

КОНКУРЕНТНОСТ И ЛОКАЛЕН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ



КОНКУРЕНТНОСТ И ЛОКАЛЕН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ



Оваа студија ја изработи Институтот за социјална демократија „Прогрес“ како дел од „Регионалната иницијатива за политички партии“, која е спроведена од Националниот демократски институт за меѓународни работи (НДИ), а со финансиска поддршка од Националната фондација за демократија (НЕД). Изразените мислења се на авторите и не значи дека ги рефлектираат мислењата на НЕД и на НДИ.

ПРЕДГОВОР

Анализата на јавната политика „Конкурентност и локален економски развој“ претставува втор документ во рамките на програмата за соработка за 2012 година, кој е изработен од Институтот за социјална демократија „Прогрес“, а поддржан од „Регионалната иницијатива за политички партии“ на Националниот демократски институт за меѓународни работи (НДИ). Целта на нашата соработка во рамки на регионалната иницијатива на НДИ е создавање форум за развој на вредносно ориентирана јавна политика и поттикнување на демократскиот политички дијалог во Република Македонија. Развојот на демократските процеси нужно подразбира и вредносно ориентирана политичка понуда од страна на политичките партии. Вредносно ориентираната политика им овозможуваат на гласачите вистински избор меѓу повеќе суштински различни алтернативи. Крајната цел на секој политички избор е, се разбира, благосостојбата на сите граѓани на Македонија и вкупен напредок и развој на македонското општество.

Со свесност дека остварувањето на оваа цел бара подолг временски период и континуирана работа, Институтот за социјална демократија „Прогрес“ почна иницијатива за развој на социјалдемократска политика. Нашата цел е процесот на подготовка да биде отворен, инклузивен и транспарентен, односно, освен политичарите со социјалдемократска политичка ориентација, да вклучува и независни стручњаци, практичари, но и гласачи. Крајниот ефект од овој процес треба да биде предлогот за јавна политика која ќе биде препознаена и поддржана од граѓаните на Република Македонија. Конечно, и покрај евидентната криза на демократските процеси во Република Македонија во изминатиот период, уверени сме дека обновувањето на дијалогот е можно единствено преку политичка понуда со јасна ориентација, а во случајов тоа се основните вредности на социјалдемократијата: слободата, правдата и општествената солидарност.

Анализата е посветена на политиката на креирање конкурентност, набљудувана во контекст на локалниот економски развој. Во таа смисла, анализата прво се осврнува на најбитните општи и концепциски прашања поврзани со конкурентноста и со локалниот економски развој – дефинирање на поимите, опишување на нивните основни карактеристики, опишување на специфичностите на креирањето конкурентност на локално ниво итн. Вториот дел од анализата се однесува на кратко отсликување на постојната социоекономска ситуација во Република Македонија. Во третиот дел, пак, прво станува збор за општи прашања поврзани со политиката на создавање конкурентност, односно со начините на кои активностите на политичарите може, и треба, да водат кон усогласување на ставовите на заинтересираните групи на локално ниво во однос на стратемските прашања за локалниот економски развој, а потоа анализата се осврнува на практичните аспекти на нивното спроведување. Имајќи ја таквата основа, овој дел на анализата вклучува презентација како на создавањето, така и на спроведувањето на стратегиите за создавање конкурентност и локален економски развој. Третиот дел, исто така, се осврнува и на неколку погрешни, но чести стереотипни мислења во однос на локалниот економски развој, а потоа се фокусира на конкретни мерки и програми на политиката на локален економски развој.

Анализата на авторот беше збогатена со коментари и искуства од македонски стручњаци што работат на оваа тематика, како и политичари и практичари од сестринската организација „Ново друштво“ и Социјалдемократската партија на Хрватска, на кои им се благодариме за несебичната поддршка.

М-р Александар Љ. Спасов
Програмски менаџер

Институт за социјална демократија „Прогрес“, Скопје

КОНКУРЕНТНОСТ И ЛОКАЛЕН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

*Проф. д-р Ванчо Узунов
Институт за деловно право и економика,
Правен факултет „Јустинијан Први“
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ – Скопје*

РЕЗИМЕ

Овој документ е посветен на политиката на креирање конкурентна способност, набљудувана во контекст на локалниот економски развој. Во таа смисла, документот прво се осврнува на најбитните општи и концепциски прашања поврзани со конкурентноста и со локалниот економски развој – дефинирање на поимите, опишување на нивните основни карактеристики, опишување на специфичностите на креирањето конкурентност на локално ниво итн. Вториот дел од документот се однесува на кратко отсликување на постојната социокономска ситуација во Република Македонија. Во третиот дел станува збор за општите прашања поврзани со политиката на создавање конкурентност, односно со начините на кои активностите на политичарите може, и треба, да водат кон усогласување на ставовите на различните интересовни групи на локално ниво во однос на стратешките прашања за локалниот економски развој. Конечно, во четвртиот дел документот се осврнува на практичните аспекти на спроведувањето на локалниот економски развој. Овој дел на документот вклучува презентација како на создавањето, така и на спроведувањето на стратегиите за создавање конкурентност и локален економски развој. Овој дел, исто така, се осврнува и на неколку погрешни, но чести стереотипни мислења во однос на локалниот економски развој, а потоа се фокусира на конкретни мерки и програми на политиката на локален економски развој.

***Клучни зборови:** локален економски развој; креирање конкурентност; економија на Република Македонија;*

COMPETITIVENESS AND LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Vanco Uzunov, Professor,
Department of Business Law and Economics,
Iustinianus Primus Scholl of Law
University Sts. "Kiril and Metodij" - Skopje

SUMMARY

This policy paper is devoted to policy of competitiveness creation observed in the context of local economic development. In this perspective, the paper first tackles the general and conceptual issues of competitiveness and local economic development – definition of the terms, description of their basic characteristics, description of the specifics of competitiveness creation at local level, etc. The second part is devoted to short portraying of the current socio-economic situation in the Republic of Macedonia. The third part tackles the basic issues of the competitiveness creation policy, i.e. the ways in which actions of policy makers can and should lead towards aligning of the opinions of local stakeholders concerning the strategic issues of the local economic development. Finally, in the fourth part the paper turns to the practical modes of implementation of LED. This section includes presentation of both creation and implementation of strategies for local economic development, and it also tackles few deceptive but common stereotype opinions about the policy of local economic development, while afterwards it is focused on particular measures and programmes of the local economic development policy.

Key words: local economic development; competitiveness creation; Macedonian economy;

ВОВЕД

1. Појавата и развојот на информациското општество имаат создадено драстични промени во целокупната структура на сите општествени заедници. Познато и како постиндустриско општество, тоа претставува нова епоха во развојот на човекот, која е сосема различна од претходната епоха на индустријализација (или индустриско општество). Во општи црти, информациското општество се карактеризира со напредна индустриска структура базирана на специфично приспособени производни системи, деловно работење базирано на дигитална технологија и маркетинг насочен кон потрошувачите. Од друга страна, паралелно со порастот на приходите и слободното време, граѓаните денес, во просек, трошат значително повеќе време и пари за консумирање културни активности и задоволства. Оттука, културолошките активности и туризмот денес претставуваат високодоходни економски дејности кои создаваат солидни можности за вработување кои може да ги оживеат локалните економски заедници. Покрај тоа, во текот на индустријализацијата, која претставувала типична стратегија за економски развој сè до последните две децении на минатиот век, огромни површини на земјиште биле (пре)наменети во урбанизирани површини, но тоа често било правено без соодветна грижа за најефикасниот начин на користење на земјиштето. Таквиот екстензивен развој создал сериозни еколошки проблеми, кои, пак, сега го апострофираат прашањето за долгорочната одржливост на економскиот развој. Затоа, во однос на идните развојни насоки, претходната парадигма за развој базиран на користење на постојните обилни ресурси денес е променета кон парадигма за развој кој, пред сè, води сметка за неговата долгорочна одржливост.

2. Од друга страна, конкурентната способност на една локална заедница (општина) зависи, главно, од виталноста на нејзината економија и од квалитетот на животната средина. Првиот од двата наведени аспекти резултира во зголемување на бројот на работни места, особено на работни места кои создаваат голема додадена вредност (т.н. добри работни места), кои, пак, го прават животот на граѓаните берикетен. Во таа смисла, преку промовирање еколошки одржлив развој, добрите животни услови обезбедуваат и безбедно животно опкружение.

3. Досегашните политики за унапредување на конкурентната способност на локално ниво, главно, се фокусирале на три области: (1) изградба на инфраструктура (транспортна, телекомуникациска, водоснабдителна и сл.); (2) унапредување на јавните услуги (образование, здравство, јавна безбедност, домување и сл.); и (3) намалување на трошоците за водење бизнис преку поедноставување на регулативата. Но, современите теории и успешните примери на локален економски развој покажуваат дека, иако наведените области на интервенција, вклучително, пред сè, намалувањето на трошоците за водење бизнис, остануваат да бидат критични фактори, тоа не е доволно за одржливо подобрување на конкурентната способност на локално ниво. Голем број локални средини (често и градски средини) во светот денес преземаат активности насочени кон создавање дополнителна вредност на локалните бизниси, преку градење опкружение во кое фирмите, преку искористување на создадените иницијативи за иновирање и меѓусебно учење, ќе го унапредуваат општото ниво на конкурентна способност на локалната економија.

4. Интервенциите на локалните власти за подобрување на конкурентноста треба да почнат со јасна претстава и разбирање на пазарниот механизам и на основните двигатели на локалниот економски пораст. Многу е битно секогаш да се има предвид дека конкурентната способност ја создаваат и ја определуваат фирмите, а интервенциите на

власта треба да претставуваат, пред сè, регулирање на пазарот, т.е. негово „исправување“ во ситуациите во кои тој покажува неуспех. Во локален контекст, тоа значи дека власта треба да се насочи кон:

1. обезбедување на јавните добра;
2. решавање на проблемите од негативните екстерналии (на пример, еколошката загаденост и сообраќајниот метеж);
3. создавање позитивни екстерналии (на пример, иницијативи за споделување/ прелевање на знаењето);
4. решавање на проблемите од неуспехот во координацијата.

Ова се воведните забелешки. Имајќи ги предвид аспектите на конкурентната способност и локалниот економски развој, овој документ треба да послужи како основа за градење стратегии и политика кои ќе послужат за динамизирање на локалниот економски развој во Република Македонија. Во истата смисла, она што може да се очекува како прва реакција на овој документ е почнувањето дебати, кои ќе можат да резултираат со постепено променување на традиционалните ставови.

Во структурна смисла, документот е составен на следниот начин: покрај овој воведен дел, тој содржи четири посебни дела. Во првиот од нив станува збор за најбитните општи и концепциски прашања поврзани со конкурентноста и локалниот економски развој – дефинирање на поимите, опишување на нивните основни карактеристики, опишување на специфичностите на креирањето конкурентност на локално ниво итн. Следниот дел се однесува на кратко отсликување на постојната социоекономска ситуација во Република Македонија. Во третиот дел, пак, станува збор за општите прашања поврзани со политиката на создавањето конкурентност, односно со начините на кои активностите на политичарите може, и треба, да водат кон усогласување на ставовите на различните интересовни групи на локално ниво во однос на стратегиските прашања за локалниот економски развој. Во четвртиот дел документот се осврнува на практичните аспекти на спроведување на локалниот економски развој. Овој дел од документот, исто така, вклучува и презентација на создавањето и на спроведувањето на стратегиите за создавање конкурентност и локален економски развој. Тука, исто така, станува збор и за неколку погрешни, но чести стереотипни мислења во однос на локалниот економски развој, а потоа се фокусира на конкретни мерки и програми на политиката на локален економски развој.

