

LOKALNA SAMOUPRAVA - PARTNERSTVO JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA

Dr Luka V. Todorović, Docent Univerziteta Union Beograd

UDK 336.1:352
352:336.1

Sažetak: *Udaljavanje od interventnih državnih mera u društveno-ekonomskom razvoju evropskih zemalja zahvatila je sedamdesetih godina prethodnog veka i zemlje jugoistočne Evrope instalirajući decentralizaciju kao način prenošenja nadležnosti sa centralnih organa vlasti u nadležnost lokalne uprave. Lokalni razvoj predstavlja proces kojeg razvijaju lokalne vlasti, skupa sa svojim lokalnim partnerima u cilju stvaranja uslova za bolji život građana. Takođe na lokalnim vlastima je da poslovno okruženje učine povoljnijim za jačanje i poslovanje privatnih preduzeća, pružajući im nefinansijsku podršku i podršku u promociji i marketingu proizvoda koja ta preduzeća proizvode. Lokalna samouprava, iako nemože direktno da kreditira razvoj privatnog biznisa, može pomoći savetima i edukacijom o finansijskom planiranju, tehnologiji rada finansijskih institucija i bitnih drugih informacijama iz oblasti kreditiranja. Partnerstvo između javnog i privatnog sektora zasnovano je na određenim prioritetima koji potiču od građanina iz čega proističu ostali prioriteti grupa i društva.*

Ključne riječi: *lokalna samouprava, decentralizacija, lokalni razvoj, partnerstvo, reforme...*

Uvod

Vrlo dugo u Evropi, a i u bivšoj nam državi, u okviru društvenog razvoja isključivo su se proučavala pitanja opšteg ekonomskog razvoja jedne zemlje koja su bila rezultat centralističkog načina odlučivanja. Razvoj zemlje provodio se putem državne politike koja je direktno intervenisala u ekonomiji putem preduzeća u kojima je direktno upravljala država ili putem masovnih donacija, poreskih olakšica i subvencionisanih kredita za industrijske institucije. Cilj je bio ravnomeran i uravnotežen razvoj svih delova zemlje. Rezultati su bili različiti od zemlje do zemlje, ali je nepobitna činjenica da se zemlje komunističkog bloka nisu dovoljno dobro snašle u takvim aktivnostima ili tačnije rečeno nisu nikako snašle. Dodatne probleme ovakvom stanju doneo je globalizam koji je pokrenut ekonomskim procesima, razvojem informacione tehnologije i novim naučnim saznanjima, a rušenje granica za protok svih resursa dovodi do povećanih šansi, ali i povećanih rizika, konkurencije za lokalni ekonomski razvoj, odnosno za privlačenje investicija, kapitala i ostalih resursa. Tom novom trendu u razvoju društva se moralo prilagoditi i integrisati se u njega.

Suštinska, funkcionalna i fiskalna decentralizacija tj. prenošenje nadležnosti sa centralnih organa vlasti u nadležnost jedinica lokalne samouprave rešenje je koje se nametnulo krajem tih sedamdesetih godina prethodnog veka. U najširem smislu decentralizacija predstavlja proces proširenja lokalne autonomije raspodelom nadležnosti između različitih institucionalnih nivoa vlasti, dakle prenosom ovlašćenja i odgovornosti sa državnih vlasti na regionalne ili lokalne, ali i prenos javnih ovlašćenja na privatni sektor (Vujačić I., 2001.).

U središte razvoja se instalira novi način organizacije i funkcionisanja lokalne samouprave koju građani podjednako doživljavaju kao svoje pravo i obavezu da odgovorno i praktično upravljaju lokalnim razvojem ostvarujući novi kvalitet života. Umesto izbalansiranog razvoja nacionalnog društveno-ekonomskog razvoja kreira se model

lokalnog razvoja. Taj model predstavlja proces kojeg razvijaju lokalne vlasti, skupa sa svojim lokalnim partnerima, drugim državnim i javnim organizacijama i poslovnim preduzećima u cilju stvaranja boljeg poslovnog okruženja. Radi se o tome da lokalne vlasti stvaraju bolje uslove za ekonomski razvoj i otvaranje novih radnih mesta, pri čemu vodeću ulogu treba da igra privatni sektor. Princip na kome se zasniva lokalni razvoj je stvaranje bogatstva i boljeg kvaliteta života koje stvaraju privatna preduzeća koja zavise od povoljnih uslova života na lokalnom nivou, a ne stvaraju ih državne vlasti. Lokalne vlasti imaju ključnu ulogu u stvaranju povoljnog okruženja za uspeh poslovnih preduzeća.

