu. Detaljnije ćemo predstaviti poziciju u okviru dvanaestog stuba koji definiše sposobnost inovacija, što je prikazano u narednoj tabeli.

Tabela 7. Pozicija i ocjena indeksa globalne konkurentnosti Bosne i Hercegovine u dvanaestom stubu koji definiše sposobnost inovacija^{138*}

Bosna i Hercegovina		2019 mjesto 92/141	
Komponente indeksa	Ocjena*	Rang/141	Najbolja ocjena
Dvanaesti stub:			
Sposobnost inovacija	28,4	117	Njemačka
Interakcija i raznovrsnost	29,4	129	Singapur
Raznolikost radne snage	48,6	117	Singapur
Stanje razvoja klastera	33,6	125	Italija
Međunarodni zajednički izumi aplikacije/mil.stan.	4,3	75	Više država (5)
Saradnja više zainteresovanih strana	31	137	Izrael
Istraživanje i razvoj	20,2	106	Japan
Naučne publikacije ocjena	65,1	114	Više država (9)
Patentne aplikacije aplikacije/mil.stan.	7,8	77	Više država (8)
Troškovi za istraživanje i razvoj (R&D) %GDP	6,7	93	Više država (7)
Kvalitet istraživačkih institucija 0-100	1,1	88	Više država (7)
Komercijalizacija	42,6	112	Luksemburg
Sofisticiranost kupaca	24,9	133	Republika Koreja
Brendirane aplikacije aplikacije/mil.stan	60,4	89	Više država (7)

¹³⁸ Ibid., str. 29., * Rezultati su na skali od 0 do 100, gdje rezultat 100 predstavlja idealno stanje

Možemo primjetiti da je pozicija Bosne i Hercegovine u okviru dvanaestog stuba, kako ukupno gledano tako i u sva tri osnovna parametra, interakcije i raznovrsnost, istraživanje i razvoj kao i komercijalizacija, lošija u odnosu na ukupnu poziciju Bosne i Hercegovine na listi. Iz navedenog se jasno može zaključiti koliko se pažnje posvećuje povećanju inovativnih sposobnosti u Bosni i Hercegovini budući da se 117 pozicija od ukupno 141 posmatrane države može shvatiti kao potencijalno veliki problem sada, ali i još veći u budućnosti. Vezano za naučne publikacije, nalazimo se na 114. mjestu dok nam je istraživanje i razvoj pozicionirano na 106. mjestu globalne liste konkurentnosti. Gledano od 2013./2014. do 2018./2019., Bosna i Hercegovina je značajno nazadovala u rangiranju u sve tri oblasti indeksa, a najviše u inovativnosti i sofisticiranosti biznisa gdje je nazadovala sa 89. mjesta (od 148 država) na 117. mjesto (od 141 država). Sa druge strane, u posljednje četiri godine Bosna i Hercegovina je po ovom indeksu najviše napredovala u oblasti efikasnost zahvaljujući napretku u visokom obrazovanju, fleksibilnosti tržišta rada, razvoju finansijskog tržišta i tehnološkoj spremnosti. Ako pogledamo ukupno rangiranje prema tri oblasti, vidimo da Bosna i Hercegovina najbolje stoji sa osnovnim uslovima, a i dalje najlošije sa inovacijom i sofisticiranošću biznisa.

U nastavku ćemo dati pregled promjena pozicija konkurentnosti u svim stubovima. U odnosu na prethodnu godinu najveću pozitivnu promjenu ranga bilježe stubovi makroekonomsko okruženje, i to za devet mjesta, usvajanje informatičkih i komunikacijskih tehnologija za šest mjesta, infrastruktura za pet mjesta, tržište rada i vještina za pet mjesta i stub finansijskog sistema za tri mjesta.

Tabela 8. Promjena ocjene indeksa konkurentnosti Bosne i Hercegovine 2018.–2019. godine¹³⁹

Rang indeksa globalne konkurentnosti Bosne i Hercegovine (GCI po stubovima)	2018.	2019.
Institucije	111	114
Infrastruktura	89	84
Usvajanje informatičkih i komunikacionih tehnologija	86	80
Makroekonomsko okruženje	73	64
Zdravstvo	52	73
Vještine	87	82
Tržište roba	106	108
Tržište rada	112	107
Finansijski sistem	83	80
Veličina tržišta	99	101
Poslovna dinamika	106	117
Sposobnost inovacija	114	117

¹³⁹ <https://fzzpr.gov.ba/files/Izdvojeno/Konkurentnost%202019%20.pdf>

Kada su u pitanju pojedinačne komponente koje su najviše uticale na poboljšanje ranga u stubu makroekonomskog okruženja, tu se ističe godišnja promjena indeksa potrošačkih cijena tj. inflacije sa rangom 1, koja je unutar stuba zabilježila pozitivnu promjenu ocjene, čime je uticala na poboljšanje ranga za osamdeset mjesta u odnosu na prethodnu godinu. Države u kojima je zabilježena stopa inflacije u rasponu od 0,5% do 4% bilježe najbolje rezultate. Bosna i Hercegovina ovu poziciju dijeli sa još 88 država. Stub zdravstva koji je u ovom izvještaju drugi najbolje rangirani stub Bosne i Hercegovine (73) sa najboljom ocjenom 80, bilježi lošiju poziciju i to za dvadeset i jedno mjesto. U stubu finansijskog sistema koji je treći najbolje rangirani stub, komponenta koja je najviše uticala na poboljšanje ranga je kreditni jaz, koji ima rang 1 i maksimalnu ocjenu 100, a izračunava se kao razlika između domaćih kredita privatnom sektoru (kao postotak BDP-a) i njegovog trenda. Bosna i Hercegovina ovu poziciju dijeli sa još 98 država. Ono što i dalje zahtijeva posebno poboljšanje unutar ovog stuba su komponente koje su zabilježile lošije ocjene u odnosu na prethodnu godinu kao što su komponente domaćih kredita privatnom sektoru u smislu ukupnog iznosa finansijskih sredstava koji je plasiran privatnom sektoru, izražen kao postotak BDP-a. Četvrti najbolje rangirani stub vještina bilježi pozitivnu promjenu ranga u odnosu na prethodnu godinu za pet mjesta. Komponente koje su uticale na poboljšanje su one koje su zabilježile pozitivne promjene ocjene u odnosu na prethodnu godinu kao što su očekivano trajanje obrazovanja trenutne i buduće radne snage, obim obuka zaposlenih i odnos učenika i nastavnika u osnovnom obrazovanju. Dalje poboljšanje unutar ovog stuba zahtijevaju komponente koje su zabilježile smanjenje ocjene, a to su kvalitet stručnog usavršavanja, vještine diplomaca i digitalne vještine među stanovništvom. Kada su u pitanju stubovi koji su zabilježili pogoršanje ranga u odnosu na prethodnu godinu i pojedinačne komponente koje su najviše uticale na to pogoršanje posebno se ističu stubovi poslovne dinamike i kapaciteta inovacija sa pozicijom 117. U stubu poslovne dinamike koji bilježi pogoršanje pozicije za jedanaest mjesta, komponenta koja najviše utiče na takav rezultat su dani i troškovi potrebni za osnivanje kompanije. U stubu kapaciteta inovacija koji bilježi pogoršanje pozicije za tri mjesta, komponente koje su najviše uticale na to pogoršanje su one koje su zabilježile lošije ocjene u odnosu na prethodnu godinu kao što su stanje klastera, međunarodni zajednički izumi, saradnja i troškovi za istraživanje i razvoj. Stub institucija koji takođe bilježi pogoršanje ranga za tri mjesta ove godine uvodi nove indikatore u izračun zbog čega neke komponente nisu uporedive u odnosu na prethodnu godinu, ali one koje bilježe lošije ocjene u odnosu na prethodnu godinu su budžetska transparentnost, društveni

kapital, organizovani kriminal, efikasnost pravnog okvira u zahtjevnim procesima, sloboda medija itd.¹⁴⁰

Vrijednosti indeksa konkurentnosti i pozicija Bosne i Hercegovine, kao posljednje države u regionu i Evropi, potvrđuju neophodnost ubrzanja reformskih procesa. Prema metodologiji izračuna indeksa, u regiji je najbolje rezultate ostvarila Slovenija, koja je već treću godinu zaredom ostala na istom 35. mjestu. Može se reći da je dobre rezultate ostvarila i Hrvatska koja se sa 68. mjesta prošle godine pozicionirala na 63. mjesto ove godine i Crna Gora koja se pozicionirala na 73. mjesto, dok je Srbija, iako dobro rangirana u odnosu na države okruženja ove godine nazadovala za sedam pozicija u rangu u odnosu na prethodnu godinu, te se sa 65. mjesta pozicionirala na 72. mjesto. Albanija je ostvarila lošiji rezultat, te se sa 76. mjesta pozicionirala na 81. mjesto, dok je ove godine Makedonija ostvarila napredak za dva mjesta i zauzela 82. mjesto na rang listi država okruženja. Od sedam država u okruženju, Bosna i Hercegovina je nazadovala za jedno mjesto i rangirana je na, 92. mjestu, što je najlošija pozicija od svih država u okruženju. Iako rezultati ovogodišnjeg Izvještaja, obzirom na metodološke izmjene, nisu uporedivi sa rezultatima prethodnih godina, u nastavku je predstavljena tabela sa ostvarenim pozicijama na listi globalne konkurentnosti za države regiona:

Tabela 9. Pozicija Bosne i Hercegovine i država okruženja prema globalnom indeksu konkurentnosti za period 2001. – 2019. godina¹⁴¹

Godina	Ukupan broj zemalja	Albanija	Bosna i Hercegovina	Crna Gora	Hrvatska	Sjeverna Makedonija	Slovenija	Srbija
2001	75						31	
2002	80				58		28	
2003	102			77	53	81	31	77
2004	104		81	89	61	84	33	89
2005	117	100	95	80	62	85	32	80
2006	125	98	89	87	51	80	33	87
2007	131	109	106		57	94	39	
2008	134	108	107	65	61	89	42	85
2009	133	96	109	62	72	84	37	93
2010	139	88	102	49	77	79	45	96
2011	142	78	100	60	76	79	57	95
2012	144	89	88	72	81	80	56	95
2013	148	95	87	67	75	73	62	101
2014	144	97		67	77	63	70	94
2015	140	93	111	70	77	60	59	94
2016	138	80	107	82	74	68	56	90
2017	137	75	103	77	74		48	78
2018*	140	76	91	71	68	84	35	65
2019	141	81	92	73	63	82	35	72

¹⁴⁰ Federalni zavod za programiranje razvoja, (Novembar 2019.): *Konkurentnost 2019 – Bosna i Hercegovina*, str. 31–32.

¹⁴¹ Uporedna analiza BiH i država regiona u izvještajima međunarodnih organizacija, Agencija za unapređenje stranih direktnih investicija u Bosni i Hercegovini, Sarajevo 2020., str. 27.

Krajnji zaključak je da je Bosna i Hercegovina najmanje konkurentna država od svih država u regiji kada su stubovi konkurentnosti u pitanju, i izvještaj pokazuje slabosti države na koje donosioci odluka moraju obratiti pažnju te ubrzano raditi na rješavanju istih, kako bi se stvorili uslovi u kojima bi se isplatilo investirati u Bosnu i Hercegovinu i na taj način povećati mogućnosti za osiguranje rasta i razvoja domaće privrede.

Tabela 10. Pozicija Bosne i Hercegovine i država okruženja prema stubovima konkurentnosti za 2019. godinu¹⁴²

Rang indeksa globalne konkurentnosti GCI (po stubovima)	Slovenija	Srbija	Hrvatska	Crna Gora	Albanija	Sjeverna Makedonija	Bosna i Hercegovina
Institucije	33	75	77	53	76	84	114
Infrastruktura	33	51	32	83	98	75	84
Usvajanje informatičkih i komunikacionih tehnologija	40	77	60	57	75	70	80
Makroekonomsko okruženje	1	64	43	104	104	82	64
Zdravstvo	36	76	47	65	46	64	73
Vještine	26	55	69	53	50	83	82
Tržište roba	30	73	86	42	75	110	108
Tržište rada	41	51	94	26	38	82	107
Finansijski sistem	61	82	63	44	102	83	80
Veličina tržišta	82	74	78	134	111	109	101
Poslovna dinamika	26	54	101	50	63	65	117
Sposobnost inovacija	28	59	73	69	110	97	117

Ukoliko produktivnost rada raste, obično se to vezuje za rast jednog ili svih pomenutih faktora. Adekvatnom kombinacijom novih tehnologija, materijalnog i nematerijalnog kapitala, dolazi se do poboljšanja njihove sveukupne iskorištenosti, što na kraju vodi rastu produktivnosti rada. Bosna i Hercegovina u 2019. godini nije pokazala značajnije rezultate u oblasti sposobnosti inovacija. Pored navedenog, Bosna i Hercegovina ne pokazuje značajnije rezultate ni kada je u pitanju kvalitet radne snage, obrazovanja i uopšte konkurentnosti na tržištu rada.

Iz svega navedenog, možemo zaključiti da je pred Bosnom i Hercegovinom dug i trnovit put do postizanja boljih rezultata kada govorimo o faktorima koji utiču na globalnu konkurentnost kako preduzeća, tako i same Bosne i Hercegovine.

¹⁴² Ibid., str. 34.

3.1.5. Indeks ekonomskih sloboda

Ekonomske slobode predstavljaju standardne rizike poslovanja koje investitori uzimaju u obzir prilikom odlučivanja o investiranju. Oni predstavljaju jedan od indikatora investicionog kvaliteta države. Karakteristično je da sa jačanjem ukupne političke stabilnosti, njihov značaj počinje polako da opada.

U nastavku ćemo prikazati osnovne elemente indeksa ekonomskih sloboda koji je urađen od strane *The Heritage Foundation* i indeksa ekonomskih sloboda koji je urađen od strane *Fraser Institute*.

3.1.5.1. Indeks ekonomskih sloboda 2020 (The Heritage Foundation)

Indeks ekonomskih sloboda, urađen od strane The Heritage Foundation,¹⁴³ predstavlja teorijsku analizu faktora koji utiču na institucionalno okruženje ekonomskog razvoja. Ekonomska sloboda predstavlja pravo svakog pojedinca da privređuje, raspolaže i upravlja svojim radom i imovinom. U ekonomski slobodnim društvima, vlade dopuštaju slobodno kretanje radne snage, kapitala i dobara, a minimalne intervencije države trebaju da se odnose samo na zaštitu osnovnih svojinskih prava.

Indeks ekonomskih sloboda rangira i ocjenjuje privrede država na osnovu rezultata koje ostvaruju u dvanaest područja koja utiču na ukupnu ekonomsku slobodu, a koja su podijeljena na četiri kategorije kroz koje se vrši evaluacija:¹⁴⁴

- Vladavina prava (prava vlasništva, integritet vlasti, efikasnost pravosuđa);
- Veličina administracije (državna potrošnja, poresko opterećenje i fiskalno zdravlje);
- Regulatorna efikasnost (sloboda poslovanja, sloboda rada i radne snage, monetarna sloboda);
- Otvorenost tržišta (sloboda trgovine, sloboda investiranja, finansijska sloboda).

Svaka od dvanaest kategorija ekonomskih sloboda ocjenjuje se pomoću ljestvice od 0 do 100. Ukupan rezultat ekonomske slobode za svaku državu predstavlja prosjek dvanaest

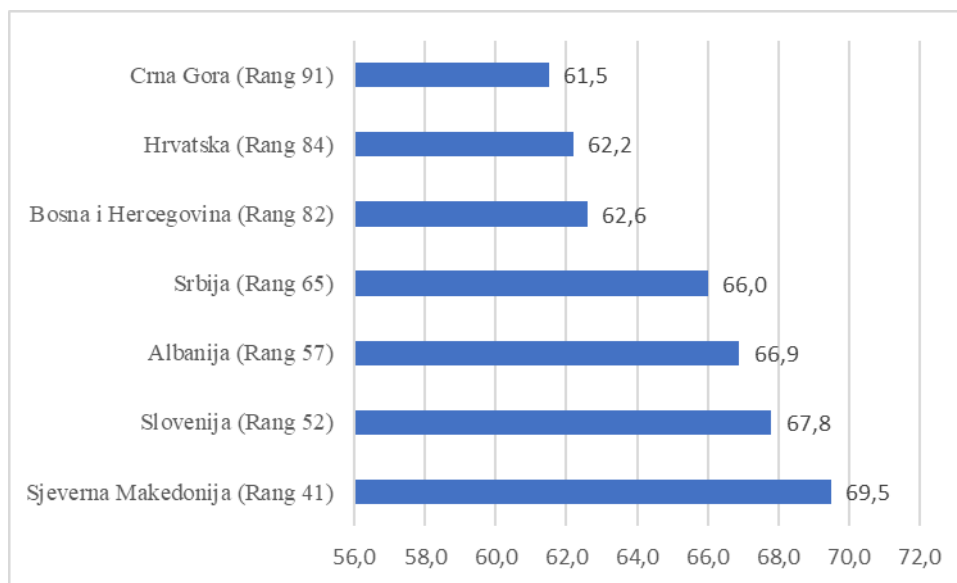
¹⁴³ Kompletan izvještaj za 2020. godinu: https://www.heritage.org/index/pdf/2020/book/index_2020.pdf, januar 2020. godine

¹⁴⁴ *Uporedna analiza BiH i država regiona u izvještajima međunarodnih organizacija*, Agencija za unapređenje stranih direktnih investicija u Bosni i Hercegovini, Sarajevo 2020., str. 28.

posmatranih komponenti. Za ovogodišnji izvještaj, podaci za sve posmatrane države su prikupljeni u periodu od 01. 07. 2018. godine do 30. 06. 2019. godine. Indeks ekonomskih sloboda 2020 obuhvatio je 180 država svijeta od kojih je samo šest dobilo najviše ocjene i svrstane su u grupu „ekonomski slobodnih“ država. Trideset i jedna država je u kategoriji „uglavnom ekonomski slobodnih“, dok su 62 države „ekonomski umjereno slobodne“. Sa negativne strane Indeksa, 62 ekonomije su dobile ocjenu "uglavnom neslobodnih" država, a 19 država se smatraju "represivnim".

Prva država na ovogodišnjoj listi ekonomski slobodnih država je Singapur (89.4), zatim Hong Kong (89.1)¹⁴⁵, Novi Zeland (84.1), Australija (82.6), Švajcarska (82.0) i Irska (80.9). Države našeg regiona prema ovogodišnjem izvještaju, spadaju u grupu „ekonomsko umjereno slobodnih“ država.

Grafikon 7. Indeks ekonomskih sloboda 2020, poređenje Bosne i Hercegovine sa državama iz okruženja¹⁴⁶



Bosna i Hercegovina se nalazi na 82. mjestu od ukupno 180. država svijeta. U odnosu na prošlu godinu, kada je naša država zauzimala 83.mjesto, ostvaren je napredak, te se zadržala u grupi „ekonomski umjereno slobodnih“ država. Ukupna ocjena naše države iznosi 62.6, dok svjetski prosjek indeksa ekonomskih sloboda u 2020. godini iznosi 61.6%. Bosna i Hercegovina je ostvarila porast od 0.7 poena poboljšanjem u većini posmatranih kategorija, dok je zabilježen pad u pogledu efikasnosti pravosuđa, slobode

¹⁴⁵ ukupan rezultat Hong Konga je promjenjen u odnosu na prethodnu godinu, kada je zauzimao prvo mjesto na listi slobodnih ekonomija svijeta.

