

TEHNOLOGIJA I KONKURENCIJA KAO IZAZOVI RAZVOJA

Tehnologija podstiče output i stvara novu tražnju. Uvođenje nove tehnologije obično donosi sa sobom porast investicija što stvara više radnih mesta u preduzećima koja proizvode kapitalna dobra. Konkurentnost se javlja kao funkcija kvaliteta outputa. Sa druge strane tehnologija umanjuje troškove uvećavanjem efikasnosti u odnosu na output što dovodi do jedne od sledećih triju stvari: cene proizvoda i usluga o kojima se radi padaju; nadnice u industriji koje primenjuju nove tehnologije rastu; profiti rastu. Ove tri stvari, slobodno možemo reći rezultat su konkurentnosti u izrazu tehnologije.

Kao važne karakteristike jedne tehnologije pokazuju se: povećanje produktivnosti, poboljšanje kvaliteta, smanjenje troškova, fleksibilnost, pouzdanost, sigurnost itd. To su u stvari i osnovne pretpostavke za konkurentnost. Donošenjem odluke o novoj tehnologiji mi u suštini procenjujemo opšte karakteristike svake pojedinačne tehnologije kako bi se obezbedila tehnička i ekonomska opravdanost njene primene.

NOVA EKONOMSKA PARADIGMA

Globalizacija i nove tehnologije menjaju svet. Nalaze setovi događaja koji donose setove promena. Postavlja se samo pitanje reagovanja: *ex post* ili *ex ante*? Živeti sa iznenađenjima ili kontrolisati dolazeću budućnost. Međutim, većina pomodnog razmišljanja o implikacijama ovih promena je pogrešna. Svetska ekonomija, ekonomija u tranziciji posebno, prolaze kroz "tektonska pomeranja" i "potop transformacije" ili bi tako nešto priželjkivali ekonomisti i mudraci koji bi želeli u to da poveruju. Pod poplavom futurofobične literature iz oblasti ekonomije, u bogatim industrijskim nacijama sve se više javlja zabrinutost zbog nezaposlenosti i stagnirajućih plata. Navodni uzroci za to su globalizacija i zadivljujuće brza tehnološka promena. Međutim, to nije ljudski odgovor na ljudsko pitanje. Pitanje koje se postavlja moglo bi se definisati: da li i tehnološka revolucija iziskuje ekonomsku revoluciju?

Informacione tehnologije (IT: poluprovodnici, kompjuteri, softveri i telekomunikacije) i njihov odnos sa silama globalizacije doprinele su survivajućim troškovima komunikacija i uticale na globalizaciju proizvodnje i finansijskih tržišta. Za uzvrat globalizacija podstiče tehnologiju intenziviranjem konkurencije i ubrzavanjem difuzije tehnologije putem direktnih inostranih investicija. Zajedno, globalizacija i IT savlađuju vreme i prostor.

Upravo zbog ove relacije prostor-vreme dolazi do radikalne promene u ekonomiji i u njenim područjima. Nasuprot industrijskoj ekonomiji nastupa umrežena ekonomija koju karakterišu tehnološka dostignuća i tehnološki izazovi.

U tabeli 1 navedena su osnovna područja promena između odlazeće-postojeće i nastupajuće umrežene ekonomije.

Tabela 1. Osnovna područja promena između umrežene ekonomije

Table 1. The basic fields of changes between the related economy

Područja promena	Industrijska ekonomija	Umrežena ekonomija
1. Limiti	Zemlja, kapital (novac)	Vreme
2. Potraga za strategijom	Na papiru zasnovana, čovek ili telefon	Na Web-u zasnovana
3. Transakcije	Licem u lice, telefonom, putem pošte, papirnati novac, kreditne kartice, čekovi	E-mail, Web, ostali elektronski načini za korišćenje metoda elektronskog plaćanja
4. Komunikacije	Jedan sa jednim i jedan sa mnogima	Mnogi sa mnogima
5. Pohranjivanje informacija	Analogna	Digitalna

Kompjuterska moć se udvostručuje približno svakih 12 meseci u skladu sa Moor-ovim zakonom. Svetska ekonomija se menja i zahteva novu ekonomsku paradigmu. Ona će sigurno nastupiti, jer već nastupa ali sa suprotnim tendencijama u odnosu na pesimistička gledanja. Jer, kako globalizaciju tako i tehnološke promene u velikoj meri neki preuveličavaju. Tokovi kapitala biće sve veći i brži dok će na tehnološkoj strani uz pomoć jeftine i efikasne komunikacione mreže doći do ubrzanih transfera. Informacione tehnologije i globalizacija će zasigurno imati ogromne implikacije za firme, radnike i vlade. Promena je uvek rušilačka i nagla, jer joj se uvek neko suprotstavlja. Međutim, promena je prosto ekonomski rast pod drugim imenom. Jer, rast i razvoj privreda i zaposlenosti počiva na stalnom pomeranju resursa od industrija koja propadaju do industrija koje su u razvoju i to u kontinuitetu. Zamrznuto tržište rada bez primanja ili otpuštanja radne snage predstavljalo bi razlog za zabrinutost. Ako bi razvijene zemlje pokušale da zaštite firme i radna mesta od promena putem određenih tarifa, subvencija ili zaštite zaposlenih one će u suštini sprečiti ne samo promene već i ekonomski rast.

Adresa autora: R.V. Todosijević, Ekonomski fakultet, Subotica
Rad saopšten na skupu: "Savremene tehnologije i privredni razvoj", Oktobar 2003, Leskovac.

Predstoji nam ekspanzija ekonomije koja se zasniva na znanju gde će proizvodnja sve više biti u obliku nematerijalnih vrednosti kao što su informacione usluge, propaganda i zabava, a ne u materijalnim dobrima. Doći će do produbljivanja tehnološkog jaza, ali ne i u modelu ekonomske nauke. Ekonomska teorija se pokazala jasnom, mnogostranom i dovoljno prilagodljivom da pruži program za digitalnu budućnost kao i za mehaničku prošlost. Zaokretom u razvoju ekonomija i modela ekonomskih nauka, nužno se nameće potreba redefinisanja i konkurentskih nastupa preduzeća kroz sopstvene autpute na osnovu kojih se ostvaruje proces neprekidnog prilagođavanja i aktivnog povratnog delovanja preduzeća na svoju promenljivu okolinu.

UTICAJ ZNANJA NA KONKURENCIJU

Novе metode proizvodnje, novi proizvodi ili novi oblici industrijske organizacije javljaju se kao glavna podsticajna snaga ekonomskog rasta pa samim tim i rasta životnog standarda. Privrede imaju ograničene količine kapitala i radne snage bez obzira na rastuću nezaposlenost. Bez tehnološkog progressa šanse za rast bi konačno bile iscrpljene. Rast se može održati samo iznalaženjem boljih i novih načina korišćenja ograničenih resursa.

Tehnologija će, koju su ekonomisti godinama smatrali rezidualnim faktorom, a ne tržište, uticati na smer i tempo privrednog razvoja. Upravo promena koja se dogodila u savremenom dobu je tempo tehnološke inovacije. Studije pokazuju da u većini privreda veći inputi rada i kapitala jedva da doprinose 50% ukupnom rastu outputa XX veka. Ogromni neobjašnjeni ostatak nazvan je "tehnološka promena" ali istine radi to je pre bilo merilo neznanja ekonomista.

"Novu" teoriju rasta izmogućovao je sredinom 80-ih svojim pionirskim radom Paul Romer ekonomista sa Stanforda pokušavši da tehnologiju direktno inkorporira u model ekonomskog rasta, objašnjavajući kako se znanje u obliku tehnologije i ljudskog kapitala, stvara i širi u ekonomiji. Proizilazi da nove ideje o efikasnijim procesima i novim proizvodima po pravilu omogućavaju kontinuirani rast. Do Romerovog rada rast se uglavnom posmatrao u izrazima tehnološke inovacije (Šumpeter) a interesovanje za ovo je oživelo poslednjih godina. Model kojim se rast posmatra kao interakcija između proboja tehnološkog razvoja i utakmice između firmi i danas ne gubi na aktuelnosti. Posmatrajući kretanje u dugačkim talasima približno svakih 50 godina na osnovu modela Šumpetera, ne znači da u izučavanju treba zanemariti cikluse Kondratjeva. U ekonomskoj istoriji oni su se nepogrešivo potvrdili. Predskazati konsekvence nove tehnologije je izvanredno teško.

