

Značaj doradnih poslova za razvoj tekstilne i odevne industrija Srbije u procesu tranzicije*****

Rezime: Doradni poslovi sa zemljama Evropske unije doprineli su usporavanju pada tekstilne industrije u zemljama u okruženju. Doradni poslovi u tekstilnoj industriji zemalja u regionu su imali i imaju još uvek veliki značaj, jer su omogućili i ubrzali integraciju privreda ovih zemalja u svetsku privredu. Za proizvođače iz zapadne Evrope doradni poslovi u tekstilnoj, ali i u ostalim industrijskim granama su bili važni zbog niskih troškova radne snage u zemljama centralne i istočne Evrope (CIE). Sa druge strane, za proizvođače iz zemalja CIE doradni poslovi su značili siguran plasman i bolji pristup evropskom tržištu, kao i usvajanje novih menadžerskih i tehnoloških znanja, dolazak do preko potrebne finansijske podrške i otvaranje novih radnih mesta.

Ključne reči: tekstilna industrija, doradni poslovi, mala i srednja preduzeća.

Summary: Finishing works with the EU countries had a share in slowing down the fall of textile industry in the countries in the region. Finishing works were and still are of a great importance in these countries, because they have made possible and speeded up economy integration of these countries into the world economy. For the Western Europe manufacturers, finishing works not only in textile industry but also in other industry branches were very important because of the lower labour costs in the Central and Eastern Europe countries (CIE). On the other hand, for the CIE manufacturers, finishing works have meant safe sale and better access to the European market, as well as acquisition of the new management and technological knowledge, acquiring highly needed financial support and new jobs.

Keywords: textile industry, finishing works, small and medium size enterprises.,

* Rad je primljen 15. septembar 2008. godine i bio je jednom na reviziji kod autora

** Tehnički fakultet, Bor, surosevic@tf.bor.ac.rs

*** Tehnički fakultet "Mihajlo Pupin", Zrenjanin

**** Ekonomski instytut, Beograd

***** Rad predstavlja deo rezultata istraživanja na projektu 149011 „Determinisanje dimenzija organizacione strukture u funkciji kvantifikacije uticaja najvažnijih kontingentnih faktora preduzeće“ finansiranog od strane MNTR

1. UVOD

Tekstilna industrija pripada tradicionalnim granama prerađivačke industrije. Ona po pravilu zapošljava veliki broj jeftine i nisko kvalifikovane, uglavnom ženske radne snage, čiji je rad mnogo manje plaćen nego u drugim granama prerađivačke industrije. Socijalni aspekt ove grane je zbog toga izuzetno značajan za sve zemlje.

Tekstilna industrija, je najglobalnija industrija u svetu koja ima 26.000.000 zaposlenih, što iznosi 15% svetske industrijske radne snage. Učešće društvenog proizvoda tekstilne industrije u industriji 1990. godine je iznosio 10.06%, a 1999. godine je iznosio 6,8%, (vidi [7]). U svetskim razmerama ova grana je od 1970. godine do danas pretrpela velike promene, koje se poklapaju sa strukturnim krizama u razvijenim zemljama, procesom globalizacije i ubrzane liberalizacije svetske trgovine.

Razvijene zemlje, ne odričući se u potpunosti ove grane, već težeći njenom restrukturiranju ka modnim industrijama, deo svoje tradicionalne proizvodnje nastojale su da premeste u zemlje sa jeftinijim troškovima proizvodnje («lohn» poslovi). Lon poslovi su poslovi oplemenjivanja, dorade i proizvodnje finalnih proizvoda u inostranstvu. Oplemenjivanje podrazumeva industrijsku preradu koja rezultira dobijanjem novog kvaliteta. Roba koja je predmet oplemenjivanja prijavljuje se kao privremeni uvoz. Motiv firme koja vrši lon-posao jeste korišćenje slobodnih kapaciteta koji omogućuju da se ostvari devizni priliv.

Zemlje iz regiona, nove članice Evropske unije iz centralne i istočne Evrope (CIE) se nalaze u različitim fazama procesa tranzicije, a neke su dovoljno odmakle sa reformama. Za ove zemlje je karakteristično da je kod njih tekstilna industrija u određenim fazama tranzicije predstavljala ili još uvek predstavlja važnu privrednu granu. Tekstilna industrija u ovim zemljama ima dugu tradiciju, ali je bila zapostavljena u vreme socijalizma na račun teške industrije i proizvodnje sirovina i poluproizvoda. Sa raspadom socijalizma, izvesno je da su gubitak tržišta i rastući uvoz jeftinih tekstilnih proizvoda iz azijskih zemalja predstavljali veliki udarac za tekstilne industrije ovih zemalja. Jedino su doradni poslovi sa zemljama Evropske unije doprineli usporavanju pada tekstilne industrije u ovim zemljama.