Decentralizacija i autonomija nisu neizbežno garanti demokratskog i ekonomskog razvoja lokalne zajednice. Uspešnost decentralizacije u mnogome zavisi od institucionalne razvijenosti (kredibiliteta vlasti i stepena ostvarenih sloboda), stepena izgrađenosti lokalnih kapaciteta kao i od preovlađujućeg obrasca političke kulture.

U tržišnim uslovima strategija lokalnog, primarno, ekonomskog razvoja ne daje prostor za direktne poslovne odluke lokalnih vlasti, odnosno ne daje prostor za donošenje odluka u ime nekog. Preduzetništvo u takvim uslovima treba da bude usmereno na „privlačenje kapitala kao veoma pokretljivog resursa“ (Boris B., 2006., 32.)

Kao „dinamična“ kategorija kapital se kreće od jedne do druge lokalne zajednice, a zaustavlja se i ostaje tamo gde mu se nude najbolji uslovi u pogledu prinosa tog proizvodnog faktora. Zato se javlja oštra konkurencija između lokalnih zajednica u privlačenju ovog, a i drugih, proizvodnih faktora. Jedino uspešnim privlačenjem tih faktora omogućuje se realizacija strategije razvoja, odnosno dolazi do uspostavljanja održivog razvoja.

1. Lokalne uprave uslov uspeha

Prisećajući se poznate korejske poslovica „Ma koliko imali bisera, od njih nikad nećemo napraviti ogrlicu dok ih ne nanižemo“ dolazi se do pretpostavke da lokalna

uprava ne može sama raditi na lokalnom razvoju. Ta aktivnost treba da bude zjednički napor poslovnog sektora, lokalnih organizacija i institucija i građana. Privatna preduzeća su ta koja pružaju dobrobit u lokalnim zajednicama, ali uspeh njihovog poslovanja zavisi od povoljnosti lokalnih uslova koji utiču na poslovanje. Lokalne vlade imaju ključnu ulogu u stvaranju uslova za uspeh poslovanja. Tako su za lokalni razvoj zaduženi lokalna uprava, privatni sektor i sami građani, ustvari svi oni koji imaju interes za tim razvojem.

U vreme državno-planskog i centralističkog usmeravanja društveno-ekonomskog razvoja Srbije i BiH privatna inicijativa, u smislu slobodne tržišne inicijative, bila je strogo ograničena. Pojedinci, bez obzira na njihove vlastite želje za bavljenjem biznisom, na znanje i sposobnost, posedovanje kapitala i tehnologija nisu mogli osnovati i registrovati preduzeće, koje bi isključivo na osnovu odluka vlasnika-preduzetnika zapošljavalo radnike i proizvodilo nove proizvode i usluge. Iz tog razloga, od strane privatnog sektora nije bilo potrebe za njihovim uključanjem u aktivnosti koje bi doprinosile boljem ekonomskom položaju lokalne zajednice.

Na unapređenje ekonomskog položaja opštine građani su mogli uticati jedino kroz politički proces, političkim angažovanjem. Veći položaj u političkoj hijerarhiji građana-političara doprinosio je da njegova opština zauzme povoljniji položaj unutar državnih ekonomskih planova. Druge inicijative građana, bilo koliko da su bile dobre, jednostavno nisu mogle biti ostvarene jer nije bilo adekvatnih mehanizama putem kojeg bi građani ostvarili svoje društvene i ekonomske ciljeve. U tom periodu, zahvaljujući političkom sistemu koji nije dozvoljavao ekonomske slobode pojedinca, nije bilo potrebe za aktivnostima na lokalnom ekonomskom planu.

Tranzicioni procesi pokrenuti na nacionalnom nivou pred državne institucije postavili su zadatak uvođenja reformi koje bi trebale omogućiti usvajanje novih funkcija države, koje su u skladu sa potrebama institucija koje omogućavaju efikasan razvoj tržišno orjentisane države. Proces tranzicije uslovljava i politiku i upravnu decentralizaciju. Pri tome treba imati u vidu da se decentralizacijom ne uspostavlja samo korelacija između prava da se odlučuje i odgovornosti za donete odluke, već i da se podstiče demokratsko sazrevanje društva. (Stojanović B., 2002.)