Učeni ljudi uporno argumentišu da se informatičke tehnologije razlikuju po svojoj vrsti od ranijih tehnologija i da će stoga imati u velikoj meri drugačije ekonomske posledice. Njena prva izrazita karakteristika je njena prodornost. Druga važna karakteristika je vrtoglavi pad cena kompjuterske opreme i obrade u proseku za 30% godi-

šnje u poslednjoj deceniji. Očekuje se da će cene brzo i nadalje da se smanjuju tokom sledeće decenije.¹⁾

Svet nikada nije video takav dramatičan pad cene jednog industrijskog inputa. Opadajuće cene javljaju se kao najbolje merilo brzine tehnološkog progressa čime se potvrđuje utisak o ubrzanju tempa promene. Ciklusi proizvoda pričaju istu priču o bržoj promeni. 70% prihoda kompjuterske industrije potiče od proizvoda koji pre dve godine još nisu postojali. Posebna prednost informatičkih tehnologija je ta što se stvara redukcija u troškovima komunikacije i transakcija čime se pomažu tržišta da rade efikasnije. Najvažnija karakteristika IT je što se bavi znanjem, jer se sve više i više znanja može kodifikovati što bi omogućilo da se znanje brže širi i tako olakša zemljama u razvoju da koliko toliko sustignu razvijene. Kodifikacija znanja i niski transmisioni troškovi olakšavaju prodaju usluga eliminisanjem potrebe za direktnim kontaktom proizvođača i potrošača, što omogućava firmama da svoje različite aktivnosti lociraju u razvojne zemlje i da ih povežu kompjuterskom mrežom. Entuzijasti navode da IT imaju manje zahteva u pogledu resursa nego ranije tehnologije i da je manje štetna po okruženje. Njima se omogućava pomeranje ka tzv. "bestežinskoj" privredi gde se autputi najvećim delom javljaju kao nematerijalna dobra.

Bez obzira na "rupu" koja postoji u statistici i drugim nedostacima, kompjuterska revolucija nije podstakla produktivnost, a objašnjenje bi moglo biti da nije bilo revolucije već samo jedan prirodni kontinuirani tehničko-tehnološki tok. Pokazaće se da su savremeni tehnološki progressi približno u istom nivou sa progresima postignutim kroz istoriju razvoja ekonomija. Umesto troškova kao dominirajuće kategorije za iskaze o konkurentnosti, sve veći deo troškova koji su namenjeni istraživanjima razvoju i informatičkim tehnologijama posvećuje se diferencijaciji proizvoda i marketingu u borbi za tržišni udeo a ne da se postojeća proizvodnja učini efikasnijom.²⁾

UTICAJ TEHNOLOGIJE NA KONKURENTNOST PROIZVODA

Korist od tehnoloških proboja uvek dolazi sa vremenskim kašnjenjem. Brzina primene naučno-tehničkih dostignuća pretpostavka je za definisanje pozicije konkurentne prednosti. Preduzećima treba vremena da bi identifikovala najefikasniji način korišćenja novih tehnologija i da izvrše organizacione promene. Široka rasprostranjenost neke tehnologije a ne njeno otkriće je ono što donosi najveću korist. Rast produktivnosti u industrijskim privredama, posmatrano kroz istoriju, imao je svoja usporenja naročito zbog sporog prihvatanja naučno-tehničkih dostignuća. Znanja o informatičkim tehnologijama nisu dovoljna. Preduzeća moraju naučiti kako

¹⁾ Da su se automobili razvijali istim tempom kao mikroprocesori tokom poslednje dve decenije, tipičan auto bi danas stajao manje od 5 dolara i prelazio bi 250.000 milja sa jednim galonom goriva.

²⁾ OECD "Tehnologija, produktivnost i radna mesta" Pariz, 1999.

da ih najefikasnije koriste. Pokazaće se da će koristi od produktivnosti tek početi da se žanju kada difuziona stopa tehnologije pređe 50%, tada će dobit od produktivnosti biti veoma blizu. Na nivou preduzeća više nego na nivou privrede kao celine, postoje dokazi da IT podstiču produktivnost. Sa druge strane u sektoru usluga gde se produktivnost veoma teško meri javlja se paradoks jer ukazuje na usporenost rasta produktivnosti. U proizvodnji gde postoje pouzdanije informacije rast produktivnosti se javlja kao stabilnija kategorija. Ovo je u suštini signifikantno jer se u mnogim uslužnim delatnostima proporcionalno investiralo više u informatičke tehnologije nego u proizvodnju. Jedan od najvećih problema je izračunavanje promena cena koje se koriste za podizanje rasta nominalnog outputa između dva perioda kako bi dobili promene obima outputa. To je relativno lako za osnovne proizvode kao što su žito ili čelik, ali mnogo teže za dobra i usluge gde se neprekidno pojavljuju novi bolji proizvodi. Problem pogrešnog merenja postaje još akutniji kako se output pomera ka proizvodima i uslugama gde je kvalitet važan faktor. Za neadekvatnost i nepouzdanost informacija za kreiranje modela o produktivnosti možemo kriviti ekonomiju "koja je prosto postala nemerljiva". Konvencionalne metode merenja ekonomije nisu više dorasle zadatku a ekonomisti ne mogu da se slože oko poboljšanja.

Tehnologija podstiče output i stvara novu tražnju. Uvođenje nove tehnologije obično donosi sa sobom porast investicija što stvara više radnih mesta u preduzećima koja proizvode kapitalna dobra. Konkurentnost se javlja kao funkcija kvaliteta outputa. Sa druge strane tehnologija umanjuje troškove uvećavanjem efikasnosti u odnosu na output što dovodi do jedne od sledećih triju stvari: cene proizvoda i usluga o kojima se radi padaju; nadnice u industriji koje primenjuju nove tehnologije rastu; profiti rastu. Ove tri stvari, slobodno možemo reći rezultat su konkurentnosti u izrazu tehnologije. Identifikovati neposredne efekte novih tehnologija sa aspekta ušteda u radu je lakše nego utvrditi efekte kompenzirajuće tražnje. Tačno je, da u nekim privredama zbog nastupa tehnološke promene može privremeno doći do veće nezaposlenosti, međutim praksa nam pokazuje da najveći korisnici kompjuterskih tehnologija u proizvodnji upravo su najbolji na frontu radnih mesta. Teže je proceniti uticaj informatičke tehnologije na usluge, ali je OECD utvrdila da su radna mesta najbrže rasla u zemljama koje su najviše investirale u informatičke tehnologije. Treba li bolji iskaz od stava o konkurentnosti, da dolazi do povećanja zaposlenosti? Dugoročno gledano nove tehnologije će stvoriti bar 1% novih radnih mesta u odnosu na ona koja nestaju. Ovde je potrebno da ukažemo na vremensku distancu između gubitka starog i stvaranje novog radnog mesta kao i nepodudarnosti između znanja potrebnih za staro odnosno za novo radno mesto. Većina radnih mesta će nestati na nivou polufabrikovanih dok će mnoga radna mesta u budućnosti biti otvorena samo za one sa dobrim znanjem i obrazovanjem. Neophodno je stvoriti pretpostavke za karijere u kibernetičkom prostoru. Zahvaljujući svojoj prodornosti efekti stvaranja

novih radnih mesta bi trebali biti jači u odnosu na kretanja kroz istoriju. Difuzija informatičkih tehnologija je brža od ranijih pa bi i koristi trebale biti brže.

Telekomunikacije i računarske tehnologije stvaraju i stvorice nove vrste usluga. Američka filmska industrija je od 1990. do 2000. godine stvorila više radnih mesta nego proizvođači automobila, farmaceutske firme i hoteli zajedno. Stvorice se radna mesta za informacione menadžere, za stručnjake iz raznih delatnosti, za otklanjanje grešaka u internetu itd.

Sigurnost naspram postojeće nesigurnosti u odnosu na radna mesta sa prodorom nove tehnologije trebala bi se povećavati a ne smanjivati.

Ključ za uspešnu strategiju je razvijanje razumljive široko prihvaćene misije koja će spojiti ciljeve i vrednosti organizacije s jedne strane, i različite mogućnosti za njihovo ostvarivanje s druge strane.