2. ДЕФИНИЦИИ И ТЕОРЕТСКО-КОНЦЕПЦИСКИ АСПЕКТИ НА КОНКУРЕНТНОСТА И НА ЛОКАЛНИОТ ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ (ЛЕР)

Дефинирањето и теоретското образложување на концептот конкурентна способност, особено при набљудување на разликите меѓу национално, регионално и локално ниво, претставува сложена и, често, конфузна дебата. Самиот термин конкурентна способност (или конкурентност) често повеќе поставува прашања отколку што дава одговори на поставените прашања. Теоретската и емпириската литература изобилуваат со различни концепции, но тоа, наместо да води кон разјаснување и кон олеснување на задачата, единствено ја посочува контроверзната природа на дебатираниот концепт. Оттука, целта на овој прв дел од документот е да се направи краток преглед на концепциските аспекти заради поставување на соодветна основа за објаснување на практичните аспекти во неговите последователни делови.

• 2.1. ФАКТОРИ НА РЕГИОНАЛНАТА КОНКУРЕНТНОСТ

Одличен преглед на теоретската литература на темата за конкурентна способност е содржан во „Студија за факторите на регионална конкурентност“ [Study on the Factors of Regional Competitiveness], која е изработена од Cambridge Econometrics, ECORYS-NEI и од проф. Роналд Мартин (Ronald L. Martin) од Универзитетот „Кембриџ“, а подготвена е како извештај на Европската комисија, Генерален директорат за регионална политика. Имајќи ги предвид наодите на таа студија, кои ги посочуваат на повеќеслојните аспекти на поимот конкурентност, може да се извлечат следниве битни теоретски поенти [Study on the Factors of Regional Competitiveness, стр. 2-34-35]:

(1) Основниот придонес на класичната и на неокласичната економска теорија е содржан во концептот познат како компаративни предности. Имено, во зависност од прифатениот економски развоен модел, суштината на концептот компаративни предности укажува на дејностите во кои еден субнационален регион или национална економија треба да се потпира при дадената (постојната) обдареност со производни фактори, нивото на технолошки напредок, достигнатиот степен на економски развој и структурата на побарувачката. Но, „во класичната теорија не постои [идејата за] присвојување на користа од унапредените технологија и продуктивност од страна на [една] ‘нација’ или [еден] ‘производител’“ [исто, стр. 2-34].

(2) Конкурентноста станува поразбирлив концепт кога во економските модели ќе се вметне претпоставката за постоењето на економија на обем, несовершена конкуренција, асиметрични информации и претприемничка иновативност, како што тоа го прават теоријата на ендоген економски пораст и новата теорија на меѓународна трговија.

(3) Едно од консензуално прифатените стојалишта за парадигмата конкурентна способност акцентот го става врз тестирањето на странски пазари. Тој „тест“, во основа, содржи два елемента: (а) способност за продавање стоки и услуги на странски пазари; (б) при постоење на ефективна пазарна конкуренција. Тоа го поставува прашањето за конкурентната способност и во случај кога некој локален економски регион (или национална економија) има некаков „природен“ монопол. Во таа смисла, конкурентноста не е само „смешен начин на кажување продуктивност“ [Krugman], туку ги опфаќа и пазарната структура и институционалните аранжмани.

(4) Локален регион (или национална економија) може да биде „база“ на конкурентно способни фирми, но доколку тие не се занимаваат со активности/дејности што создаваат висока додадена вредност по вработен, тоа нема да ја направи многу конкурентна и локалната (националната) економија. Оттука, „националната или регионалната [како и локалната] конкурентна способност не е едноставно прашање на постоење многу ефикасни (конкурентни) фирми, туку, исто така, и на изградување ефикасност во активностите што создаваат високи профити и наемнини. Тоа, исто така, значи дека, при обидот за согледување на факторите кои лежат зад националната или регионалната конкурентна способност, ние не сме заинтересирани само за факторите кои можат да ја зголемат конкурентноста на фирмите. Туку, нашиот интерес е насочен [и] кон оние фактори што на некој начин едновременно придонесуваат за подобрување на макроекономската конкурентност“ [исто, стр. 2-35].

Покрај теоретските поенти, наведената „Студија за факторите на регионална конкурентност“ ги издвојува и следниве клучни сознанија кои се битни за правилно разбирање на поимот конкурентност [исто, стр. 2-34-35]:

- Не постои еден единствен теоретски модел што ја опфаќа целокупната комплексност на поимот „(регионална) конкурентност“.
- Конкурентноста се однесува на способноста за создавање доволен обем на извоз (во други региони или во други држави) за одржување на растечките приходи и полна вработеност на локалното население. Но, и продуктивноста на локално насоченото производство, исто така, е битна.
- Идејата за конкурентноста се однесува исто толку на квалитативните фактори и услови (како, на пример, споделување неформалното знаење, градење доверба и сл.) колку и на квантитативните карактеристики и процеси (како, на пример, обемот на интрафирмска размена, стапките на пораст на добиени патенти, квалитетот на понудата на работна сила и сл.).
- Конкурентноста (на еден регион) лежи и во конкурентноста на локалните фирми и нивните односи, но и во општествените, економските, институционалните и во јавните карактеристики (на истиот регион).
- Изворите на (регионална) конкурентност потекнуваат од различно географско (територијално) ниво, од локално, преку регионално, до национално и меѓународно.

„Студијата за факторите на регионална конкурентност“ содржи систематизиран преглед и на клучните фактори на конкурентноста, како и на останатите елементи што го градат овој сложен комплекс. Во таа смисла, оваа студија нуди и еден моделски приказ, кој авторите го нарекуваат „шапка на конкурентноста“ (Regional Competitiveness Hat). „Шапката“ е составена од неколку отсецоци, а, како што се истакнува и во студијата, „детерминантите на конкурентноста може да бидат откриени со ‘отворање’ на шапката, слој по слој“ [исто, стр. 2-36-37]; (види и слика 1 подолу).

1. Објаснувањето на моделот треба да се започне со факторите на конкурентноста, кои се сместени во неколку кругови околу шапката. Факторите може да бидат национални, регионални или локални, во зависност од нивните карактеристики. Во таа смисла:

- Во таа смисла, (а) врз квалитетот на деловното опкружение се влијае преку: изградба на квалитетни институции, воведување различни видови стимулации за користење понапредна технологија, стимулирање на иновациите (од секаков вид, не само технолошки), стимулирање на претприемништвото, стимулирање на извозот на локалното (домашно) производство итн; (б) врз квалитетот на човечките ресурси се влијае преку: изградбата на квалитетна образовна инфраструктура (гледана и како „хардвер“ – училишни згради, опрема и сл., но и како „софтвер“ – квалитетен наставен кадар, образовни и тренинг програми и сл.), добра здравствена заштита, соодветна политика во однос на миграцијата, политика за развој на културата и градењето квалитетен општествен капитал (заедница во која меѓу населението постои доверба, споделување на знаењето, информациите, подготвеност за заедничка акција итн); конечно, (в) за соодветно користење на производниот фактор земја се влијае преку негово соодветно правно (сопственичко) регулирање и преку водење соодветна политика за заштита на животната средина.

2. Во првиот (сивиот) отсечок од цилиндерот на шапката, кој е наречен економски специфики (карактеристики), се сместени оние елементи што ја сочинуваат специфичната економска структура и специјализираност на една општина, субнационален регион или национална економија. Станува збор за конкретните фирми што работат во еден регион, нивниот збир во одделни сектори (дејности), како и начините на кои тие се управуваат и раководат, меѓусебно соработуваат итн. Овој секторски аспект на конкурентноста има огромно значење бидејќи претставува област која ја определува конкурентната сила. Таа структура треба да биде постојано унапредувана, во два правци: (а) стимулирање на отворањето фирми од дејности со повисока додадена вредност; и (б) подобрување на ефикасноста на работењето на постојните фирми, преку подобрување на нивното управување и раководење.

3. Следниот отсечок од цилиндерот на шапката го означува аутпутот (output), односно ефектот од конкурентната соособност. Аутпутот се сумира како пазарноформирана бруто-додадена вредност (пазарна БДВ), која претставува збир на сите исплатени наемнини и профити кои се создадени со продажбите на локалниот (домашниот) и на странски пазари. Се разбира, тие претставуваат ефект на продуктивноста на трудот, набљудувана во споредба со неговата просечна цена. Во таа смисла, во литературата многу често се сретнува тврдењето дека срцевината на конкурентноста е во продуктивноста. Со други зборови, битно е да расте, пред сè, просечната продуктивност (учинокот) на трудот, што ќе создава можност за одржливо исплаќање на сè повисоки наемнини и профити, без загрозување на идната инвестициска активност на фирмите. Затоа, тука станува збор за аутпут – доколку домашната задача во однос на инпутот (факторите на конкурентноста сместени во ободот и економската структура сместена во првиот отсечок на цилиндерот на шапката) е добро изработувана, тогаш ќе следува одржлив пораст на аутпутот.

4. Следните два (помали) отсечоци од цилиндерот во правец кон врвот на шапката ги означуваат приходите што не се резултат на пазарноформирана бруто-додадена вредност, туку се резултат на разни видови трансфери. Тие не се, т.е. не мора да се, резултат на конкурентна способност, меѓутоа го формираат исходот, па затоа се вбројуваат. Непазарната БДВ ги вклучува приходите од активностите на јавниот сектор, кои, особено во посиромашните региони, може да претставуваат значителен извор на приходи, додека под насловот регионални трансфери се вбројуваат приходи како што се пензиите, наменските и другите дотации за општините, финансиските бенефиции за невработени, дознаките од емиграцијата и сл., како и приходите од јавните давачки, од продажбата на средства (земјиште) на странски инвеститори итн.

5. Најгорниот отсечок од цилиндерот на шапката го претставува крајниот исход (outcome) на конкурентната способност – домашниот бруто-производ, набљудуван во агрегатен износ или по жител. Суштината е во порастот на тој износ. Оттука, стрелката од левата страна на шапката укажува на тоа дека, доколку постои соодветна вкомпонираност на елементите што се наведени околу ободот и во долниот дел на шапката, со текот на времето ќе расте нејзиниот дел кој е во форма на „цилиндер“; со други зборови, доколку постои соодветно користење на факторите на конкурентноста, ќе следува континуиран пораст на конкурентниот исход (т.е. на БДП). Од друга страна, стрелката, која, исто така, се наоѓа на левата страна на шапката, укажува на повратниот позитивен ефект врз факторите на конкурентноста кој доаѓа од одржаното подобрување на економската структура.

Покрај наведените функционални аспекти на конкурентноста, наведената „Студија за факторите на регионална конкурентност“ содржи и обид за ставање на базичните концепти на конкурентната способност во територијален контекст. За таа цел, искористена е една рамка (графикон) составена од две оски, од кои хоризонталната ја мери густината на населеноста која – гледана како просторен фактор – е земена како израз/одраз на (не)постоењето урбана агломерација, додека вертикалната го мери порастот на БДП по жител, особено од аспект на неговата долгорочна одржливост [Study on the Factors of Regional Competitiveness, p. 2-39-40] (види слика 2). Основата на таа рамка е преземена од претходни студии на ECORYS-NEI, во кои постои разликувањето меѓу: региони кои се празни простори (со ретка населеност и низок БДП по жител), региони во заостанување (со релативно густа населеност при низок БДП), балансираны региони (со нормална/просечна населеност при просечен БДП по жител), динамични региони (со ретка населеност при висок БДП по жител), урбанизирани и специјализирани региони (со релативно густа населеност при релативно повисок БДП) и космополитски центри (со многу густа населеност и многу висок БДП по жител). На таа шема, додадено е и разликувањето меѓу производни региони, региони со растечка профитабилност и региони како центри на знаење/експертиза.