Na lokalnom planu ekonomska tranzicija stavlja veliki izazov pred lokalne vladine institucije koje se suočavaju sa sve većom potrebom da se nešto učini kako bi upravo u njihovoj zajednici došlo do novih i snažnih pomaka na unapređenju ekonomskog statusa građana. Iz tog razloga, potrebu za lokalnim ekonomskim razvojem imaju svi, i građani i predstavnici privatnog sektora i na kraju lokalne vladine institucije. Za razliku od centralno-planskog sistema, ekonomska tranzicija je donela promene u kojima postaju najznačajniji prioriteti pojedinca, koji isključivo na osnovu vlastitog interesa donose ekonomske odluke koje mogu uticati na ekonomski položaj kompletne lokalne zajednice.

2. Kreiranje stimulatívog lokalnog okruženja

Izmene starog i ustanovljavanje novog zakonodavstva zasnovanog na normama razvijenih sistema zapadnog tipa koji reguliše oporavak i razvoj privrede na nivou države (Srbije i BiH) se postepeno unapređuje, ali po mnogim analizama ta poboljšanja nisu još dovoljna. Preciznije rečeno ona su najviše kozmetičke prirode. Procedure koje prate primenu zakona i pratećih podzakonskih akata su komplikovane i često predstavljaju veliki trošak za one na koje se zakoni i propisi odnose. Službe koje se bave primenom zakona često bezpotrebno doprinose birokratizaciji postupka u smislu povećanja zahteva u pogledu uslova koje treba ispuniti, velikog broja uverenja koja se teško obezbeđuju i sporog rada same administracije. Ili kako to kaže Anwar Chah „Sa većom mobilnošću kapitala i labavljenjem regulativnog okvira za strana direktna ulaganja, lokalne vlade će služiti kao pogodniji kanal za privlačenje takvih investicija nego nacionalna vlast“. (Anwar Chah, citirano po Vujačić I., 2001., 125.)

Najveći deo lokalnog ekonomskog rasta obično generišu preduzeća malog biznisa, a ona su najčešće i izložena „nasrtaju“ opštinske birokratije. U sklopu decentralizacije države, lokalna samouprava dobija sve veća ovlašćenja i na njoj se nalaze mnoge prepreke za brži razvoj tog sektora. Postoje najmanje tri oblasti, u kojima zakonska regulativa koju donose ili primenjuju opštine, mogu uticati na uspešnost otvaranja ili rada preduzetničkog biznisa: registracija preduzeća; opštinski porezi i komunalne takse i zakonska regulativa u vezi rada i poslovanja.

3. Nefinansijska podrška organa lokalne samouprave

Iz života nam je poznato da je svaki početak težak i bremenit mnogim izazovima. Analizom raznih istraživanja, koja se u poslednje vreme sprovode, nameće se zaključak da mali postotak malog biznisa ima visok potencijal rasta i da mala preduzeća najčešće propadaju u prvim godinama rada (Kirchoff, 1988.). Razloga ima više ali onaj koji preovlađuje je nedostatak znanja iz raznih oblasti sa kojima se susreću, da li svojom voljom ili voljom zakonodavca. Tako novootvorenim preduzećima nedostaju znanja iz finansija, menadžmenta, tehnologije, kontrole kvaliteta, marketinga, radnih odnosa i sl. Visoki troškovi su razlog što novopokrenuta preduzeća malo koriste eksternu pomoć u ovim oblastima, ali nisu retki slučajevi da i neznatne preduzetnika o postojanju ovih pomoći utiču na to da ih ne koriste. Lokalna zajednica, koja je zainteresovana za razvoj novih preduzeća u svojoj sredini, može preduzetnicima pružiti pomoć u izradi kvalitetnog biznis plana obezbeđujući informacije o poslovnim mogućnostima i pružajući im stručnu pomoć.

Načini pružanja poslovne podrške lokalnom biznisu mogu biti raznoliki. Tako lokalna vlast može da pokrene osnivanje poslovnih udruženja za pružanje pomoći iz oblasti koja su preduzetnicima malo poznata u kojima bi postojali stručnjaci iz raznih oblasti koji bi stalno bili na raspolaganju zainteresovanim i pomagali im savetom u svakoj situaciji.

Stimulisanja neke konsalting firme koja bi besplatno pružala poslovne savete preduzetnicima, ili stimulisanje neke nevladine organizacije koja bi radila na teritoriji opštine i pružala savete su mogućnosti koje su na raspolaganju organima lokalne samouprave. U okviru ovih mogućnosti moguće je organizovati edukacije preduzetnika iz različitih oblasti sa kojima se oni sreću u svom radu. U Srbiji i BiH prvi talas edukacije preduzetnika, organizovan prevashodno od strane inostranih donatora i država, je prošao ali iz raspoloživih podataka može se videti da aktivnost nije „sazrela“ na lokalnom nivou i tih aktivnosti praktično sada i nema.