Preduzeće od uspeha mora imati svoj plan akcije. Plan akcije se sastoji od zadataka, odgovornosti za njegovo prihvatanje i vremenskog okvira za njegovo ostvarivanje. Čak je i najveća strategija sa najpreciznijim kvantifikacijama u celini uzaludna ako ne precizira korake, odgovornosti i vreme za sopstvenu implementaciju. Bez ovih koraka odlučivanje je prepušteno individualnom nastupu. Pošto se informacije moraju pribaviti i analizirati kako bi se smanjila potreba za intuicijom, određivanje strategije je prevashodno pitanje izbora pred neizvesnošću. Ovo će uvek biti problem, pošto se čak i u sigurnijem vremenu akcije konkurencije i dalje biti donekle nepredvidive.

Kao važne karakteristike jedne tehnologije pokazuje se: povećanje produktivnosti, poboljšanje kvaliteta, smanjenje troškova, fleksibilnost, pouzdanost, sigurnost itd. To su u stvari i osnovne pretpostavke za konkurentnost. Donošenjem odluke o novoj tehnologiji mi u suštini procenjujemo opšte karakteristike svake pojedinačne tehnologije kako bi se obezbedila tehnička i ekonomska opravdanost njene primene.

KORESPONDENTNOST CILJEVA ORGANIZACIJE I KONKURENCIJE

Zadatak sa kojim se većina organizacija suočava je potreba identifikacije sa potrebom revitalizacije u procesima transformacije. Teško je ne složiti se sa stavom Kemski Ohmaeom da "ono što nam je danas potrebno, možda nije nova teorija, koncept ili okvir, već ljudi koji umeju da razmišljaju strateški". Mi znamo kako mnoge stvari da uradimo do prilično sofisticiranog nivoa razumevanja. U kreiranju i sprovođenju strategije mi imamo mnogo barijera. Odsustvo koncentracije napora, nerazumevanje prirode promena, visoki nivo tehničko-tehničke zastarelosti, strukturalna neusklađenost, privredna neravnoteža, izolacionizam, investiciona nesposobnost, nepostojanje selektivnog pristupa u transferu tehnologije, nizak nivo konkurentnog nastupa, neadekvatno definisanje svoje pozicije u međunarodnom okruženju, odsustvo kontrole, dominantnost ciljeva ekonomije, mnoge neregularnosti u funkciji privrede i države, politički nastu-

pi bez pokrića, povećana neizvesnost od budućnosti i mnoge druge stvari koji u svakom slučaju će biti važni dodaci kod definisanja budućih strategijskih opcija i za preduzeća i za privredu kao celinu i za državu. Zbog nesposobnosti adekvatnog razumevanja sadašnjih i dolazećih situacija suočavamo se sa problemima kompleksnosti i haosa. Opcije treba tražiti u ravnoteži postojećeg i dolazećih pristupa. Ako je organizacija orijentisana na uspeh, onda to upravo znači konkurentsku sposobnost i usklađenost sa ciljevima organizacije. Veliki broj navedenih ali i drugih remetilačkih faktora, nosi sa sobom opasnost od kompromitacije ciljeva kroz umanjenu snagu konkurencije.

KRIZA I DISKONTINUITET U RAZVOJU – PAD KONKURENTNOSTI

Danas imamo krizu globalne akumulacije. Iluzije o razvoju ruše se krizom iz čega proizilazi određenje da ne postoji stanje "razvijenosti" već samo kontinuirani procesi promena koji mogu biti prihvaćeni kao "razvoj" ili "nerazvijenost" zavisno od tačke gledišta. Mi danas imamo krizu u trgovini, industrijskom razvoju, funkcionisanju države, funkcionisanju privrednih sistema, zapošljavanju i socijalnoj zaštiti, integraciji, okruženju, bezbednosti i odbrani, kulturnim vrednostima, stilu života. Odgovor za ova pitanja zavisi od konceptualnog instrumentarija, budući da krizu kao takvu ne možemo razlikovati od naše percepcije krize. Ako kriza, a ona to jeste, može biti polazna tačka izučavanja društvene transformacije i ukupnog preobražaja, to ipak znači da su nam neophodna polazišta za krizu. Čak i kada bi se pojavila nova era rasta, a ona izostaje bez obzira na proklamovanost, bilo bi teško vratiti se na stariji projekat. Stagnirajući sektori su stvorili nezaposlenost koja nije u dovoljnoj meri kompenzirana ekspanzijom dinamičkih sektora. Izolacionizam u međunarodnom okruženju, politički diletantizam i odsustvo konsensusa o putevima razvoja usporili su procese u potrebi za transformacijom. Potkopan je legitimitet države, a sa njim i mnoge druge stvari. Novi tip društvenog pokreta podrazumeva bavljenje i pitanjima razvoja i mira i ekologije na duži rok, a ne izborom politike kratkog veka i neznatne supstance.

Kod nas postoji problem i industrijalizacije i deindustrijalizacije i primer smo opšteg fenomena nazadovanja tradicionalnih industrija i strukturalne nesposobnosti prilično nefleksibilnog privrednog sektora da se prilagodi jednoj dramatično promenjenoj svetskoj ekonomiji, koja svoje dinamično jezgro premešta iz sektora u sektor. Danas imamo mešavinu skorijih strukturalnih problema i njihovo sekularno propadanje, upravo započeto neadekvatnim razvojem. Rast po pravilu mora biti plaćen socio-ekonomskim dualizmom, jer neoliberalan odgovor da se napadne "socijalizacija" i suzi sektor društvenih službi u kombinaciji sa monetarističkim merama, teži ka povećanju socijalnih tenzija u zemlji. Pitanje nezaposlenosti alarmantno zvuči jer tangira oko 3,5 miliona ljudi, ali dokle god ostali deo stanovništva može, ako ne da poboljša, a ono bar da sačuva svoj standard življenja

"društvo" oslobođeno ideologije jednakosti i solidarnosti neće reagovati. Nezaposleni su u stvari žrtvovani u interesu produženja potrošačkog mentaliteta za jedan određeni broj. Proizilazi da će se ekonomska politika stvaranja nezaposlenih nastaviti, a službama bezbednosti će se obezbediti sve što se smatra neophodnim, radi kontrolisanja izliva povremeno mogućih socijalnih nemira. Demonstracija klasnog raskola može se pojaviti i u geografskom izrazu. Upravo zbog krize kredibiliteta današnjeg projekta.

"Krizu" je stvar stepena odstupanja od definisanog kursa, jer govoriti o "društvenom projektu" umesto o istorijskoj misiji ili programskoj orijentaciji je, u stvari, pokušaj traženja izlaza iz krize. Iza svakog društvenog projekta postoji jedna utopijska vizija, gde ta navigacijska pomoć "društvenom projektu" daje njegov opšti pravac. Mi se javljamo kao tužan primer mnogih promašenih projekata, jer imamo gubljenje vere u društvene projekte i eroziju legitimnosti države. S druge strane javljamo se kao žrtva protivrečnosti između potrošačkih zahteva i potrebe za racionalizacijom proizvodnog sistema, proturečnosti koje se ne rešavaju. Strategija ekonomskog rasta sa istovremenom potrošačkim bumom je omanula. Danas imamo dezekonomiju obima, negativno dejstvo tehničkog progressa, fenomen "nove" klase, zloupotrebu radnog mesta i korupciju, odsustvo preduzeća iz međunarodnog tržišta ali i verovatno utopijsku privrženost modelu rasta koji se bez nacionalnog konsensusa o modelu razvoja na političkom nivou ne može sprovesti. Politički i ekonomski izolacionizam otežava problem promene pravca. Potrebe za promenama su sve očiglednije, a zaokreti u politici koji treba da imaju karakter promene kursa preduslov su ekonomskim promenama, jer se razvoj mora analizirati i u političkom kontekstu. Sa tog aspekta umesto koncentracije i progressa mi imamo razjedinenost i nazadovanje. Odsustvo usklađenosti odnosa u funkcionisanju Srbije i Crne Gore ne samo da će sputavati rast i razvoj konkurentnosti nego će podsticati crnu ekonomiju, šverc i korupciju. Ekonomska logika neke situacije ne podudara se uvek sa političkom. U teoriji razvoja je postojala neka stalna sklonost ka odvojenom razmatranju nekih političkih pitanja od pitanja koja su direktno povezana sa razvojem. To je jedan od razloga zašto je problem iznenađenja, koja nam se stalno događaju, uvek bio preveden. "Otkriće iznenađenja" uvek je u vezi sa ponovnim otkrićem politike. Dokle će nam se to događati? Pitanje postavljamo zbog toga što politička premišljanja dobijaju najveći prioritet u projektovanju razvojnih strategija. S druge strane ozbiljno imamo ograničenje, što se tiče alternativnih strategija, čime se onemogućava adekvatni izbor.