Слика 2. Типологија на регионите



Извор: Исто како за слика 1, стр.. 2-40

1. Во согласност со наведената типологија, областите наречени производни региони се карактеризираат со ниско до средно ниво на доход, кои својата продуктивност ја базираат пред сè врз обдареноста со евтини инпути (евтин труд, земјиште и капитал). Атрактивноста на овој тип региони лежи повеќе во отсуството на негативните економски влијанија од големата урбанизираност. Меѓу факторите на конкурентноста тука особено се истакнува постоењето на базична инфраструктура која овозможува лесна пристапност до евтини земјишни/градежни парцели, евтино домување и расположливост со човечки ресурси по ниски цени. Тоа ги прави овие региони атрактивни како евтини производни локации, особено за т.н. вертикални странски директни инвестиции.

2. Областите наречени региони со растечка профитабилност, пред сè, се области на динамичен развој, со просечна густина на населеност и специфична економска структура. Нивната привлечност се состои во постоењето работна сила со добри квалификации, солидна организација и раководење со фирмите, релативно поголем пазар со платежно способна побарувачка и расположливост на разновидни локални набавувачи.

3. Областите наречени региони како центри на знаење/експертиза се карактеризираат со густа населеност и одржано високо ниво на БДП по жител. Станува збор за големи урбани центри, кои по својот карактер се космополитски или специјализирани урбани центри. Нивната атрактивност ја одредуваат повеќе фактори, меѓу кои сите се високоспецифични и специјализирани, при што нудат можности за многу висока продуктивност, која ги надминува негативните ефекти (високите трошоци) што ги создава урбаната агломерација.

Сите три типа наведени региони може да имаат висока продуктивност и конкурентна способност. Меѓутоа, патеката на нејзиното градење е сосема различна за секој од нив. Тоа значи дека регионите треба да настојуваат да ја унапредуваат својата конкурентност на специфичен начин, преку градење сопствена типологија и идентитет. Регионалните стратегии треба да го подобруваат квалитетот на оние фактори на конкурентноста кои се битни за нивната сопствена индустриска (економска) база, при едновремено справување со слабостите [Study on the Factors of Regional Competitiveness, p. 2-39-40].

- 2.2. СИСТЕМСКА КОНКУРЕНТНОСТ

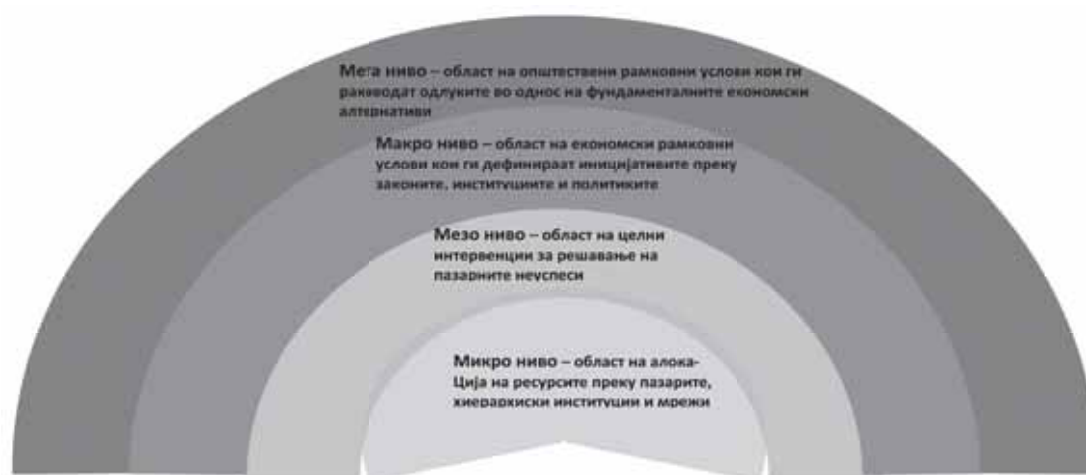
Една друга анализа на истата тема нуди малку поразличен, но, сепак, комплементарен пристап во однос на концептот на конкурентноста. Тој концепт е наречен системска конкурентност и, во основа, прави разлика меѓу четири одделни аналитички нивоа на дефинирање и влијаење врз конкурентната способност, а потоа прави поврзување со специфичните прашања на конкурентноста на локално ниво. Имено, „Концептот на системската конкурентност е формулиран како инструмент на политиката. ... Системска означува збир на актери, институции, организации и политики што се меѓусебно поврзани преку сложени механизми на повратни спреги и кои, замени како група, создаваат сродна целина – економски систем кој е различен во Германија од оној во САД ... “ [Meyer-Stamer, 2008, Systemic Competitiveness and Local Economic Development, p.2-4].

Заради систематизирање на сложениот комплекс на фактори што раководат со ефектот на една економија – национална, регионална или локална – концептот на системската конкурентност дефинира четири нивоа на анализирање, при што факторите кои се

содржани во секое ниво, како и начинот на нивното меѓусебно влијаење, ја обликуваат способноста на ентитетите – национални, регионални или локални – да бележат развој во рамки на светската економија која се карактеризира со сè поголема конкурентност. Тие четири нивоа се (види слика 3):

- Микрониво – кое ја формира арената во која се пресретнуваат фирмите, и тоа на два различни начини: во пазарен натпревар при изразена конкуренција и во соработка во мрежи и кластери што се формираат заради одржување и/или подобрување на деловната конкурентна способност.
- Мезониво – кое ја формира арената за интервенции на политиката насочени кон поддршка на фирмите при нивното создавање (деловна) конкурентна способност.
- Макрониво – кое претставува збир на генеричките институции, (макро)економските политики и рамковните услови за деловно работење.
- Метаниво – кое ја претставува основната ориентација на едно општество.

Слика 3. Четири аналитички нивоа на системската конкурентност



Извор: Преработено според [Meyer-Stamer, 2008, Systemic Competitiveness and Local Economic Development, p. 9]

Притоа, пристапот на системската конкурентност го истакнува огромното значење што го имаат поволните макроекономски (рамковни) услови, ефикасните институции и предвидливата (стабилна) макроекономска политика за остварување економски развој. Меѓутоа, тој, исто така, подвлекува дека тоа не претставува и доволен услов за постоење одржлив процес на развој. Туку, битни се и селективните интервенции на владата и на други актери за совладување на неуспехите на пазарот и на вмрежувањето, кои го спречуваат унапредувањето на постојните и создавањето нови фирми кои се неопходни за успешен настап на странски пазари. Во таа смисла, приложената слика 4 содржи систематизација на факторите и на политиката кои – во согласност со претходно наведените четири аналитички нивоа – ја создаваат системската конкурентност. Од друга страна, со цел доведување на дебатирани аспекти во директен контекст и со локалниот економски развој, приложената табела 1 содржи преглед на одделни клучни фактори и детерминанти на системската конкурентност во согласност со одделни нивоа на водење на економската (развојна) политика.

Слика 4. Фактори и политика што ја создаваат системската конкурентност



Посебната корист на концептот системска конкурентност за овој документ е во поврзувањето на концептот конкурентна способност со концептот локален економски развој (ЛЕР). Притоа, за да се постигне тоа поврзување, оваа студија прво го дефинира поимот ЛЕР, истовремено посочувајќи како тој често се спроведува несоодветно. Имено, [Meyer-Stamer, 2008, Systemic Competitiveness and Local Economic Development, p. 9-10]:

„ ... Несоодветно е ако ЛЕР се набљудува на механички начин, т.е. како нешто што претставува едноставна и директна поврзаност [меѓу одделни елементи]. Да погледнеме три примери¹ кои го објаснуваат ова тврдење. Секој од нив гледа на ЛЕР од посебен агол.

Табела 1. Некои клучни фактори на системската конкурентност според нивоата на водење економска (развојна) политика.

	Наднационално			
Мета ниво	Конкурентност меѓуразлични типови пазарна економија	Национален развоен модел; Национален систем на иновации	Регионален идентитет; Стратегиски капацитет на регионалните актери	Способност на локалните актери за соработка; Доверба; Услови за иновации
Макро ниво	Меѓународни финансиски пазари	Макроекономски услови (пр. даночен систем, финансиски систем)	Солидна буџетска политика; Инвестиционен капацитет на регионалните власти	Солидна буџетска политика; Инвестиционен капацитет на локалната власт; Квалитет на живеење
Мезо ниво	Индустриска Политика на ЕУ; Технолошка политика на ЕУ	Промовирање нова технологија; Извозна промоција; Специјализирани финансиски агенции; Секторска еколошка политика	Регионален економски развој; Технолошки центри; Истражувачки институти; Тренинг институции; Регионална еколошка политика	Локален економски развој; Институции за обука; Бизнис инкубатори; Локални стопански комори
Микро ниво	Транснационални корпорации; Глобални вредносни синџири	Средни големи фирми; Дисперзирани мрежи на фирми	Мали и средни препријатија; Регионални кластери	Локални кластери; Субконтрактирање

Извор: Исто како за слика 3.

¹ Трите примери што се цитирани во продолжение се приложени, пред сè, заради нивната соодветност за Република Македонија; нашата практика на ЛЕР избилува со слични примери, кои често се сметаат дури и за „најдобра практика“ на ЛЕР, па токму затоа целта е да се покаже спротивното.

1) Замислете општина каде што локалните власти имаат одлучено да воведат и да поддржат [деловни] активности за подобрување на материјалната положба на сиромашното население. За таа цел, локалната влада гради општинска градина. За нејзино оперативно раководење се најмува консултант, а граѓани од локалната средина се мобилизираат за да посадат разни видови зеленчук и да се грижат за нив; на нив им е ветен дел од доходот по собирањето и продажбата на реколтата. Сè се одвива добро и, по неколку месеци, реколтата е собрана. Локалната влада ја убедува локалната болница да ја откупи реколтата. Во ред, дали е ова успешна приказна за ЛЕР? Веројатно не, затоа што болницата, секако, веќе набавувала зеленчук од некаде, што значи дека наведениот случај доведува до пад на приходот на некој друг. На пример, замислете дека болницата дотогаш набавувала зеленчук од друга група од локалната заедница, која своето производство го имала организирано без посебна поддршка [од локалната власт], па таа сега ќе го загуби својот најголем купувач. Значи, сега една група ќе се најде во подобра положба, но друга ќе се најде во полоша положба, па збирот (балансот) во однос на општествениот развој ќе биде нула. А, што ако во следната сезона локалната власт не го најми консултантот, па заедничката градина почне да пропаѓа? Тогаш крајниот ефект на таа развојна активност ќе биде негативен.

2) Замислете општина каде што центарот на градот бележи опаѓање по изградбата на трговски центар на градската периферија. Локалната власт почнува со програма за ревитализација на централното градско подрачје. За да стане центарот на градот привлечен, се реорганизира сообраќајот. Но, сега на возачите им е потешко да се движат по центарот и да најдат место за паркирање. Поради тоа, тие преферираат да одат во трговскиот центар што се наоѓа на периферијата. Центарот на градот сега ќе пропаѓа побрзо отколку пред тоа.