¹⁴⁶ <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2020.pdf>

trgovine i monetarne slobode. Bosna i Hercegovina se nalazi na 38. mjestu od 45 država u Evropi. Ukupna ocjena je ispod regionalnog prosjeka i nešto malo iznad svjetskog prosjeka. Od država našeg regiona, Sjeverna Makedonija je najbolje plasirana u izvještaju Indeks ekonomskih sloboda 2020, ali za razliku od prošlogodišnjeg izvještaja ostvarila je lošiji rezultat za osam mjesta, tako da je iz „uglavnom ekonomski slobodnih“ država prešla u grupu „ekonomsko umjereno slobodnih“. Sjeverna Makedonija, sa ocjenom 69.5, zauzima 41. mjesto, od ukupno 180 država svijeta. Njen ukupan rezultat je smanjen za 1.6 poena, zbog smanjenja trgovinskih, monetarnih i poslovnih sloboda koje prevazilaze poboljšanja u fiskalnom zdravlju, slobodi rada i efikasnosti pravosuđa. Sjeverna Makedonija se nalazi na 23. mjestu među 45 države regiona Evrope, a ukupna ocjena je iznad regionalnih i svjetskih prosjeka. Održala je makroekonomsku stabilnost nakon globalne finansijske krize, ali je njena unutrašnja politička kriza ometala bolje ekonomske rezultate. Potrebne su joj strukturne reforme za rješavanje vladine korupcije i nabujale birokratije. Pravni okvir je dobar, ali je provedba spora i slaba. Ocjena ekonomske slobode u Sloveniji iznosi 67.8, što njenu ekonomiju svrstava na 52. mjesto ljestvice svjetskih ekonomija. Ukupni rezultat je povećan za 2.3 boda prvenstveno zbog višeg integriteta države. Slovenija je zauzela 27. mjesto od 45 država Evrope, a njen ukupni rezultat je ispod regionalnog i znatno iznad svjetskog prosjeka. Sa ukupnom ocjenom ekonomskih sloboda 66.9, Albanija je na 57. mjestu ljestvice svjetskih ekonomija. Ukupna ocjena je porasla za 0.4 boda što je rezultiralo značajnim poboljšanjem, drugu godinu uzastopno, u oblasti fiskalnog zdravlja i većim rezultatima za efikasnost pravosuđa, slobodu rada i potrošnju vlade. Albanija se nalazi na 30. mjestu od 45 država u regionu Evrope, čime je pogoršala poziciju za tri mjesta u odnosu na prošlu godinu, dok joj je ukupna ocjena ispod regionalnog prosjeka, ali iznad svjetskog prosjeka. Rezultat ekonomske slobode Srbije je 66.0 što čini njenu ekonomiju 65. u indeksu sloboda 2020. godine. Ukupna ocjena je porasla za 2.1 boda, s poboljšanjima u osam područja od ukupno dvanaest, koja utiču na ekonomsku slobodu države, i poboljšanje ocjene, a to su prava vlasništva, efikasnost pravosuđa, integritet vlade, poresko opterećenje, vladina potrošnja, fiskalno zdravlje, monetarna sloboda i sloboda trgovine, koja nadmašuje padove slobode poslovanja i rada. Ocjena ekonomske slobode Hrvatske je 62.2 što čini njenu ekonomiju 84. najslobodnijom u indeksu 2020. godine. Hrvatska se nalazi na 39. mjestu od 45 država regiona Evrope, a ukupna ocjena, koja je porasla za 0.8 bodova u odnosu na prethodnu godinu, je ispod regionalnog prosjeka, ali iznad svjetskog prosjeka. Vlada je 2019. godine najavila tri glavna reformska cilja: poboljšanje ekonomske

konkurentnosti, obrazovni sistem vezan za potrebe tržišta rada i održive javne finansije. Crna Gora je najslabije plasirana država našeg regiona i u ovogodišnjem izvještaju ekonomskih sloboda zauzima 91. poziciju. Ekonomska ocjena Crne Gore je 61.5. Ukupna ocjena je porasla za jedan bod, prije svega zbog većeg integriteta vlade koja nastoji ojačati finansije iz javnog sektora za fiskalnu potrošnju.¹⁴⁷

3.1.5.2. Indeks ekonomskih sloboda 2020 (Fraser Institute)

U odnosu na prethodni indeks, Frejzer institut¹⁴⁸ koristi drugačiju metodologiju. Iako su evidentne razlike u plasmanu ostalih država regiona, Bosna i Hercegovina je ponovo najlošije rangirana. U godišnjem izvještaju 2020. *Fraser Institute* indeks se mjeri stepenom ekonomskih sloboda u 162 države svijeta. Indeks mjeri stepen do koga politike i institucije država podržavaju ekonomsku slobodu, a ključni faktori ekonomske slobode su lični izbor, sloboda razmjene, sloboda ulaska i takmičenja na tržištu i sigurnost pojedinca i privatne svojine. Vrijednost indeksa se određuje na osnovu mjerenja stepena ekonomskih sloboda u pet oblasti: veličina vlade (potrošnja, investicije, preduzeća i porezi), pravni sistem i vlasnička prava, stabilnost valute, sloboda međunarodne trgovine i regulacija (kredita, rada i poslovanja).

U ovogodišnjem izvještaju, Ekonomske slobode širom svijeta 2020,¹⁴⁹ Bosna i Hercegovina je zauzela 82. mjesto. Vrijednost indeksa ekonomskih sloboda za Bosnu i Hercegovinu iznosi 6.90.¹⁵⁰ Bosna i Hercegovina je poboljšala svoj rang u odnosu na prethodni izvještaj,¹⁵¹ ali i dalje ostaje najlošije plasirana država regiona. Bosna i Hercegovina, prema Izvještaju, spada u grupu država sa restriktivnim ekonomskim okruženjem. Najbolje ocjene Bosna i Hercegovina ima u okviru oblasti koja se tiče stabilnosti domaće valute i slobode međunarodne trgovine, dok je najslabiji rezultat zabilježen u okviru oblasti pravnog sistema i vlasničkih prava.

Ocjene Bosna i Hercegovina u ključnim komponentama ekonomskih sloboda:¹⁵²

¹⁴⁷ *Uporedna analiza BiH i država regiona u izvještajima međunarodnih organizacija*, Agancija za unapređenje stranih direktnih investicija u Bosni i Hercegovini, Sarajevo 2020., str. 29-30.

¹⁴⁸ Kompletan izvještaj za 2020. godinu: <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom-of-the-world-2020-annual-report>, septembar 2020.

¹⁴⁹ sa podacima koji se odnose na 2018. godinu

¹⁵⁰ na skali od 1 do 10 gdje viša vrijednost indeksa pokazuje viši nivo ekonomske slobode

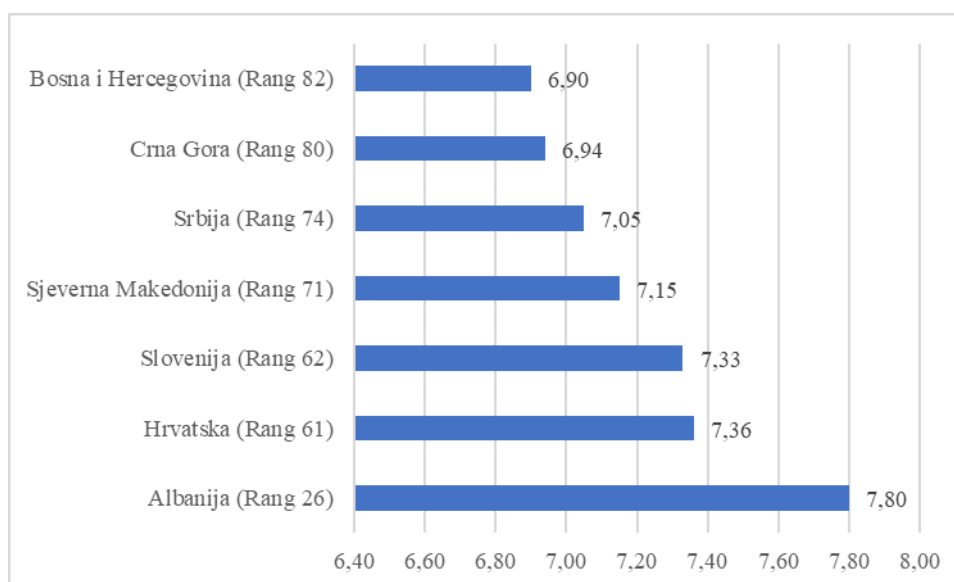
¹⁵¹ u prethodnoj godini (2017.), Bosna i Hercegovina je zauzimala 92. poziciju na listi

¹⁵² *Uporedna analiza BiH i država regiona u izvještajima međunarodnih organizacija*, Agancija za unapređenje stranih direktnih investicija u Bosni i Hercegovini, Sarajevo 2020., str. 31.

- Pravni sistem i vlasnička prava: 4.57 (u odnosu na 4.19);
- Pristup čvrstoj valuti: 8.30 (u odnosu na 8.31);
- Sloboda međunarodne trgovine: 7.69 (u odnosu na 7.84);
- Regulacija kredita, rada i biznisa: 7.48 (u odnosu na 7.50);

Kao i u prošlogodišnjem izvještaju, najbolje rangirane države svijeta su Hong Kong i Singapur, a država sa najnižim stepenom ekonomskih sloboda je Venecuela. Sve države našeg regiona su u ovogodišnjem izvještaju plasirane bolje od Bosne i Hercegovine, što možemo vidjeti u narednom grafikonu.

Grafikon 8. Ekonomske slobode širom svijeta 2020, usporedba Bosne i Hercegovine sa državama iz okruženja¹⁵³



3.2. Empirijsko istraživanje inovacionih aktivnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini

Zvanično istraživanje o inovacionim aktivnostima preduzeća na području cijele Bosne i Hercegovine, sprovedeno je za period 2016.–2018. godine. Glavni cilj ovog istraživanja je bio da se sagleda realan odnos poslovne politike preduzeća prema inovacionim aktivnostima, u smislu informisanosti preduzeća o potrebama i efektima inoviranja, postojećim kapacitetima u preduzeću, kao i faktorima koji su otežali ili usporili ovu vrstu aktivnosti. Dobijeni podaci pokazuju vrstu, obim i kvalitet inovacionih aktivnosti u

¹⁵³ <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2020.pdf>

posmatranim preduzećima. Metodološki, ovo istraživanje o inovativnim aktivnostima preduzeća je u potpunosti usklađeno sa istraživanjem koje se u Evropskoj uniji provodi svake dvije godine pod naslovom „Community Innovation Survey“.¹⁵⁴

Ciljnu populaciju ovog istraživanja čine preduzeća u Bosni i Hercegovini koja pripadaju područjima B–M Klasifikacije djelatnosti BiH (KD BiH 2010) i koja imaju deset i više zaposlenih radnika, saglasno Regulativi Evropske unije broj 995/2012, koja propisuje detaljna pravila za sprovođenje Odluke br.1608/2003 Evropskog parlamenta i Vijeća o proizvodnji u razvoju statistike, nauke i tehnologije.¹⁵⁵

U ovom dijelu, obrađeni su rezultati empirijskog istraživanja inovacionih aktivnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini u periodu 2016.–2018. godine, koje je sprovela Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine 2019. godine. U okviru istraživanja, inovativna preduzeća definisana su kao poslovni subjekti koji su u posmatranom periodu uveli inovaciju proizvoda i/ili procesa, inovaciju u organizaciji ili marketinšku inovaciju. Podaci su prikupljeni na osnovu provedenog dvogodišnjeg istraživanja o inovativnim aktivnostima preduzeća u Bosni i Hercegovini. Istraživanje je izvršeno na uzorku od 3.116 malih, srednjih i velikih preduzeća, i stopa odgovora preduzeća koja su ispunila upitnik iznosi 67,8%. Inovativno aktivna preduzeća su preduzeća koja su u posmatranom periodu imala završene aktivnosti u vezi sa inovacijama proizvoda ili procesa, i/ili tekuće inovativne aktivnosti (aktivnosti koje su bile u toku na kraju 2018. godine), i/ili napuštene inovativne aktivnosti, i/ili interne aktivnosti istraživanja i razvoja, i/ili ugovorene aktivnosti istraživanja i razvoja. Inovativne aktivnosti mogu dovesti do inovacije, biti u toku, odložene ili napuštene u posmatranom periodu. Od ukupnog broja preduzeća, 35,6% je provelo bar jednu od navedenih inovativnih aktivnosti u periodu posmatranja 2016.–2018. godine. U istom periodu posmatranja, 64,4% preduzeća nije provodilo inovativne aktivnosti. Posmatrano po područjima Klasifikacije djelatnosti Bosne i Hercegovine, koja sadržajno i strukturno u potpunosti odgovara EU Statističkoj klasifikaciji djelatnosti NACE Rev 2., najviše inovativno aktivnih preduzeća pripadaju području informacije i komunikacije, njih 63.9%, a najmanje inovativno aktivnih

¹⁵⁴ Community Innovation Survey, skraćeno CIS, je statistički instrument koji omogućava monitoring inovacionih aktivnosti u Evropskoj uniji, a i šire, budući da neke države nečlanice sprovode slična istraživanja koristeći metodologiju Evropske unije. Osnovni ciljevi Evropske statistike su da se ubrza razvoj ekonomije zasnovane na znanju, da se inovacije predstavljaju kao osnovna prednost ekonomije Evropske unije, da se uspostavi okvir za promociju svih tipova inovacija i da se ohrabri razvoj inovacionih tržišta.

¹⁵⁵ Agencija za statistiku BiH (2020): *Inovativne aktivnosti preduzeća, 2016–2018*, Saopćenje br.1, str. 8.

preduzeća pripadaju području vađenju rude i kamena, njih 17,9%.¹⁵⁶ Urađena analiza podataka predstavlja sintezu metoda i tehnika za obradu podatka i čini značajnu fazu u postupku sprovođenja istraživanja, budući da se propusti koji se naprave u ovoj fazi teško mogu kasnije korigovati.

Kada je u pitanju istraživanje sprovedeno u ovom radu, postupak pripreme podataka za analizu, gotovo u cjelosti je sproveden od strane Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine, budući da je riječ o podacima zvaničnog istraživanja o inovacionim aktivnostima u preduzećima u Bosni i Hercegovini. Anketiranje preduzeća je obavljeno putem upitnika i e-mail upitnika. Istraživanje o inovacionim aktivnostima u preduzećima u Bosni i Hercegovini u periodu 2016.–2018. godine je sprovedeno na osnovu reprezentativnog uzorka. Okvir za izbor uzorka su aktivni poslovni subjekti dobijeni iz Statističkog poslovnog registra sa deset i više zaposlenih. Dobijeni rezultati su ponderisani i izračunati na nivou populacije poslovnih subjekata. Anketa o poslovnim subjektima sprovedena je na uzorku stratifikovanom prema veličini poslovnog subjekta.¹⁵⁷

Tabela 11. Preduzeća prema inovativnosti i veličini u periodu 2016.–2018. godine¹⁵⁸

Veličina preduzeća	Ukupno	Inovatori	Udio inovatora	Neinovativna preduzeća	Udio neinovativnih preduzeća
Mala preduzeća	4.447	1.402	31,53%	3.045	68,48%
Srednja preduzeća	1.142	532	46,58%	610	53,42%
Velika preduzeća	244	145	59,43%	99	40,57%
Ukupno	5.833	2.079	35,64%	3.754	64,36%

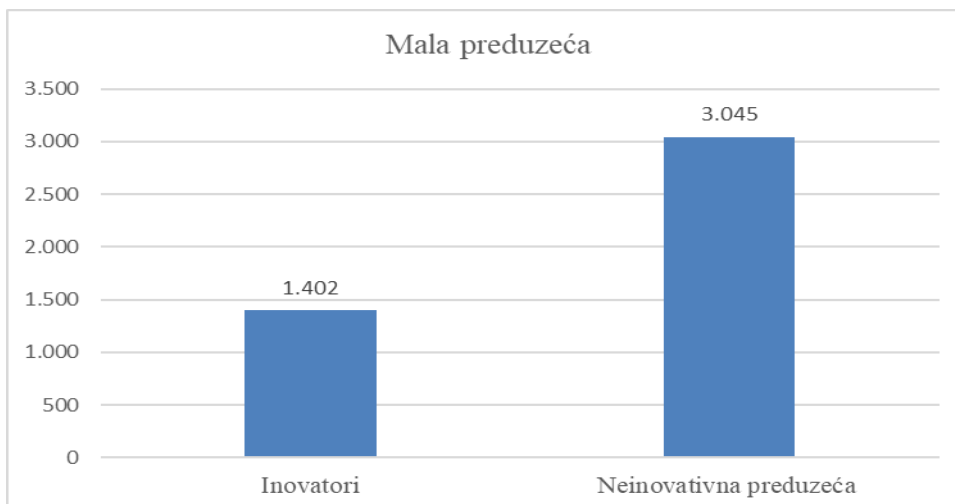
Prema dobijenim podacima, možemo primjetiti da se inovativna aktivnost preduzeća povećava kako se povećava veličina preduzeća, tako da se 59,43% inovativno aktivnih preduzeća nalazi u posmatranom broju velikih preduzeća (250 i više zaposlenih), zatim 46,58% u posmatranom broju srednjih preduzeća (50–249 zaposlenih), dok je 31,53% inovativnih preduzeća iz grupe malih preduzeća (10–49 zaposlenih).

¹⁵⁶ Agencija za statistiku BiH (2020): *Inovativne aktivnosti preduzeća, 2016–2018*, Saopćenje br.1, str. 1.

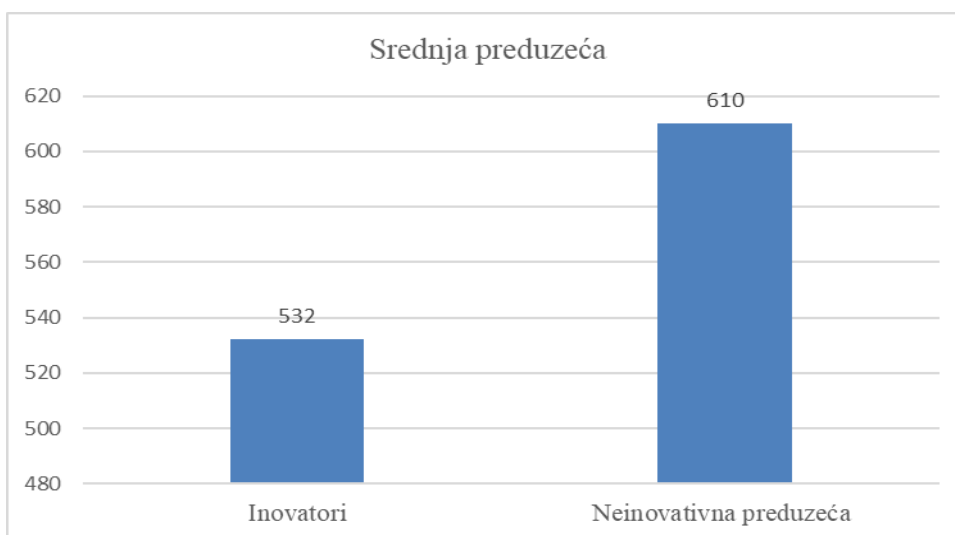
¹⁵⁷ Mali poslovni subjekti: od 10 do 49 zaposlenih, srednji: od 50 do 249 zaposlenih i veliki: preko 250 zaposlenih, i prema djelatnostima Bosne i Hercegovine 2010 (grupe djelatnosti prema KD 10)

¹⁵⁸ Agencija za statistiku BiH (2020): *Inovativne aktivnosti preduzeća, 2016–2018*, Saopćenje br.1, str. 2.

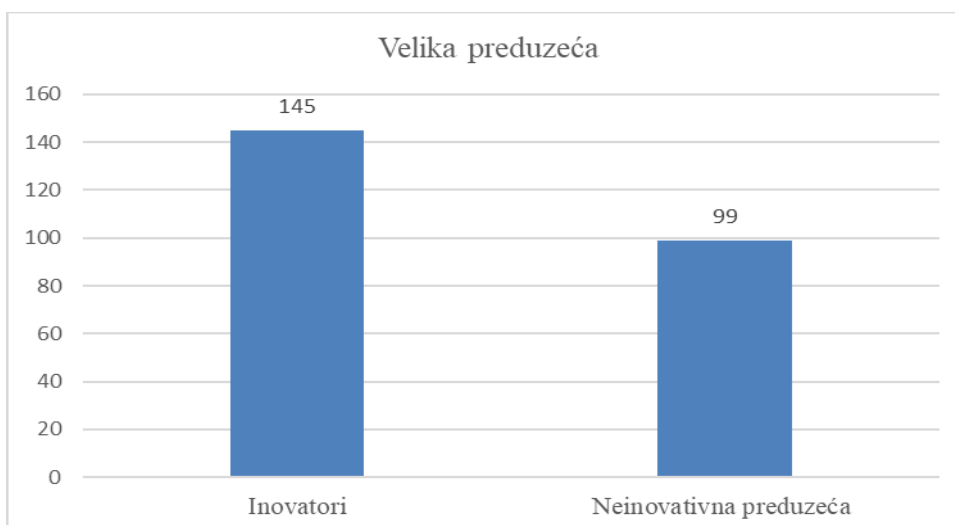
Grafikon 9. Inovativna aktivnost malih preduzeća¹⁵⁹



Grafikon 10. Inovativna aktivnost srednjih preduzeća



Grafikon 11. Inovativna aktivnost velikih preduzeća



¹⁵⁹ Brojevi navedeni u grafikonu predstavljaju broj preduzeća koja su dostavila odgovore na upitnike

Iz rezultata istraživanja možemo zaključiti da su velika preduzeća mnogo više uključena u inovativne procese nego što su to mala i srednja preduzeća. Jedan od razloga takvog ponašanja velikih preduzeća možemo pronaći i u činjenici da inovativni procesi zahtijevaju prilično velike resurse koji malim i srednjim preduzećima predstavljaju mnogo veće kadrovsko i finansijsko opterećenje nego što je to slučaj sa velikim preduzećima. Velika preduzeća na taj način žele dodatno da učvrste svoj položaj na tržištu i sačuvaju stečene komparativne prednosti. Ostaje činjenica da je ulaganje u inovacione aktivnosti jedan od najvažnijih pokazatelja inovacionog kapaciteta preduzeća. Ukoliko preduzeće ranije shvati neophodnost ovih izdataka, šanse za uspjeh su mu veće.