Pronicljiva, fleksibilna i za lokalni razvoj zainteresovana lokalna vlast i sama može da reši ovo pitanje otvaranjem, u okviru neke od službi koja se bavi privredom, radnog mesta za ovu vrstu pomoći preduzetnicim. Bitno je da se ovaj posao radi redovno i da ima publicitet u opštini.

Značajni su nedostaci obrazovnog sistema koja ne omogućuje stvaranje sposobnosti primerenih savremenoj „ekonomiji znanja“ (Lowther, 2004., 23.) Investicije u ljudski kapital tj. školovanje i osposobljavanje radne snage po zahtevima poslodavca je značajna mogućnost nefinansijske pomoći opštine građanima koji žele da se bave privatnim biznisom. U jednu vrstu obuke spada prekvalifikacija radnika koji su ostali bez posla ili onih koji bi želeli da promene posao, a u drugu obuka potencijalnih preduzetnika, ljudi koji žele da oplemene svoj preduzetnički talenat. Obuka ne može preduzetniku da ugradi ni preduzetnički talenat ni instinkt, ali sigurno je da obuka može da oplemeni taj talenat i pripremi ga za bolju realizaciju. Obuka radne snage može da se finansira iz javnih izvora, ali sama realizacija izvođenja obuke treba da bude prepuštena privatnom sektoru koji se bavi pružanjem obrazovnih usluga, bez obzira da li takav sektor postoji na području lokalne zajednice. U tom smislu bitno je razmotriti sve mogućnosti za povezivanje sa postojećim obrazovnim sistemom.

4. Promovisanje inovacija i diversifikacija poslova

Namera svakog preduzetničkog poduhvata i pokretanja biznisa zasnovana je na unapređenju, razvoju i opstanku na tržištu. Poznato je da ta namera nije lako sprovodljiva i ostvarljiva, ali je moguća ako se sprovodi na jedan od sledeća dva načina: uvođenjem inovacija, odnosno razvijanjem novih proizvoda ili usluga i diversifikacijom poslova kad preduzeće sa proizvodom koji već radi razvija nova tržišta. Nužno je, dakle, pokretanje „strukturnog pomaka prema ekonomiji utemeljenoj na znanju koja podržava inovacije i učenje na nivou svake institucije i industrijskog sektora“ (Radošević, 1999., prema Kutlača, 2004., 11.)

Dobro organizovana i uspešno vođena lokalna samouprava može dati svoj značajan doprinos u oba navedena načina i to kroz izradu i pripremu većeg broja raznih projekata čiji cilj bi bio promovisanje novih preduzeća. Tako na lokalnom nivou mogu da se organizuju poslovne manifestacije i nagrađivanje preduzeća koja uvode inovacije i šire spektar poslovnih aktivnosti. Takođe, ovim preduzećima mogu da se daju posebne subvencije za razvoj novih

proizvoda ili usluga ili da se preduzeću koje ulazi na lokalno tržište sa proizvodom koga na tom tržištu nema, znači nema konkurencije, potraži dodatna podrška u obliku usmerene donacije od domaćeg ili inostranog donatora.

Promovisanje kvalitetnog komunikacijskog ambijenta, uspostavljanje i razvijanje dobrih poslovnih odnosa između preduzeća koja se nalaze na teritoriji lokalne zajednice su mogućnosti delovanja opštinskih organa vlasti. Organizacija poslovnih veza ili organizovanje poslovnih mreža svakako nije posao lokalne vlasti, ali ona tu može da pomogne. Uspešne lokalne ekonomije su često zasnovane na klasterima preduzeća koja međusobno saraduju u cilju lansiranja novih, boljih i jeftinijih proizvoda. Ukoliko neka oblast poseduje posebne ekonomske prednosti, opština može organizovati okrugle stolove i savetovanja na kojima će se razmotriti načini na koji način lokalna preduzeća mogu poboljšati međusobne veze.

Ono o čemu se ne zna da je učinjeno isto je kao i da nije učinjeno i zato sve ove opštinske aktivnosti treba da budu praćene određenim publicitetom i na lokalnim poslovnim udruženjima je da animiraju medije da promovišu uspešne firme koje doprinose boljem životu građana na njihovoj teritoriji.