3) Замислете општина каде што локалната власт има вработено службеник за ЛЕР. Службеникот се наоѓа под постојан притисок од општинските советници за давање совети за деловните планови на потенцијалните бизнисмени од круговите на советниците. Како последица на тоа, другите активности за ЛЕР нема да напредуваат. Уште повеќе, бидејќи нема да сака да се слушнат лоши зборови за него [кои може да имаат негативни последици за неговото работно место], службеникот ќе се воздржува да им предочува на некои од потенцијалните бизнисмени дека, всушност, немаат добра бизнис идеја, или дека нивната идеја е неостварлива. Како резултат на тоа, ќе се почнуваат деловни активности кои ќе пропаѓаат брзо по соочувањето со пазарната реалност. Втор проблем е тоа што службеникот ќе претставува нефер конкуренција на приватните деловни советници, чија работа ќе опадне. Конечно, поради сето тоа, ќе стагнира целиот процес на ЛЕР, потенцијалните претприемачи ќе се најдат во полоша положба, исто како и приватните деловни советници (консултанти).

Развојните активности поседуваат изразена тенденција да бидат предмет на правилото на несакана последица. Доносителите на одлуки (властите) кои раководат со ЛЕР често имаат најдобри намери, но најчесто не и соодветно разбирање на системските повратни врски, што, пак, е неопходно за да не се случи нивните одлуки да имаат повратен ефект кој ќе биде спротивен на саканите последици. Локалната економија, пред сè, претставува агрегат кој е раководен од однесувањето на граѓаните, кое е во склад со нивните преференции и преовладувачки иницијативи. Раководителите на ЛЕР не секогаш го разбираат тоа“ [подвлеченото - В.У.].

Имајќи ги предвид наведените сознанија, анализата за системската конкурентност, исто така, прави поврзување меѓу ЛЕР и конкурентната способност. Во таа смисла, најбитно е тоа што системската конкурентност не ги гледа прашањата поврзани со економскиот развој само од економска перспектива, туку и од социолошка. Економската перспектива овозможува разбирање на микроекономските аспекти на конкурентноста, т.е. разбирање на начинот на кој функционираат пазарите и на предизвиците со кои се соочуваат фирмите, а оттука и на поддршката што им е неопходна. Таа перспектива овозможува согледување и на макроекономските аспекти на конкурентноста, т.е. на општата структура на иницијативи со кои се соочуваат фирмите. Од друга страна, пак, социолошката перспектива овозможува разбирање на општествените структури во кои се вгнездени економските процеси и на структурите на управување и раководење кои ги поддржуваат развојните активности. Така, „ ... [гледано] од практична перспектива [поврзувањето] на иницијативите на ЛЕР со концептот на системската конкурентност ... значи дека системската перспектива треба да биде земена предвид и во оценувањето на локалната економија и во определувањето на иницијативите на ЛЕР. Тоа ќе ги води актерите на ЛЕР кон практика што се разликува од ортодоксниот пристап² “[исто, стр. 11-13].

Примената на рамката на системската конкурентност во изучувањето на една локална економија овозможува посебен вид дијагноза и на план за акција. Имено, дијагнозата нема да се однесува само на (локалното) микро- и мезониво, туку и на факторите од макро- и метанивото. Во практична смисла, тоа значи дека [исто, стр. 11-13]:

- Локалното макрониво се однесува на финансискиот капацитет на локалната власт и на локалната регулаторна рамка. Доколку локалната власт се соочува со големи финансиски ограничувања, нејзината способност за почнување со сериозни развојни проекти ќе биде многу ограничена. Оттука, нема корист од предложување активности во согласност со „убавата најдобра практика“, освен ако тие не чинат речиси ништо. Исто така, доколку локалната регулаторна рамка не е соодветна за водење бизнис – гледано од аспект и на локално донесените правила и од аспект на локалниот начин на спроведување на регулативата донесена на национално ниво – развојните проекти на локалната влада нема да бидат прифатени од страна на локалниот приватен сектор. Пред почнување со кои било од активностите од мезонивото, владата мора да го среди сопствениот двор, т.е. мора да ги отстрани сите непотребни пречки што се испречуваат пред работењето на бизнисите.

- Локалното метаниво се однесува, пред сè, на локалните интересовни групи – на нивната способност за меѓусебно комуницирање, согласување во однос на основните проблеми, формулирање практични развојни активности и нивно ефективно спроведување. Доколку анализата покаже сериозни недостатоци во тој поглед, повторно нема логика да се почне со долга листа на предлози во согласност со најдобрата практика.

Од друга страна, анализата на локалното макро- и метаниво ги дефинира параметрите за активностите на мезо- и микрониво:

- Доколку таа покажува дека различните интересовни групи се способни за решавање на конфликтите и го прифаќаат стратегискиот пристап, тогаш е соодветно тие да

² „Ортодоксниот пристап кон ЛЕР често наликува на следново. Локалната или регионалната власт одлучува да почне со развојни активности. Ќе склучи договор со консултантска фирма или со аналитичари, кои ќе направат оценување на локалната или на регионалната економија. Тие ќе го анализираат микро- и мезонивото на локалната економија, користејќи алатки како што се анализата СВОТ или Дијамантот на Портер. Потоа, наодите од тоа истражување се ставаат во контекст со најдобрата практика на деловно работење и економска промоција. Крајниот резултат е ... изработка (замисла) на посакуван профил на специјализација на [локалната или регионалната] економија, како и долга листа на практични активности што ќе значат придвижување кон тој профил. Потоа, локалната власт може, но и не мора, да ги спроведе предложените активности. Таквиот пристап е донекаде и охрабруван од страна на меѓународни организации чии концепти на ЛЕР се базираат врз методите за урбано планирање, но кои не ја разбираат еволутивната траекторија на локалниот економски развој“ [Meyer-Stamer, 2008, Systemic Competitiveness and Local Economic Development, p. 13].

бидат ангажирани за формулирање сеопфатна и амбициозна мезополитика, насочена кон стратегиски интервенции за подобрување на конкурентната предност на локалните индустрии, било да се тие зрели, во развој или во повој. Гледано практично, тоа вклучува разновидни активности, како, на пример, формирање технолошки инкубатор или истражувачки центар, или воведување високософистицирани финансиски инструменти, или, пак, преземање фокусирана инвестициска кампања за привлекување комплементарни фирми што треба да го зајакнат локалниот кластер на конкурентноспособни фирми и индустрии.

- Доколку, пак, дијагнозата укаже на спротивна состојба, тогаш мезополитиката мора не само да го земе тоа предвид, т.е. да избегнува амбициозни предлози, туку и да се насочи кон решавање на тие слабости, како и да формулира соодветни предлози, како, на пример, едноставни активности што ќе дадат брзи и видливи резултати. Тоа може да им помогне за надминување на меѓусебната недоверба и поделеност на различните интересовни групи, за зајакнување на факторите на метанивото и за создавање основа за последователни поамбициозни интервенции на мезониво.

„Во обата случаи мезополитиката треба да пронајде соодветен баланс меѓу основните облици на координација, имено пазарите, хиерархиските институции и мрежите. Се чини дека раководителите на ЛЕР имаат тенденција кон пренагласување на значењето на хиерархиските институции (преку алоцирање премногу задачи и одговорности на власта) и на мрежите (преку создавање премногу тела за координација кои треба да одржуваат премногу состаноци кои траат премногу часови), а го запоставуваат значењето на пазарите. Тоа не е исправно бидејќи развојните активности што го следат принципот „правење на пазарите да бидат функционални“ имаат голема предност: веднаш штом еден пазар ќе профункционира добро, локалните актери ќе можат да ја насочат својата синергија (заедничка или колективна енергија) кон останатите проблеми и можности. Особено во условите кои се дефинирани со сложени, нелинеарни процеси, пазарниот процес е механизам за координација кој е многу повеќе ефикасен отколку хиерархиските институции или мрежи“ [исто, стр. 11-13].

3. ПОСТОЈНА СОЦИОЕКОНОМСКА СИТУАЦИЈА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Целта на вториот дел од документот е да се направи кратка оценка на постојната социоекономска ситуација во Република Македонија. Во таа смисла, имајќи ги предвид основната тема на документот и ограничениот простор, наместо со помош на мноштво квантитативни показатели, оценката е изработена со помош на генерализирање на одделни познати аспекти и факти. Долгогодишното искуство со предметот на анализата го дозволува заклучокот дека наодите се сосема валидни.

1. При површно набљудување, произлегува дека Република Македонија ја има изработено домашната задача во однос на создавањето базични предуслови за почнување на процесот на креирање конкурентна способност. Меѓутоа, подеталното набљудување дава сосема поинаква слика. Имено, во текот на првата деценија од транзицијата – сосема очекувано и нормално – најзначајната (структурна) реформа што била изведена била приватизацијата. Во следната (втората) деценија, пак, биле почнати одделни напори за подобрување и за унапредување на деловното опкружение. Во таа смисла, некои формални оценки – неодамнешните извештаи „Дуинг бизнис“ на Светска банка – навестуваат дека брзината на тоа реформирање е многу добра, што, пак, е сосема во спротивност од мислењето на домашните бизнисмени и претприемачи.

2. Економската институционална рамка во Македонија е формирана, меѓутоа таа во континуитет ги покажува сите можни знаци на слабости; во последните години се бележи уште поголемо назадување во таа смисла. Правосудниот систем е воспоставен (реформиран), но и тој никако не стигнува до ситуацијата да ги извршува своите задачи на соодветен начин (а причините за тоа не лежат исклучиво во доменот на судската власт).

3. На микрониво, во Македонија постојат фирми, од кои мал дел „цутат“ а голем дел – сè повеќе и повеќе – се обидуваат (некако) да преживеат. Нивната положба и успех зависат, пред сè, од тоа дали нивните сопственици и/или раководни лица се блиски до функционерите од власта. До пред неколку години еден дел од фирмите од одделни сектори бележеле развој и подобрени извозни перформанси, но, со ефектот на прелевање на светската финансиска и економска криза, тие имаат загубено голем дел од своите пазарни позиции на странските пазари. Всушност, и претходниот период на нивниот развој не бил резултат на создадена деловна конкурентна способност, туку, единствено, на тогашните добри услови (поволната конјунтура) на светската економија. Денес некои домашни фирми, повеќето во странска сопственост (пред сè, во секторот на телекомуникациите), како и повеќето банки, остваруваат повисоки (од домашниот просек) стапки на профитабилност, но тие, пак, работат во услови на имперфектна пазарна конкуренција – а пазарите во Македонија намерно се слаборегулирани. Оттука, општата микроекономска ситуација во Македонија, во голем дел, е ситуација на паралелно постоење на дуална економија – т.е. економија на два приватни сектори – еден составен од мал број фирми што бележат пораст и профитабилност, додека вториот е составен од голем број фирми, најчесто МСП, што се обидуваат да преживеат. Нивен целен пазар е, пред сè, домашниот, во услови на одржана многу ниска куповна моќ на потрошувачите.

4. Социјалната стратификација во државата, исто така, се карактеризира со постоење на два сосема различни сегменти од популацијата – едниот е мал според бројот на луѓето што го сочинуваат, но е сосема спротивното во однос на нивната просечна материјална благосостојба, додека вториот е голем според бројот на луѓето што го сочинуваат, но

со многу скудни финансиски и други средства. Локалната средна класа на граѓани, која, под претпоставка, би требало да биде составена од државната и од јавната администрација и просечно успешните претприемачи, поради опаѓачката куповна моќ, всушност, непрекинато станува дел од групата граѓани со низок доход. Во таа смисла, таквата длабоко поделена структура на општеството создава голема меѓусебна недоверба и низок степен на општествена кохезија, но, едновременно, поставува голем дел од населението во позиција да биде „послушен зависник“ од политичарите од власта. Позицијата на „послушник“ овозможува или вработување или други облици и форми на финансиски привилегии. Оттука, бројот на државни и на јавни службеници постојано расте, за сметка на намалените ресурси за развој на приватниот сектор и на неговата конкурентна способност.