NAUKA I TEHNOLOGIJA KAO PRETPOSTAVKA KONKURENTNOSTI

Glavno korito po kome se potok dostignuća nauke uliva u ekonomiju, obogaćujući i kvalitetno menjajući proizvodne snage društva je sistem usmerenih naučno-tehničkih i tehnoloških programa. Potrebno je identifikovati

vati vodeće organizacije sposobne za konstruktivno tehnološka unapređenja i eksperimentalnu proizvodnju, za pripremu i uvođenje inovacija i za formiranje inženjerske naučno-tehničke baze. Fabričkom sektoru nauke treba pokloniti dužnu pažnju, a privatnom sektoru u ekspanziji treba obezbediti participaciju u finansiranju i istraživačke i razvojne aktivnosti. Fabrički sektor najbliži je proizvodnji i organski se stapa sa njom. Stvaranje kadrova za intenzifikaciju rasta i razvoja i njihova kompetentnost predstavljaće poseban razvojni problem. Sistem profesionalnog obrazovanja potrebno je podići na viši nivo, a racionalizatorstvo i pronalazaštvo treba da dobiju novu afirmaciju.

Razvojni kontinuitet se ne može zaobići niti ga je moguće ostvariti kroz nagli skokovit rast i razvoj, osim u određenim domenima. Naučno tehnički progres, kao odlučujući pokretač intenzifikacije i povećanje efektivnosti sastavni je deo i pretpostavka kontinuiranog razvoja. Konstantno usavršavanje tehnike i tehnologije i zamena zastarele tehnike novom produktivnijem važan je pravac tehničkog progressa u proizvodnji i zadatak investicione i razvojne politike. Razvoj proizvodnje alatnih mašina, elektrotehničke industrije, mikroelektronike, računarske tehnike, aparata i instrumenata, celokupne informatičke industrije je uslov usavršavanja mašina koja obuhvataju tehnološke procese što će omogućiti kompleksnu mehanizaciju, automatizaciju svih faza proizvodnje. Ovo napominjemo zbog činjenice da nivo tehničke savremenosti sredstava za proizvodnju po pravilu dolazi do izražaja kroz kvalitet i upotrebna svojstva proizvoda. Ove dve karakteristike sa ostalim kategorijama marketing menadžmenta, predominantno utiču na nivo konkurentnosti outputa. Principijelno nove tehnologije će izazvati krupne fundamentalne promene, jer karakteristike progresivnih tehnologija su mali broj operacija, kontinuitet, manji utrošci resursa itd. Stvaranje materijala sa unapred zadatim svojstvima i to progresivnih, konstrukcionih, sintetičkih, kompozicionih, superčistih i drugih, predstavljaće implementaciju progresivnih tehnologija. Hemizacija proizvodnje postaće važan pravac što pretpostavlja ubrzan razvoj grana hemijske industrije. Upravo svetske prognoze pokazuju da će za 5-10 godina u ovoj branši biti skoro 80% novih proizvoda koji su nam danas potpuno nepoznati. Tehnički razvoj energetskog kompleksa značio bi jedan kvalitativni napredak u energetskom bilansu i u kvalitetu proizvodnje i snabdevanja energijom. U agroindustrijskom kompleksu doći će do radikalnih zaokreta zbog uticaja tehničkog progressa s jedne strane i ekoloških standarda sa druge strane. Javiće se nove sorte podsticane industrijskim aktivnostima čije će karakteristike biti enormno visoki prinosi i verovatno genetska modifikovanost. Produktivnost u poljoprivredi će se postepeno približavati industrijskoj produktivnosti, a tada neće biti subvencija. Danas se međutim nalazimo u kolonijalnom položaju što se tiče produktivnosti ne samo u primarnom nego i u sekundarnom i tercijarnom sektoru. Neophodne su rekonstrukcije koje će u osnovi značiti kompenzaciju osnovnih proizvodnih fondova na novoj tehničkoj osnovi, dok će preduzeća imati preori-

jentaciju na potpuno i prioritarno korišćenje kvalitativnih faktora ekonomskog rasta. Prioritet treba dati onim proizvodima i proizvodnjama koji mogu da ubrzaju tehničko-tehnološku rekonstrukciju celokupne privrede čime bi se stvorila nova konkurentna pozicija za domaći output. Ekonomska filozofija eksportne orijentacije pretpostavlja ili konkurentsku nadmoć ili uklinjavanje u šupljine privreda drugih zemalja. Najveće efekte možemo dobiti kroz kompleksnu rekonstrukciju, kroz oslobođenu marketing-menadžment inicijativu uz pretpostavku obuhvatanja celokupnog tehnološkog lanca što će u osnovi dovesti do novih kapitalnih troškova koji će pak biti isplativi. Preduzeća kojima se profesionalno dobro upravlja neprekidno će tražiti bolje načine da sistematski organizuju radikalno inovativni proces. Jedan od načina jeste podsticanje inkrementalnog pristupa kako bismo generirali maksimalan broj mogućih ideja za poboljšavanje konkurentne pozicije.

Drugi pravac koji možemo negovati jeste intrapreduzetništvo sa ciljem da se implementiraju nove ideje unutar postojećih preduzeća. Mogu postojati i individualni intrapreduzetnici ali i intrapreduzetnički timovi. Komplementarni pravac bio bi eksperimentisanje sa novim načinima organizovanja jedinica za fundamentalna istraživanja. Naučna savršenost je ključna filozofija za uspeh a realizacija rezultata pretpostavlja određena sredstva u kontinuitetu uz pretpostavku investiranja u ljude i opremu.

Razvojni i inovativni procesi su u funkciji jačanja konkurentne snage preduzeća i imaju za cilj da ukažu na pravce akcija i dinamiku razvoja preduzeća. Rezultati ovih napora manifestuju se u programiranju razvoja proizvoda, procesa i tehnologija. Posebno ćemo akcentovati grane i preduzeća sa dinamičkim razvojem gde je naučni i tehnički progres intenzivan. Ovo zbog činjenice da raspoloživa ukupna suma znanja u jednoj oblasti predstavlja polaznu osnovu inovacionog i razvojnog procesa. Za prognoze razvojnog procesa i konkurentne pozicije proizvoda i tehnologija i uopšte poslovnog ponašanja preduzeća, neophodno je da se u pul raspoloživih znanja unose i da stalno pristizuju nova znanja kako se sadašnji naponi usmereni ka budućnosti ne bi obezvređili u toj budućnosti.

Pokretačka snaga razvoja jačanja snage preduzeća i inovativnih proboja, po pravilu, nalazi se u tehnološkoj promeni i to naročito tamo gde postoji rastući diskontinuitet.

PRETPOSTAVKE ZA JAČANJE KONKURENTSKE SPOSOBNOSTI

Svaki posao u sadašnjosti i budućnosti treba biti usmeren prema jasno definisanom, odlučnom i dostižnom cilju. Cilj je postizanje dovoljne, održive konkurentne prednosti koje će omogućiti preduzeću da ispuni svoju svrhu. Svaki sekundarni cilj mora biti takav da njegovo ostvarenje najdirektnije, brzo i ekonomično doprinosi upotpunjenju svrhe svakog pojedinog nastojanja. Izbor cilja zasnovamo na sredstvima koja su nam dostu-

na, konkurenciji i na tržištu. Razumevanje problema i preuzimanje inicijative su neophodni da bi se ostvarila pozicija prednosti i zadržala sloboda akcije. Na taj način možemo izložiti svoju volju u konkurentskom nastupu. Određeni ritam po pravilu determiniše kurs razvijanja mogućnosti u smislu konkurentске dominacije ili slabosti ali i u smislu naglih obrta situacije. Mora se stvoriti mehanizam reagovanja u odnosu na neočekivane promene. U tom smislu iznećemo neke svoje osnovne pretpostavke kao rezultat misaonog eksperimenta za razvojno reagovanje i održavanje konkurentске pozicije.

Neophodna nam je kao prvo, kompleksna prognoza razvoja celine i to za period od 20 godina. Ona bi predstavljala radni instrument za programiranje razvoja i rasta ali i za programске reorijentacije.

Normativna prognoza sa ciljevima i zadacima državne ekonomske politike zatim prognoze razvoja nauke, programiranja razvoja preduzeća uz korišćenje principa varijantnosti u postavljanju ciljeva koji bi se korigovali u toku realizacije takođe je pretpostavka kompleksnog nastupa i definisanja optimalne varijante razvoja. Tamo gde je moguće i potrebno, kao što su razvoj putne mreže, železnice, telekomunikacije, snabdevanje vodom, elektroprivreda, pozicije matrice vrednosti i dr. definisati dugoročne perspektivne ciljeve sa zahtevima u tehničko tehnološkim smerovima.