Izdaci za inovacione aktivnosti u okviru CIS 2010 upitnika su definisani na sljedeći način: „Izdaci za inovacione aktivnosti uključuju izdatke za razvoj novih proizvoda, izdatke za uvođenje novog proizvoda na tržište, izdatke usmjerene na značajno usavršavanje postojećih proizvoda, usluga ili procesa, kao i izdatke za još nedovršene inovacione projekte. Izdaci za inovacione aktivnosti obuhvataju tekuće izdatke (zarade, oprema, materijal, usluge i sl.), kao i investicione izdatke.“

Tabela 12. Preduzeća prema vrsti inovativnih aktivnosti i veličini preduzeća u Bosni i Hercegovini u periodu 2016.–2018. godine¹⁶⁰

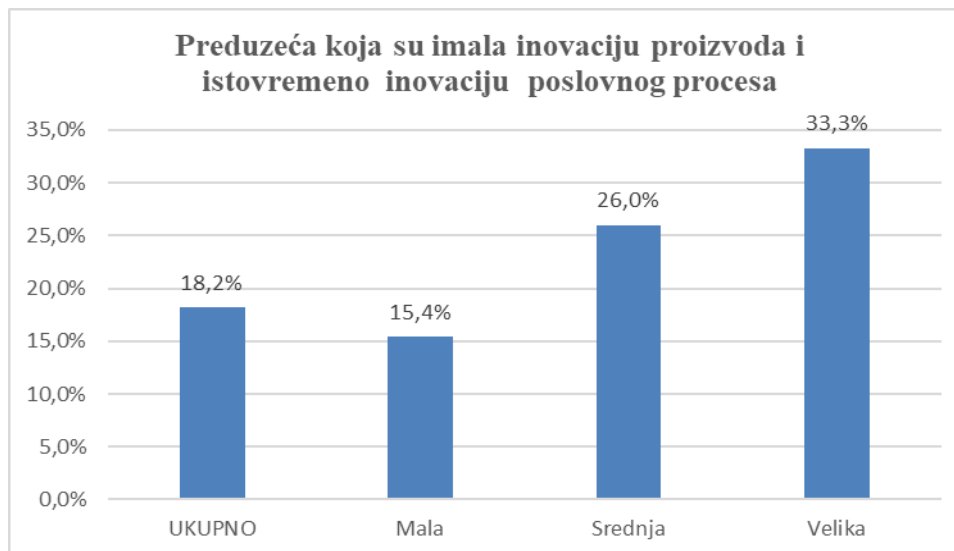
Inovativne aktivnosti / Veličina preduzeća	Ukupno	Inovatori					
		Preduzeća koja su imala samo inovacije proizvoda		Preduzeća koja su samo imala inovaciju poslovnog procesa		Preduzeća koja su imala inovacije proizvoda i inovaciju poslovnog procesa istovremeno	
		Broj preduzeća	%	Broj preduzeća	%	Broj preduzeća	%
Ukupno	2.079	1.273	21,80%	1.018	17,50%	1.062	18,20%
Mala preduzeća	1.402	857	19,30%	664	14,90%	684	15,40%
Srednja preduzeća	532	320	28,00%	299	26,20%	297	26,00%
Velika preduzeća	145	96	39,40%	55	22,70%	81	33,30%

Inovacija proizvoda je novi ili poboljšani proizvod (roba ili usluga) koja se značajno razlikuje od prethodnih proizvoda ili usluga preduzeća, a koja je implementirana na tržištu. U periodu 2016. – 2018. godine, 21,8% anketiranih preduzeća je uvelo inovaciju proizvoda. Inovacija poslovnog procesa je novi ili poboljšani poslovni proces koji je uveden za jednu ili više poslovnih funkcija koji se značajno razlikuju od prethodnih

¹⁶⁰ Agencija za statistiku BiH (2020): *Inovativne aktivnosti preduzeća, 2016–2018*, Saopćenje br.1, str.3

poslovnih funkcija i koji je implementiran u preduzeću. U periodu 2016.–2018. godine, 17,5% preduzeća je uvelo inovaciju poslovnog procesa.

Grafikon 12. Preduzeća rangirana prema vrsti inovativnosti i veličini¹⁶¹



U prethodnom grafikonu je vidljivo da su velika preduzeća u mnogo većem procentu (33,3%) imala istovremeno inovacije kako proizvoda tako i poslovnog procesa u odnosu na mala (15,4%) i srednja (26%) preduzeća. Ono što zabrinjava je činjenica da je samo 18,2% od ukupnog broja anketiranih preduzeća imala inovaciju proizvoda i istovremeno inovaciju poslovnog procesa u posmatranom periodu.

Kada govorimo području djelatnosti u kojem se proces inovativnosti najviše primjenjuje, u narednoj tabeli možemo primjetiti da je sektor informacija i komunikacije sa 63,9% daleko iznad prosjeka svih ostalih posmatranih grana privrede čiji prosjek iznosi 35,6%. Razlog takvom trendu možemo pronaći u činjenici da su komunikacije i informatika najviše napredovale u tehnološkom smislu u proteklih trideset godina, da bilo kakvo stagniranje dovodi do ubrzanog gubljenja pozicije na tržištu. Od ostalih djelatnosti možemo da navedemo relativno visok udio procesa inovativnosti u sektoru finansijske djelatnosti, dok je najmanji udio u radno ekstenzivnim granama kao što je vađenje rude i kamena sa 17,4%.

¹⁶¹ Ibid., str. 3.

Tabela 13. Preduzeća prema inovativnosti i području djelatnosti u periodu 2016.–2018. god.¹⁶²

Područje djelatnosti	Ukupno	Inovatori	Neinovativna preduzeća	Udio inovatora %
Ukupno	5.833	2.078	3.755	35,60%
Vađenje rude i kamena	69	12	57	17,40%
Prerađivačka industrija	1.836	802	1.034	43,70%
Proizvodnja i snabdijevanje el. energijom, gasom, parom i klimatizacija	43	11	32	25,60%
Snabdijevanje vodom, kanalizacija, upravljanje otpadom i djelatnosti sanacije okoline	209	62	147	29,70%
Građevinarstvo	698	167	531	23,90%
Trgovina na veliko i malo, popravka motornih vozila i motocikala	1.921	639	1.282	33,30%
Saobraćaj i skladištenje	472	119	353	25,20%
Informacije i komunikacije	249	159	90	63,90%
Finansijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	90	48	42	53,30%
Stručne, naučne i tehničke djelatnosti	246	59	187	24,00%

Od ukupnog broja preduzeća, najveći broj preduzeća strategije „fokus na zadovoljenje postojećih klijenata“ i „fokus na visoki kvalitet“ je označio veoma značajnim u svom poslovanju. Istraživanje je pokazalo da je samo 6,4% preduzeća koja su saradivala s drugim preduzećima ili organizacijama u istraživanju i razvoju ili drugim inovacijskim aktivnostima. Preduzeća koja su najviše saradivala s drugim preduzećima ili organizacijama u istraživanju i razvoju ili drugim inovacijskim aktivnostima dolaze iz sektora informacije i komunikacije, njih 12,9% i iz sektora finansijske djelatnosti i djelatnost osiguranja, njih 26,7%.

¹⁶² Ibid., str. 3.

Tabela 14. Strategije koje su preduzeća označila veoma značajnim za poslovanja u periodu 2016. – 2018. godine¹⁶³

Veličina preduzeća / Strategije	Ukupno	Mala preduzeća	Srednja preduzeća	Velika preduzeća
Fokus na poboljšanju postojećih proizvoda i/ili usluga	2.692	1.924	622	146
Fokus na uvođenju novih proizvoda i/ili usluga	1.451	1.059	307	85
Fokus na niskim cijenama	805	576	181	48
Fokus na visokom kvalitetu	3.148	2.256	717	175
Fokus na širokoj ponudi proizvoda i/ili usluga	1.375	988	322	65
Fokus na jednom ili na malom broju ključnih proizvoda i/ili usluga	1.039	795	193	51
Fokus na zadovoljavanju postojećih klijenata	3.313	2.400	738	175
Fokus na privlačenju nove grupe klijenata	2.507	1.813	565	129
Fokus na standardizovanim proizvodima i/ili uslugama	1.473	1.037	334	102
Fokus na rješenjima prilagođenim klijentima	2.301	1.638	519	144

Posmatrana preduzeća su označila povećanje kvaliteta proizvoda i usluga kao i zadovoljavanje potreba postojećih klijenata kao najznačajnije strategije poslovanja. Posebno je interesantno da su na iste strategije najveći fokus stavila kako mala tako i srednja i velika preduzeća kada ih posmatramo kao odvojene skupine.

Tabela 15. Preduzeća koja su u periodu 2016. – 2018. godine kupila mašine, opremu ili softver prema tehnologijama koje koriste u poslovanju¹⁶⁴

Veličina preduzeća/ Tehnologija	Ukupno	%	Mala preduzeća	%	Srednja preduzeća	%	Velika preduzeća	%
Istoj ili poboljšanoj tehnologiji koju je preduzeće ranije koristilo	3.665	62,70%	2.586	58,20%	862	75,50%	206	84,40%
Novoj tehnologiji koju preduzeće ranije nije koristilo	1.250	21,40%	773	17,40%	366	32,00%	111	45,40%

¹⁶³ Agencija za statistiku BiH (2020): *Inovativne aktivnosti preduzeća, 2016–2018*, Saopćenje br.1, str. 6.

¹⁶⁴ Ibid., str. 7.

Istraživanje je pokazalo da je u posmatranom periodu 62,7 % preduzeća kupilo mašine, opremu ili softver na bazi iste ili poboljšane tehnologije koju je ranije već koristilo, kao i da su velika preduzeća u većem procentu u odnosu na mala i srednja preduzeća bila zastupljena u kupovini kako istoj ili poboljšanoj, tako i novoj tehnologiji koju preduzeće u ranijem periodu nije koristilo.

Na osnovu istraživanja može se zaključiti da većina preduzeća uvodi inovacije procesa kao rezultat zahtjeva kupaca, bilo u pogledu količine ili kvaliteta proizvoda. Mali broj preduzeća rade na razvoju vlastitih proizvoda, a oni malobrojni to uglavnom rade vlastitim sredstvima na relativno skromnom nivou. Put ka inovacijama procesa i proizvoda je uglavnom povezan sa ulaganjima u tehnologiju. Nabavka opreme se često vrši bez potrebne analize kvalitativnih zahtjeva proizvoda i kvantitativnih zahtjeva iz procesa proizvodnje, nekada i uz sredstva podrške od strane međunarodnih projektnih grantova, pa se kao rezultat pojavljuju djelimično ili potpuno neiskorišćeni kapaciteti nabavljene opreme. Kao korisne institucije podrške, preduzeća navode međunarodne organizacije, domaće razvojne agencije (u kontekstu projektnih grantova) i fakultete, dok podrška preduzećima od strane zvaničnih institucija podrške gotovo da ne postoji.

Nedostatak pouzdanih informacija o tehnološkim kapacitetima i mogućnostima pojedinih preduzeća, ali i institucija podrške (fakulteta, instituta, srednjih škola, konsultanata, eksperata), predstavlja jedan od važnih faktora koji otežava saradnju. Tome treba dodati i nedostatak povjerenja, najčešće uzrokovan prethodnim lošim iskustvima, strahom od konkurencije i strahom od preuzimanja kupaca. Stoga bi razmjena informacija o kapacitetima i uslugama, kao i prenos dobrih iskustava o uspješnoj saradnji, mogli doprinijeti unapređenju inovacija procesa i proizvoda u preduzećima. Iako u nedovoljnoj mjeri, postoje slučajevi saradnje preduzeća. Istraživanje je potvrdilo da saradnja izaziva pozitivne emocije, nivo zadovoljstva znatno opada kada se firme takmiče, dok međusobno ignorisanje po pravilu izaziva negativne emocije. Postojeća saradnja se dešava spontano, zahvaljujući samim preduzećima, uz minimalan uticaj klastera i institucija. Saradnja je izraženija kod većih preduzeća, dok se manja češće ignorišu i međusobno takmiče.

3.2.1. Implikacije za menadžment preduzeća Bosne i Hercegovine

Preporuke koje je usvojilo Vijeće ministara Bosne i Hercegovine u okviru dokumenta pod nazivom „Strategija razvoja nauke u Bosni i Hercegovini 2017.–2022.“, definišu koji bi pravci djelovanja trebali biti u cilju stvaranje tehnološke baze društva (inovativnost, transfer tehnologija, zaštita intelektualnog vlasništva, komercijalizacija i primjena naučnih dostignuća).

Preporuke koje je usvojilo Vijeće ministara Bosne i Hercegovine su:¹⁶⁵

- Na nivou Bosne i Hercegovine urediti osnove za obavljanje i razvoj inovativne djelatnosti i time omogućiti da se ova oblast istovjetno reguliše na ostalim nivoima vlasti, u najvećoj mogućoj mjeri.
- Obezbijediti podsticajne mjere djelatnostima koje se preduzimaju radi stvaranja novih proizvoda, tehnologija, procesa i usluga ili značajnijim poboljšanjima postojećih, a u skladu sa potrebama tržišta.
- Uspostaviti saradnju ministarstava odgovornih za nauku i tehnologiju sa drugim ministarstvima s ciljem podsticanja ukupnih inovacionih kapaciteta, Horizontalno na svim nivoima: državnom, entitetskim, kantonalnim.
- Uspostaviti saradnju ministarstava odgovornog za nauku i tehnologiju Bosne i Hercegovine sa entitetskim i kantonalnim ministarstvima s ciljem podsticanja inovacione djelatnosti.
- Pri ministarstvima odgovornim za nauku i tehnologiju obrazovati komisije za praćenje i podsticanje inovacione djelatnosti u posebnim oblastima i privrednim granama, radi koordinisanja rada i ostvarivanja zajedničkih interesa, te radi vrednovanja inovacionog stvaralaštva.
- Pri ministarstvima odgovornim za nauku i tehnologiju uspostaviti Registar inovacione djelatnosti, posebno sa podacima o visokotehnoškim privrednim društvima (ona koja u istraživanja i razvoj ulažu više od sedam procenata od svojih rashoda na godišnjem nivou) i srednje–tehnološkim privrednim društvima (ona koja u istraživanja i razvoj ulažu između tri i sedam procenata od svojih rashoda na godišnjem nivou). Samo subjekti koji su upisani u Registar mogu biti

¹⁶⁵ Strategija razvoja nauke u Bosni i Hercegovini 2017.-2022. godina, Revidirani okvirni dokument, septembar, 2016. godine, Službeni glasnik BiH, broj 22, 10. april 2018. godine, str. 131-132.

korisnici državnih, entitetskih i kantonalnih podsticajnih mjera i budžetskih sredstava za razvoj inovacione djelatnosti.

- Unaprijediti zaštitu intelektualnog vlasništva, donošenjem odgovarajuće zakonske regulative i osiguranjem sredstava za te namjene.
- Podsticati povećanje broja priznatih patenata u istraživačkim institucijama i preduzećima, njihovo licenciranje i komercijalizaciju, kao sredstvo ekonomskog razvoja. Tri do pet procenata finansijskih sredstava za naučnoistraživačku djelatnost usmjeriti u komercijalizaciju naučnih ideja.
- Ciljanim i sinhronizovanim mjerama vlasti na svim nivoima omogućiti jačanje kadrovskih resursa i infrastrukture kao osnova za razvoj sistema istraživanja, tehnologije i inovacija.
- Stvarati preduslove i pružati kontinuiranu podršku osnivanju modernih inovacionih centara i naučno-tehnoloških parkova, te uspostavljanju njihove funkcionalne mreže na cijelom prostoru BiH uz jasno utvrđeni minimalni set uključenosti ključnih faktora (univerziteti, lokalna i regionalna zajednica, država, strukovna udruženja, privatni sektor i dr.).
- Promovisati partnerstvo javnog i privatnog sektora u osnivanju inovacionih formi i organizacija (tehnološki parkovi, centri izvrsnosti i sl.). Stvoriti stabilan sistem finansiranja i obezbijediti progresivno povećanje ulaganja u oblast nauke, tehnologije i inovacija, kako državnog, tako i privatnog industrijskog/poslovnog sektora s krajnim ciljem uspostavljanja omjera preporučenih Lisabonskom strategijom.
- Podsticati privredna (industrijska) istraživanja i razvoj, saradnju između privrede i nauke, te komercijalizaciju rezultata istraživanja i inovacija.
- Podsticati saradnju, partnerstvo i aktivno učešće domaćih institucija u evropskim naučno-istraživačkim i istraživačko-razvojnim programima, kao i međunarodnoj razmjeni znanja, uz systemske podsticaje za učešće bosanskohercegovačke naučne dijaspore u ovim programima.
- Stvarati pozitivnu klimu u javnosti o korisnosti i potrebi ulaganja u nauku, inovacije i tehnologiju, te isticati njihov značaj u ukupnom društvenom i ekonomskom progresu zemlje.

- Podizati svijest o uspjesima i važnosti sadašnjeg i budućeg doprinosa naučne dijaspore sveobuhvatnom razvoju Bosne i Hercegovine, posebno naučnoistraživačkih, istraživačko–razvojnih i inovacionih djelatnosti.

Navedene preporuke bi bile u funkciji razvoja bosanskohercegovačke privrede, ali četiri godine nakon usvajanja pomenutog dokumenta, možemo primjetiti da su rezultati sprovođenja određenog broja preporuka veoma mali dok su kod nekih preporuka rezultati gotovo neprimjetni. Iako je „Strategija razvoja nauke u Bosni i Hercegovini 2017.–2022.“, revidirana verzija iz 2018. godine, u osnovi dobar dokument, on na žalost ostaje na spisku mnogobrojnih mjera i dokumenta koje su u Bosni i Hercegovini usvojene ali nisu do kraja ili nisu uopšte realizovane.

S obzirom da Bosna i Hercegovina ne raspolaže kvalitetnom i obuhvatnom analizom svojih konkurentskih prednosti i nedostataka, to jest nizom standardizovanih kvantitativnih pokazatelja, a na bazi iznešenog u prethodnim poglavljima, kao i na osnovu diskusija i analiza u vezi stanja u Bosni i Hercegovini nastala je sljedeća SWOT analiza koja se odnosi na konkurentsku poziciju Bosne i Hercegovine. Prednost ove analize je u tome što omogućava uočavanje ne samo postojećih nego i potencijalnih prednosti i slabosti. Takav pristup omogućava izradu ciljeva i mjera koje će istodobno podsticati pozitivne i mijenjati negativne elemente sistema. Možemo da primjetimo da je mnogo više ozbiljnih slabosti i opasnosti koje bi mogle uticati na poslovanje i na koje će se morati obratiti pažnja u narednom periodu, od prednosti i mogućnosti.