Raspadom SFRJ i ratnim razaranjima, strani partneri iz Zapadne Evrope, napustili su preduzeća iz bivših jugoslovenskih republika i usmerili se na preduzeća iz novodemokratizovanih zemalja bivšeg Istočnog bloka. Postojeća situacija u tim zemljama nije previše perspektivna, zbog stagnacije i negativnih trendova sa kojima su suočene tekstilne industrije ovih zemalja. Oporavak tekstilne industrije, a naročito Bugarske i Rumunije, desio se po raspadu SFRJ a zahvaljujući doradnim poslovima sa zemljama Evropske unije. Tako su Bugarska i Rumunija beležile rast učešća tekstilne industrije u ukupnoj proizvodnji prerađivačke industrije, koji je velikim delom rezultat premeštanja proizvodnje iz Srbije.

Zemlje kao što su Slovenija i Mađarska visokoproduktivne su u sektoru tekstila i svojom cenom i kvalitetom daleko iznad proseka EU i poznate su po svojim robnim markama. One nisu više u mogućnosti da konkurišu tekstilnim proizvođačima iz Bugarske i Rumunije, a naročito iz Grčke koje su sa svojim kvalitetom na nivou ili iznad proseka EU, ali su cenovno daleko konkurentniji. Zbog toga Slovenija, Mađarska, Češka kao industrijalizovane zemlje, polako prepuštaju proizvodnju u sektoru tekstila manje razvijenim zemljama, orijentišući se na proizvodnju proizvoda sa većom dodatom vrednošću.

Doradni poslovi su bili i jesu izuzetno značajni za Srbiju, kao i za ostale zemlje u tranziciji, naročito vezano za izvoz u EU. U zemljama Unije vlada takva konkurencija u svim segmentima, i proizvođači mogu da se probiju ili preko doradnih poslova ili kreiranjem sopstvenih robnih marki. Zanimljiv je broj naših preduzeća koji mogu da osmisle i sprovedu aktivnosti za uspešan izvoz svojih sopstvenih proizvoda, tako da doradni poslovi predstavljaju osnovni mehanizam preko koga naša preduzeća mogu da se probiju na trenutno najvažnije tržište. Najveći deo izvoza zasniva se na prostijim doradnim poslovima gde inostrani parter dostavlja materijal, a naši radnici ga iskroje i sašiju odeću. Zarada na ovoj vrsti posla je gotovo minimalna, jer se svodi na iznajmljivanje radne snage.

2. EKONOMSKE KARAKTERISTIKE PROCESA TRANZICIJE

Jedan deo zemalja u svetu se nalazi u procesu tranzicije. Ovaj proces predstavlja skup svih promena koje se odvijaju u određenom vremenskom periodu i koje tangiraju politički, ekonomski i socijalni aspekt jednog društva. Smatra se da ne postoji određeni model tranzicije koji je prihvatljiv za sve zemlje u svetu. Svaka zemlja je specifična, tako da se može govoriti o smernicama za odvijanje procesa tranzicije. Neke zemlje su završile proces tranzicije, a neke se još uvek nalaze u tranzicionoj ekonomiji. Preduzeća iz zemalja u tranziciji, bez obzira na njihovu trenutnu tržišnu poziciju i finansijsku snagu, potrebno je preprojektovati i definisati osnovne postulate poslovanja na novim efikasnijim osnovama. Jedino ona preduzeća iz zemalja u tranziciji, koja svoje poslovanje usklade sa zahtevima tržišta, globalnim promenama i baziraju na najnovijim konceptima menadžmenta, uvažavajući sva inostrana iskustva, kako razvijenih, tako i drugih zemalja u tranziciji, mogu očekivati uspešan nastup na međunarodnom tržištu.

Posmatrano sa stanovišta nacionalne ekonomije, proces tranzicije podrazumeva višestruku transformaciju u sledećim oblastima: zakonska regulativa, vlasnički odnosi, tržište, organizacija poslovanja, tehnologija. Drugim rečima, u pitanju je vlasničko i strukturno menjanje načina privređivanja i podizanje efikasnosti nacionalne privrede u skladu sa kriterijumima međunarodnog tržišta. Promene u oblasti zakonske regulative i institucionalne infrastrukture predstavljaju potreban uslov za započinjanje procesa tranzicije.

Prema nekim shvatanjima, tranzicija u ekonomskom pogledu obuhvata pet procesa koji omogućavaju da se planska ekonomija preusmeri ka tržišnoj ekonomiji. Ti procesi su: privatizacija, liberalizacija, restrukturiranje, institucionalizacija i stabilizacija, (vidi [8] str.101).

Privatizacija podrazumeva ekonomsku i vlasničku transformaciju, usmerenu ka razvoju privatnog vlasništva i smanjivanju različitih oblika državnog vlasništva nad privrednim organizacijama. Za razvoj privatne inicijative, privatizacija i liberalizacija ekonomskih odnosa predstavljaju ključni momenat. Restrukturiranje privrede se ogleda u izmeni učešća određenih aktivnosti na nivou privrede i izmeni organizacionih oblika privrednih subjekata, kao i povećanju značaja malih i srednjih privatnih preduzeća u odnosu na velike državne firme.