Kompleksno istraživanje i perspektivni ciljevi treba da su u korespondentnoj vezi sa naučno-tehničkom politikom.

U industrijskim granama sa visokim tehnologijama sa gledišta konkurentské sposobnosti prema tržišnom učešću veću ulogu igraju sposobnosti istraživanja i razvoja odnosno kapacitet koji može ovo da realizuje. Takođe je važno i posedovanje jediničnih, revolucionarno važnih patenata. U okruženjima koja se brzo menjaju i drugi pokazatelji mogu da postanu komparativni, kao radna snaga, dobri odnosi sa vlastima, raspolaganje energijom, sirovinama i drugo. Kod ocenjivanja konkurentské sposobnosti pored tržišnog učešća potrebno je uzeti u obzir i druga gledišta. Sa aspekta privlačne snage tržišta realizovana konkurentska struktura, jednostavnost pristupa na tržište, sama karakteristika konkurencije, odsustvo ekstremnih fluktuacija u procesu poslovanja, mogu biti značajni faktori prilikom prosuđivanja pa je zbog toga kod konkurentské pozicije potreban složeniji pristup.

Tehnologija pripremanja inovacija kao i namenskih planova fundamentalnih i primenjenih istraživanja na bazi dugoročnih prognoza pretpostavlja scenario za sebe.

Inovacione procese treba definisati i na nivou branše i na nivou preduzeća i kao komplementarne ali i kao konkurentské zadatke.

Neophodna je neprekidna mobilizacija naročito ljudskih resursa kroz adekvatni sistem profesionalnog obrazovanja u funkciji naučno tehničke i razvojne politike. Uloga perspektivne osnove ekonomske strategije kao i koncentracija potencijala i napora u najperspektivnijim oblastima nauke i privrede treba da se javi kao uloga vođstva. Te oblasti mogle bi biti: elektronicizacija privrede, kompleksna automatizacija, uključiti fleksibilnu

automatizovanu proizvodnju, ubrzani razvoj energetike, stvaranje i primena novih materijala i tehnologija njihove proizvodnje i obrade, biotehnologija, genetički inženjering itd.

Identifikovanje setova događaja u budućnosti može biti komparativna prednost na kojima se može graditi strateška konkurentska prednost.

Novi proizvodi i tehnologije kao rezultat aktivnosti stvaralaca treba da budu oslonac organizacijama u definisanju razvojnih opcija čime bi se ostvarilo jedinstvo koncentracije kapaciteta, sredstava i kadrova, što je i uslov stvaranja novog kvaliteta prema okruženju.

Međunarodna kooperacija i podela rada prema zahtevima nosioca ili sa aspekta funkcionalnih karakteristika opreme je nužnost koja će se sve više manifestovati. Mreže i alijanse dobijaju na značaju u međunarodnim okvirima. Selektivni pristup bez negativnih konotacija prvi je uslov transfera tehnologije.

Uz odgovarajuće rekonstrukcije i transformacije postojećeg privrednog ambijenta moguće je povećanje efikasnosti postojećeg proizvodnog potencijala kao i perspektivno povećavanje efikasnosti privrede na račun stvaranja novog privrednog aparata, kroz uvođenje novih tehnologija, putem stvaranja novih proizvoda uz aktivnu primenu naučno-tehničkih dostignuća. Ovo su novi – stari zadaci pred nacionalnom privredom i pred glavne pravce razvoja, diktirane potrebom za usaglašenošću pravaca akcije.

Navedimo mogući redosled aktivnosti u biljnoj proizvodnji, gde bi povećanje obima predpostavilo sledeći redosled naučno tehničkog delovanja: đubrenje, primena novih sorti semena, poboljšanje agrotehničkih mera, upotreba produktivnih poljoprivrednih mašina, melioracija, stimulatori rasta, pesticidi, herbicidi itd. U zavisnosti od postojanja i bilansiranja, zavisi optimalna varijanta dostizanja cilja. Moguća je dalja detaljizacija drugih oblasti i raznih pravaca. Nastupa koncentrična diversifikacija u poljoprivredi i industriji koja počiva na reprodukuirajućim sirovinama poljoprivrednog porekla.

U okviru razvoja privrede mogu se ekonomskom politikom favorizovati ili podsticati rast i razvoj po privrednim kompleksima koji se rešavaju kao privredni zadaci bez obzira na karakter svojine. To bi mogli biti: agroindustrijski kompleks, kompleks hemijske industrije, metalski kompleks, kompleks računarske tehnike, uređaja, elektronika, kompleks roba široke potrošnje, transportni kompleks, kompleks veze, kompleks materijalno-tehničkog snabdevanja, energetski kompleks, sirovininski kompleks, šumarski kompleks, građevinski kompleks, nauka i naučno opsluživanje, zdravstvo, trgovinski i industrijski kompleks. Zašto kompleksi a ne pojedinačna preduzeća? Upravo zbog konkurencije. Ove komplekse smo naveli u izrazu težnje za relativnom ekonomskom samostalnošću kao uslova ekonomskih i političkih sloboda. Ono što treba analizirati to je porast efikasnosti postojeće privredne strukture kroz uklanjanje slabosti u sistemu na račun modernizacije dok u drugoj fazi treba ići na primenu principijelno nove tehnologije, novih proi-

zvoda za nova tržišta uz traženje mogućnosti za uravnoteženom ili dominantnom konkurentskom borbom.

Prognostičko praćenje se danas pretvara u stalni instrument pomoću koga se obezbeđuje konkurentnost – sposobnost novih proizvoda. Ovaj mehanizam treba da funkcioniše kontinuirano kroz etape životnog ciklusa proizvoda, preduzeća i tehnologija.

Usavršavanje metodike i stvaranjem sistema prognostičkog obezbeđenja, eliminiše se mogućnost iznenađenja i doprinosi kontinuiranom i stabilnom razvoju kroz proces stvaranja i uvođenja inovacija.

KAKO DALJE? – IZAZOVI I PRILAGOĐAVANJA!?

Dijapazon razmišljanja naših preduzeća jednak je dijapazonu razmišljanja na nivou države, a to je pogubno za menadžment. Spoljno tržište neće moći da igra ulogu stimulatora sve dotle dok ne stekne poverenje u nove donosioce odluka u zemljama tranzicije. Čak i kada bi strani ulagači direktnim ulaganjem u ekonomiju zemlje povećali impuls koji dolazi od domaćeg tržišta na kome su se kao novi samostalni agensi ukotvili, teško bi se moglo očekivati značajniji rezultati, jer su takvi ulagači konkurentni domaćim, još neukim, i ne samo da ne bi persaldo povećali ukupne impulse domaćeg tržišta nego bi mogli dovesti i do njihovog smanjenja gušeći domaće ulagače. Pitanje samoodržavajućeg rasta u zemljama tranzicije ostaje otvoreno. Srbija planira rast po stopi od 5%, a reagovanja makroekonomskog i geografskog prostora okruženja ne idu u prilog ovoj stopi. Samoodržavajući rast bi se u Srbiji sigurnije ostvarivao modernijim privređivanjem i zaokretom u izboru profila razvojne orijentacije. Uključivanje onih strategija koje karakterišu komparativne prednosti u raspolaganju pojedinim vrstama resursa, značajno bi doprinele formiranju novog modela rasta. Reorijentacija menadžerskog obrasca u pravcu raznovrsnosti i smanjivanje skale proizvodnje, mora doći do izražaja u organizacionoj formi i u razvoju nove strukture odnosa između preduzeća.

Kada su u pitanju interregionalni odnosi, neophodno je povesti računa da ne dođe do većih razlika zbog transfera tehnoloških promena od industrijski naprednijih zemalja do zemalja u razvoju. Ovo zbog činjenice da se nove tehnologije uvode ne samo zbog svoje superiornosti već i zbog njihovog uticaja na asortiman i cene. Kod zemalja u razvoju, faktor cene ne dolazi toliko do izražaja kao kada su u pitanju razvijene zemlje, jednostavno zbog činjenice što je u pitanju ekonomija obima.

Liberalizacija trgovinske razmene bila je i ostaće jedan od odlučujućih činioca reformi započetih u zemljama u tranziciji. Motivaciju treba tražiti u konkurenciji da se kroz njen uticaj na restrukturiranje glomaznih neuspješnih društvenih preduzeća olakša integrisanje domaće privrede u svetsku privrednu strukturu.