Tabela 16. SWOT analiza konkurentске pozicije privrede Bosne i Hercegovine¹⁶⁶

Prednosti	Mogućnosti
Relativno stabilan makroekonomski ambijent	Veliki neiskorišteni resursi
Stabilan bankarski sektor	Uključivanje u integrativne procese tržišta kapitala
Geografski položaj	Uspostava tržišta i institucija na nivou regiona
Industrijska tradicija	Međunarodna podrška sprovođenju reformi
Prirodni resursi	Intermodalni transport
Funkcionalna osnovna transportna i energetska mreža	Energetski potencijal
Diverzifikovanost proizvodnje energije i sigurnost nabavke	Razvoj ruralnog preduzetništva
	Mogućnost zadovoljenja sopstvenih potreba za hranom
	Razvoj energetskeg sektora

¹⁶⁶ <http://mft.gov.ba/bos/images/stories/medjunarodna%20saradnja/BOS–A–Strategija%20razvoja%20BiH.pdf>

Slabosti	Opasnosti
Nestabilan poslovni ambijent	Politička situacija
Relativno visok nivo korupcije	Usložnjavanje platnobilansne situacije
Visoki javni rashodi	Slaba integracija u međunarodne sisteme finansijskog nadzora
Nedovoljna ulaganja u istraživanje i razvoj	Odliv kadrova
Zastarjela znanja, vještine i tehnologije	Privredno zaostajanje u odnosu na zemlje regiona
Nedovoljno razvijeno unutrašnje tržište	Preveliki socijalni pritisak na javni budžet
Nedovoljna razvijenost infrastrukture	Demografski faktor
Sporo prihvatanje globalnih EU standarda	Nepovoljni ugovori o trgovini
Nedovoljna licenciranost postojećih institucija i kontrole kvaliteta roba u izvozu	Nedovoljna svijest o zaštiti životne sredine
neracionalno trošenje nergije	Neispunjavanje preuzetih međunarodnih obaveza
Obrazovni sistem nije dovoljno prilagođen potrebama tržišta	Siva ekonomija
	Slaba carinska kontrola prilikom uvoza

Jedan od glavnih razloga boljeg shvatanja determinanti i uticaja inovacija na domaću privredu je da se formulišu efikasnije politike koje će pomoći procesu razvoja. Mora postojati veza između teorije, dokaza i kreiranja politike. To je, međutim, teško uraditi bez dobrih i kvalitetnih podataka. Istraživači mogu da saraduju i rade zajedno na idejama, ali u stvarnosti, usmjeravanje politike zahtijeva veliki empirijski rad. Najčešća prepreka kvalitetnom radu i rezultatima je pristup podacima. Poboljšanje kvaliteta i dostupnosti podataka, bi trebalo da bude prioritet, ali istraživači to ne mogu sami da urade. Podaci o ulaganjima u istraživanje i razvoj, kao i doprinosi inovacija ukupnom poslovanju preduzeća mogu da prikupljaju nacionalni statistički zavodi.

Dostupni podaci o transnacionalnim kompanijama, ulaganjima u istraživanje i razvoj, kao i doprinosi inovacija ukupnom poslovanju preduzeća nisu dovoljni za kompletnu analizu njihovih međusobnih uslovljenosti i uticaja. Pošto se međusobni uticaji određuju odlukama na nivou preduzeća, ono što je potrebno su podaci na tom nivou.

Istraživanje o ulaganjima u istraživanje i razvoj, kao i doprinosa inovacija ukupnom poslovanju preduzeća ima značajnu ulogu i u poboljšavanju diskusije o uticaju globalizacije na domaću privredu. Pristupi kontinuiranih unapređenja baziraju se na tvrdnji da niko nije dovoljno dobar da ne bi mogao da bude bolji. Pozicija u kojoj se nalazi privreda Bosne i Hercegovine nameće nove uslove poslovanja koji zahtijevaju nova znanja i sposobnosti menadžera kao i svijest o neophodnosti promjena strategije i

strukture samih preduzeća. Menadžeri u Bosni i Hercegovini moraju da prihvate činjenicu da se danas malim korekcijama ranijeg načina poslovanja ne može računati na globalnu perspektivu preduzeća a samim tim i na dugoročnu profitabilnost samog poslovanja. Moraju se mijenjati usvojene navike i usvojiti ponašanje po modelu kontinuiranih promjena. Ovo se posebno odnosi na velika preduzeća, koja su primjenjivala strategiju samodostatnosti. Da bi opstala na turbulentnom globalnom tržištu ona moraju redefinisati poslovnu strategiju a zatim i redizajnirati organizacionu strukturu.

Zbog toga što se internacionalizacijom poslovanja povećava opseg i struktura djelatnosti preduzeća, kao i veze sa bližim i daljim okruženjem, značajno je blagovremeno spoznati kritične faktore uspjeha i njima prilagoditi strategijske odgovore. U tom pogledu, treba imati u vidu upozorenja pojedinih autora da se upravljački fokus u savremenim preduzećima značajno pomjera:

- sa domaćih na međunarodne standarde uspješnosti,
- sa ekonomije obima na mogućnost opsluživanja više tržišnih segmenata kroz modulatornu proizvodnju,
- sa samostalnog nastupa prema okruženju na saradnju sa partnerima,
- sa vlasništva na partnerstva, licence, poslovne mreže,
- sa proizvodnje određenih pozicija na kupovinu istih ali ekonomski isplativijih,
- sa kvantiteta na kvalitet rasta preduzeća,
- sa aktivnog na proaktivno djelovanje pri donošenju odluka,
- sa nezavisnosti i samodovoljnosti na propulzivnu povezanost kojom će se afirmisati različite kompetentnosti kao izvori konkurentskih prednosti.

Budući da su osnovni indikatori sposobnosti preduzeća da kreira tržište i ista zadovoljava bolje od konkurencije, i kod internacionalizacije poslovanja, veoma je značajno procijeniti atraktivnost pojedinih tržišta i uslove, odnosno kritične faktore za efektivno i efikasno poslovanje na njima. Internacionalizacija poslovanja iz tog razloga nije jednokratni čin nego je proces u kojem preduzeće stiče iskustvo i upoznaje lokalno tržište. Proces ide od bližih i sigurnijih tržišta, skromnijih poduhvata i jednostavnijih formi investiranja ka širim i kompleksnijim poduhvatima kojima se kroz globalizaciju želi kapitalizovati stečeni *know-how*, *trade mark* kao i izvršiti minimalizaciju rizika.

Za preduzeća iz Bosne i Hercegovine, možda bi najbolji bio etapni pristup razvoju procesa internacionalizacije koji uključuje sljedeće ključne faze:¹⁶⁷

- Inicijalni ulazak na strana tržišta koji karakterišu manje rizične forme internacionalizacije i orijentacija na slična tržišta na kojima će, kao produžetku domaćeg, uz što manje modifikacija kapitalizovati već usvojena znanja i tehnologiju
- Utvrđivanje i ekspanzija na lokalnim stranim tržištima gdje se kroz širenje poslovnih aktivnosti želi da se stvoreni imidž i iskustva plasmana robe i usluga, marketinški *know-how* i infrastruktura iskoriste za plasman i drugih proizvoda.
- Internacionalizacija poslovanja putem globalne racionalizacije koja predviđa prelazak preduzeća na globalni pristup tržištu kao skupini mnogo nacionalnih i regionalnih tržišta za koja će se na bazi kontinuirane inovativnosti, sinergije i drugih racionalizacija, dizajnirati ponuda međunarodnog preduzeća.

Prilikom odluke o nastupu na međunarodnom tržištu, menadžment preduzeća mora uvažiti i zakonitosti i mogućnosti koje mogu da omoguće postizanje strategijske prednosti kao što su organizacija radno-intenzivne proizvodnje u državama sa jeftinom radnom snagom, a kapitalno intenzivnu proizvodnju razvijati na lokacijama u svijetu koje karakterišu niski troškovi finansiranja, informatičke aktivnosti obavljati tamo gdje za to postoji odgovarajuća stručna služba, jedan dio menadžmenta koristiti prilikom prodaje u većem broju država, centralizovati nabavku i povećanjem obima proizvodnje uticati na relativno smanjenje troškova istraživanja i razvoja kao i kontinuirano ulagati u istraživačko-razvojne aktivnosti. Prihvatanjem tehnika globalne proizvodnje može donijeti preduzeću određene prednosti u odnosu na konkurenciju. Bitno je naglasiti da pored postizanja troškovne prednosti, automatizovana proizvodnja i brzo usavršavanje proizvoda na bazi tehnoloških istraživanja i inovacija mogu omogućiti da globalna kompanija obezbijedi viši kvalitet proizvoda nego konkurencija. Kada se ovakva prednost u kvalitetu kombinuje sa cjenovnom, rezultat u smislu povećanja plasmana proizvoda je značajan u odnosu na ostale konkurente.

Nedovoljna inovativnost, spremnost i/ili brzina reagovanja na nove izazove sa tržišta dovode neminovno proizvođače iz Bosne i Hercegovine u veoma nepovoljan položaj.

¹⁶⁷ Douglas, S., i Craig, C., (1995): *Global Marketing Strategy*, Privredni pregled, Beograd, str. 36–52.

Nedovoljna edukovanost i nedostupna povoljna finansijska sredstva za inovacije svih oblika, osnovna su prepreka brojnijih inovacija u preduzećima.¹⁶⁸ Postizanje konkurentske prednosti na međunarodnom tržištu nije lak zadatak, budući da je potrebno da se dostignu svi standardi koji se odnose na kvalitet proizvoda u međunarodnim razmjerama. Neophodno je kontinuirano raditi na podsticanju svih vidova saradnje na razvoju inovacija, budući da je najveći broj inovativnih proizvoda razvijen u okviru sopstvenih istraživačkih kapaciteta.¹⁶⁹

Jedan od najkraćih puteva za postizanje inovativnosti i samim tim podizanja konkurentnosti bosanskohercegovačke privrede na višu razinu, je da domaća preduzeća budu u stanju da:

- Proizvedu inovativan i cjenovno konkurentan proizvod,
- Ovladaju vještinama međunarodnog marketinga i distribucije,
- Ovladaju tehničkim pitanjima zadovoljavanja kako lokalnih tako i međunarodnih standarda
- Da na vrijeme prepoznaju promjene na tržištu i da na njih adekvatno reaguju.

Budući da u domaćoj privredi nema dovoljno kapitala, znanja, tehnologije i poznavanja međunarodnih distributivnih kanala, ulazak transnacionalnih kompanija u bosanskohercegovačku privredu je najbrži put do njihovog sticanja. Naravno, da bi se privukle transnacionalne kompanije, i samim tim strane direktne investicije, neophodno je aktivno raditi na promociji Bosne i Hercegovine kao sigurne destinacije za investiranje i u tu svrhu bi trebalo da se uradi sljedeće:

- dodatno angažovati Agencije za promociju ulaganja
- iskoristiti diplomatsku mrežu i dodatno je ojačati ekonomskim stručnjacima koji bi radili na promociji bosanskohercegovačke privrede i povezivanju sa stranim partnerima
- uključiti se u regionalne ekonomske integracije
- maksimalno pojednostaviti procedure osnivanja preduzeća i dobijanja svih potrebnih dozvola

¹⁶⁸ Stojanović Trivanović, M., Travar, M., Grahovac, D., (2015): *Inovacije i njihov značaj za konkurentsku poziciju BH. proizvođača u uslovima globalnog tržišta*, Svarog, NUBL Banja Luka, str. 162.

¹⁶⁹ Mosurović Ružičić, M., (2015): *Metodologija za ocenu inovacionog kapaciteta preduzeća*, Fakultet za menadžment, Beograd, str. 212–213.

- ujednačiti pravnu proceduru (vezanu za investiranje) na nivou cijele Bosne i Hercegovine (entiteti, Brčko distrikt, kantoni)
- urediti zemljišne knjige
- raditi na edukaciji lokalne samouprave
- obezbijediti dodatne podsticaje za ulaganja u istraživačko–razvojne aktivnosti.

Uz stabilan makroekonomski okvir, predložene mjere bi zasigurno rezultirale povećanim prilivom stranih direktnih investicija, što bi dalo doprinos razvoju cijele privrede Bosne i Hercegovine. Otvaranjem mogućnosti nesmetane trgovine za državama iz regije, proširili bi tržiše, što bi bio jedan od motiva dolaska stranih ulagača. No sve te mjere neće dati rezultate ako se ne osigura politička i ekonomska stabilnost države, kao i socijalni mir, budući da svaka nestabilnost i nesigurnost utiču na skretanje tokova stranog kapitala van Bosne i Hercegovine.

Dugogodišnje razdoblje krize u Bosni i Hercegovini uticalo je na ostvarivanje slabijih poslovnih rezultata preduzeća kako na domaćem tako i na međunarodnim tržištima. Upravo zbog toga je recesija trebala djelovati na preduzeća da razvijaju preduzetničku, tržišnu i orijentaciju na učenje, i da na taj način podižu nivo inovativnosti i uspješnosti poslovanja. Sve tri orijentacije zahtijevaju proaktivan pristup i korišćenje svih raspoloživih resursa za aktivno traženje poslovnih prilika na tržištu. U takvom tržišnom okruženju s ciljem racionalizacije poslovanja ne bi trebalo iznenaditi ako se u idućem razdoblju smanji tržišni potencijal preduzeća budući da svoje resurse ne izlažu velikom poslovnom riziku kako bi opstali na tržištu. U ekonomskoj neizvjesnosti i specifičnoj tržišnoj situaciji vrlo je upitno kako će se preduzeća razvijati u budućnosti.

3.3. Pregled stanja u oblasti inovacija i naučno–istraživačkog rada u Bosni i Hercegovini

Proces tranzicije sa centralno–planske na slobodno–tržišnu ekonomiju je pogrešno prihvaćen kao bezuslovno sistemsko povlačenje države iz svih ekonomskih aktivnosti (s izuzetkom zadržavanja vlasništva i upravljanja osjetljivim ekonomskim sektorima npr. Energetika i telekomunikacije), uključujući i podršku razvoju nauke i tehnologije odnosno inovacija. U ovom ideološkom okruženju restrukturiranje sistema inovacija u Bosni i Hercegovini i jačanje naučne baze za potrebe ekonomskog restrukturiranja nije viđena kao bitna. Shodno ovom stajalištu investicije u nauku, istraživanje i razvoj

percipirane su kao nepotrebno opterećenje ograničenih finansijskih resursa, što je rezultiralo:¹⁷⁰

- Odsustvom/ukidanjem generalnog i institucionalnog finansiranja naučno istraživačkih organizacija,
- sistemskim napuštanjem ranijeg sistema inovacija, uključujući kako istraživačke organizacije pri univerzitetima tako i nezavisne istraživačke institute. Pristup transformaciji nacionalnih sistema inovacija reflektovao je ništa drugo do prepuštanje postojeće institucionalne infrastrukture u svrhu restrukturiranja i privatizacije pod „tržišnim“ uslovima.
- Odsustvom strateškog pristupa očuvanju i izgradnji naučne baze i nacionalnih sistema inovacija, što se direktno reflektuje u decenijskom odustvu ključnih strateških dokumenata u vezi sa naukom, tehnologijom i inovacijama.

Ovakav vid upravljanja naukom i tehnologijom, u vezi sa odsustvom industrijske politike i strategije industrijskog restrukturiranja imao je za posljedicu masovno zapostavljanje nacionalnog sistema inovacija. Konkretno, mnoge naučno istraživačke organizacije su prestale postojati, zatvorene, ili egzistiraju u posve drugačijim okolnostima. U pravnom smislu transformacije uključuju promjene strukture vlasništva npr. dijelom ili u potpunosti privatizovane, pripojene univerzitetima, u vlasništvu nižih nivoa vlasti, mješovitom vlasništvu bez strateškog pristupa i sl. U funkcionalnom smislu, u svjetlu nedostajuće politike upravljanja, nedostajuće finansijske podrške, posljedične erozije ljudskog kapitala, uništene i zastarjele opreme i tehnologije, istraživačke institucije su gotovo u potpunosti izgubile svoju misiju, a to je rad na naučnim istraživanjima za zadovoljenje širih društvenih potreba, te konkretno potreba razvoja industrija i tehnološkog unapređenja i usavršavanja. Faktički niti jedna od prijašnjih institucija ne obavljaju svoju ključnu funkciju sistematičnog i strateškog rada na fundamentalnim i primijenjenim istraživanjima, u svojoj osnovnoj djelatnosti, te je naučnoistraživački rad više u formi izuzetka, odnosno paradoksalno prepušten potrebama tržišta. Prisustvo tzv. tržišnih propusta u domenu investicija u nauku, istraživanje i razvoj je etabliran fenomen u ekonomskoj literaturi, te posljedično vodi u pravcu nedovoljnih investicija u nauku i

¹⁷⁰ Strategija razvoja nauke u Bosni i Hercegovini 2017.-2022. godina, Revidirani okvirni dokument, septembar, 2016. godine, Službeni glasnik BiH, broj 22, 10. april 2018. godine, str. 112.

tehnologiju u uslovima odsustva institucionalne podrške. Ne treba posebno pojašnjavati da je budućnost naučno–istraživačkih institucija u datim okolnostima odsustva systemske podrške njihovom radu potpuno neizvjesna, ali ono što je izvjesno jeste da i preostali nivoi znanja unutar ovih institucija (prevenstveno se misli na ljudski kapital), iako zapostavljeni imaju mogućnosti da budu u funkciji razvoja privatnog sektora, i inudstrijske tehnološke nadogradnje. Upravo interne slabosti ovih institucija i odsustvo systemske podrške njihovom radu i daljem razvoju predstavlja osnovnu slabost postojećeg sistema inovacija i upravljanja inovacijama u Bosni i Hercegovini. Premošćavanje trenutnog jaza u saradnji između naučnih i istraživačkih institucija i privatnog sektora predstavlja esencijalni izazov ponovne izgradnje sistema inovacija koji je predmet obuhvata politike inovacija.¹⁷¹

Naučno–istraživačka, tehnološko–razvojna i kontrolna djelatnost u Bosni i Hercegovini, prije rata, uglavnom se odvijala u industrijskim laboratorijima i institutima i to prvenstveno za vlastite proizvodne potrebe. Tokom, a i poslije rata istraživačko–razvojna infrastruktura je u Bosni i Hercegovini u velikoj mjeri uništena zajedno s preduzećima kojima je pripadala.

Naučno–istraživačku djelatnost u Bosni i Hercegovini danas karakteriše:¹⁷²

- manjak osposobljenih i akreditovanih institucija za istraživanje i razvoj i mali broj istraživača;
- nizak nivo i nepovoljna struktura izvora finansiranja. Ukupna sredstva za finansiranje nauke su ispod 0,2% bruto domaćeg proizvoda, u njima država sudjeluje s preko 80 %, poslovni sektor oko 10 % i obrazovne institucije i ostali ispod 10 %;
- mala pokretljivost istraživača;
- niska konkurentnost naučnih radova po broju i kvaliteti;
- nizak stepen transformacije naučnih istraživanja u inovacije i proizvode visoke dodatne vrijednosti;
- oskudni statistički podaci o naučno–istraživačkim rezultatima po relevantnim međunarodnim standardima;

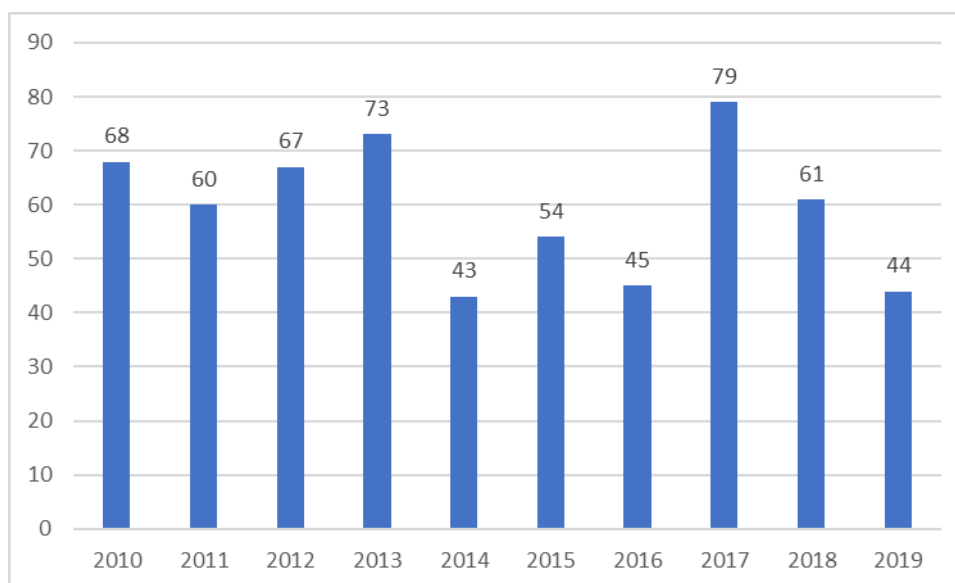
¹⁷¹ Strategija razvoja nauke u Bosni i Hercegovini 2017.-2022. godina, Revidirani okvirni dokument, septembar, 2016. godine, Službeni glasnik BiH, broj 22, 10. april 2018. godine, str. 113.

¹⁷² Jovičić, J., Petković, S.: (2015): *Inovacije kao čimbenik konkurentnosti privrede s osvrtom na Bosnu i Hercegovinu*, Sveučilište u Travniku, str. 106.

- mali broj kako prijavljenih, tako i odobrenih patenata.

Institutu za intelektualno vlasništvo Bosne i Hercegovine u 2019. godini podnesene su 44 patentne prijave, od čega su 34 prijave domaćih podnosilaca prijava i 10 prijava stranih podnosilaca prijava.