5. По една и пол (транзициска) деценија на експериментирање со моделот на висока централизираност, Република Македонија почна со градење и спроведување децентрализација. Процесот, се разбира, се спроведува фазно, пред сè во однос на создавањето солидни фискални предуслови и консолидирање на одделни општини (единици на локална самоуправа). Во голем дел, општините во Македонија имаат преминато во втората (повисоката) фаза на фискална децентрализација иако добар дел од нив и натаму се соочуваат со значителни тешкотии во навременото и целосно извршување на своите законски обврски и ингеренции. Од неодамна на општините им е пренесено и правото за стопанисување со земјиштето со кое располагаат³. Кај голем број општини постои голема зависност од паричните трансфери (наменски и блок-дотации) од централниот буџет, а во последните години ненавременоста (т.е. злоупотребата) при префрлањето на тие трансфери кон општините, во зависност од политичката припадност на нивните градоначалници и/или мнозинството на советници, е станата редовна практика. Покрај тоа, во ситуација на крајна ограниченост на фондовите во општа смисла, заедно со очигледните тенденции и напори на локалните власти за обезбедување краткорочна („опиплива“) „корист“ за локалните граѓани, огромен број од единиците на локална самоуправа во Македонија имаат потфрлено во создавањето сопствен процес на економски развој и унапредување. Примерите на создавање конкурентна способност на локално ниво во Македонија се повеќе од ретки.

³ Интересно е што таа ингеренција им беше овозможена (пренесена) после толку години од нивното формално формирање!

4. ПОЛИТИКА ЗА СОЗДАВАЊЕ КОНКУРЕНТНОСТ И ЛОКАЛЕН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

Основната цел на третиот дел од документот е да понуди увид во најдобрата практика во однос на политиките за создавање конкурентна способност и локален економски развој. Очекувањата се дека, на тој начин, меѓу останатото, ќе почне дебата на предметната тема, која ќе резултира со напори за придвижување на постојната состојба во Република Македонија во позитивен правец.

Во таа смисла, осврнувајќи се на прашањата поврзани со активниот пристап кон ЛЕР и создавањето конкурентна способност, авторот на концептот за системска конкурентност посочува дека [Meyer-Stamer, 2008, Systemic Competitiveness and Local Economic Development, стр. 15-16]:

„Како прво и најважно, мора да се истакне дека, како процес на промени кој [треба да] оди понатаму од мали меѓусебно надополнувачки напори, ЛЕР бара одреден степен на стратегиска усогласеност меѓу клучните интересовни групи („стејкохолдери“) во одреден локалитет [локален економски ентитет]. ... Таа усогласеност не може да се смета за дадена. Оттука, секоја иницијатива на ЛЕР мора да биде изработена на начин што создава усогласеност меѓу локалните интересовни групи. Формулирањето стратегија е невозможно во ситуација кога различните интересовни групи имаат фундаментална спротивставеност во однос на базичните насоки на економскиот развој. Во таа ситуација, напорот за формулирање на стратегијата дава резултати кои, од суштествено стратегиска перспектива, се тривијални. Лесно е да се постигне договор, на пример, за донесување електрична енергија и чиста вода до сиромашните општини. Но, тоа нема апсолутно никаква врска со стратегија. Стратегијата се однесува на ставањето акцент на одделни сектори, пристапи и активности за сметка на други. Стратегијата се однесува на постоењето заедничка визија на различните интересовни групи во однос на тоа кои се основните развојни потенцијали на еден територијалитет, како и за тоа на кој начин може да се искористат тие преку напори кои се насочени кон создавање локална конкурентна предност. ... Тешко е да се формулира експлицитна стратегија кога различните интересовни групи не се согласуваат во однос на приоритетите, на пример, [развој на] индустрија, земјоделство или услуги, со [користење] ниска или висока технологија. Тој вид неусогласеност претставува честа појава, а може да биде пресретнат преку истражување и разговори меѓу различните интересовни групи, при што опциите [треба да] се оценуваат со ладна глава и објективно. ... Соочени со антагонистичка спротивставеност, невозможно е да постои плоден разговор за стратегија. Напорот да се создаде таков разговор неизбежно ќе води кон држење монолози. Бидејќи тие монолози, во голем дел, се базираат (и) на идеологија, хранењето на учесниците во разговорот со дополнителни информации што се базирани на истражување може да направи мала разлика“ (заградите и подвлеченото – В.У.).

Имајќи го предвид тоа, интересно е да се забележи дека, доколку се земе предвид аргументацијата која беше опишана во првиот дел од овој документ (поконкретно, пристапот на системската конкурентност), како и аргументацијата во однос на постојната социоекономска ситуација во Македонија која беше претставена во вториот дел, произлегува оти Република Македонија се соочува со проблеми на сите нивоа – мета, макро, мезо и микро – на нејзината конкурентна способност и на национално и на локално ниво. Во таа смисла, бидејќи најголем дел од општините во Република Македонија се карактеризираат со „антагонизирани интересовни групи“ – од типот отсликан од страна на

Мајер-Штамер⁴ – препораките за тие случаи може да се сметаат како сосема соодветни и за случајот на Република Македонија.

Поконкретно, тоа значи дека ЛЕР треба да биде замислен како процес на фундаментални промени. Но, при тоа, тука, исто така, постојат бројни специфичности бидејќи не е ниту лесно ниту, пак, едноставно врз промените на територијално ниво да се влијае со користење на концепциите и на алатките што се соодветни за воведувањето промени во организациите. Тоа произлегува од фактот што територијалитетите (т.е. локалните или регионалните економии) се разликуваат од организациите на повеќе начини. Имено, прво, територијалитетите немаат очигледен општоприфатен „авторитет“ – тие немаат генерален директор кој, едноставно, може да нареди нешто да биде променето. Тука процесот на промени мора да биде „отворен“, додека организациите најчесто се насочени кон обезбедување „чиста корист“ за некого. Понатаму, процесот на промени во една организација може да биде инициран од промена на опкружението. Типичен пример за тоа е промена на законите, кои ги принудуваат организациите да направат промена на процедурите. Друг пример би бил израснувањето на нови конкуренти кои ќе создаваат сериозна закана за постојните понудувачи на одреден пазар, што, пак, нив ги принудува да бараат нови и иновативни начини за подобрување на својата конкурентна способност. Но, кај локалните економии почетната точка за иницирање промени е многу помалку јасна. Ниедна општина нема да престане да постои ако другите општини станат поконкурентни од неа. Да, неконкурентната општина ќе бележи опаѓање на вработеноста и ќе дојде до осиромашување на граѓаните. Меѓутоа, во денешната сложена економска реалност, многу тешко може да се направи директно поврзување на последицата со причината. Од друга страна, пак, факт е дека осиромашувањето на една локална економија води кон засилување на фундаменталната политичка спротивставеност и, всушност, до посилен отпор кон почнувањето со промени кои ќе значат прагматичност и локален економски развој базиран на деловни принципи. „За организациите што се наоѓаат во директна конкурентска борба, притисокот од конкуренцијата претставува силен поттик за менување. Кај територијалитетите, станува потреба од битен напредок за разбирање од страна на локалните интересовни групи, дека сите тие претставуваат дел од една игра на конкуренцијата која вклучува различни локации. Во локалните средини со антагонистички односи меѓу клучните интересовни групи таквиот процес на учење не може да се случи лесно или брзо“ [исто, стр. 18].

Основното прашање што се поставува сега е тоа како може да се постигне менување на спротивставеноста во ставовите на локалните интересовни групи за основите на стратегискиот пристап кон ЛЕР. Литературата и практиката посочуваат неколку препораки во таа смисла. Имено [Senge at al 1999, стр. 55; наведено според претходно цитираниот извор, стр. 18-19],

4 „Замислете локален ентитет [општина] кој не е многу силен во економска смисла. Комерцијалното земјоделство претставува еден битен извор на доход, преработката на метални производи во неколку средно големи фирми е втор. Конкурентната способност на обата вида производители зависи, пред сè, од нивните сопствени (in-house) напори (микрониво). Постои локална деловна асоцијација, но таа е малку повеќе од локален клуб. [Институционалните] структури за поддршка се рудиментарни; најбитна од нив е локалното занаетчиско училиште, кое нуди различни, но базични видови квалификации (мезониво). Локалната власт гради инфраструктура, но без никаков посебен фокус врз потребите на фирмите; нејзин основен фокус се гласачите, па поплучувањето на улиците и тротоарите и градењето водоводни мрежи низ стамбените населби, вклучително и сиромашните, претставува добар начин за обезбедување гласови. Локалната власт контактира со фирмите првенствено во областите во кои има законски ингеренции, на пример, за издавање дозволи кога треба да се подигне нова зграда од каков било вид. Во голем дел тоа претставува рутинска операција, а локалната власт не се грижи за доцнењата кои претставуваат честа појава (макрониво). Всушност, локалната власт ниту може да се грижи помалку бидејќи таа на комерцијалните фармери и претприемачи гледа како на богати момци, оние кои трошат многу пари за подобрување на локалното игралиште за голф, но едновременно се обидуваат на секој начин да ги намалат [или избегнат] даноците и давачките кои треба да ги плаќаат (метаниво)“ [исто, стр. 17-18].

1. иако ништо не се случува без оддаденост, на почетокот таа е ограничена само на мала група луѓе;
2. почнете со малку, но бележете постојан напредок;
3. посакуваните резултати и корисните алатки (инструментите на политиката) се позначајни од поседувањето детален план;
4. ако ви недостига време и сте притиснати од проблемите, најнапред решете ја кризата;
5. запомнете дека опасноста лежи во ограничувањата и дека до нив ќе дојде.

1. Оддаденост - Дури и доколку постои широка согласност дека нешто треба да се направи за да се стимулира развојот на локалната економија, веројатно нема да можете веднаш да мобилизирате голема група луѓе како ваши активни поддржувачи. Подоброе да почнете со создавање група луѓе кои ќе почнат со придвижување на процесот на ЛЕР.

2. Почнете со малку, но бележете постојан напредок - Не почнувајте го вашиот процес на ЛЕР со голем настан кој ќе треба да ги мобилизира сите (до последниот) припадници на одделните интересовни групи за градење заедничка визија и стратегија. Исто така, не почнувајте со опфатно и скапо истражување. Подоброе вовлечете ја групата луѓе во брза оценка на локалната економија, откријте активности што може да донесат брзи резултати и спроведете ги. Успехот создава успех. Доколку останатите интересовни групи согледаат дека процесот на ЛЕР дава резултати, ќе се приклучат и други луѓе.

3. Резултати и алатки наспроти план - Сè додека не знаете кој сè ќе ви даде поддршка, не вреди да се подготвува сеопфатен план. Уште еднаш, се бројат брзите резултати, а потоа дополнителните постигнувања. Користете ги расположливите алатки, а особено избегнувајте ги сериите досадни и непродуктивни состаноци, кои ќе ги обесхрабрат и оние што се многу мотивирани и сакаат да направат нешто, а не само да зборуваат дека ќе направат.