Proširivanje mehanizma finansiranja i stvaranje finansijskog tržišta u zemljama u tranziciji, po stepenu važnosti spada u prioritete. Ovde su potrebni neki potezi:

– Obezbediti garancije i motive inostranim bankama da mogu slobodno ulagati, ovde nije u pitanju samo

zakon o finansijskim institucijama, nesolventnosti i stečaju, nego i o razvijanju načina i sredstava plaćanja, novih tehnika, ovlašćenja i odgovornosti banaka u svetu biznisa.

– Vlade bi trebale favorizovati stvaranje olakšica garancijama i osiguranjem kredita koji bi omogućili proizvođačima adekvatni uvoz za unutrašnje tržište i izvoz. Elementi sigurnosti nalažu zaključivanje bilateralnih odnosa.

– Zbog regulisanja carinskih odnosa, prednost dobija trgovina zbog većih početnih učinaka. Nacionalni programi olakšanja trgovine moraju postati stvarnost.

– Dokumentacija i procedure su vrlo korisno područje za olakšice u poslovanju.

Međutim, treba reći da doktrina slobodnog tržišta i njeno dogmatsko sprovođenje u savremenim uslovima zvuči paradoksalno, kada se zna da vlasti dominirajućih ekonomija u današnjim uslovima privređivanja manipulišu "pravilima tržišta" prema svojoj političkoj volji i nacionalnim interesima. Prilagođavanje koje bi trebalo da obuhvati ceo svet ne funkcioniše, jer mehanizmi restrukturiranja i tranzicije takođe ne funkcionišu. Kritična istraživanja dosadašnjih iskustava pokazala su da je pravo prilagođavanje moguće samo putem privređivanja na dinamičkoj osnovi i da sadašnji uslovi privređivanja mora neophodno da uključe u igru sve učesnike u međunarodnoj interakciji. Bez pozitivne strategije prilagođavanja od strane međunarodne zajednice veoma je teško definisati sopstvena pravila. Razvoj da, pre nego deflacija i privredna stagnacija i to u stvari treba da predstavlja put ka novoj ravnoteži u međunarodnoj ekonomiji.

U savremenim uslovima privređivanja poželjno je poći od razlika između tržišta roba i tržišta hartija od vrednosti. U prvom slučaju, učesnici na tržištu kolektivno znaju sve o ponudi i tražnji. Na tržištu hartija od vrednosti cene se formiraju na osnovu očekivanja u budućnosti. Mnogi ekonomisti pokušavaju da minimiziraju ovu razliku pozivajući se na teoriju racionalnih očekivanja, odnosno očekuju budućnost na osnovu kupovne snage vrednosnog papira kroz vreme ili diskontuju kamatu kako bi kalkulirali sadašnju vrednost. Današnji uslovi privređivanja ne dozvoljavaju da odnosi između duga i izvoza budu veći od 200%, odnosno izvoz treba da bude najmanje 200% veći od duga. Polazeći od pretpostavke da izvoz izravnava uvoz, to bi značilo da rezerve treba da budu na nivou tromesečne vrednosti uvoza. Zadržavanje 0,5% godišnjeg izvoza mogli bismo smatrati dovoljnim za oprez.

Ekonomisti sa zapada posmatraju zemlje u tranziciji Istočne i Srednje Evrope kao laboratorije s deviznim kursom i tako ih i ocenjuju. Može se izvesti ocena da eksperimenti s kursovima nisu doprineli uspehu stabilizacije na duži rok.

Neophodno je da budemo realni i stalno da imamo pred sobom činjenicu da se novac od javnosti prima i dostupan je u zavisnosti i zahvaljujući moći države koja ga emituje.

Svako veće preduzeće danas se bavi i spoljnotrgovinskim poslovima, bez obzira da li se radi o proizvo-

dnim ili neproizvodnim preduzećima. Ukoliko proizvodi robe i usluge, preduzeće ih ujedno i izvozi. Izvoz se javlja kao veoma sigurna varijabla, ne samo što se proširuje tržište iz pozicije geografsko prostornih dimenzija, ili zbog toga što se na taj način uvećava ukupna snaga preduzeća i stvaraju pretpostavke za dalji rast, već što na taj način preduzeće stvara pretpostavke za svojom vodećom ulogom u branši i na domaćem tržištu. Afirmacija na spoljnom tržištu kroz izvoz vezana je za priliv resursa kroz uvoz, što znači da širi krug tržišnih participanata priznaje vrednost preduzeća, jer zemlje na nižem nivou internacionalizacije, po pravilu nisu podobne za međunarodne konkurentske odnose.³⁾

EVOLUCIJA KULTURNIH PROMENA I ZAOKRETI U KONKURENCIJI

Ako se uspeh duže održava i što je on veći, to će biti teže ostvariti promene pošto se dominantna pozicija može pretvoriti u dekadentnu – u samozadovoljstvo. Na pijedastelu moći doneti odluku za promenu javlja se kao opasni presedan zbog nemogućnosti pronalaženja materijalno potvrđenih putokaza. Strategija trasiranja novog puta u uslovima dominantne pozicije više je nepoznata za onog ko je na toj poziciji nego za imitatore i pratiocem. Zbog nemogućnosti adekvatnog kretanja u budućnost nužno se pojavila potreba stvaranja dinamike kulturnih promena koje se javljaju kao kamen temeljac za strategiju obnove, strategiju rekonstrukcije, strategiju modernizacije ili za strategiju evolutivnog novog doba. Pomoć za adekvatno reagovanje možemo naći u modifikaciji Njutnovim zakonima na kulturne promene⁴⁾. Polazeći od osnovnih Njutnovih zakona izvršićemo male jezičke modifikacije bez preskakanja intuicije kako bi ostvarili proces prilagođavanja fenomenu kulturne promene u organizacijama.

1. Zakon: ponašanje neke organizacije se neće izmeniti ukoliko na nju ne deluje neka spoljna sila.

Retko koja organizacija se sučeljava sa potrebom da izvrši neku značajnu unurašnju promenu bez nekog značajnog stepena uticaja spoljnih sila koje deluju iz okruženja i koje se na nju odnose. Ako se uspešnost preduzeća posmatra kroz vrednost plasmana autputa u funkciji vremena onda karakteristike i kvalitet autputa nisu dobri. Razlozi za njihovo prihvatanje ali i aktivno povratno delovanje nalaze se u okolini. Pod uticajem glavnih kategorija stvarnih i potencijalnih kupaca ostvaruje se unutrašnja reakcija preduzeća na izazove koji dolaze spolja.

³⁾ O ovome videti bliže u UNCTAD: External Trade of LDS – Development and Science, Vol. 1/1

⁴⁾ Njutnovi zakoni:

- 1) Telo će ostati u stanju mirovanja ili će nastaviti da se kreće pravolinijski konstantnom brzinom sve dok na njega ne deluje neka druga sila.
- 2) Promena brzine kretanja nekog tela je direktno proporcionalna sili koja na njega deluje.
- 3) Akcija i reakcija, kojom dva tela deluju jedno na drugo, uvek je jednaka po vrednosti i suprotna po pravcu delovanja.

2. Zakon: količina promena ponašanja će biti direktno proporcionalna količini napora koji se u njega unosi. "Količina napora" postavlja pitanje o efikasnosti različitih vrsta napora i dok je potpuno jasno da glavna promena strategije zahteva glavne promene u izvorima obaveza, ovakav postupak nije automatski praćen zahtevanim promenama ponašanja.

3. Zakon: otpor organizacije da se menja biće iste vrednosti ali suprotnog smera od količine pokušaja koji je uložen u njenu promenu.

Kako kaže M. Davidson u svojoj knjizi "The Transformation off Management" ovaj zakon drži vršioce promene i noću budnim. Što je organizacija homogenija, istorijski uspešnija i prirodija po svom sastavu, to manje "spavanja" vršilac promena može da očekuje. Što je jača kultura, to je potisak jači. Ukoliko ne može da se pronađe nikakav put da se kanališe spoljašnji otpor, rezultat je pat pozicija. Ukoliko su vršioce promena malobrojni i predstavljaju jedini izraz eksterne snage (1. Zakon) njihove šanse za donošenje značajnih odluka su male.

Najveći vid kulture u ukupnoj kulturi čoveka i čovečanstva manifestuje se u kulturi rada koja za posledicu ima produktivnost. U našoj privredi efekti proizvodnog rada su veoma niski, jer za jedan čas rada plaćamo mnogo više nego što se plaća u visokorazvijenim zemljama.