*Grafikon 13. Broj patentnih prijava u nacionalnom postupku 2010.–2019. god.*¹⁷³

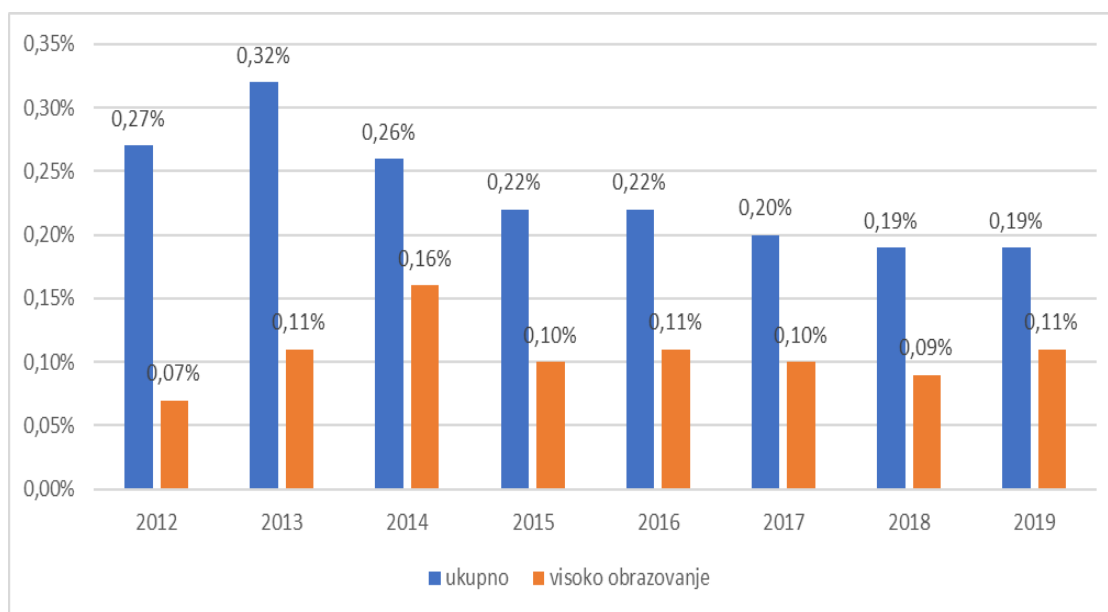


Što se tiče stanja u Bosni i Hercegovini u pogledu inovacija i istraživanja, činjenica je da Bosna i Hercegovina ima relativno mali broj istraživača, ali i nedovoljna ulaganja u finansiranje inovativnosti u odnosu na države u regiji. Sredstva koja Bosna i Hercegovina izdvaja za oblast inovacija i istraživanja više su nego simbolična. I dok su prije rata izdvajanja Bosne i Hercegovine za istraživanje i razvoj činila oko 1% bruto domaćeg proizvoda, izdvajanje za istraživanje i razvoj u Bosni i Hercegovini prema posljednjim podacima Svjetske banke za 2019. godinu iznosilo je 0,19 % od ukupnog bruto domaćeg proizvoda, što je na istom nivou kao i 2018. godine, što nam dovoljno govori da smo u velikom zaostatku u odnosu na razvijene države svijeta i u apsolutnom i u relativnom smislu. Navedeni iznos je više nego nedovoljan za afirmaciju ozbiljnijih naučno–istraživačkih projekata. Tokom 2018. godine, izdvajanje za istraživanje i razvoj u Crnoj Gori su 0,37%, Hrvatskoj su 0,97%, u Srbiji 0,92%, u Češkoj Republici 1,93%, Sloveniji 1,94%, Finskoj 2,77%, Sjedinjenim Američkim Državama 2,84%, Njemačkoj 3,09%,

¹⁷³ Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, *Bosna i Hercegovina u brojkama 2020*, ISSN 1986–8510, str. 32–33.

Austriji 3,16%, Danskoj 3,06%, Švajcarskoj 3,37%, Švedskoj 3,34%, Japanu 3,26%, Izraelu 4,95% i Južnoj Koreji 4,84%.¹⁷⁴ S druge strane, stiče se dojam da ni sama bosanskohercegovačka privreda nije pretjerano zainteresovana za ulaganja u inovacije što možemo vidjeti u narednom grafikonu.

Grafikon 14. Izdaci za istraživanje i razvoj kao udio u BDP-u BiH (%)¹⁷⁵



U Bosni i Hercegovini se mora raditi na poboljšanju konkurentne pozicije, prije svega stvaranjem uslova za poboljšanje poslovnog ambijenta kao i za veće privlačenje stranih investicija. Neophodno je povećati finansijska izdvajanja iz javnih sredstava, uz veće izdvajanje privrede za osnovna, primijenjena i razvojna istraživanja, te povećati finansijsku pomoć inovatorima.

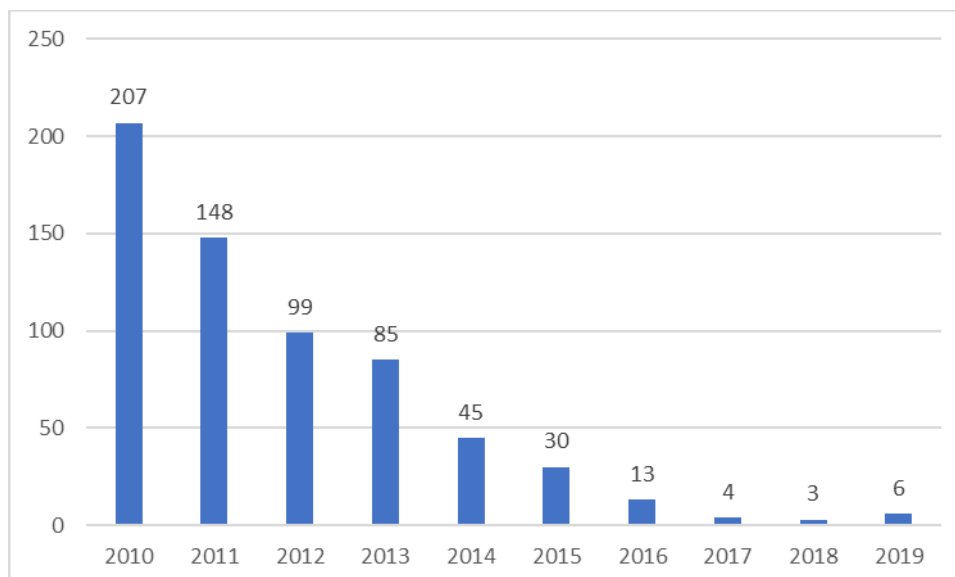
Da bi se poboljšala konkurentnost bosanskohercegovačke privrede, neophodno je ojačati inovativno tehnološke aktivnosti i povezati ih sa preduzećima, čime će se ubrzati tehnološko inovativne promjene u Bosni i Hercegovini i povećati konkurentnost bosanskohercegovačke proizvodnje. Paralelno s ovim aktivnostima potrebno je raditi na podsticanju širenja naučno-istraživačkih i tehnoloških saznanja te produbljivanju društvene svijesti o značaju nauke i istraživanja, kao i pozitivnih efekata koje oni imaju na poslovnu zajednicu, državu, ali i društvo u cjelini. Međutim, ako ćemo trenutnu

¹⁷⁴ <https://www.statista.com/statistics/732269/worldwide-research-and-development-share-of-gdp-top-countries/>. Top countries by R&D share of GDP worldwide 2019.

¹⁷⁵ Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, *Bosna i Hercegovina u brojkama 2020*, ISSN 1986-8510, str. 32-33.

situaciju procjenjivati na osnovu broja odobrenih patenata u prethodnim godinama, onda situaciju u Bosni i Hercegovini ne možemo opisati kao povoljnu. U 2019. godini priznato je šest patenata u nacionalnom postupku, od čega je jedan domaći podnosilac prijave i pet stranih podnosilaca prijave.

Grafikon 15. Broj priznatih patenata u nacionalnom postupku 2010.–2019. god.¹⁷⁶



Jedan od osnovnih faktora privrednog razvoja Bosne i Hercegovine je povećanje izvoza, u čemu transnacionalne kompanije mogu imati značajnu ulogu i to prvenstveno one koje proizvode razmjenljiva dobra savremenih tehnoloških karakteristika i koje su izvozno usmjerene. Karakteristika država u tranziciji, pa tako i Bosne i Hercegovine, je deficit bilansa tekućih transakcija. Najpovoljniji način za finansiranje ovog deficita je priliv stranog kapitala u formi stranih direktnih investicija. Ipak, ne treba izgubiti iz vida i dugoročne efekte stranih direktnih investicija u vidu odliva dohotka po osnovu ostvarenog profita. Dolazak transnacionalnih kompanija u Bosnu i Hercegovinu u narednom periodu će biti pod uticajem loše rangiranosti Bosne i Hercegovine prema Indeksu uslova poslovanja, Indeksu industrijske konkurentnosti, Indeksu ekonomskih sloboda i Indeksu globalne konkurentnosti što se može negativno odraziti na odluke stranih investitora o ulaganju u Bosnu i Hercegovinu.

Možemo zaključiti da u Bosni i Hercegovini, stanje u oblasti konkurentnosti i inovativnosti nije dobro, budući da se ona u gotovo svim međunarodnim rangiranjima i

¹⁷⁶ Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, *Bosna i Hercegovina u brojkama 2020*, ISSN 1986–8510, str. 32–33.

izvještajima nalazi na začeljima lista. Stanje u drugim državama u regionu je slično. Usitnjenost privreda i istraživačkog sektora otežava specijalizaciju na nacionalnom nivou. Znatno broj reformi u Bosni i Hercegovini, u cilju privlačenja stranih investicija, sproveden je ili je u toku, ali bez značajnijih rezultata. Najznačajnije od tih reformi su reforma poreskog sistema i ukidanje, odnosno smanjenje, velikog broja parafiskaliteta, restrukturiranje javnih preduzeća, rješavanje imovinsko-pravnih pitanja vezanih za restituciju, konverziju zemljišta, transformaciju i distribuciju javne svojine, upravljanje građevinskim zemljištem i izdavanje građevinskih dozvola, reforma inspekcija, reforma radno-pravnog zakonodavstva, dosljedno sprovođenje sveobuhvatne reforme propisa i sl. Sprovedene reforme pozitivno utiču na napredak države na međunarodnim ljestvicama konkurentnosti i uslova poslovanja, što predstavlja jedan od faktora koji opredjeljuje strane investitore u koju državu će da ulože.¹⁷⁷ Naravno da je jedan od bitnih faktora napretka i smanjenje korupcije, budući da u skladu sa podacima *Transparency International*, Bosna i Hercegovina prema Indeksu percepcije korupcije za 2020. godinu, od ukupno 180 država, zauzima 111. poziciju i to mjesto dijeli sa Panamom, Mongolijom i Sjevernom Makedonijom. U odnosu na prošlogodišnji izvještaj Bosna i Hercegovina je nazadovala za deset pozicija. U odnosu na 2012. godinu, Bosna i Hercegovina ima pad za 39 mjesta na listi. To znači da je vladavina prava disfunkcionalna i da institucije nisu u mogućnosti da kontrolišu jedne druge. Tako da i taj segment u budućnosti zahtijeva najviši mogući nivo pažnje.

Globalna usmjerenost prema međunarodnom poslovanju u Bosni i Hercegovini ne može biti uspješna bez kvalitetne infrastrukture u vlastitom okruženju (kvalitetna baza dobavljača, kvalitetna kadrovska struktura, istraživačko-razvojne institucije, razvojne službe sposobne za inovaciono-razvojne aktivnosti). Osnovne poluge razvoja moraju biti lokalno raspoložive. To se jednako odnosi i na opremu, tehnološka znanja i obrazovanje kao i za invenciju i inovacioni kapacitet. Ukoliko prihvatimo opisane trendove, njihove prednosti i opasnosti, i na tome izgradimo vlastitu nacionalnu strategiju u privredi, možemo nadoknaditi dio zaostajanja u privrednim aktivnostima zbog kašnjenja u prilagođavanju globalnim ekonomskim tokovima i povratiti dio prednosti.

¹⁷⁷ Jovičić, J., Petković, S.: (2015): *Inovacije kao čimbenik konkurentnosti privrede s osvrtom na Bosnu i Hercegovinu*, Sveučilište u Travniku, str. 106–108.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

U radu smo pokušali da razmotrimo dio široke ekonomske sfere značaja inovativnih procesa za bosanskohercegovačku privredu. Prezentirana ekonomska problematika se zasniva na analizi relevantnih dešavanja u dosadašnjem razvoju u našoj državi kao i u svijetu, i u istoj dominira teorijski pristup.

Majkl Porter je predložio novu paradigmu konkurentnosti koja se zasniva na kontinuiranoj inovativnosti, kako preduzeća, tako i cijele industrije, tvrdeći da odnos između preduzeća, institucija i industrije održava i razvija konkurentnost države. Naime, on smatra da će preduzeće moći da ostvari bolje rezultate od svojih konkurenata, ako uspije da stvori specifičan i trajan faktor razlikovanja, i da je inovativno ponašanje preduzeća glavno sredstvo za stvaranje konkurentske prednosti.

Savremeni svijet se polarizirao na razvijene države i one koje pokušavaju da to postignu. Iako nedovoljno razvijene države obuhvataju preko 50 % cjelokupne svjetske površine, one u ukupnoj svjetskoj razmjeni učestvuju sa manje od 20 % (ukoliko isključimo države koje su bogate sirovom naftom, učešće pada na cca 10 %). Sve je veći nesrazmjer u stepenu razvoja između država u razvoju i razvijenih država.

Krajem dvadesetog vijeka, uz sve veću međusobnu zavisnost nacionalnih ekonomija, dolazi do sve bržeg premještanja industrijske proizvodnje. Posljedice ovakvih kretanja su sve veći uticaj globalnog tržišta na nacionalno tržište, smanjivanje tradicionalnih oblika tržišnih zakonitosti, dalje ukрупnjavanje kompanija i sve veći uticaj znanja i inovacija na ukupno poslovanje. Veliki uticaj na poslovanje i konkurentsku poziciju preduzeća ima liberalizacija tržišta, koja je počela na području usluga vezanih za trgovinu i rasla uporedo sa ekspanzijom svjetske trgovine. Klasična međunarodna podjela rada doživjela je bitnu transformaciju i kroz intrakompanijsku i interkompanijsku međunarodnu podjelu rada transnacionalnih kompanija, kao i kroz industrijsku kooperaciju, koja se velikim dijelom organizuje od strane transnacionalnih kompanija. Međunarodni ekonomski odnosi postaju sve više ekonomski odnosi velikih nacionalnih proizvodnih sistema i

transnacionalnih kompanija. Ovi procesi su donijeli određene podsticajne i ograničavajuće faktore i efekte. Unapređuju se proizvodne snage, postiže se više ekonomije obima i koriste prednosti horizontalne i vertikalne integracije. Ograničenja su u povećanju neravnoteže između pojedinih privreda, monopolisanje strateških faktora privrednog rasta, svjetskih izvora i tržišta, kontrola tuđih privrednih potencijala i pretvaranje manje razvijenih država u objekte eksploatacije. Većina ekonomista će se složiti da uspješna preduzeća od manje uspješnih, izdvaja sposobnost neprestanog inoviranja. Međutim, primjena organizacionih inovacija je kompleksan proces sa mnogo neizvjesnosti i rizika, koji je istodobno neophodan svakom uspješnom preduzeću. Polazimo od toga da inovacije organizacije obuhvataju niz aktivnosti u preduzeću, stoga se nameće pitanje šta određuje inovativnost preduzeća? Osim unutrašnjih faktora, inovativnost zavisi i od organizacija, institucija i regulative koje okružuju preduzeće.

U doba globalizacije tržišta polako se gubi granica između domaće i svjetske ekonomije, stoga preduzeća koja žele biti konkurentna najčešće koriste cjenovnu konkurenciju ili diferencijaciju sistemskim inoviranjem. Smatra se da inovativna preduzeća imaju bolje performanse rasta od preduzeća neinovatora. Inovativne aktivnosti su složeni procesi koji obuhvataju generacije ideja, njihovo pretvaranje u proizvode i komercijalizaciju tih proizvoda. Uspjeh ovih procesa zavisi od više faktora poput kulture poslovanja koju nagrađuje preduzetništvo, preuzimanja rizika, skupa propisa i administrativnih normi, jakog obrazovnog sektora i sl..

Tehnologija je oduvijek bila veoma bitan faktor za ekonomski razvoj. Određene nove tehnologije (kao što je informatička tehnologija) otvaraju potpuno nova područja aktivnosti. U razvijenim državama aktivnosti sa većim inovativnim potencijalom rastu brže od ostalih. Ekonomski rast teži ne samo za primjenom nove tehnologije, nego i za prebacivanjem proizvodne strukture iz nisko na visoko tehnološke aktivnosti. Države u razvoju su suočene sa ubrzanom tehnološkom promjenom, smanjenim ekonomskim prostorom i velikom konkurencijom. U većini modernih privrednih djelatnosti, konkurentnost zahtijeva bržu proizvodnu inovaciju, fleksibilnost, veću povezanost i usko integrisane proizvodne sisteme. Lideri tehnoloških inovacija premijestaju svoju imovinu širom svijeta, pretvarajući je u pokretni faktor, stupaju u nova udruženja i reorganizuju u potpunosti proizvodne odnose. Države u razvoju su istovremeno više fokusirane na prilagođavanje postojeće tehnologije i postizanje njene veće efikasnosti, što može dovesti do određenih pozitivnih efekata ali samo kratkoročno. Transnacionalne kompanije putem

stranih direktnih ulaganja nude alternativnu strategiju kroz omogućavanje kupovine odnosno prenosa tehnološkog znanja od proizvodne tehnologije preko finansijskog menadžmenta do marketinških strategija. Veoma je bitno napomenuti da su strana direktna ulaganja visoko selektivna i da zavise o ekonomskoj razvijenosti i uslovima za strana ulaganja u određene države. Transnacionalne kompanije sudjeluju sa više od 80 % u transferu tehnologije prema državama u razvoju. One zbog svoje potrebe za kontinuiranom ekspanzijom moraju sebi osigurati rastuća tržišta ne uvažavajući pri tome specifične potrebe država u razvoju i transferišući im nerijetko i potpuno neadekvatnu tehnologiju za njihove uslove. Naravno da takvom trendu doprinose i neadekvatna uloga i znanje koje posjeduju određene države u razvoju. Zbog razlika između potrebe za tehnologijom i pribavljene tehnologije, stvara se još veća zavisnost država u razvoju od kompanije koja mu istu isporučuje. Zbog toga Bosna i Hercegovina kao i druge države u razvoju, moraju koncipirati tehnološke strategije i identifikovati nacionalne tehnološke potrebe koje proizilaze iz zahtjeva razvijne strategije pojedine države. Bitno je naglasiti i da što je naprednija tehnologija, veći su izazovi i potencijali za učenje države domaćina, a svi vidovi unapređenja znanja dovode do dinamičnijeg rasta privrede same države. Bez unapređivanja znanja i odgovarajućih tehnologija, dolazi do tehnološke stagnacije, a time i do stagnacije same države.

Stepen razvoja proizvodnih snaga je bitan faktor koji utiče na položaj države u međunarodnoj trgovini. U vezi sa tim, države u razvoju, sa svojom najčešće niskom produktivnošću rada i ograničenim asortimanom proizvoda/usluga se nalaze u nepovoljnijem položaju u odnosu na razvijene države na međunarodnom tržištu. Tehnološki kontekst konkurentnosti se kontinuirano mijenja. Tržišta tehnološki kompleksnijih proizvoda rastu brže od ostalih tržišta. Transnacionalne kompanije doprinose državi domaćinu transferom tehnologije i nadogradnjom njenih komparativnih prednosti, ali samo pod uslovom da transnacionalnu kompaniju podrži domaća i međunarodna politika vezana za strane direktne investicije, transfer tehnologije i istraživačko–razvojne aktivnosti. Ključni faktor uspjeha inovacije je vezan za sposobnost preduzeća da prepozna i proaktivno reaguje na promjene u okruženju. Osnova konkurentnosti se zasniva na upotrebi uslova proizvodnje kojima konkurent nema pristupa, ili ima samo ograničeni pristup, odnosno može da im pristupi nakon određenog vremenskog perioda. Inovacije i inovativna strategija su odgovor i način da se osigura konkurentna snaga, a transfer tehnologije i razni oblici povezivanja i kooperacije

preduzeća, zasnovani su na potrebi da se istraživački, razvojni i tehnološki potencijali koncentrišu i dostignu kritičan nivo inovativne moći.