5. Promocija i marketing

Tranzicione promene u načinu organizacije države i uspostavljanja novih vrednosti i odgovornosti na višim nivoima organizacije vlasti u državi podrazumevaju i neophodnost promena svesti kod ljudi koji rukovode opštinskom upravom. Pored "standardnih" obaveza opštinski čelnici moraju da pokažu veći interes za preduzeća koja posluju na njoj teritoriji, a posebnu pomoć treba da im pruže u promociji i marketingu kako na lokalnom, tako i na regionalnom i globalnom tržištu.

Promocija vlastite teritorije kao pogodnog mesta za pokretanje poslovnih poduhvata ili kao dobre lokacije za nove poslovne investicije prevashodna je obaveza lokalne samouprave. Mogućnosti su raznovrsne, a neke od njih su: mediji, izdavanje jednostavnih brošura, pravljenje informativnih veb-sajtova i ciljanim slanjem pošte poslovnim sistemima i preduzetnicima koji bi mogli imati interes za otvaranjem novog biznisa. Pogrešno bi bilo zaključiti da je samo informativno-reklamna kampanja dovoljna za uspeh, ona je samo nužan uslov dobrih rezultata. Svetska iskustva govore da ne treba sprovoditi skupe, slabo fokusirane kampanje, tj. kampanje koje se izvode preko velikih i skupih domaćih i još skupljih stranih medija, jer njih prate poslovni ljudi koji nisu zainteresovani za investiranje u ovakvim krajevima i pravo je bacanje novca pokušaj da se oni privuku. U našim uslovima potrebno je koristiti jeftinije tehnike informisanja i reklamiranja, ali vrlo fokusirane na one koji bi mogli biti zainteresovani za investiranje po određenim lokalnim zajednicama.

Privući dobrog investitora nije lako, oni traže sigurnu i povoljnu ponudu, ali zato opštinskim organima na raspolaganju stoji mogućnost jeftine prodaje ili besplatne dodela opštinskog zemljišta, sa odgovarajućom infrastrukturom ili podržavanjem i finansiranjem obuke lokalne radne

snage. Česta ograničenja u razvoju preduzetništva su i monopolska ponašanja državnih i komunalnih javnih preduzeća. Pored visokih troškova u pitanju su i duge procedure i birokratski odnos prema privrednicima. Lokalna samouprava može da utiče na odnos komunalnih preduzeća (vodovod, kanalizacija, putevi) čiji je osnivač prema potencijalnim korisnicima, posebno kad se radi o procedurama za dobijanje priključaka i cenama priključaka.

U razvijenim zemljama Evrope, a sad u zemljama u tranziciji, opštine su imale značajan uticaj na prodaju visoko vrednih poljoprivrednih proizvoda i turističkih usluga kroz promovisanje i marketiško plasiranje kao i formiranje lokalnih oznaka kvaliteta i standarda. I u uslovima društveno-ekonomskog razvoja tranzicionih zemalja to bi predstavljalo korisnu funkciju lokalnih vlasti i pomoći privatnom biznisu i lokalnim poslovnim udruženjima da se razviju, šire i osvajaju nova tržišta. Dobar primer imamo u Republici Srpskoj. Regija Semberije proizvodi širok asortiman poljoprivrednih proizvoda. Iako su se proizvodi visokog kvaliteta proizvodili na lokalnom terenu, ekonomsko odelenje opštine je došlo do zaključka da je slab marketing ovih proizvoda, zbog čega se oni često prodaju samo na lokalnim tržištima. Ova opština je uočila da postoji mogućnost da podrži proizvođače tako što bi koordinirala marketiške aktivnosti regije i razvila klaster organske hrane, te na taj način uspela povećati izvoz. Radeći u partnerstvu sa lokalnim poljoprivrednim udruženjem, opština je kreirala amblem koji je predstavljao proizvode ove regije. Ona je takođe pokrenula inicijativu na promovisanju ovih proizvoda sa zaštitnim znakom na trgovačkim sajmovima i izložbama. Ove marketiške aktivnosti su dovele do većeg izvoza roba iz ove regije sa dodatnom vrednošću, što je povećalo priliv novca u lokalnu samoupravu i služi otvaranju novih radnih mesta.