Sa povećavanjem nivoa kulture u izrazu efekata proizvodnog rada nesumnjivo će rasti konkurentska pozicija preduzeća i privrede kao celine. Održavanje visokog uspeha je manifestacija konkurentske zdrave pozicije preduzeća. Odnos strategije i konkurencije je pitanje koje se uvek može postaviti. Strategija uvek počinje sa pitanjem: šta se događa na tržištu i nastoji da istraži veze između događaja i internog dešavanja u traženju izvora korektivnih akcija. Niko ne poseduje recept za dobitnu sintezu već je potrebna interakcija između funkcija i ne samo što ona ide sa svakom od njih već determiniše uspeh celog preduzeća. Što bolje funkcioniše svaka funkcija to je proces približavanja uspehu celine veći. To može imati karakteristiku slučaja, jer:

– naši konkurenti rade to isto pa je manje mesta za konkurentsku prednost na bazi odnosa funkcija po funkcija i

– funkcionalna optimizacija u vakumu kao što nas uči teorija sistema, uvek ide predaleko. Celina nikad nije optimalna ako odvojeno optimiziramo svaki njen deo.

Prednosti u 70-im godinama su se uglavnom bazirale na menadžmentu troškova a kada je došlo do usporavanja rasta koji je naišao sa recesionim IV. talasom kada se počela tražiti superiorna pozicija relativnih troškova a sa novim talasom početkom 80-ih godina nastupa diferencijacija kao vid sticanja konkurentske prednosti. Ponovo je u početku bilo dovoljno ostvariti dobit od superiorne prodajne cene, bez brige za troškove koje je diferencijacija dovela. Sledeće što nam se dogodilo, bilo je vraćanje inovacije, koja se razvila na konkurenciji baziranoj na vremenu i tehnici ranih 90-ih godina. Onda nam se dogodila evolutivna i sada umre-

žena ekonomija. Napad, čelični zakon konkurentske ekonomije vodi skupljanju od konačnosti do sitnica – ispitati sve. Postepeno strategija je dobila mnogo kompleksniju nijansu zahtevajući razumevanje interakcija izmenom svih ovih elemenata i došla je sa karakterističnom kombinacijom koja omogućuje oštrinu u posebnim delatnostima tržišta.

KONKURENCIJA – UMETNOST STRATEGIJE

U razvijenim privredama ali i u privredama u tranziciji ključna reč je "konkurencija". To je prisustvo konkurenata, aktuelnih ili potencijalnih koji svaki zadatak mogu učiniti "relativnim" kao i "apsolutnim" i konkurencija je obrnula potrebu za operativnim planiranjem u potrebu za strategijom. "Najbolje" i "bolje" su postali izvršni pridevi, ne "dobri" – superlativi i komparativi, uvek povezivajući svaki aspekt uspeha suparničke organizacije koje trebaju da zaustave ostvarenja koja preduzeće želi postići. Trka ne ide na ruku brzom već bržem ili možda čak više pronicljivo nego manje sporom. Tada se ne postavlja pitanje visokih ili niskih već konkurentnih troškova. Apsolutni ekonomski uspeh u vremenu izrazite konkurentske žestine je zavisnost od relativnog konkurentskog uspeha. Strategija se javlja kao obaveza kombinacije značajnih resursa na način da se ostvari uspešna njihova kombinacija i iznenade konkurenti što će kroz rezultate dovesti do postizanja pozicione prednosti koje vode ostvarivanju specifičnih ciljeva sa ili bez nastajanja direktne konkurencije.

KVANTITATIVNI ISKAZI PO NIVOIMA STRUKTURNOG SCENARIJA

Diferencirani pristup je neophodan zbog nemogućnosti da se svi ciljevi i mogućnosti njihovog ostvarenja stave u istu ravan. Strukturiranje smo izveli na bazi empirijskih istraživanja, ali i određenih kvalitativnih procena vezanih za tekući period. U prvi nivo ciljeva svrstali smo: nacionalne tehnike, produktivnost i eksportnu orijentaciju. U drugi nivo ciljeva svrstali smo: potrebe, strategije organizovanja i istraživanje i razvoj. Treći nivo ciljeva obuhvata strategijske poslove jedinice koje bi mogle biti: energetika, rudarstvo, crna i obojena metalurgija, hemijska industrija, nafta i gas, prehrambena industrija i agrokombinati, građevinski materijali i nemetali. Zaštita čovekove sredine, transportni kompleks, građevinski kompleks, automatika i regulacija, mašina i alata i dr. Četvrti nivo ciljeva obuhvata principe rada. Peti funkcionalne podsisteme, šesti sredstva za realizaciju i sedmi tehnologije obrade ili izrade.

Što se tiče **prvog nivoa ciljeva** scenarijski stavovi bi mogli biti sledeći:

1. Nacionalne tehnike i tehnologije

- definisanje liste supstituta za uvoz i zamena uvoznih tehnologija sa nacionalnim tehnikama i tehnologijama;
- programiranje monetarne politike i kreditne politike u funkciji razvojne politike;

- usavršavanje i programiranje resursa i društvenih dokumenata o ekonomskoj politici, pri čemu bi:
- a. kvantitativni ciljevi mogli biti:

ŽCRTA = za energetske i procesnu opremu:

- pokrivanje potreba tržišta sopstvenom proizvodnjom 55–70%;
- nacionalnim tehnikama i tehnologijama 30–45%.
- za serijsku proizvodnju:
 - pokrivanje potreba tržišta sa proizvodnjom 70%;
 - pokrivanje potreba tržišta na bazi sopstvenog razvoja do 60%.

2. Produktivnost

- korišćenje kapaciteta u dve i više smena;
- bolje korišćenje radnog vremena i poboljšanje uslova rada;
- uvođenje novog sistema upravljanja;
- izgradnja distributivnih centara;
- vezivanje nabavke i prodaje;
- podela rada i specijalizacija u programsko-tehnološkoj celini po proizvodima i opremi kroz diversifikaciju.
- Preko društveno-ekonomskih mera poboljšati položaj u primarnoj i namenskoj raspodeli:

a) kvantitativni cilj:

- porast efikasnosti investicija i resursa 40–50%.

3. Eksportna orijentacija

- definisanje strategije menadžment marketinga na inostranom tržištu;
- definisanje strategije menadžment marketinga na domaćem tržištu;
- izgradnja zajedničke politike sa bankama, spoljnotrgovinskim i drugim organizacijama, marketing politika za svaku zemlju koja učestvuje u eksportu;
- razvijanje složenih tehnologija u oblasti industrije sa manjim zemljama i zajedničko istupanje prema većim u podeli rada;
- transformacija zastupničkih organizacija i viši oblici međunarodne saradnje;
- organizovanje prodajne mreže u inostranstvu za potrebe plasmana proizvoda;
- razvoj sopstvenih ili mešovitih organizacija u inostranstvu;
- rešavanje kredita i stimulansa za izbor;
- transfer tehnologije i zajedničko ulaganje radi promene strukture privrede i njenog uključivanja u međunarodne tokove;
- samostalni razvoj međunarodne ponude.

Kvantitativni cilj:

- izvoz ukupne industrijske proizvodnje ostvariti 40–50%, s tim da ostatak bude dovoljan za zadovoljenje domaćih potreba;
- projektovanje koncepcije novih preduzeća mora biti u funkciji izvoza najmanje sa 50%;

Drugi nivo ciljeva obuhvata:

1. Potrebe i to:

- razvoj lake i teške industrije;
- diversifikacija proizvoda za postojeće ali i za nova tržišta, kao i razvijanje novih proizvoda za postojeća i nova tržišta.

Kvantitativni cilj:

- porast fizičkog obima proizvodnje od 8–10% do nivoa punog korišćenja kapaciteta;
- porast fizičkog obima u kontinuitetu u životnom veku proizvoda, tehnologije i preduzeća 3–5% godišnje.

2. Strategija organizovanja:

- koncentrični integrativni marketing;
- razvoj strategija vertikalnog i horizontalnog povezivanja;
- stvaranje organizacija za projektovanje spoljnotrgovinskog projektovanja, razvoj i ukрупnjavanje organizacionih jedinica.

Kvantitativni cilj:

- zajednički proizvod 65%;
- delovi i sklopovi za ugradnju, standardne izrade 50%.