Zaposlenost, kvalificiranost i stručnost radne snage vezana je uz razvoj kako samog preduzeća tako i privrede uopšte na nekoliko načina. Sve države, razvijene i nerazvijene, nastoje što više smanjiti nezaposlenost i povećati stepen stručnosti radne snage, putem politike obrazovanja i stručnog usavršavanja, što je jedna od osnovnih komponenti razvoja. U novom globalnom kontekstu, radna snaga mora biti u stanju da odgovori na promjene i na nove uslove međunarodnog poslovanja. Transnacionalne kompanije posmatraju edukovanost radne snage kao veoma bitan faktor prilikom odluke o investiranju. Međutim, ne treba zanemariti ni uticaj koji transnacionalne kompanije imaju na kvalitet radne snage u državi domaćinu. One mogu stvoriti kvalitetne poslove i sa vremenom nadograditi stručnost i znanje zaposlenih, omogućivši im pomak na tehnološko-intenzivniju proizvodnju. Istovremeno oni imaju i uticaj na ukupnu zaposlenost u državi domaćinu i to direktno i indirektno. Direktno kroz zapošljavanje u svojim kompanijama, a indirektno kroz povećanje broja zaposlenih u domaćim kompanijama sa kojima sarađuju. Naravno da taj uticaj može biti i negativan kroz zatvaranje određenog broja domaćih preduzeća, i samim tim otpuštanja zaposlenih, koja nisu u mogućnosti da se suprostave konkurenciji transnacionalne kompanija. Vlada može da preduzme mjere u pravcu podsticanja ulaganja koja pozitivno utiču na zaposlenost, kao i mjere za poboljšanje kvaliteta radne snage, budući da bez znanja nema ni inovacija.

Globalizacija je omogućila kapitalu veliku slobodu kretanja i stepen tehnološkog razvoja kakav je prije samo tridesetak godina bio nezamisliv. Slobodno tržište dominira dok su inovacije postale nezaobilazni faktor rasta i razvoja. U mnogim državama u razvoju, vlade se povlače u ulogu tržišnog servisa, pomalo napuštajući ulogu regulatora. Prilazi problemu globalizacije su različiti, ima mnogo argumenata za i protiv i oni su često međusobno dijametralno suprotni. Ukoliko se globalizacija posmatra kao proces povezivanja ljudi u različitim dijelovima svijeta, omogućena razvojem tehnologije, onda se čini da je ona neophodna i da će se sa daljim tehnološkim dostignućima globalizacija samo proširivati. U tom smislu se može reći da je ona nezavisna od naše volje pošto je uslovljena objektivnim zakonitostima. Ekonomska globalizacija, čija je pretpostavka liberalizacija međunarodne razmjene roba i usluga i slobodno tržište, podrazumijeva postojanje odgovarajuće infrastrukture. Dok se slobodna međunarodna razmjena u prethodnoj eri globalizacije, koja se podudarala sa periodom zlatnog standarda, odvijala

bez ikakve regulative danas je cijeli sistem regulisan međunarodnim pravilima koja obezbjeđuju slobodnu proizvodnju i slobodnu razmjenu na svjetskom nivou. Najznačajnija institucija danas koja obezbjeđuje ta pravila je Svjetska trgovinska organizacija.

Proces globalizacije svjetske privrede se ne može zaustaviti. Međutim, podaci koji su dijelom navedeni i u ovom radu ukazuju da sadašnji tok ovog procesa dovodi do povećanja nejednakosti, čemu svoj doprinos svakako daje i liberalizacija svjetske trgovine. To, naravno, ne znači da taj proces treba zaustaviti budući da bi to bilo veoma štetno. Jačanje protekcionizma i zatvaranje država ili ekonomskih integracija bi usporilo dalji razvoj svjetske privrede. Ono što je potrebno omogućiti državama u razvoju, pogotovo onim najsiromašnijim je da uz saradnju sa međunarodnim institucijama, a ne nametanjem gotovih rešenja, pronađu svoj put razvoja koji će im omogućiti da što prije otvore svoja tržišta i iskoriste prednosti većeg uključivanja u međunarodne trgovinske tokove. Slobodna trgovina ima mnogo prednosti, ali kada se odvija između partnera koji su na uporedivom nivou ekonomske razvijenosti. Uostalom, istorija međunarodnih trgovinskih odnosa nam ukazuje i da su sadašnje visoko razvijene države u prvim fazama svoga razvoja koristile određene protekcionističke mjere dok nisu dostigle neophodan nivo razvijenosti koji je omogućio ravnopravnije uključivanje u svjetske trgovinske tokove. Dugoročno gledano, globalizacija i liberalizacija su neophodni nosioci razvoja svjetske privrede, ali u kratkom roku treba određenim državama u razvoju omogućiti da se zaštite od djelovanja svjetskog tržišta i razviju svoju nacionalnu ekonomiju.

Budući da investicije zahtijevaju predvidljiv pravni sistem i zadovoljavajući profit, svaka država koja želi biti konkurentna mora prihvatiti pravila procesa globalizacije i na političkom i na ekonomskom planu. Bosna i Hercegovina se suočava sa velikim brojem kako privrednih, političkih tako i drugih problema. Nesređena politička situacija, različite i nerijetko nedorečene pravne regulative u entitetima su stalni uteg sa kojim privreda Bosne i Hercegovine mora da se nosi. Nestabilna konkuretnska situacija, česte promjene u mnogim domenima poslovanja, nedovoljno razvijena tržišta kapitala i nedovoljan broj kvalitetnog menadžerskog kadra su bosanskohercegovačka svakodnevnica. U tim uslovima domaća preduzeća moraju da se razvijaju, poboljšavaju svoje finansijske resurse, jačaju proizvodnu sposobnost, poboljšavaju razvojno–tehnološke sposobnosti, uspostavljaju odnose sa stranim kompanijama i šire svoj pristup na domaćem i međunarodnom tržištu.

Prema podacima iz izvještaja međunarodnih organizacija, a na osnovu većine indikatora, Bosna i Hercegovina i dalje zaostaje u odnosu na države u okruženju. Može se zaključiti da sporost i nedosljednost u provođenju reformskih ciljeva, za rezultat ima i lošiju poziciju Bosne i Hercegovine u odnosu na ostale države u brojnim analizama međunarodnih organizacija. Kao i u prethodnim godinama, uz blagi porast pojedinih ocjena, najčešće smo rangirani lošije u odnosu na države regiona i na dnu smo ljestvice evropskih država.

Kroz sprovođenje konkretnog empirijskog istraživanja prikazana je metodologija statističkog praćenja inovacionih aktivnosti u preduzećima putem Community Innovation Survey-a, prikazani su rezultati empirijskog istraživanja koje se temelji na podacima koji su dobijeni na osnovu zvaničnog istraživanja inovacionih aktivnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini u periodu 2016.–2018. godine. Evidentno je da će investicije u novu tehnologiju i inovacije biti najvažniji stubovi razvoja privrede Bosne i Hercegovine. S obzirom na to da je Bosna i Hercegovina u ekonomskom smislu slaba država, jedini način da ostvaruje privredni rast jeste da njena preduzeća internacionalizuju svoje poslovne aktivnosti i počnu u većoj mjeri da posluju na međunarodnim tržištima. Možemo zaključiti da dugoročni istraživački projekti koje može finansirati država, i koji mogu pozitivno da utiču na privredni rast i razvoj gotovo i ne postoje u Bosni i Hercegovini. Osnovni nedostatak empirijskog istraživanja se odnosi na relativno teško prikupljanje podataka, budući da skepticizam ispitanika i pitanja tipa: „zbog čega se ispitivanje radi“, „šta će se desiti sa podacima“ i „koja im je namjena“ jedna je od najvećih barijera da bi se ispitanici uključili u istraživanje. Naravno, kao i kod svih istraživanja koja se baziraju na obradi i analizi podataka koji u najvećoj mjeri predstavljaju odraz subjektivnih stavova, mišljenja i percepcije ispitanika, a imajući u vidu prirodu ove istraživačke oblasti, subjektivni karakter nekih od podataka za analizu je neizostavna komponenta istraživanja. Još jedan od problema sa kojima se istraživači u Bosni i Hercegovini susreću je veličina uzorka, budući da, kada se sprovode nekomercijalna naučna ispitivanja, vrlo često postoji nezainteresovanost ispitanika za saradnju. Jedan od vidova rješavanja ovog problema mogao bi u narednom periodu da bude određivanje namjenskih sredstava unutar preduzeća za sprovođenje istraživanja,¹⁷⁸ budući da bi se na osnovu dobijenih rezultata

¹⁷⁸ ili države kada su u pitanju fundamentalna istraživanja

moglo podstaći rješavanje određenih problema, a samim tim bi se povećala efikasnost i podstakao razvoj preduzeća.

Rješavanje ključnih problema bosanskohercegovačke privrede je jedna od pretpostavki intenzivnijeg privlačenja stranih investicija, pri čemu se prije svega misli na ubrzavanje rasta privredne aktivnosti, zaustavljanje negativnih trendova na tržištu rada, smanjenje budžetskog deficita i javnog duga. Atraktivnost Bosne i Hercegovine za potencijalne strane investitore u priličnoj mjeri je determinisana faktorima kao što su makroekonomska stabilnost, institucionalno okruženje, politički rizik, postojeća infrastruktura i kvalitet ljudskog kapitala, što nam uglavnom i nije jača strana. Rezultati istraživanja razvoja inovacija na tržištu su pokazali da su mnoga velika poboljšanja bolje prošla na tržištu od same nove tehnologije. Odnosno, poboljšanja nastaju u skladu sa zahtjevima tržišta, zahtjevima korisnika i pod pritiskom konkurencije između dobavljača. Inovacije mogu da budu posljedica ne samo naučno-tehnološkog znanja nego i neformalnih oblika znanja i učenja na bazi iskustva.

Teorijsko i empirijsko istraživanje koje je sprovedeno u ovom radu, pokazalo je da se inovativnost preduzeća može razmatrati u kontekstu unapređenja ekonomskog rasta i razvoja kako samog bosanskohercegovačkog preduzeća tako i Bosne i Hercegovine. Preduzeće može steći konkurentsku prednost pri razvoju ili nabavci tehnologije, efikasnijim korišćenjem tehnologije razvijene u okviru samog preduzeća, ili na tržištu kroz saradnju sa transnacionalnim kompanijama.

Kao što smo ranije pomenuli, u uspostavljanju novog svjetskog ekonomskog poretka, intenzivni su procesi globalizacije, liberalizacije i deregulacije. Bosna i Hercegovina tim procesima mora posvetiti posebnu pažnju budući da nepravodobne reakcije mogu proizvesti dugoročno štetne posljedice. Bosna i Hercegovina mora formirati svoje ciljeve i strategiju vezano za procese globalizacije a to uslovljava projekciju razvoja i potrebu promjena na svim nivoima odlučivanja vezanih za funkcionisanje privrednog sistema. Za Bosnu i Hercegovinu je veoma bitno da utvrdi svoju poziciju u privrednom, političkom i socijalnom smislu i da na tim osnovama kreira buduće strategije. Izbor i jasno definisani ciljevi su preduslov dugoročnog razvoja Bosne i Hercegovine. Strateški cilj preduzeća u Bosni i Hercegovini mora biti zaokret ka inovacijama, novim proizvodima/uslugama, proširenju tržišta i novom odnosu prema sposobnostima zaposlenih a sve u cilju postizanja stabilnog privrednog rasta i razvoja. Uz pomoć inovacija, ostvaruje se

konkurentna pozicija na tržištu i veća profitabilnost samog preduzeća. Uloga menadžmenta treba da podstiče inovativnost zaposlenih pri čemu istraživačke i razvojne aktivnosti služe kao inkubator novih ideja koje mogu dovesti do novih proizvoda i proizvodnih procesa. U budućnosti, selektivnom naučnom politikom trebamo ostvariti veću integraciju nauke, tehnike i proizvodnje. Stvaranjem liberalnog pravnog okvira, povoljne investicione klime i proaktivnim pristupom inovacijama, možemo u budućnosti ostvariti planove vezane za prosperitet Bosne i Hercegovine. Usmjeravanje inovacija i tehnološka rasprostranjenost će biti i u budućnosti među glavnim prioritetima za rast ekonomije. Javno finansiranje istraživanja i razvoja je jedna vrsta ulaganja koja može proizvesti najveći broj kvalitetnih poslova. Treba voditi računa da je neophodno dati prioritet istraživanju koje za cilj ima stvaranje novih proizvoda, usluga i tehnologija koje mogu pomoći državi da se bolje pozicionira u razvoju sutrašnjih tržišta. Naravno, prvi preduslov za sve vrste aktivnosti u cilju poboljšavanja globalne konkurentnosti je definisanje jasnih ciljeva i određivanje nacionalne strategije razvoja.

Znanje menadžera na prostorima Bosne i Hercegovine je najčešće nedovoljno za shvatanje okoline, pravilno reagovanje i predviđanje globalnih trendova što možemo zaključiti iz izvještaja međunarodnih agencija i institucija o globalnoj poziciji Bosne i Hercegovine po pitanju konkurentnosti. Možda bi se moglo reći da je nedovoljno znanje menadžera glavni uzrok problema upravljanja i loše pozicije naših preduzeća u odnosu na okruženje. No to bi bilo bavljenje posljedicom a ne uzrokom budući da je sistem edukacije menadžera takođe upravljani umjetni sistem i on je neprimjeren kako zbog lošeg upravljanja tako i zbog činjenice nepotpunosti ljudskog znanja kada je u pitanju ovladavanje kompleksnošću okoline. Upravo ta činjenica nepotpunosti ljudskog znanja o stalno rastućoj kompleksnosti okruženja, ukazuje kako je ista osnovni uzrok problema upravljanja. Većina menadžera u Bosni i Hercegovini, htjeli mi to priznati ili ne, reagira neprimjerenom izazovu kompleksnosti okoline i samog tržišta, pojednostavljenjem problemske situacije i pratećih aktivnosti rješavanja.

Svi ekonomski akteri priželjkuju da se budućnost odvija u skladu sa planovima, međutim nema garancija da je takvo razmišljanje održivo u budućnosti. Jedino u što se preduzeća mogu pouzdati jeste činjenica da je budućnost puna iznenađenja i da se proaktivnom inovativnom politikom nastoje što brže prilagoditi novim uslovima poslovanja. Bosna i Hercegovina zavisi od međunarodnog okruženja i u takvim uslovima kompleksnog poslovnog okruženja, ulaganja u inovativne aktivnosti i jačanje tržišne smatraju se

važnim faktorima povećanja efikasnosti, rasta zaposlenosti i same konkurentnosti preduzeća.

Pri formulisanju zaključaka istraživanja neophodno je da dodatno ukažemo i na glavnu i pomoćne hipoteze istraživanja. Na osnovi provedenoga empirijskog istraživanja u ovom radu može se zaključiti da su hipoteze metodološki korektno oblikovane i potvrđene.

Glavna hipoteza

Osnovni faktor konkurentske prednosti u uslovima globalizacije predstavlja proces kontinuiranih inovativnih aktivnosti.

Istraživanja su pokazala da primjena inovacija pozitivno utiče na rast preduzeća. Ona pokazuju da su preduzeća koja provode inovacije u svrhu poboljšanja procesa proizvodnje značajno ispred konkurencije, mjereno preko tržišnog udjela, profitabilnosti, rasta preduzeća i neto dobiti. Tržišna usmjerenost preduzeća ima značajan i pozitivan uticaj na inovativnost. Da bi se ostvarili bolji poslovni rezultati, preduzeća bi trebala pojačati usmjerenost na potrebe potrošača i konkurencije. Neophodno je prepoznati potrebe potrošača, odnosno kupaca za inovativnim proizvodom koji će se proizvoditi pomoću novih tehnologija. Izvožno usmjereni preduzeća bi trebalo da osiguraju konkurentniji izlazak na međunarodno tržište. U cilju poboljšanja poslovanja, preduzeća bi trebala više ulagati u edukaciju radnika, jačati inovativnu kulturu, razvijati otvorenost prema promjenama kao i podsticati razmjenu znanja unutar preduzeća.

Iako je inoviranje potrebno za stvaranje konkurentske prednosti preduzeća, to je izuzetno neizvjesna aktivnost, koja zahtijeva velike finansijske i ljudske resurse. Inovacije su način da se osigura dugoročna konkurentska snaga. Treba naglasiti da ne postoji univerzalni recept za konkurentno poslovanje na tržištu, već su presudne konkretne potrebe, iskustva i mogućnosti konkretnog preduzeća ali je svakako neophodna uska povezanost sa sektorom istraživanja i razvoja. Jednom stečenu konkurentsku prednost je teško stalno održavati a još je zahtjevnije pronaći načine za njeno povećanje. Jedan od osnovnih načina za povećanje konkurentske prednosti zasniva se na povećanju produktivnosti kroz investiranje u inovacije, ulaganje u znanje i u nove tehnologije. Pored uticaja na povećanje produktivnosti preduzeća, inovacija ima bitan uticaj i na ostvarivanje konkurentske prednosti. Stepem inovativnosti utiče na sticanje konkurentske prednosti. Zadovoljavanje postojećih tržišnih potreba, anticipiranje budućih i stvaranje novih, postiže se uvođenjem ili modifikovanjem novih proizvoda, procesa ili usluga, koji nastaju

kao rezultat inovacija. Plasiranjem na tržište novih proizvoda/procesa/usluga, koji zadovoljavaju potrebe potrošača ostvaruje se održiva konkurentna prednost.

Inovativnost ima direktan uticaj na povećanje konkurentnosti preduzeća i jačanje izvoza na međunarodno tržište. Osnovi ekonomskog razvoja u vrijeme globalizacije zasnivaju se na uslovima zasnovanim na znanju, novoj tehnologiji, inovacijama i razvijenoj infrastrukturi cjelokupne privrede. Razvoj inovativnosti podrazumijeva strategije zasnovane na znanju, pozitivnom odnosu između vlade i privatnog sektora, poznavanje potrošača, saradnju među preduzećima kao i usmjerenost prema međunarodnom tržištu. Globalizacija naglašava potrebu usmjerenosti na kapacitete preduzeća da stvaraju inovativne i konkurentne proizvode i/ili usluge. Jedna od mjera za povećanje tržišnog udjela preduzeća je razvijanje inovacija čime se postiže bolja tehnološka razvijenost i podiže konkurentnost samog preduzeća.

Posebne konkurentne prednosti više ne obezbjeđuju samo osnovni prirodni izvori jedne države ili efekti ekonomije obima. To sada donosi osvajanje naučnih znanja i ovladavanje novim inovacionim tehnologijama i procesima prije drugih partnera u svjetskoj tehnološkoj utakmici. U skladu sa pomenutim, može se zaključiti da se inovativne aktivnosti u preduzeću mogu definisati kao osnovni faktor konkurentne prednosti.

Pomoćne hipoteze

H1: Transnacionalne korporacije u uslovima globalizacije poslovanja predstavljaju glavne nosioce inovativnih aktivnosti.

Međunarodni transfer tehnologije raste brže od svjetske trgovine i svjetskog proizvoda, a dva kanala tog transfera koji imaju najbrži rast su strane direktne investicije i prodaja tehnologije. Naravno, i jednim i drugim dominiraju transnacionalne korporacije. Međunarodni transfer tehnologije se danas vrši kroz mehanizme transnacionalne korporacije čime one ostvaruju rastući uticaj na ekonomski rast. Implikacije aktivnosti transnacionalnih kompanija za teoriju međunarodne trgovine proizilaze iz činjenice da su transnacionalne korporacije povećale međunarodno kretanje kapitala, ali što je još značajnije povećale su transfer tehnologije i menadžerskog *know-how*. Sa pojavom transnacionalnih korporacija kao ključnih nosilaca međunarodne trgovine, došlo je do modifikacije osnovnih postavki teorije međunarodne trgovine. Sadašnju fazu internacionalizacije poslovanja bitno određuje savremena tehnologija. Međutim, bez obzira na neizvjesnost u vezi dinamike i tempa razvoja, izvjesno je da će transnacionalne

korporacije, kao glavni nosioci tehnologije i investicija, u budućnosti dominirati svjetskim ekonomskim tokovima kao i da će i dalje dobijati na značaju.

Mobilnost faktora proizvodnje obezbjeđuju transnacionalne kompanije, budući da je u njihovoj prirodi da pokreću tokove robe, kapitala, radne snage, znanja, tehnologije, informacija i istraživačko–razvojnih aktivnosti. Pošto su strane direktne investicije, čiji su jedan od glavnih nosilaca transnacionalne kompanije, kao i međunarodna trgovina, oblik međunarodne ekonomske integracije, organizovanjem proizvodnje u međunarodnim razmjerama transnacionalne kompanije ostvaruju efekte slične efektima međunarodne trgovine. U mjeri u kojoj olakšavaju trgovinu robom, uslugama i znanjem, strane direktne investicije uvećavaju klasične prednosti koje donosi međunarodna trgovina: efikasniju specijalizaciju, korišćenje ekonomije obima, inovativne aktivnosti i samim tim rast konkurentnosti preduzeća.