6. Obezbeđivanje početnih finansijskih sredstava i saveza

Jedan od glavnih ograničenja u razvoju biznisa u zemljama tranzicije jeste nemogućnost mnogih preduzeća, najčešće novoosnovanih, da osiguraju finansijska sredstva u odgovarajućem obliku i po odgovarajućim uslovima. Stvaranje povoljnog finansijskog ambijenta kroz davanje finansijske podrške lokalnim preduzetnicima i poljoprivrednicima i subvencionisanje kamata na kredite pod uslovima povoljnijim od tržišnih zadatak je lokalnih vlasti. Ovakva podrška nije potrebna svim preduzetnicima u istoj meri, ali u određenim slučajevima ovakva odgovarajuća podrška može da bude presudna za dalji razvoj ili čak i opstanak nekog lokalnog biznisa. (Grozđanić R., Savić B., 2008., 30.)

Novo preduzeće se otvara onda kada budući preduzetnik proceni da postoji tržišna potreba za novim proizvodom ili uslugom. Znači, onda kad su poznati preduzetnik, potreba za određenim proizvodom i poznato tržište. Problem nastaje onda kad ideju preduzetnika treba realizovati i to najčešće zbog nedostatka finansijskih sredstava, a koja su uglavnom u skromnim veličinama. U razvijenim zemljama postoje formalne i neformalne organizacije koje se bave kreditiranjem preduzetnika i to pod povoljnim uslo-

vima. U Srbiji, a i BiH, je situacija nešto drugačija jer institucije koje se bave kreditiranjem biznisa još nemaju poverenja u taj sektor privrede pa izbegavaju da ga kreditiraju, ili ako se to iskaže biznis jezikom, banke ne žele da snose rizik razvoja tog sektora. Pored ovakvih banaka postoje specijalizovane institucije koje se bave mikro kreditiranjem privatnog biznisa ali i njihov rad je protkan mnogim nedostacima i slabostima koje se teško ispravljaju. U tom delu svoju pomoć su ponudile i strane države otvaranjem određenih kreditnih linija ali kompenzacija je bila moguća dok su postojala finansijska sredstva tih stranih zemalja, a sa prestankom priticanja sredstava prekidala se i aktivnost tih vrsta kreditiranja.

Neizostavno se nameće zaključak da i lokalna samouprava pred ovim problemom „stoji”, nema i ne preduzima nikakve aktivnosti. Nasuprot takvom stavu lokalne zajednice mogu odigrati pozitivnu ulogu u obezbeđenju mikro kredita za nova preduzeća na svojoj teritoriji. Naravno, one ne treba same da se bave kreditiranjem, jer za to sigurno nemaju novca niti specijalističkih sposobnosti, ali mogu da pomognu kroz povezivanje mikro kreditnih institucija i preduzetnika. Lokalne zajednice mogu da ocene potrebe lokalnih preduzetnika za početnim kapitalom i da lobiraju i ohrabruju institucije koje se bave mikro kreditima u pravcu zadovoljenja tih potreba.

Problem pristupa formalnom finansijskom tržištu imaju i preduzeća u rastu i razvoju. Takvi preduzetnici ne poseduju značajnu imovinu koja bi im mogla poslužiti kao garancija, niti imaju dužu istoriju sopstvenog poslovanja iz koje bi se mogao uočiti kvalitet menadžmenta, niti dovoljno poznaju tehnike poslovanja finansijskih institucija.

Lokalna samouprava uvek može pomoći, ako joj je to opredeljenje. Savetima i edukacijom o finansijskom planiranju, tehnologiji rada finansijskih institucija i drugim bitnim informacijama opštinska uprava može pomoći svojim građanima koji žele da se bave privatnim biznisom. Znatno ambiciozniji pristup je stvaranje manjeg programa finansijske podrške preduzećima, bilo kroz ponudu neposrednih kredita, bilo kroz garancije bankama ili drugim finansijskim institucijama od strane lokalne zajednice. Ovde svakako treba imati u vidu znatan rizik po kapital uloženi od strane lokalne zajednice, odnosno lokalnih poreskih obveznika. Verovatno je najbolja strategija, ukoliko se ide putem finansijske podrške, kooperacija sa drugim sektorima, bilo bankama bilo višim nivoima državne organizacije.