3. Istraživanje i razvoj:

- razvijanje sopstvenih jedinica za vršenje projektnih aktivnosti za razvoj tehnologije i opreme;
- razvoj sopstvenih naučnoistraživačkih jedinica;
- proširivanje saradnje sa drugim projektnim i razvojnim organizacijama.

Kvantitativni cilj:

- finansiranje za naučnoistraživački razvojni rad 3–5% od prodaje;
- izdvajanje sredstava za projektovanje i formiranje ponuda od 4–6% od obima prodaje.

Treći nivo ciljeva treba da polazi od definisanja raspoloživih resursa kao i liste tehnika i tehnologija neophodnih za ostvarivanje izabranih ciljeva konkretnog preduzeća.

Kvantitativni cilj:

- godišnja stopa kvalitativne promene 4–6% (porast nove proizvodnje u ukupnoj strukturi proizvodnje).

Četvrti nivo ciljeva na bazi sistemske, morfološke i drugih analiza treba da izvrši izbor procesa sa kojima se najracionalnije postiže izvršavanje zadataka na tržištu u programsko-strateškim celinama.

Kvantitativni cilj:

- kroz primenjena i razvojna istraživanja u okviru složenog sistema, obezbediti 60% procesa, a ostalo kroz transfer tehnologije ili različitih oblika međunarodne saradnje.

Peti nivo ciljeva treba da polazi od razvijanja složenih tehničkih sistema gde bi se kvantitativni cilj sastojao u nivou od 55% sopstvenih projektnih rešenja od ukupnih tržišnih potreba.

Šesti nivo ciljeva podrazumeva selekciju proizvoda i parametara kroz modulske pristup projektovanju i gradnji gde se kvantitativni cilj definiše iz pozicije standardizacije, tipizacije i unificiranosti ukupnog broja komponenti u homogenoj programsko-tehnološkoj celini za serijsku proizvodnju od 40–60% od vrednosti kompo-

nentnih delova, a kod energetske i procesne opreme najmanje 30%.

Sedmi nivo ciljeva polazi od stvaranja tehnološke osnove preko rasčlanjavanja proizvodnje na faze, komponente, morfološke celine delova, kao osnovice za postavljanje adekvatne organizacije. Razvoj manjih specijalizovanih kapaciteta i priprema principa projektovanja tokova materijala, rasporeda mašina, upravljanje proizvodnjom putem računara, kontrola zaliha itd., uslov su dinamičke optimizacije procesa proizvodnje za data ograničenja. Unapređenje i uvođenje novih tehnologija obrade ili izrade, uvođenje novih materijala, uvođenje novih metoda programiranja resursa. Kvantitativni cilj bi se mogao postaviti kao smanjenje koštanja jedinice proizvoda od 10–15%.

Polazeći od ovakvog struktuiranja scenarija i empirijski zasnovanih pretpostavki koje smo u njemu dali, moguće je stvoriti scenario za svaku posebnu aktivnost i realizovati njegove ciljeve. Ti ciljevi bi se mogli postaviti kao:

- razvijanje i funkcionisanje svakog organizacionog sistema i njegovih podsistema na tom principu rada;
- selekcija tehnika i tehnologije iz pozicije nivoa tehničke savremenosti;
- selektivni pristup bilo kom obliku investiranja;
- uvođenje novih tehnoloških metoda i procesa i novih materijala u skladu sa kontinuiranim promenama u strukturi proizvodnje i proizvoda.

Na bazi scenarija može se postaviti algoritamski model za realizaciju ciljeva bliže i dalje perspektive kroz šest postavljenih organizacionih strukturnih scenarijskih delova. S druge strane, univerzalnost algoritamskog modela omogućava postavljanje programa aktivnosti i za preduzeće i za branšu i za privredu kao celinu.

UMESTO ZAKLJUČKA

Ukazujemo na područja koja implikiraju upoređivanje ciljeva preduzeća sa opštim organizacionim ciljevima i odnosa prema konkurenciji.

1. Tržišna pozicija zahteva analizu tržišnih troškova ponuđenih proizvoda, procenu konkurencije i tržišnog udela.

2. Razvojni potencijal zahteva analizu dugoročnih i kratkoročnih koristi, buduću konkurentnost i analizu veličine i snage konkurenata.

3. Koristi za kupce upućuju na procenu buduće tehnologije sa aspekta direktnih i indirektnih koristi koja se obezbeđuju kupcu. To obuhvata cenu proizvoda u odnosu na njegovu vrednost, kvalitet proizvoda, pouzdanost i usluge kupcu.

4. Profitabilnost se analizira kroz upoređenja učinka tehnologije u prošlosti, prednosti nove tehnologije u smislu povećanja dobiti u odnosu na tradicionalnu kao i ostvarena vrednost primene nove tehnologije.

5. Analiza troškova i tokovi gotovine zahtevaju finansijsku analizu sa odgovarajućim modifikacijama koja pokriva fiksne i varijabilne troškove, troškove zastarevanja, troškove održavanja i instaliranja, troškove zakupa i

održavanja prostora, troškove investicija, prihod od investicije, poreske obaveze, troškove kapitala i troškove paralelnih projekata.

6. Iskorišćenost resursa (radne snage i kapitala) u pre i post tehnološkim fazama, analiziramo i ocenjujemo na osnovu materijalnih inputa i toka outputa, odnos vrednosti opreme prema povećanju produktivnosti kao i inputi koje zahteva tehnologija, očekivani output, uposlenost tehničkog i netehničkog osoblja.

7. Izloženost riziku i neizvesnosti uvek su prisutni kod usvajanja nove tehnologije što mora biti procenjeno iz pozicije početnih ulaganja, prihoda od investicija, roka povraćaja i postojanosti tehnologije.

8. Efektivnost proizvoda nove tehnologije gde treba oceniti funkcionalnost, trajnost i izgled.

9. Organizaciona produktivnost nove tehnologije treba da poveća organizaciju sposobnost u smislu brzog reagovanja na izazove. Ovde je potrebno analizirati vreme isporuke, stopu škarta, iskorišćenost radnog vremena, stepen obučenosti, analiza ciklusa od dizajniranja do proizvodnje.

Projektom menadžmentom treba objediniti sve ove elemente i aktivnosti a zatim ih staviti u odnos sa organizacionim ciljevima koje treba ostvariti.

LITERATURA

- [1] R. Todosijević, Kontroverze pridruživanja Evropskoj uniji, SEJ, Zbornik radova, Kopaonik, mart 2002.
- [2] R. Todosijević, i dr., Promenama do uspešnog preduzeća, Prometej, Novi Sad (1995)
- [3] M. Davidson, The Transformation of Management, Macmillan Business, London (1995)
- [4] C. Bowman, D. Asch, Managing Strategy, Macmillan Business, London (1996)
- [5] R. Todosijević, i dr., Menadžment, Ekonomski fakultet Subotica (1994)
- [6] H. Mintzberg, On Management, The Free Press, New York (1989)
- [7] M. Porter, Competitive Strategy, Techniques for Analyzing Industries and Competitors, The Free Press, New York (1980)
- [8] M. Porter, The State of Strategic Thinking, The Economist, 23 may 1987
- [9] J. Todorović, i dr., Strategijski menadžment, Institut za tržišna istraživanja, Beograd (2000)
- [10] B. Đorđević, Menadžment, Ekonomski fakultet, Priština (2003)*
- [11] OECD, "Tehnologija, produktivnost i radna mesta" Pariz, (1999)*
- [12] UNCTAD, External Trade of LDCs – Development and Science, Vol. 1/1

SUMMARY

TECHNOLOGY AND COMPETITION AS CHALLENGES OF DEVELOPMENT

(Professional paper)

Radmilo V. Todosijević, Faculty of Economy, Subotica, Serbia

Technology stimulates output and creates new demand. The introduction of new technologies usually causes an increase in investments, which creates more jobs in companies that produce capital goods. Competition occurs as a function of output quality. On the other hand, technology reduces costs by increasing efficiency in regard to output. This leads to one of three effects: the prices of the denoted products or services decrease, the wages in industries that apply new technologies increase, and profits increase. These three effects are the results of competitiveness as expressed by technology.

The significant characteristics of technologies are: increase in productivity, quality improvement, cost reduction, flexibility, reliability, security, etc. They are, actually, the basic prerogatives for competitiveness. By deciding on a new technology, the general characteristics of every individual technology are assessed in order to ensure the technical and economic justification for its implementation.

Key words: Development • Technology • Investment • Competitiveness •

Ključne reci: Razvoj • Tehnologija • Investicije • Konkurencija •