Istraživanje i razvoj predstavlja važan faktor konkurentnosti preduzeća, s obzirom da inovacije predstavljaju osnovnu pretpostavku za razvoj konkurentnosti, a rezultat su istraživačko–razvojnih aktivnosti, čiji su nosioci transnacionalne kompanije. Transnacionalne kompanije odražavaju kontinuitet u razvoju preduzeća, stvarajući pojedine kvalitativno nove elemente u međunarodnim ekonomskim odnosima. Upravo su transnacionalne kompanije afirmisale svjetsku dimenziju kapitalizma i preuzele ulogu na planu usmjeravanja razvoja u svijetu. Transnacionalne kompanije, zajedno sa međunarodnom trgovinom robom i uslugama, promovišu privredni rast, kreiraju zaposlenja, transferišu nove tehnologije i inovacije u poslovanje i podižu životni standard širom svijeta. Stvaranje i razvoj inovacija u transnacionalnim kompanijama potpomognut je različitim modelima inovativnog procesa, kao i transferom različitih vrsta znanja. Prednost transnacionalnih kompanija ogleda se u stvaranju i razvoju inovacija.

H2: Savremene državne intervencije u privredi podstiču preduzeća da usvajaju različite inovativne pristupe u cilju podizanja sopstvene konkurentnosti na tržištu

Informatička revolucija, ekspanzija transnacionalnih kompanija i ubrzana globalizacija tržišta bitno su promijenili sliku ekonomskog i političkog života na lokalnoj i svjetskoj razini. Privrede u sve većoj mjeri prestaju biti nacionalne, postajući organskim dijelom svjetske privrede. Događa se ubrzana erozija ekonomske i političke moći nacionalnih država s premještanjem te moći na transnacionalne kompanije i međunarodne institucije. Povećava se neizvjesnost privrednih procesa, posebno finansijskih tokova, raste jaz

između bogatih i siromašnih slojeva stanovništva, ugroženost ekološke ravnoteže dobija kritične razmjere. Zato se čini da ponovo postaje aktuelna ideja o povećanoj odgovornosti države na nacionalnom i međunarodno nivou zbog zaštite svojih opštih i dugoročnih interesa, ali čuvajući kod toga slobodu i inicijativu pojedinca, autonomiju i preduzetnost privrednih subjekata i autoregulacioni mehanizam tržišta u najvećoj mogućoj mjeri. Uloga države, kao osnovne ekonomske jedinice u međunarodnoj razmjeni, koja pretpostavlja faktorsku mobilnost unutar i nemobilnost između država, mijenja se sistemom transnacionalnih kompanija, gdje postoji mobilnost faktora proizvodnje na međunarodnom nivou, i koji diktira novu strukturu trgovine između i unutar transnacionalnih kompanija. Međunarodna trgovina se sve više odvija između, na neki način, povezanih partnera. Intrafirmske i interfirmske jačaju budući da transnacionalne kompanije odnose konkurencije zamjenjuju odnosima saradnje. Time tržišne funkcije još više gube na značaju, i mijenja se klasična struktura i pravac svjetske trgovine. Na taj način je tradicionalna međunarodna razmjena potisnuta novim oblicima međunarodne razmjene kroz razne vidove stranih direktnih investicija koje diktiraju same transnacionalne kompanije.

Najveći protivnici državnog intervencionizma uglavnom smatraju neophodnim aktivnu državnu politiku na planu podsticanja razvoja nauke, inovacija i tehnologije. Analiza razvoja inovativnih prednosti u različitim institucionalnim okvirima, sugerise kako različite osobine institucionalnih okvira podstiču preduzeća da usvajaju različite pristupe razvoju inovativnih prednosti. Zahvaljujući upravo ovakvoj politici vođenoj od strane savremene države, visoko razvijene privrede su uspjele da ostvare efikasnu ekonomiju tehnoloških promjena.

I danas postoje različita razmišljanja u kojoj mjeri država treba da interveniše u privredi kako bi poboljšala njeno funkcionisanje. Ekonomija kao ključna društvena djelatnost neraskidivo je vezana za državu. Bez normativnog regulisanja ekonomskih odnosa, sudske zaštite, ali i ekonomske politike kao sistema mjera koje djeluju na ekonomske odnose i procese u cilju njihove optimalizacije, ekonomija jedne države ne bi mogla funkcionisati. Pretjerano miješanje države dovelo bi do ukidanja osnovnih ekonomskih zakonitosti, budući da ekonomija kao uslov svog opstanka zahtijeva autonomnost, dok se potpunom neutralnošću od same države prema privredi dobija sistem pun anomalija. Stoga, uloga države u nacionalnoj privredi mora biti dobro osmišljena, umjerena i

usmjerena isključivo ka otklanjanju nedostataka i podsticanju, a nikako ka eliminisanju, ekonomskih zakonitosti.

Dokazivanjem ove hipoteze je ustavnovljeno da iako kroz planske aktivnosti u okviru Bosne i Hercegovine postoji institucionalna podrška razvoja inovativnih aktivnosti u preduzećima, ona je u praksi gotovo izostavljena. Na osnovu navedenog može se zaključiti da se u Bosni i Hercegovini, mora dodatno raditi na povezivanju planskih aktivnosti sa praktičnim djelovanjem institucija na razvoju istraživačko–razvojnih aktivnosti, koje su trenutno izostavljene ili se ne sprovode u dovoljnoj mjeri.

H3: Velika preduzeća u Bosni i Hercegovini su sklonija uvođenju inovacije od malih i srednjih preduzeća

Velika preduzeća u Bosni i Hercegovini više uvode inovacije od malih i srednjih preduzeća, što je posljedica činjenice da su izvori finansiranja značajna prepreka preduzećima u preduzimanju inovacionih aktivnosti. Istraživanja sprovedena u različitim državama u tranziciji dolazila su do sličnih zaključaka. Većina istraživanja inovacija organizacije analizirala je determinante organizacionih sklonosti ka inoviranju. Uglavnom velika preduzeća posjeduju istraživačke centre i koriste informacione tehnologije u svom poslovanju, dok mala i srednja preduzeća, zbog finansijskih nedostataka, ne primjenjuju nove tehnologije u dovoljnoj mjeri u svom poslovanju.

Uočeno je da postoji jaka veza između prihoda i broja angažovanih radnika na projektima istraživanja. Analizirajući dostupne podatke, nameće se zaključak da je nivo inovativne aktivnosti domaćih preduzeća nezadovoljavajući, budući da samo 35,64% preduzeća sprovodi inovativne aktivnosti što se direktno odražava na nizak nivo njihove konkurentnosti. Prema dobijenim podacima, možemo primjetiti da se inovativna aktivnost preduzeća povećava kako se povećava veličina preduzeća, tako da se 59,43% inovativno aktivnih preduzeća nalazi u posmatranom broju velikih preduzeća (250 i više zaposlenih), zatim 46,58% u posmatranom broju srednjih preduzeća (50–249 zaposlenih), dok je 31,53% inovativnih preduzeća iz grupe malih preduzeća (10–49 zaposlenih). Iz rezultata istraživanja možemo zaključiti da su velika preduzeća mnogo više uključena u inovativne procese nego što su to mala i srednja preduzeća.

Velika preduzeća na taj način žele dodatno da učvrste svoj položaj na tržištu i sačuvaju stečene komparativne prednosti. Ulaganje u inovacione aktivnosti je jedan od najvažnijih pokazatelja inovacionog kapaciteta preduzeća. Ukoliko preduzeće ranije shvati

neophodnost ovih izdataka, šanse za uspjeh su mu veće. U periodu 2016. – 2018. godine, 21,8% preduzeća u Bosni i Hercegovini je uvelo inovaciju proizvoda. Inovacija poslovnog procesa je novi ili poboljšani poslovni proces koji je uveden na jednu ili više poslovnih funkcija koji se značajno razlikuju od prethodnih poslovnih funkcija i koji je implementiran u preduzeću. U periodu 2016.–2018. godine, 17,5% anketiranih preduzeća je uvelo inovaciju poslovnog procesa.

Velika preduzeća u mnogo većem procentu (33,3%) imala istovremeno inovacije kako proizvoda tako i poslovnog procesa u odnosu na mala (15,4%) i srednja (26%) preduzeća. Ono što zabrinjava je činjenica da je samo 18,2% od ukupnog broja anketiranih preduzeća imala inovaciju proizvoda i istovremeno inovaciju poslovnog procesa u posmatranom periodu.

Rezultat inovacija razlikuje se zavisno o veličini preduzeća. Po svojoj prirodi, veća preduzeća češće koriste inovacije za povećanje proizvodnje i fleksibilnosti nego manja preduzeća.¹⁷⁹

Značaj i doprinos doktorske disertacije

Praktični značaj i doprinos disertacije neposredno rezultiraju iz empirijskog istraživanja, uslova, načina i dometa korišćenja podataka dobijenih na osnovu istraživanja inovacionih aktivnosti u preduzećima u Bosni i Hercegovini u periodu 2016.–2018. godine. Poseban značaj istraživanja doktorske disertacije je činjenica da je riječ o naučnom i praktičnom važnom području kome u Bosni i Hercegovini nije do sada bila posvećena dovoljna pažnja. Prezentirana istraživanja i utvrđeni istraživački rezultati su u funkciji podrške menadžerima inovativnih preduzeća sa ciljem unapređenja samog procesa u upravljanja u savremenim uslovima poslovanja.

Bitni naučni rezultati doktorske disertacije su verifikovani kako kroz teorijsku analizu tako i kroz rezultate empirijskog istraživanja inovacionih aktivnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini u periodu 2016.–2018. godine, sprovedenog od strane Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine i ukazuju da se formiranjem sveobuhvatne metodologije za ocjenu inovacionog kapaciteta preduzeća može, naučno, praktično i korisno podržati proces kreativnog upravljanja u domaćim preduzećima.

¹⁷⁹ Baldwin, J. R. i Hanel, P. (2015): *Innovation and Knowledge Creation in an Open Economy Canadian Industry and International Implications*, Cambridge University Press, (eBook), ISBN: 9780511510847., str. 136.

Utvrđeni načini istraživanja imaju i relevantnu teoretsku i praktičnu primjenljivost. Sprovedena istraživanja u disertaciji i utvrđeni rezultati značajno doprinose daljem teorijskom metodološkom razvoju oblasti menadžmenta inovacija i pružanju kreativne podrške menadžerima i donosiocima odluka kako da unaprijede proces upravljanja u savremenim uslovima poslovanja.

Lista tabela i grafikona:

- Tabela 1. Deset najvećih svjetskih kompanija po tržišnoj kapitalizaciji na dan 31. 03. 2021. god.
- Tabela 2. Deset najboljih država prema inovativnosti
- Tabela 3. Svjetska ljestvica industrijske konkurentnosti za 2018. godinu
- Tabela 4. Pregled industrijske konkurentnosti po državama okruženja (CIP Competitivnes Industrial Performance Index)
- Tabela 5. Deset oblasti uključenih u rangiranje uslova poslovanja i indikator regulacije tržišta rada
- Tabela 6. Rang lista država u skladu sa globalnim indeksom konkurentnosti
- Tabela 7. Pozicija i ocjena indeksa globalne konkurentnosti Bosne i Hercegovine u dvanaestom stubu
- Tabela 8. Promjena ocjene indeksa konkurentnosti Bosne i Hercegovine 2018.–2019. godine koji definiše sposobnost inovacija
- Tabela 9. Pozicija Bosne i Hercegovine i država okruženja prema globalnom indeksu konkurentnosti za period 2001. – 2019. god.
- Tabela 10. Pozicija Bosne i Hercegovine i država okruženja prema stubovima konkurentnosti za 2019. god.
- Tabela 11. Preduzeća prema inovativnosti i veličini u periodu 2016–2018. godine
- Tabela 12. Preduzeća prema vrsti inovativnih aktivnosti i veličini preduzeća u Bosni i Hercegovini u periodu 2016.–2018. godine
- Tabela 13. Preduzeća prema inovativnosti i području djelatnosti u periodu 2016–2018. god.
- Tabela 14. Strategije koje su preduzeća označila veoma značajnim za poslovanja u periodu 2016. – 2018. godine
- Tabela 15. Preduzeća koja su u periodu 2016. – 2018. godine kupila mašine, opremu ili softver prema tehnologijama koje koriste u poslovanju
- Tabela 16. SWOT analiza konkurentne pozicije privrede Bosne i Hercegovine

- Grafikon 1. Parametri tržišta rada prema stepenu obrazovanja u Bosni i Hercegovini u 2019. godini – Struktura ukupne radne snage prema završenoj školskoj spremi
- Grafikon 2. Parametri tržišta rada prema stepenu obrazovanja u Bosni i Hercegovini u 2019. godini – Stopa zaposlenosti po stepenu obrazovanja
- Grafikon 3. Parametri tržišta rada prema stepenu obrazovanja u Bosni i Hercegovini u 2019. godini – Stopa nezaposlenosti po stepenu obrazovanja
- Grafikon 4. Pozicija Bosne i Hercegovine po oblastima Doing Business 2020 izvještaja
- Grafikon 5. Rang Bosne i Hercegovine u poređenju sa nekim državama EU i okruženja
- Grafikon 6. Pozicija Bosne i Hercegovine u rangu pojedinih područja uslova poslovanja 2020. godine u odnosu na 2019. godinu
- Grafikon 7. Indeks ekonomskih sloboda 2020, poređenje Bosne i Hercegovine sa državama iz okruženja
- Grafikon 8. Ekonomske slobode širom svijeta 2020, usporedba Bosne i Hercegovine sa državama iz okruženja
- Grafikon 9. Inovativna aktivnost malih preduzeća
- Grafikon 10. Inovativna aktivnost srednjih preduzeća
- Grafikon 11. Inovativna aktivnost velikih preduzeća
- Grafikon 12. Preduzeća rangirana prema vrsti inovativnosti i veličini
- Grafikon 13. Broj patentnih prijavi u nacionalnom postupku 2010.–2019. godina
- Grafikon 14. Izdaci za istraživanje i razvoj kao udio u BDP-u BiH (%)
- Grafikon 15. Broj priznatih patenata u nacionalnom postupku 2010.–2019. godina

Literatura

1. Aghion, P., Durlauf, S., (2009): From Growth Theory to Policy Design, The International bank for Reconstruction and Development, The World Bank On Behalf of the Commission on Growth and Development
2. Aghion, P., Boustan, L., Hoxby, C. and Vandebussche, J., (2009): The Causal Impact of Education on Economic Growth: Evidence from U.S. In D. Romer and J. Wolfers, (eds.), Brookings Papers on Economic Activity
3. Aleksić, A., (2006): Uloga i značaj liderstva u uslovima globalnog poslovanja, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Sociologija, Vol. XLIX (2007), N° 2, Pregledni naučni članak, UDK: 005:316.722
4. Amar, A., Juneja, J., (2008): A descriptive model of innovation and creativity in organizations: a synthesis of research and practice, Knowledge Management Research & Practice, Vol. 6
5. Ambler, T., (1999): Innovation metrics, London Business School, Centre for Marketing, Working Paper No. 98–903, March
6. Ambler, T., (2000); Marketing and the Bottom Line – The New Metrics of Corporate Wealth, London, Pearson education, str. 143.
7. Ansoff, I., (1984): Implanting Strategic Management, Prentice–Hall International, Englewood Cliffs, New York.
8. Ansoff, I. and McDonnell, E., (1990): Impanting Strategic Management, Prentice Hall
9. Back, A., Enkel, E., Krogh, V. G., (2007): Knowledge Networks for Business Growth, Springer Berlin, Heidelberg
10. Barać, N., Milovanović, G., (2002): Strategijske alijanse kao generator privatizacije i restrukturiranja, Ekonomske teme, br. 1–2, 2002
11. Becerra, M., (2009): Theory of the Firm for Strategic Management: Economics Value Analysis, Cambridge University Press, New York
12. Beije, P., (1998): Technological Change in the Modern Economy, Edward Elgar, London

13. Bejatović M., Bejatović G., (2010): Pravo – teorija i praksa, Broj 7–8, UDK: 338.2
BIBLID: 0352–3713(2010);(7–8):
14. Bernard, S., (1999): Ambiguity and the Process of Knowledge Transfer in Strategic Alliances, *Strategic Management Journal*, Vol. 20, No. 2
15. Bernstein, D., (1986): *Company image and reality*, Eastbourne, UK, Holt, Rinehart and Winson
16. Blackwell, B. and Eilon, S., (1999): *The Global Challenge of Innovation*, Butterworth
17. Bomol, V., (2006): *Inovativna mašinerija slobodnog tržišta*, Cid, Podgorica
18. Bordo, D. Michael; Eichengreen, Barry and Irwin, A. Douglas (2000): Is Globalisation Today Really Different from Globalisation a Hundred Years Ago?, in: *Globalisation and International Trade Liberalisation–Continuity and Change*, Ed. by Martin Richardson, Edward Elgar,
19. Boutellier, R., Gassmann, O., Zedtwitz, K., (2008): *Managing Global Innovation – Uncovering the Secrets of Future Competitiveness*, Springer – Verlag Berlin, Heidelberg
20. Bowonder, B., Dambal, A., Kumar, S., Shirodkar, A., (2010): *Innovation Strategies For Creating Competitive Advantage*, Research Technology Management, Industrial Research Institute, Inc., May–June
21. Brayan, L., Oppenheim, J., Rall, W., (1999): *Race for the World*, MA: Harvard Business School Press, Boston
22. Butterfoss, D.F., (2007): *Coalitions and Partnerships in Community*, Health John Wiley & Sons Inc., Francisco
23. Cappellin, R., Wink, R., Elgar, E., (2009): *International Knowledge and Innovation Networks: Knowledge Creation and Innovation in Medium–technology Clusters*, MPG Books Group, UK
24. Castellani, D., Zanfei, A., (2006): *Multinational Firms, Innovation and Productivity*, Edward Elgar Publishing, Inc., Massachusetts, USA
25. Clark, G., Tracey, P., (2004): *Global Competitiveness and Innovation–An AgentCentred Perspective*, Palgrave Macmillan, New York

26. Coe, D., Helpman, E., (1995): International R&D Spillovers, *European Economic Review*, 39.
27. Collins, J., Smith, D., (1999): Innovation metrics: a framework to accelerate growth, *Prism*, 1st Quarter
28. Croslin, D., (2010): *Innovate the Future a Radical New Approach to IT Innovation*, Pearson Education, Inc., Massachusetts
29. Cvetanović, S., (1996): Tehnološke promjene, umreženi resursi i strateški menadžment, *Strateški menadžment* br.3., Ekonomski fakultet, Subotica
30. Cvetanović, S., Ribac, S., (2004): Strateški alijanse i inovaciona sposobnost preduzeća, *Ekonomске teme*, Ekonomski fakultet u Nišu, br. 3.
31. Douglas, S., i Craig, C., (1995): *Global Marketing Strategy*, Privredni pregled, Beograd
32. Davenport, T.H., Leibold, M., Voelpel, S., (2006): *Strategic Management in the Innovation Economy: Strategy Approaches and Tools for Dynamic Innovation Capabilities*, Kommunikations Agentur GmbH, GWA, Erlangen
33. Direkcija za ekonomsko planiranje BiH. (2020).: Informacija o konkurentnosti ekonomije u Bosni i Hercegovini
34. Dodgson, M., Gann, D., Salter, A., (2008): *The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice*, Oxford University Press Inc., New York
35. Dollar, David and Kraay, Aart (2001): Trade, Growth, and Poverty, *Finance and Development*, IMF, September
36. Drakulić, D., (2002): Internacionalizacija kapitala – geopolitika plus ekonomska efikasnost, *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici* br.8, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, Subotica
37. Drucker, P. F., (1999): *Management Challenges for the 21st Century*, Harper Business, London
38. Drucker, P., (1991): *Inovacije i preduzetništvo (praksa i principi)*, Privredni pregled, Beograd
39. Đorđević, Lj. I., (1997): *Globalizacija savremenih ekonomskih tokova*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet Beograd

40. Đuričin, D., Janošević, S., (2005): Menadžment i strategija, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
41. Đuričin, D., Janošević, S., Kaličanin, Đ., (2009): Menadžment i strategija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu
42. Đurić, D., Simić, J., (2011): Osnovni faktori konkurentske prednosti globalnih organizacija, Škola biznisa, br. 1
43. Eaton, J., Kortum, S., (1996): Trade in Ideas: Patenting and productivity in the OECD, *Journal of International Economics*, 40.
44. Elias, V., J., (1992): Sources of Growth: A Study of Seven Latin American Economies, ICS Press
45. Ferrantino, M., (1993): The effect of Intellectual Property Rights on International Trade and Investment, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129.
46. Freeman, C., (1982): The Economics of Industrial Innovation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts
47. Freeman, C., Louca, F., (2001): As Time Goes By, Oxford University Press.
48. Friedman, T. L., (2000): The Lexus and The Olive Tree, Anchor Book, Dobleday
49. Gachino, G., (2010): Technological spillovers from multinational presence: towards a conceptual framework, *Progress in Development Studies*, 10 (3)
50. Gibbs, R., Humphries, A., (2009): Strategic Alliances & Marketing Partnerships: Gaining competitive advantage through collaboration and partnering, Kogan Page Limited, Great Britain
51. Glass, A., Kamal, S., (1995): Intellectual Property Rights, Foreign Direct Investment and Innovation, Ohio State University, manuscript.
52. Gligović, D., Vukasović, D., Mrkajić, Ateljević A.: (2020): Inovacije i konkurentska prednost u uslovima globalizacije, *Novi Ekonomist*. Vol 14 (2), Godina XIV, broj 28, jul – decembar 2020
53. Gobeli, D., Rudelius, H., (1987): Managing Innovation: lessons from Cardiac-Pacing Industry, u *Generating Technological Innovation*, Oxford University Press, New York, Oxford.