Ustanovljavanje kreditnih sredstava u okviru neprofitne strukture, organizovanjem inicijativa na dobrovoljnoj osnovi, kao što su npr. kreditni savezi ili uspostavljanjem kreditnih pogodnosti putem kreditnog odbora koji bi bio podržan od strane opštine su neki od načina finansijske pomoći preduzetnicima na lokalnom nivou. Ovakve aktivnosti su jednostavne za primeniti, a značajne su u rešavanju problema nedostatka lokalnih finansijskih sredstava.*

**Primer Velika Britanija – Kreditni savezi predstavljaju štedionice i kreditne zadruge u koje njihovi članovi ulažu uštedevine i dobijaju kredite po nižim kamatnim stopama.*

Njihovi su vlasnici i njima upravljaju sami članovi koji su na neki način zajednički povezani, najčešće time što žive u istom području ili što rade za istog poslodavca. Ovakvi kreditni savezi predstavljaju inicijative lokalnih zajednica čija je svrha da razreše problem nedostatka kredita koji se često sreće u siromašnijim područjima, npr. zbog nedostatka kolateralnih garancija. Većinom ovih saveza, osim onih najvećih, upravljaju u potpunosti lokalni volonteri koji posvećuju znatan deo svog vremena rešavanju administrativnih detalja.

U Velikoj Britaniji pitanje kreditnih saveza regulisano je posebnim zakonom. Strathclyde Credit Union Development Agency koja je osnovana od strane te lokalne opštine kao deo njene strategije i borbe protiv siromaštva. Za samo osam godina ova agencija je uspela da pomogne kod osnivanja više od polovine od 76 kreditnih saveza koji sada postoje u ovoj oblasti. Više od 70.000 ljudi na zapadu Škotske sada daju i uzimaju pozajmice preko lokalnih kreditnih saveza.

7. Prioriteti građana i privatnog sektora

Kao potpuno razuđen sistem lokalni društveno-ekonomski razvoj je proces koji uključuje brojne učesnike i raznovrsne akcije, formulisanje jasnih ciljeva i strategija za ostvarivanje tog razvoja može biti od vitalne važnosti za uspeh ili neuspeh. Svaka strategija prevashodno mora biti zasnovana na prioritetima, a strategija lokalne samouprave na prioritetima i ciljevima koji su bitni i zainteresovani za lokalni razvoj, a njih bi mogli prezentovati na sledeći način.

Neosporni i primarni prioritet u svim aktivnostima lokalne uprave je građanin od koga proističu svi ostali prioriteti drugih grupa u društvu. Ključni prioriteti građana obuhvaćaju sledeće oblasti: političko i socijalno okruženje (generalno stanje, poštovanje zakona, unutrašnja stabilnost, stepen kriminala); ekonomsko okruženje (mogućnosti zapošljavanja, troškovi života, raznovrsnost dostupnih uloga); socijalno-kulturno okruženje (mogućnost za udruživanje, prisutnost kulturnih događaja, razne druge manifestacije); medicinska i zdravstvena pitanja (bolnice, zagađenje, čistoća vode); pristup školama i obrazovanju; javne usluge i transport (telefon, internet, gradski saobraćaj); rekreacija; mogućnost nabavke potrošnih proizvoda; smeštaj i prirodno okruženje. Stvarno stanje pokazuje da su građani podjednako zainteresovani za svaku od navedenih grupa prioriteta, a u slučaju da lokalna zajednica ispunjava i samo jedan od prioriteta direktno dovodi do njihovog nezadovoljstva bez obzira na stanje i nivo zadovoljenih potreba u drugim prioritetima.

Usvajajući principe tržišne ekonomije, značajno je porasla uloga privatnog sektora. Ključni prioriteti ovog sektora se ogledaju u obezbeđenju okruženja, u kojem oni ravnopravno sa ostalim mogu obavljati poslovne aktivnosti. U tom kontekstu ključni prioriteti poslovnog sektora ogledaju se u sledećem: omogućavanje uslova za obavljanje poslovne delatnosti u skladu sa interesima pojedinca (potreba za infrastrukturom, prostorom i objektima); potreba za ravnopravnim tretmanom od strane vladinih institucija (jednaka primena zakonskih propisa i praksi za sve priv-

redne subjekte); jednak pristup vladinim resursima i mogućnostima; jednaku mogućnost korišćenja vladinih usluga i beneficija i obezbeđenje jednakih uslova u poslovanju – podsticanje konkurencije. Pojedinaac, nakon donošenja odluke o ulasku u posao, razmatra brojna pitanja svrstana u šanse i pretnje koje bi bile dobre za unapređenje njegovog sopstvenog položaja. Nakon što je, zahvaljujući poslovnom okruženju, trenutnim ekonomskim uslovima i potencijalnim mogućnostima, ušao u poslovni sektor ulaganjem rada, kapitala i znanja, on na lokalnom nivou ima potrebu za jednakim tretmanom, što jednostavnijim administrativnim uslugama i takvim objektivnim uslovima poslovanja koji omogućavaju realizaciju njegovih poslovnih planova.