4. Решете ја кризата - Замислете дека не станува збор за тоа дека некои упорни и досадни општински советници го убедиле градоначалникот да му нареди на некој службеник во локалната влада да направи нешто во врска со ЛЕР. Наместо тоа, замислете дека почетниот импулс доаѓа од изјавата на најголемиот локален работодавец дека има намера наскоро да ја затвори фабриката. Во таа ситуација, советот да се почне со органско развивање на процес на ЛЕР, кој постепено ќе се развива, очигледно дека не вреди. Наместо тоа, мора да реагирате силно – испратете го градоначалникот кај работодавецот со задача да го натера да ја промени одлуката; или, испратете го во главниот град за да изврши политички притисок; или, најмете советник да испита дали може да се купи фабриката од друг сопственик.

5. Ограничувања и опасности - Една група луѓе може да направат само ограничен обем на работи. Всушност, тие ќе го достигнат својот максимум на умеење и расположливо време многу брзо. Меѓутоа, тоа не мора да значи криза, туку поттик за учење и активно барање други заинтересирани луѓе кои може да бидат вклучени во процесот. Новите интересовни групи носат дополнителни квалификации и поголема креативност.

Во таа смисла, постојат два начина за пресретнување на факторите што го попречуваат процесот на динамичен локален економски развој – директен и индиректен. **Индиректниот пристап** се базира врз избор на истомисленици од локалната средина и вклучува водење селективен и теснонасочен процес на ЛЕР, кој претпоставува активности со брзи резултати, со постепено придвижување кон постратегиски интервенции кои бараат поширока поддршка. Очекувањата се дека таквиот селективен пристап ќе иницира еден „маѓепсан круг“. Како што ќе почнат да се постигнуваат брзи резултати, а и јадрото луѓе кои го водат процесот ќе почнат нив да ги промовираат, сè повеќе претставници од локалните интересовни групи ќе станат заинтересирани да се приклучат. Наспроти тоа, **директниот пристап** ги напаѓа менталните модели на интересовните групи и нивните меѓусебни односи на експлицитен начин. Тој се обидува да почне процес на учење. Притоа, битно е да се разбере дека тоа учење не треба да биде резултат на класична обука, уште помалку на школски предавања.

Тука, исто така, е битно да се разберат и методите што ги користи наведениот директен пристап за менување на ставовите на локалните интересовни групи. Тие се [Meyer-Stamer, 2008, Systemic Competitiveness and Local Economic Development, p. 20]:

- Изработка на анализа на локалната економија, која ќе ја направат самите локални интересовни групи, под водство на надворешни олеснувачи. Локалното население често верува во одредени „вистини“, кои, кога ќе бидат подобро погледнати, излегува дека биле митови. Но, многу е важно таа анализа да ја изработат самите локални интересовни групи; анализите кои ги прават надворешни консултанти рутинирано се одбиваат од страна на оние локални жители што не се согласуваат со наодите.
- Директна комуникација меѓу спротивставените интересовни групи. Доколку спротивставените страни се поканат да учествуваат во традиционален разговор, тие ќе водат традиционален разговор, за кој има многу мали изгледи да доведе до промена. За директниот разговор да има шанса да резултира со зачеток на промена, тој мора да има нов, невообичаен облик и да се случува на невообичаени места. Конвенционалниот разговор меѓу интересовните групи има тенденција да биде мултилатерален монолог, а не дијалог. Оттука, многу е важно да се организираат настани што на систематски начин ќе го обесхрабруваат секој обид за размена на вообичаените аргументи на вообичаен начин.
- Комуницирање преку медиуми и односи со јавност. Проповедањето од страна на еден човек има мало влијание врз мислењето на членовите на различните интересовни групи. Меѓутоа, дополнувањето на пристапите, како двата кои се наведени претходно, со конзистентен пристап на комуницирање преку повеќе канали со користење електронски и печатени медиуми, интернет, јавни семинари и други облици претставува практичен начин за подобрување на процесот на учење.

Конечно, битно е да се знае и тоа дека „во опкружение со антагонистички стејкхолдери постои можноста за спроведување на директниот или на индиректниот пристап. Меѓутоа, можеби е уште подобро да се почне со истовремено спроведување на обата, така што тие ќе можат да се поттикнуваат“ [исто, стр. 20].

Од друга страна, препораките за регионална и за структурна политика кои се истакнати во „Студијата за факторите на регионална конкурентност – чија теоретска заднина беше претставена во првиот дел на овој документ – нудат дополнителни сознанија во

врска со политиките за создавање конкурентна способност и локален економски развој. Имено, најбитна препорака е тоа дека политичарите треба да ги разбираат факторите кои мора да постојат во еден регион, што ќе им овозможи да ги идентификуваат клучните инвестиции и активности кои треба да бидат преземени за создавање одржлива регионална конкурентност. Покрај тоа, во студијата, исто така, се подвлекува дека е очигледна користа од користењето на понудената типологија на регионите како алатка за анализа, формулирање политики и за алокација на ресурсите.

Во таа смисла, со цел користење на претходно претставената типологија на регионите, политичарите треба да (си) постават три фундаментални прашања во однос на локалната конкурентност. Но, доколку, пак, тие немаат капацитет или мандат и да ги одговорат тие прашања на најпрецизен начин, тогаш ефикасноста и ефективноста на нивните одлуки ќе бидат несигурни. Трите круцијални прашања за кои се потребни соодветни одговори се следниве [Study on the Factors of Regional Competitiveness, стр. 6-19-20]:

1. Каде сме и каде сакаме да стигнеме? Секој регион (општина) треба да има јасна претстава за својата постојна конкурентна позиција и за начинот на нејзиното функционирање, како и за своите скриени (латентни) фактори на конкурентност – почетна позиција. Преку познавање на обете – позицијата и факторите на конкурентноста – политичарите ќе можат подобро да ги разберат потенцијалните развојни можности и ограничувања на регионот и ќе можат да ја исцртаат развојната патека кон посакуваната крајна точка. Покрај тоа, тие ќе можат појасно да ги откријат потребните интервенции кои треба да бидат направени со цел најдобро искористување на факторите на конкурентноста, што е неопходно за постигнување на посакуваната цел.

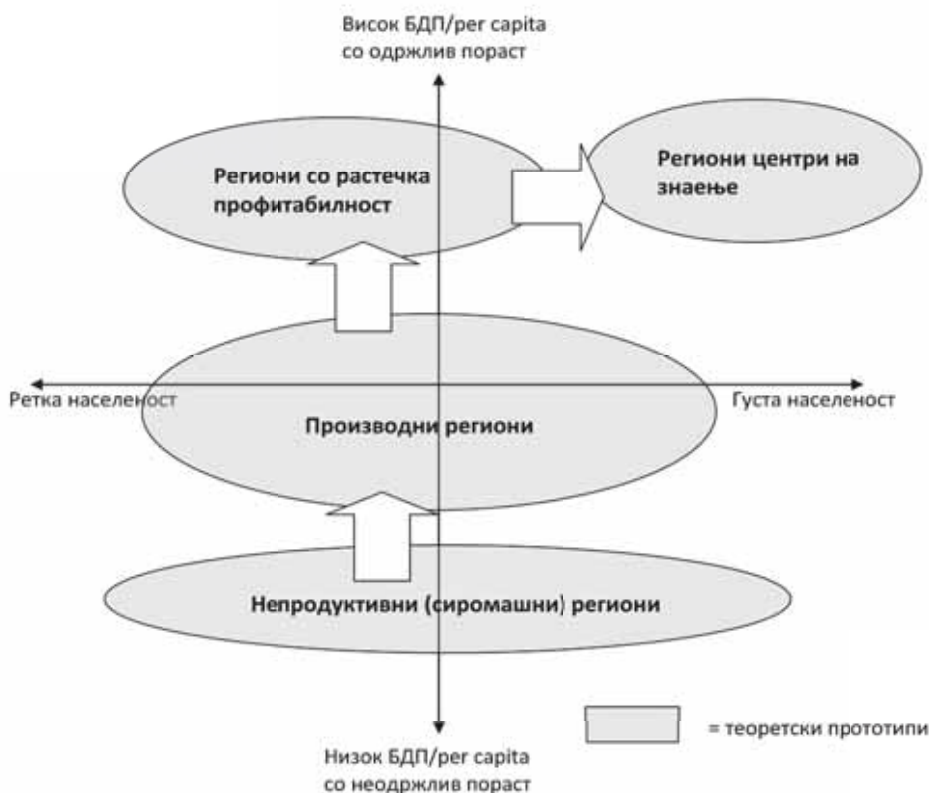
2. Како ќе стигнеме до таму? Секој регион (општина) треба да направи подредување по редослед на значење (корист) на своите ретки ресурси. Економскиот развоен процес и системот на неговото раководење често ја прифаќаат стратегијата на економски развој, која е наречена обложување на сè или листа на желби за купување. Развојните инвестиции се распределуваат во широка палета на активности и проекти (сопственички прашања, подобрување на деловната клима, подобрување на квалификациите и на човечкиот капитал, интернационализација, вклучување, престижни граѓански проекти, подобрување на животната средина, научни паркови, ИКТ, меѓународен маркетинг итн.). Тоа често води кон: намалување на значењето на секоја интервенција; значително преклопување; трошење на недостаточните јавни ресурси; недоволно вложување во факторите на конкурентност кои може да го придвижат одржливиот економски развој. Таквиот пристап доведува до економски развоен процес кој е неодржлив и во кој не постои доверба.

3. Како ќе се раководи патеката на локалниот економски развој? Потребно е да се развие (создаде) процес на економско раководење кој ќе биде соодветен на општествениот капитал на регионот (општината). На пример, за една општина нема да биде од голема полза развивањето модел на економско развојно партнерство или, пак, модел на густа мрежа на економски развојни посредници доколку тие не претставуваат клучна претпоставка за проектираната развојна траекторија.

Тука е интересно да се истакне користењето и на претходно (во првиот дел на документот) опишаната типологија на регионите (слика 2), која разликува три типа региони: производни региони, региони со растечка профитабилност и региони како центри на

знаење/експертиза. Во таа смисла, иако типологијата претставува корисна алатка, нејзината употребливост во случајот на Република Македонија може да се чини ограничена бидејќи многу малку – ако воопшто и постојат – општини и региони во Македонија може да се квалификуваат како производни региони, додека за региони со растечка профитабилност и региони како центри на знаење/експертиза воопшто и не станува збор. Меѓутоа, како аналитичка алатка, типологијата е корисна бидејќи содржи и динамички аспект, поточно укажува на типичната траекторија на позиционирање на регионите и на општините со текот на времето (види слика 5 подолу). Притоа, се посочува постоењето на уште еден тип региони, наречен непродуктивни (или сиромашни) региони. Тоа се оние општини што сè уште не се напреднати ни до нивото да претставуваат производни региони. Тоа претставува почетна точка на креирањето конкурентност и локален економски развој во најголем број од општините во Македонија. Но, уште е побитен фактот дека напредокот на регионите го следи правецот од непродуктивни во производни региони, па потоа кон региони со растечка профитабилност и конечно е можно прераснување во региони како центри на знаење/експертиза.

Слика 5. Позиционирање на регионите со текот на развојот



Извор: Преработено според „Студија за факторите на регионална конкурентност“, стр. 6-20

Конечно, истата студија подвлекува една финална препорака, која е од најголемо значење за политичарите. Имено [исто, стр. 6-21],

„Економската историја нè има научено дека [локалниот економски] развој базиран на компаративни предности произлезени од ниски цени на инпутите [производните фактори и ресурси] навистина претставува неодржлива опција на подолг рок, која завршува со одлив на [претходно влезените] странски директни инвестиции или со меѓурегионална трка до дното. Во [локалниот и] регионалниот развој нема стоење во место. Постојната динамика на економскиот напредок и развој на еден регион претставува маѓепсан круг кој или ќе ја унапреди неговата конкурентност, или пак ќе претставува надолу отворена спирала која може да ги зароби регионот и неговата конкурентна способност“.