54. Goffe, R. and Jones, G., (2000): Why should be led by you?, Harvard Business Review, Sept.–Oct.
55. Goldhar, J., (1976): Information Flows, Management Styles, and Technological Innovation, Transaction of Engineering Management, Vol. No.1
56. Gonzalez, G.S., Herrera, L., (2010): The influence of R&D cooperation on innovatory effort, Innovation: Management, Vol. 12
57. Gurten, D., (1998): Knowledge, Creativity and Innovation, Journal of Knowledge Management, No. 2
58. Hamel, G. and Prahalad, C. K., (1994): Competing for the Future, MA: Harvard Business School Press, Boston
59. Hamel, G., (1997): Turning your business upside down, Fortune, June
60. Heinemann, T., (1991): Management, Houghton Mifflin Company, Boston
61. Helpman, E., (1993): Innovation, Imitation, and Intellectual Property Rights, Econometrica, 61.
62. Heokman, B., (1997): Focal Points and Multilateral Negotiations on the Contestability of Markets, in K. E. Maskus, P. Hooper, E. E. Leamer, and J. D. Richardson, Quiet Pioneering: Robert M. Stern and his International Economic Legacy, Ann Arbor, University of Michigan Press.
63. Hill, L.C., Jones, G.R., (2009): Essentials of Strategic Management, South–Western, USA
64. Hitt, A.M., Ireland, R.D., Camp, S.M., Hoskisson, R. E., (2004): Strategic Management, Competitiveness and Globalization, South–Western College Publishing, Ohio.
65. Hitt, M. A., (2002): Strategic Entrepreneurship – Creating a New Mindset, Blackwell Publishing, Ohio
66. Horstmann, I., Markusen, J., (1987): Licensing Versus Direct Investment: The Model fo Internalization by the Multinational Enterprise, Canadian Journal of Economics, 20.
67. Hunger, J.D., Wheelen, L.S., (2011): Essentials of Strategic Management, Prentice Hall, New Jersey

68. Hymer, S., (1990): *Multinational Corporations*, Aldershot: Edward Elgar
69. Ignjatijević, S., (2013): Ekonomska analiza značaja stranih direktnih investicija pregledni rad: UDK: 339.727.22 (4–664) 338.1 (497.11)
70. Inkpen, A., (2008): Managing Knowledge Transfer in International Alliances, *Thunderbird International Business Review*, Vol. 50, No. 2
71. Ireland, R. D., Hitt, M. A., Sirmno, D. G., (2003): A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions, *Journal of Management*, Vol. 29, No. 6
72. Jackson, S.E., Hitt, A.M., Denisi S.A., (2003): *Managing Knowledge for Sustained Competitive Advantage–Designing Strategies for Effective Human Resource Management*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey
73. Jakšić, M., Praščević, A., (2011): *Istorija ekonomije*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
74. Jakšić, M.L., (2004): *Upravljanje tehnološkim inovacijama*, Čigoja štampa, Beograd
75. James, Harold (1999): Is Liberalization Reversible?, *Finance and Development*, IMF, December
76. Jančetović, M., Miladinović, V., Kasagić, I., (2006): *Menadžment inovacija*, Beogradska poslovna škola, Beograd
77. Jennex, M., (2008): *Knowledge Management: Concepts, Methodologies, Tools and Applications*, Information Science reference, Hershey, New York
78. Jenny, R. K., (2009): *Foreign Investment and Domestic Development: Multinationals and the State*, Lynne Rienner Publishers, Inc., USA
79. Johnston, R.E., Bate, J.D., (2003): *The Power of Strategy Innovation: A New Way of Linking Creativity and Strategic Planning to Discover Great Business Opportunities*, American Management Association, New York
80. Jovičić, J., Petković S.: (2015): *Inovacije kao čimbenik konkurentnosti privrede s osvrtom na Bosnu i Hercegovinu*, Sveučilište u Travniku
81. Kapetanović, D. K., (1999): *Uloga transnacionalnih korporacija u međunarodnoj trgovini*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet Beograd

82. Kirton, M. J., (1980): *The Way people approach problems*, Plalled Innovation, 3
83. Kojić, J., Levi–Jakšić, M., Marinković, S., Petković, J., (2010): *Istraživanje i razvoj kao indikator performansi tehnološkog razvoja*, VII Skup privrednika i naučnika, Fakultet organizacionih nauka u Beogradu
84. Kuglin, F., Hook, J., (2002): *Building, Leading, and Managing Strategic Alliances: How to Work Effectively and Profitably with Partner Companies*, Cap Gemini Ernst & Young, USA
85. Kutlača, Đ., Semenčenko, D., (2005): *Koncept nacionalnog inovacionog sistema*, Institut Mihajlo Pupin Beograd
86. Lai Edwin, (1998): *International Intellectual Property Rights Protection and the rate of Product Innovation*, *Journal of Development Economics*, 55.
87. Lall S., (2000): *FDI and Development: Policy and Research Issues in the Emerging Context*, Working Paper Number 43
88. Lasserre, P., (2003): *Global Strategic Management*, Palgrave Macmillan, New York
89. Lawson, B., Samson, D., (2001): *Developing Innovation Capability in Organisations: A dynamic capabilities approach*, *International Journal of Innovation Management*, Vol 5, No3
90. Lee Jeong Yeon, Mansfield Edwin, (1996): *Intellectual Property Protection and United States Foreign Direct Investment*, *Review of Economics and Statistics*, 78.
91. Levi–Jakšić, M., (1995): *Upravljanje inovacijama*, FON, Beograd
92. Levi–Jakšić, M., (2001): *Strateški menadžment tehnologije*, FON, Beograd
93. Lilienthal, D., (1960): *The multinational corporation: a review of some problems and opportunities for business management in a period of world–wide economic change*, Development and Resources Corp., New York
94. Link, N. A., Siegel, S. D., (2007): *Innovation, Entrepreneurship, and Tehnological Change*, Oxford University Press Inc., New York
95. Lord, M.D., Bethizy, J.D., Wager, D.J., (2005): *Innovation that Fits: Moving Beyond the Fads to Choose the Right Innovation Strategy for Your Business*, Prentice Hall Upper Saddle River, New Jersey

96. Loveridge, M., (1990): *The Strategic Management of Technological Innovation*, Wiley
97. Low, Patrick; Olarreaga, Marcelo and Suarez, Javier (1998): *Does Globalization Cause a Higher Concentration of International Trade and Investment Flows?*, WTO, Staff Working Paper ERAD-98-08, August
98. Ljutić, B. I., (2013): *Pravna kontrola transnacionalnih kompanija*, Pravni fakultet Univerziteta u Nišu
99. Maddison, A., (1991): *Business Cycles, Long waves and Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press, (Abbreviated version of chapter 4 of A. Maddison, *Dynamic Forces in Capitalist Development*)
100. Madeley, John (2000): *How Clare Short fails the poor*, *New Statesman*, vol. 13, issue 606, London, May 22
101. Maidique, M. A., (1987): *Entrepreneurs Champions and Technological Innovation*, in *Generating Technological Innovation*, Oxford University Press, New York / Oxford
102. Maksimović, Lj., (2006): *Definisanje politike prema ulaznim tokovima stranih direktnih investicija*, *Ekonomске teme* br.4, Ekonomski fakultet, Niš
103. Mani, S., Romijn, H., (2004): *Innovation, learning, and technological dynamism of developing countries*, United Nations University Press, New York
104. Mansfield, E., (1994): *Intellectual Property Protection, Foreign Direct Investment, and Technology Transfer*, International Finance Corporation, Discussion Paper 19.
105. Mansfield, E., (1995): *Intellectual Property Protection, Foreign Direct Investment, and Technology Transfer: Germany, Japan and United States*, International Finance Corporation, Discussion Paper 27.
106. Markides, C., (1999): *All the Right Moves*, Boston, Harvard Business School Press
107. Maskus, K., (1998): *The International Regulation of Intellectual Property*, *Weltwirtschaftliches Archiv*.
108. Maskus, K., Eby-Konan, D., (1994): *Trade Related Intellectual Property Rights: Issues and Exploratory Results*, in Alan V. Deardorff and Robert M. Stern (eds),

- Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System, Ann Arbor: University of Michigan Press.
109. Maskus, K., E., Penubarti, M., (1995): How Trade Related are Intellectual Property Rights?, *Journal of International Economics*, 39.
 110. Mc Intyre, S., (1982): Obstacles to Corporate Innovation, *Business Horizons*, Vol.25., No.1.
 111. Mendelewitz, I. A., (2000): It's a Small World After All: The Global Economy in the Networked Age, in: *Globalisation and International Trade Liberalisation–Continuity and Change*, Ed. by Martin Richardson, Edward Elgar
 112. Mervar, A., (1999): Pregled modela i metoda istraživanja ekonomskog rasta, *Privredna kretanja i ekonomska politika*, Vol.9 No.73.
 113. Merver, A., (2003): Esej o novijim doprinosima teoriji ekonomskog rasta, *Ekonomski pregled*, 54 (3–4)
 114. Mesarić, M., (2001): Uloga države u tržišnom gospodarstvu s osvrtom na aktualno stanje u Hrvatskoj, *Ekonomski pregled*, 52 (9–10), UDK 338.98 (497.5)
 115. Metz, R., (2010): Do Kondratieff waves exist? How time series techniques can help to solve the problem?, *Cliometrica* 5
 116. Milisavljević, M., (2002): *Savremeni strategijski menadžment*, Institut Ekonomskih nauka, Beograd
 117. Milisavljević, M., Senić, R. Janošević, S., (1993): *Inovacije i tehnološka strategija preduzeća*, Ekonomski fakultet, Beograd
 118. Morone, P., Taylor, R., (2010): *Knowledge Diffusion and Innovation – Modelling Complex Entrepreneurial Behaviours*, Edward Elgar Publishing Limited, UK
 119. Mosurović Ružičić, M., (2015): *Metodologija za ocenu inovacionog kapaciteta preduzeća*, Fakultet za menadžment, Beograd.
 120. Nadler, A. D., (1998): *Champions of Change*, The Jossey–Bass Publishers, San Francisco
 121. Nermien, A., (2003): *Comprehensive Intellectual Capital Management*, John Wiley, New York
 122. Noori, H., (1990): *Managing the Dynamics of New Technology*, Prentice Hall

123. Ohley, J., Sampson, R., (2004): The Scope and Governance of International R&D Alliances, *Strategic Management Journal*, Vol. 25
124. Palloix, Ch., (1977): *Svjetska kapitalistička privreda i multinacionalne kompanije*, Stvarnost, Zagreb
125. Parente, S., (2001): The Failure of Endogenous Growth, *Knowledge, Technology & Policy*, Volume 13, Issue 4
126. Pasher, E., Ronen, T., (2011): *The Complete Guide to Knowledge Management – A Strategic Plan to Leverage Your Company’s Intellectual Capital*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey
127. Peters, T., (1987): *A Word turned upside down*, *Academy of Management Executive*, No. 1., London
128. Pitterson, F., (2000): *Innovation Potencial Indicator*, Oxford Psychologists Press
129. Porter, M., (1984): *Competitive Advantage*, The Free Press, New York
130. Porter, M., (1992): *Competitive Advantage of Nations*, MacMillan Press, London
131. Prekajac, Z. V., (2002); *Proces globalizacije i liberalizacija međunarodne razmene – uzrok ili posledica* *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici* br.7, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, Subotica
132. Ranft, A., Marsh, S., (2008): *Accessing Knowledge through Acquisitions and Alliances: An Empirical Examination of New Market Entry*, *Journal of Managerial Issues*, Vol. XX, No. 1
133. Roberts, E., Fusfeld, B., (1987): *Staffing the Innovative Technology – Based Organization*, u *Generating Technological Innovation*, Oxford University Press, New York / Oxford
134. Rockett Katharine, (1990): *The Quality of Licensed Technology*, *International Journal of Industrial Economics* 8.
135. Rossener, J., (1988): *Government Innovation Policy*, MacMillan, London
136. Rugman, M. A., (2001): *The World Trade Organization and the International Political Economy*, in: *The World Trade Organization in the New Global Economy*, Ed. By Alan M, Rugman and Gavin Boyd, Edward Elgar

137. Sagić, Z., (2016): Inovacije i preduzetništvo, Visoka poslovno–tehnička škola strukovnih studija, Užice
138. Sagić, Z., (2005): Upravljanje inovacijama kao strategijski faktor razvoja preduzeća, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica
139. Samuelson, A.P., Nordhaus, W.D., (1998): Economics 16th Edition, Boston, McGraw Hill
140. Saren, M., (1992): Determinants, Processes and Strategies of Technological Innovation: Towards an Interactive Paradigm, u The strategic Management of Technological Innovation, John Wiley & Sons, Chichester
141. Sauren, M., (1984): A Classification and Review of Models of the Intra–Firm Innovation Process, R&D Management, Vol. 14, No. 1
142. Schilling, M.A., (2006): Strategic Management of Technological Innovation, 2nd Edition, McGraw Hill
143. Schlegelmilch, B. B., Diamantopoulos, A., Kreuz, P., (2003): Strategic Innovation: the Construct, its Drivers and its Strategic Outcomes, Journal of Strategic Marketing, Vol. 11
144. Schmidt–Tiedemann, (1982): A New Model of the Innovation Process, Research Management, Vol. 25, No. 2, march
145. Schrage, M., (2000): Serious Play – How the World’s Best Companies Simulate to Innovate, Boston, MA, Harvard Business School Press
146. Schumpeter, J.A., (1982): Kapitalizam, socijalizam, demokratija, Globus, Zagreb
147. Sherwood, R., (1990): Intellectual Property and Economic Development, Boulder CO, Westview Press.
148. Smith, H. L., (2000): Technology Transfer and Industrial Change in Europe, MacMillan Press, London
149. Smith, P. J., (1998): Are Weak Patent Rights a Barrier to US Exports, Journal of International Economics, 48.
150. Soldić–Aleksić, J., Krasevac, B., (2009): Kvantitativne tehnike u istraživanju tržišta, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu

151. Solimano, A., (2001): Can Reforming Global Institutions Help Developing Countries Share More in the Benefits from Globalization?, The World Bank, Policy Research Working Paper No. 2518, January
152. Stašić, B., (1999): Inovacije u tehnologiji, Fakultet organizacionih nauka, Beograd
153. Stefanović, S., (2010): Strateška partnerstva u uslovima globalizacije poslovanja, Ekonomski fakultet, Niš.
154. Stephen, S., (2007): Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Oxford University Press, UK
155. Sterman, J., (1986): The economic long wave: theory and evidence, Working paper, MIT WP-1
156. Stojanović Trivanović, M., Travar M., Grahovac D., (2015): Inovacije i njihov značaj za konkurentsku poziciju BH proizvođača u uslovima globalnog tržišta, Svarog, NUBL Banja Luka
157. Stošić, B., (1997): Inovacije u tehnologiji, Fakultet organizacionih nauka, Beograd
158. Streeten, Paul (2001): Integration, Interdependence, and Globalization, Finance and Development, IMF, June
159. Sunami, A., (2007): The Importance of the Strategic Management of Technology and Innovation to APO Member Countries in the Current Asian Context and the Future, Report of the APO Top Management Forum on Strategic Management of Technology and Innovation Asian Productivity Organization, Japan
160. Šuković, D., (2001): Globalizacija i siromaštvo, u: Globalizacija i tranzicija, Institut društvenih nauka–Centar za ekonomska istraživanja, Beograd, maj
161. Teece, D., J., (1986): The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer, Cambridge: Ballinger.
162. Tidd, J., Bessant, J., Pavitt, K., (2005): Managing Innovation Integrating Technological, Market and Organizational Change, John Wiley & Sons Ltd, England
163. Trefler, D., (1995): The Case of the Missing Trade and other Mysteries, American Economic Review, 85.

164. Trott, P., (2005): *Innovation Management and New Product Development*, Pearson Education Limited, Essex
165. Uljin, J., O'Hair, D., Weggeman, M., Ledow, G., Thomas, H., (2000): Innovation, corporate strategy and cultural context, *Journal of Business Communication*, No. 37
166. Vishwasrao, S., (1994): International Intellectual Property Rights and the Mode of Technology Transfer, *Journal of Development Economics*, 44.
167. Von Stamm, B., (2003): *Innovation wave – Meeting the Corporate Challenge*, John Wiley & Sons Ltd., Chichester
168. Von Tunzelmann, N., G., (1995), *Technology and Industrial Progress*, Edward Elgar Publishing Limited, England.
169. Welborn, R., Kasten, V., Ballmer, S., (2003): *The Jericho Principle How Companies Use Strategic Collaboration to Find New Sources of Value*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey
170. Wells, L., (1986): *Investments Incentives: An unnecessary Debate*, CTC Reporter, New York, United Nations.
171. Wells, L., (1999): *Attracting Foreign Investment: Incentives, Institutions and Infrastructure*, Washington: Foreign Investment Advisory Service.
172. Whitley, R., (2000): *The Institutionals Structuring of Innovation Strategies: Business Systems, Firm Types and Patterns of Technical Change in Different Market Economies*, Business School, University of Manchester, UK
173. Wolf, Martin (2001): Will the nation–state survive globalization, *Foreign Affaire*, Volume 80, Number 1, January/February
174. Yang, G., Maskus, K., (2001): Intellectual Property Rights, Licensing and Innovation, in an Endogenous Product Cycle Model, *Journal of Development Economics*, 53.
175. Kolaković, M., (2007): *Strateško poduzetništvo, Računovodstvo, revizija i finansije*, br. 10.

176. Kuglin, F., Hook, J., (2002): Building, Leading, and Managing Strategic Alliances: How to Work Effectively and Profitably with Partner Companies, Cap Gemini Ernst & Young, USA

Internet stranice

1. <https://www.danas.rs/svet/bregu-rcczapadni-balkan-ulaze-manje-od-jedanodsto-bdp-a-za-inovacije-i-istrazivanja/> (pristup internetu 02.03.2020)
2. <https://www.researchgate.net/publication/334561423> Inovativnost_kao_kljucni_faktor_konkurentnosti_drustva (pristup internetu 20.02.2020.)
3. <https://www.wipo.int/portal/en/index.html> (pristup internetu 16.03.2020)
4. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (pristup internetu 16.03.2020)
5. <http://www.dep.gov.ba/analizeiprojekcije/Konkurentnost/Archive.aspx>
6. <https://stat.unido.org/database/CIP%202020> (pristup internetu 18.06.2021)
7. <http://ec.europa.eu/enterprise/index-en.htm> (pristup internetu 15.05.2021)
8. http://www.eif.org/EIF_for/sme_finance/index.htm (pristup internetu 15.05.2021)
9. http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc1261_en.htm (pristup internetu 15.07.2021)
10. http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm (pristup internetu 10.04.2021)
11. <http://ec.europa.eu/research/mariecurieactions/> (pristup internetu 12.04.2021)
12. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2201>(pristup internetu 11.07.2021)
13. <http://www.nbia.org> (pristup internetu 15.06.2021)
14. <http://www.icbl.ba> (pristup internetu 10.06.2021)
15. <http://www.oecd.org> (pristup internetu 21.04.2021)
16. <http://www.investmentcompcat.org> (pristup internetu 12.02.2021)
17. <http://www.doingbusiness.org> (pristup internetu 15.08.2021)