Videli smo da građani od svojih lokalnih zajednica zahtevaju mnogo i to u veoma različitim oblastima društva. S druge strane, poslovni sektor se upravlja uslovima koji diktiraju na tržištu i on na lokalnom nivou traži prilike koje su nediskriminatorne i koje ne umanjuju njegovu konkurentsku sposobnost. Na kraju, tu su prioriteti vladinog sektora, koji se ogledaju u sledećim očekivanjima: obezbeđivanje zaposlenosti za radno sposobno stanovništvo; stabilan rast ekonomskih aktivnosti i unapređenje blagostanja i životnog standarda stanovnika u lokalnoj zajednici.

ZAKLJUČAK

Jedan od osnovnih principa na kojem se zasniva lokalni razvoj je da bogastvo u lokalnim zajednicama ne stvara država nego privatna preduzeća, a ona da bi stvarala prosperitet zavise od povoljnih lokalnih poslovnih uslova, a u tome ključnu ulogu imaju lokalne vlasti.

Razumevanjem prioriteta građana i privatnog sektora, te osnovnih zadataka vladinih politika, mogu se kreirati jasni i svima prihvatljivi ciljevi lokalnog društveno-ekonomskog razvoja i to kroz uspostavljanje partnerstva koje je od ključne važnosti za realizaciju uspešnih projekata i razvoja lokalne privrede. Jedna od uloga koju lokalna partnerstva između privatnog i javnog sektora redovno preuzimaju na sebe je da pripreme zajedničku viziju u pravcu čijeg postizanja bi sve organizacije unutar partnerstva zajednički sporazumno radile. Postoji mnogo načina na koji se ova vizija može pripremiti, a isto tako ima mnogo oblika u kojima se ta vizija može javljati. Ona se može kretati od jednostavne izjave pa sve do pune strategije, ali u principu treba uspostaviti međusobno poverenje između privrednika i lokalnih vlasti. U Srbiji i BiH razvoj saradnje javnog i privatnog sektora je jedna od nedostajućih karika u lokalnom razvoju na kojem bi trebalo intenzivno raditi u narednom periodu.

LITERATURA:

1. Begović B. i drugi,(2006.), Lokalni ekonomski razvoj, Centar za liberalno-demokratske studije i Stalna konferencija gradova i opština, Beograd
2. Vidučić LJ.,(2005.), Mala i srednja preduzeća, Ekonomski fakultet, Split

3. Dostić M., (2002.), Menadžment malih i srednjih preduzeća, Ekonomski fakultet Sarajevo
4. Drucker F. P., (1991.), Inovacije i preduzetništvo, PS Grmeč – Privredni pregled Beograd
5. Jakopin E., (2002.), Uloga MSP u smanjivanju regionalnih disproporcija i međuregionalnom povezivanju, Međunarodna konferencija MSP – iskustva evropskih zemalja, Sarajevo
6. Vujačić Ilija, (2001.), Supsidijarnost imodernizacija lokalne zajednice, «Lokalna demokratija-stanje i perspektive», Magna Agenda, Beograd
7. Stojanović Božo, (2002.), Osnovni elementi procesa racionalnog upravljanja lokalnom zajednicom u „Principi modernog upravljanja zajednicom“;CLDS;Beograd
8. Kirchoff Bruce A., (1988.), A Multi-Sector Approach to Small Business policy Development, in Judd Richard J, Greenwood William T., Becker Fred W.,(eds), Small Business in a Regulated Economy:Issues and Policy Implications, Qourum Books: New York
9. Lowther,Joseph (2004.), The Quality of Croatia's Formal Education System, in Bejakovic, Predrag and Lowther J, (eds) (2004), croatian Human resource Competitiveness Study, Zagreb: Institute of Public Finance, pp15-27.
10. Kutlača Đuro (2004.), Patenting Activity for Innovation Capacity Building Process in Selected Central and Eastern European Countries, Paper presented at the 65th Anniversary Conference of the Institute of Economics, Zagreb, novembar 18-19.
11. Grozdanić Radmila i Savić Branislav, (2008.), Podsticaji opština za razvojmalih i srednjih preduzeća i preduzetništva, poljoprivrede i ruralnog razvoja, SME Cousing, Beograd