5. НАЈДОБРА ПРАКТИКА НА ЛОКАЛНИОТ ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

Последниот дел од документот е посветен на опишување и на извлекување препораки од најдобрата практика на локалниот економски развој. Во таа смисла, прва битна порака која треба да биде истакната е фактот дека, слично на пристапот на развојната економска политика на национално (економско) ниво, и кај процесот на локален економски развој не постои еден единствен концепт за тоа како тој може и треба да се спроведува, ниту, пак, за тоа кои сè стратегии треба да бидат опфатени и прифатени. Откривањето на „најдобрата практика“, исто така, е предизвикувачка задача, бидејќи разликите меѓу преземените иницијативи во повеќе држави се огромни, а такви се и конкретните цели кои ги поставува секој одделен случај (секоја одделна општина). Впрочем, различни се и условите во секоја општина.

Оттука, за најприфатливо може да се смета формулирањето збир од идеи за можностите на политиката на локалниот економски развој, кои треба да претставуваат општи насоки – водач – за политичарите во секој конкретен случај. Од тие основи, носителите на политиката треба да извлекуваат поуки правејќи ги приспособливи на специфичните услови во кои дејствуваат. Овие општи насоки, на одреден начин, може да се сметаат и за фактори (т.е. чинители) на локалниот економски развој кои, доколку се следат со соодветно внимание, може да придонесат многу кон успехот на локалните развојни иницијативи.

Самата дефиниција на локалниот економски развој ја посочува посебноста на пристапот. Имено, политиката на локалниот економски развој претпоставува постоење:

1. изразена оперативност на стратегиите;
2. суптилен избор на субјекти;
3. детално планирање на постапките (или мерките на политиката).

Со други зборови, за разлика од нивото на целата држава, кај политиката на локалниот економски развој активностите на политичарите треба да биде пофокусирани и прагматични.

Една студија на ОЕЦД ги посочува најбитните општи карактеристики на пристапот на локалниот развој:

1. Ставање акцент на остварувањето економски развој разбран во широка смисла, односно развој составен и од тоа „да имаме повеќе ...“, но и „да живееме подобро...“. Првото не секогаш значи автоматско остварување на второто.

2. Базирање на идејата дека треба да постојат, т.е. да се градат различни процеси и конкретни начини на економскиот развој во различни локални средини. Тоа е резултат на различноста и на историските и на економските предуслови во секоја локална средина.

3. Фокусирање на економскиот развој како на процес, кој неминовно ќе треба да се одвива подолг временски период.

4. Иницијативите треба да имаат јасноопределена локална содржина, која ќе одговара на локалните проблеми, и треба да бидат иницирани и спроведени од локални луѓе.

5. Вклучување мноштво локални субјекти кои ќе ги определуваат, развиваат и спроведуваат различните шеми или стратегии на локалниот економски развој; субјекти (луѓе и институции) кои често биле игнорирани со политиките во минатото.

Во политиката на локалниот економски развој мора да бидат вклучени многубројни различни субјекти - и приватни, и јавни и општествени. Во јавните субјекти се вбројуваат локалните и регионалните власти и истурените одделенија на централната влада, додека во групата општествени субјекти се вбројуваат невладините организации, синдикатите, локалните (трговски и други видови) комори, разните институционални форми на кооперација, развојните агенции, универзитетите итн. Конкретниот збир на одбрани субјекти, како и нивното релативно значење и влијание, се разликуваат од една до друга општина. Меѓутоа, вклученоста на една цела мрежа на локални луѓе и агенции (организации) претставува клучен дефинирачки елемент на процесот на локалниот економски развој. Многу често, тоа е тесно поврзано со идеите и со поимите на самопомош, водство, партиципација, соработка и меѓусебна доверба.

• 5.1. ИНИЦИЈАТИВИ ЗА ЛОКАЛЕН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

Во најопшта смисла, иницијативите на локалниот економски развој почнуваат од локалните потреби и претпоставуваат употреба на цела низа стратегии, оперативни структури и активности (мерки и програми) за нивно пресретнување. Тие елементи се неизбежни во напорот за креирање ефективен локален економски развој и во таа смисла:

- **Стратегиите на локалниот економски развој** се состојат од рамка и логистика на програми, активности и трошоци кои треба да бидат направени. Тие вообичаено се обликуваат врз основа на истражувања за природата на економските и на социјалните проблеми во една општина, како и врз основа на истражувањата за начините на кои политиката може да помогне во нивното надминување.

- **Институционалните (или оперативните) структури** се состојат од институции што треба да бидат ставени во движење заради спроведување одредена политика. Тука се вклучуваат и интервенциите на локалната економска политика, локално определените мерки кои значат операционализација на политиката на централната влада, како и партнерства кои ја комбинираат улогата на различни локални тела.

- **Активностите, т.е. мерките и програмите на политиката** на локален економски развој се однесуваат на: унапредување на конкурентната способност на фирмите, стимулирање на претприемништвото и формирање нови фирми (МСП), привлекување СДИ, извозна промоција, развој на туризмот, унапредување на квалификациите и преквалификација на работната сила, унапредување на физичката инфраструктура итн.

• 5.2. СПРОВЕДУВАЊЕ НА ИНИЦИЈАТИВИТЕ ЗА ЛОКАЛЕН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

Во една студија на ОЕЦД се посочува на следниве два чекора од кои е сочинета најдобрата практика на локалниот економски развој: (1) градење стратегија на локален економски развој и (2) развивање и спроведување на таа стратегија.

Најбитните прашања при градењето стратегија за локален економски развој се:

- внимателно истражување на можностите и на предизвиците на општината; и
- откривање (дефинирање) на приоритетите, заинтересираните субјекти (актери) и методите на интервенција.

Самата стратегија треба да биде изградена од оние субјекти (актери) што ќе треба да ја спроведуваат, со што може да се обезбеди заедничка визија за иднината. Во таа смисла, клучните аспекти врз кои треба да се базира една стратегија за локален економски развој се:

1. Избор на соодветен простор на кој ќе се однесува стратегијата. Имено, просторот треба да биде избран на таков начин со кој ќе се овозможи лесно создавање партнерства, преземање заеднички проекти и базирање врз локални средства, ресурси, квалификации и знаење. Во таа смисла, кога станува збор за случајот на Македонија, се чини логично дека постојните и одамна познати (воспоставени) географски региони во земјава претставуваат најсоодветен опсег на територии (области) за стратемиско организирање на локалниот економски развој. Секако дека не се сите одделни политички определени единици на локалната самоуправа (85-те општини), додека географските региони, како, на пример, Пелагонија, Полог, Охридско Езеро, Преспа, Мариово, Овче Поле, Струмичко Поле, Тиквеш итн., често ги имаат сите карактеристики што се неопходни за успешно спроведување на стратегиите за ЛЕР. Во истата смисла, исто така, е битно да се истакне дека економски оптималните граници на локално ниво најчесто се протегаат до дијаметарот (опсегот) на локалните деловни релации и врски. Луѓето во наведените географски области во Македонија имаат одамна воспоставени врски кои се протегаат над чистиот економски интерес и вклучуваат и други облици на општествена кохезија, што е многу важно за успешно спроведување на ЛЕР.

2. Избор на соодветен временски период за спроведување на стратегијата. Да бидеме прецизни, подготвувањето проекти, развојот на поврзаност на субјектите и стекнувањето нови знаења бараат време, често и повеќе од 10 години. Тоа секогаш мора да се има предвид, колку и да не е во склад со мандатот од четири години, на кој се однесуваат локалните избори.

3. Стекнување оддаденост на субјектите што се сопственици на ресурси и одговорност за идниот економски развој на општината.

4. Идентификување институција (на пример, развојна агенција) што ќе биде одговорна за спроведување на стратегијата, но која треба да биде и опремена со ресурси, експертиза и кредибилитет во локалната средина.

5. Изработка на објективна анализа и оценка на предностите (силните страни) и на недостатоците (слабостите) на општината. Во тоа се подразбира оценка на целиот „хардвер“ (природни ресурси, физичка инфраструктура, демографски трендови на населението) и „софтвер“ (достапни/постојни технички квалификации, достапност на финансиски средства, можности за иновации и за истражување и развој, специфичности на деловната и на општата култура, традицијата, посебниот менталитет и сл.).

6. Развој на активности што се соодветни на нивото (или фазата) на економската развиеност на општината, во согласност со претходно изработена (објективна) оценка. Така, развојната стратегија ќе може да биде направена да одговара на локалните потреби, капацитет и услови.

7. Поставување јасни цели, кои се остварливи и мерливи. Определените цели треба да бидат насочени кон разни аспекти на проблемите кои треба да се решаваат и не треба да бидат премногу амбициозни. Тие треба да бидат одраз на капацитетот на општината за остварување на целите.

8. Почнување со надградба на способноста (капацитетот) на луѓето, организациите и развојните агенции што ќе ја спроведуваат стратегијата. Во основа, станува збор за подобрување на квалификациите на луѓето, за охрабрување на формирањето нови видови организација на работата, за стимулирањето на поврзаноста меѓу разновидните организации и за пораст на приспособливоста кон широк опсег на различни можни ситуации.

9. Планирање и на определени високоспецифични стратегии, паралелно со општата стратегија на локалниот економски развој, како нејзини составни делови што ќе бидат во функција на пополнување на постојните празнини. Тука станува збор, на пример, за посебна супстратегија за пораст на иновативноста, за туристичка промоција и слично.

10. Вклучување локални субјекти и учество на сите заинтересирани страни. Користењето на „услугите“ на различни актери е корисно за успешно спроведување на една стратегија, а, пак, под „услуги“ се подразбира знаење, експертиза, ентузијазам итн..

11. Ставање нагласок врз надзор, оценување, последователни активности и дополнително проширување (т.е. предефинирање) на стратегијата. Тие можат да придонесат за подобро разбирање на проблемите и на специфичностите на општината, и да послужат како добра лекција за други.

Од друга страна, исто така, многу е корисно и посочувањето на аспектите кои многу често (може да) претставуваат „стапици“ во пристапот кон локалниот економски развој. Такви се:

1. **дозволување премногу голема зависност од развојните програми и од политиката на централната влада;**
2. **дозволување средствата (инструментите) на политиката да ја определуваат стратегијата;**
3. **почнување со погрешниот крај (т.е. видливиот дел) на различните проблеми**, на пример, почнување на спроведување активности за создавање нови работни места, без соодветно согледување на начините за нивно стекнување, постојните квалификации на работната сила итн.;
4. **исклучително или пренагласено следење на модерните трендови**, на пример, форсирање изградба на високотехнолошки индустрии во опкружение без никакви соодветни можности за развој на такви дејности;
5. **преценување на развојните можности** преку неправилност или без согледување на потенцијалите, ресурсите, компетенциите и слични аспекти за општината.

• 5.3. РАЗВИВАЊЕ И СПРОВЕДУВАЊЕ НА СТРАТЕГИЈАТА ЗА ЛОКАЛЕН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

Потребата од редовно оценување на една постојна стратегија за локален економски развој и приспособување на нејзината структура, нејзините мерки, методи и приоритети претставува посебно важно прашање, кое е многу битно за постигнување успех. Во практиката тоа многу често се занемарува.

Во таа смисла, всушност, постојат и определени фази на економскиот развој на општините, а секоја одделна фаза може и, всушност, треба да биде опфатена со посебна стратегија за локален економски развој. Тие фази се:

1. **Фаза на поставување темели и стекнување знаење за локалниот економски развој.** Оваа фаза вообичаено трае најмалку пет години. Најбитните проекти во таа фаза треба да бидат еден вид „проекти-знаменосци“ и проекти (кампањи) за подигнувањето на јавната свест за иницијативите.
2. **Фаза на користење на стекнатото знаење.** Таа обично трае од петтата, па најмалку до десеттата година од циклусот на локалниот економски развој. Во оваа фаза воспоставената мрежа од клучни индивидуи, институции и инфраструктура доведува до спонтано почнување со изработка на развојни проекти, а едновремено и оценувањето и определувањето на целите се наоѓаат во понапредната фаза, што води кон експанзија (на извозот, иновациите, соработката меѓу фирмите и сл.).

3. Фаза на самодржлив развој. Таа е последица на успешното остварување на претходните две, всушност сите три фази се изразито еднонасочно поврзани. Во овој период мерките и активностите на политиката треба да бидат насочени, пред сè, кон за-творарење одделни јазови, обезбедување различни услуги, развој и унапредување на МСП (најмногу преку финансиски механизми) и почнување со нови перспективи.

Наведените фази претставуваат еден многу логичен редослед, кој е битен за секој одделен случај. Но, повторно треба да се посочи на потребата од флексибилност во спроведувањето на стратегиите на локалниот економски развој, односно на флексибилноста во однос на наведеното времетраење на одделните фази. Тоа може да биде специфичен аспект, па затоа секоја генерализација би била неточна. Битната поука е во суштината, а сите конкретни прашања се наоѓаат токму во срцевината на различноста. Конечно, времетраењето на фазите е битно и од уште еден аспект – неговото вкупно времетраење. Имено, факт е дека локалниот економски развој, исто како и националниот, не е прашање на брзината на неговото спроведување, туку на знаењето и упорноста. Тоа значи дека очекувањата оти може да се направи краткорочен развоен бум се, во најголема мера, илузија. Од друга страна, тоа, исто така, треба да се поврзе и со прашањето за траењето на политичките мандати на властите (локалните еднакво како и националните). Јасно е дека постои јаз меѓу долгорочниот аспект на развојниот процес и краткиот хоризонт на времетраење на една (политичка гарнитура) власт.

• **5.4. ПРОГРАМИ И МЕРКИ НА ПОЛИТИКАТА НА ТЕРИТОРИЈАЛЕН (ЛОКАЛЕН) РАЗВОЈ**

Мерките и програмите со кои се остварува интервенцијата на политиката во процесот на локалниот економски развој се посочуваат и дефинираат со самите стратегии. Основна забелешка која мора да се наведе е фактот дека сите мерки треба да бидат индиректни и поттикнувачки по својот карактер, инаку ефектите може да бидат спротивни од посакуваните.

Во таа смисла, битно е да се истакне дека мерките на политиката на локален економски развој треба да бидат внимателно распоредени и димензионирани бидејќи сите утнувања, поради поголемата „специфична тежина“ на локалниот контекст, носат поголем ризик од создавање апатичност и чувство на бесперспективност. Исто така, треба да се нагласи и фактот дека, во принцип, е погрешно да се дозволи стратегиите на локалниот економски развој да бидат премногу зависни од екстерни извори на финансирање (национални или странски извори), а кај мерките е погрешно давањето премногу голема важност на јавните (државните) проекти.

Во претходно наведената студија на ОЕЦД, плус и врз основа на наодите на одделни документи и програми на ЕУ, како посебно соодветни и во современ контекст практично потврдени мерки и програми за поттикнување на локалниот економски развој се истакнуваат:

1. Програми за поттикнување партнерства. Градењето партнерства претставува изразено силен инструмент на политиката на локален економски развој бидејќи, за разлика од националното, на локално ниво партнерствата се особено остварливи и придонесуваат за координација, мобилизирање на ресурсите и на енергијата, кроење на политиката соодветно на локалните (специфични) потреби итн.. Како најбитни (критични) фактори кои придонесуваат за создавање партнерства од различен вид и меѓу различни инстанци се наведуваат: постоењето јасна корист за секого од учеството во едно партнерство, насоченоста кон резултати, постоењето јасни цели и создавањето синергија од здружувањето на средствата под општо прифатено водство, постоењето одреден степен на слобода за секој учесник, постоењето трајна комуникација меѓу партнерите.

2. Програми за развој на професионално раководство и добри квалификации на работниците. Поседувањето квалитетно раководство е пресудно за успешно спроведување на локалните развојни иницијативи, па затоа неговото создавање е сосема легитимен процес за секоја локална заедница. Исто така и добрата квалификуваност на (локалната) работна сила.

3. Програми за развој на институционална поддршка на процесот на локалниот економски развој. Секоја локална развојна агенција треба да биде центар на експертиза, треба да има траен карактер (вработените треба да бидат професионалци кои нема да се менуваат со промена на политичките гарнитуре) и треба да има релативно висок степен на автономија.

4. Програми за развој и поттикнување на лидерството. Пазарниот амбиент особено го истакнува значењето на лидерството за процесот на економскиот развој, како двигател на постојани промени, иновации, бегане од шематизам и сл. Од друга страна, покрај тоа што може да претставува вродена карактеристика, лидерството се учи и во смисла на негово дообликување, зајакнување, насочување итн..

5. Програми за мобилизација на локалното население. Локалниот развој зависи од локалното население, па, оттука, неговата подготвеност за активно учествување во иницијативите е многу битна. Кампањите за остварување на таквата цел стануваат посебно битни мерки на политиката.

Покрај посочените мерки и програми на политиката, секој посебен случај подразбира и посебни програми чие осмислување и спроведување зависи од креативноста на самите актери на процесите на локалниот економски развој. За таквата креативност да може да биде ставена во функција уште повеќе, останува да се посочат уште и аспектите на применливоста на искуствата на успешните примери на угледување.

• 5.5. ПРИМЕНЛИВОСТ НА УСПЕШНИ ПРИМЕРИ НА ЛОКАЛЕН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

Дали може да се копираат успешните примери на локален економски развој?

Од една страна, одговорот на ова прашање може, без поголеми анализи и логика, да се бара во една од двете крајности: (1) примерите може (и би требало) буквално да се преземаат, т.е. нема потреба да се измислува нешто што е веќе измислено; или (2) примерите секогаш се врзани за конкретна ситуација, па ништо не е директно применливо во други случаи, а нивното проучување е практично само прашање на интересна дебата.

Меѓутоа, постојат причини да се верува дека и двата наведени одговори се погрешни. Имено, од една страна, дека буквалното копирање не е соодветно посочува и самата дефиниција на локалниот економски развој – суштината е во поттикнувањето и базирањето врз специфичностите. Од друга страна, пак, најголем дел од предизвиците на локалниот економски развој, па и проблемите кои треба да се решат, сепак, се слични и кај сосема различни општини: слабо претприемништво, недоволна конкурентна способност, невработеност, социјални проблеми итн.. Исто така, произлегува дека се слични и добар дел од општите развојни принципи, па дури и организациските форми на различните локални средини. Трето, самата практика на локалниот економски развој е едно поле кое е изразито богато со примери, па токму затоа овозможува бројни сознанија од кои може да се црпат искуства. И четврто, сосема е нормално и разбирливо огледувањето во други успешни примери бидејќи тоа, ако ништо повеќе, создава амбиција за следење на примерите.

Оттука, првично поставеното прашање треба да се промени во прашањето: кои аспекти од целокупниот збир на сознанија поврзани со локалниот економски развој може да бидат пренесувани? Така, самото прашање посочува на две работи: (1) на потреба од поголема аналитичност, односно на потреба од откривање на различните елементи на економскиот развоен процес и нивно разграничување според степенот на преносливост; и (2) на потреба од користење на искуствата на други, односно од согледување на начините на пренесување на позитивните искуства.

Приложената табела содржи одговори на првиот аспект. Искуствата на државите-членки на ОЕЦД укажуваат дека аспектите на локалниот економски развој може да се разграничат според нивната видливост (т.е. можност за откривање) и преносливост (т.е. можност за директна применливост во други случаи). Оценките се рангирани на скала од 1 до 3 (ниско - средно - високо). Напорите за примената на искуствата на други треба да ги препознаваат овие разлики и да ги почитуваат.

Аспекти	Идеи; Филозофија; Принципи;	Методи; Техники; Знаење; Оперативни правила;	Мерки и програми; Институции; Начини на организирање; Актери; Проекти;
Степен на видливост	Низок	Среден	Висок
Степен на преносливост	Низок	Висок	Низок

Едниот крај на спектарот го сочинуваат базичните аспекти – идеите, филозофијата и принципите – кои се еднакво тешки и за согледување (препознавање) од страна на аутсајдери, како и за пренесување. Тие аспекти претставуваат специфичност речиси на секоја општина, па тука нема многу дискусии. Но, интересен е наодот дека и збирот на инаку лесновидливите и препознатливи аспекти, како што се: мерките и програмите на политиката, институциите, начините на организирање, актерите (спроведувачите) и конкретните проекти, е еднакво тешкопренослив. Причината за тоа лежи во фактот дека и тие се најчесто директно произлезени од специфичностите на секое опкружение и, оттука, нивното директно и буквално копирање во други случаи излегува како погрешно. Тие може да се пренесуваат како сознанија, како идеи за потребата од нив. Конечно, произлегува дека аспектите со средна видливост: производните методи и техники, знаењето и оперативната (деловна) практика, се најлеснопреносливи. Тие аспекти практично и треба да се пренесуваат (копираат), односно сопствените методи, техники, знаење и правила да се изградуваат по пат на угледување на другите примери.

Од друга страна, искуствата на државите-членки на OECD, содржани во документација и различни извештаи, укажуваат дека, во принцип, постојат два начини на пренесување на искуствата од други средини. Едниот од нив е т.н. фазно-плански модел, додека другиот е т.н. модел на обиди и на грешки. Фазно-планскиот начин на пренесување на искуствата почнува со истражување на природата на проблемите на една општина, што е следено со истражување на други општини што имале исти (или многу слични) проблеми кои ги надминале успешно. Потоа, (како трета фаза) следува детално истражување на резултатите од примерите на угледување, откривање на најсоодветните аспекти, карактеристики и начини на нивно спроведување, за на крајот да се пристапи кон пренесување на тие сознанија во сопствената средина. Целиот процес вклучува многу аналитика, учење врз примерите од други и слично. За разлика од него, моделот на обиди и грешки вклучува повеќе учење преку работење, истражување сродни примери и нивно спроведување во од, како и прагматично фокусирање на елементите што во сопствената практика носат успех, а напуштање на оние што не се толку успешни. Но, целото тоа треба да се прави во од. Контактите со успешните средини се многу почести и подиректни, при што целокупниот процес е поактивен, во смисла на обиди да се постигне слични проекти да функционираат и во релативно различни средини. Со еден збор, првиот модел е повеќе стратешки или технократски (па и менаџерски), а вториот е повеќе претприемачки.

Се чини дека суштинското прашање е – кој од овие модели е подобар. Меѓутоа, произлегува дека не постои еднозначен одговор. Имено, во практика размената на искуства, најверојатно, ќе вклучува еден збир (микс) на фазно-планскиот модел и на моделот на обиди и на грешки. Но, најбитно е да постои висок степен на интеракција и заедничко учење низ работење за да може да се реализира целосниот потенцијал на размената. Исто така, иако размената на најдобрата практика на локален економски развој може да се одвива низ повеќе варијанти на механизми, блиските и долготрајни контакти меѓу луѓето што го разбираат процесот и луѓето што ги разбираат условите во една локална средина се неопходни.