Primena principa i mehanizama tržišne ekonomije predstavlja takođe važnu polugu za nesmetano odvijanje procesa tranzicije. Tržište postaje ključni mehanizam određivanja ekonomskih tokova, a državni uticaj se minimizuje. Svi resursi poslovanja pojavljuju se na tržištu i cena im se formira pod dejstvom mehanizma delovanja ponude i tražnje.

Osnovni razvojni efekti tranzicije sa stanovišta ekonomije su modernizacija ekonomskih odnosa na nivou nacionalne ekonomije, unapređivanje načina privređivanja i usklađivanje sa zahtevima međunarodnog tržišta. Značajnija stopa privatizacije umanjuje monopolski položaj društvenih/ državnih preduzeća i ubrzava prelaz od soc-realističke privrede ka tržišnoj privredi.

Međutim, tranzicija znači i značajno restrukturiranje privrede koje je praćeno i padom proizvodnje, dohotka i zaposlenosti. Naime, nagomilani problemi usled planskog načina privređivanja, odsustva tržišnih mehanizama, značajnog uplitanja države u ekonomske tokove u procesu tranzicije rezultuju zatvaranjem nerentabilnih poslovnih subjekta, ili proizvodnih programa, pojavom viška radnika, racionalisanjem ekonomskih viškova radne snage.

Poslovanje po tržišnim principima, uz poštovanje svih ekonomskih kriterijuma koji određuju kvalitet poslovanja (profit kao osnovni motiv, povećanje produktivnosti proizvodnje i produktivnosti znanja, kao i održavanje stabilne tržišne pozicije konkretnog preduzeća), zahteva racionalisanje svih onih poslovnih resursa čija upotrebe ne donosi poslovne rezultate (bez obzira da li se radi o tehnologiji ili o zaposlenima).

Praksa razvijenih zemalja tržišne ekonomije je pokazala da forma "stalnog zaposlenja", koja podrazumeva dugoročno zaposlenje, uz garantovana primanja, ne odgovara ekonomskom sistemu koji teži da maksimalno koristi sve resurse privređivanja (pa samim tim i radnu snagu kao resurs) i teži maksimiziranju profita, uz ostvarivanje razvijenih ciljeva.

Drugim rečima, tržište zahteva ekonomsko ponašanje privrednika. Kada je u pitanju radna snaga, to znači dimenzioniranje obima radne snage na broj koji je sa ekonomskog aspekta isplativ za nesmetano odvijanje poslovanja. S druge strane, proces tranzicije zahteva i izmenu strukture radne snage, posebno sa stanovišta usklađivanja znanja i veština zaposlenih pojedinaca sa

organizacionim i tehnološkim zahtevima, koji su na znatno višem nivou. Značajna stopa privatizacije ima za posledicu veliku stopu restrukturiranja privrede koja generiše veću nezaposlenost i gašenje znatnog broja društvenih/državnih preduzeća, (vidi [1], str. 31)

Većina zemalja Centralne i Istočne Evrope se u toku procesa tranzicije susrela sa problemima strukturnih promena i povećanjem nezaposlenosti. U zemljama u tranziciji ogromna radna snaga u državnom sektoru se zbog recesije preliva u sivu "radnu snagu i jedan deo radi na crno jer menadžeri žele da smanje troškove u cilju povećanja konkurentnosti i zbog opadanja podrške države. Kako tranzicija / privatizacija napreduje rad na crno bi trebalo da nestaje iz privatizovanih firmi.

Iskustva u zemljama CIS su pokazala da se prilagođavanja tržišnoj ekonomiji na nivou poslovnih subjekata odvija u fazama - inicijalna reakcija menadžera u privatizovanim preduzećima je smanjenje troškova sa ciljem povećanja profita, što rezultuje otpuštanjem viškova radnika, a zatim ukoliko dođe do potrebe za angažovanjem novih zaposlenih, oni se uključuju u poslovanje bez regularnog obuhvatanja (rad na crno i sl.). U sledećoj fazi dešava se restrukturiranje firme i kreiranje njene strateške orijentacije, pri čemu se ustaljuje broj angažovanih radnika, ali na nižem nivou.

U firmama koje su privatne od osnivanja skoro i nema viškova radne snage. Iznenađenje jeste i činjenica da je u privatizovanim firmama prijavljeno do 50% viškova radne snage, što je skoro isti procenat kao i u državnim firmama. Približno isti nivo viškova radne snage u privatizovanim i državnim firmama može da se objasni različitim interpretacijama menadžera o optimalnom nivou resursa kojima preduzeća raspolažu.

Zaposlenost u privatnom sektoru ima pozitivna kretanja, ali zbog skoro stalne marginalizacije ovog sektora i sive ekonomije, s jedne strane nije moguće precizno utvrditi broj zaposlenih u ovom sektoru, a samim tim i stopu porasta zapošljavanja, a s druge strane nije moguće izračunati ukupan doprinos zaposlenosti i zapošljavanju.

Iskustva svih razvijenih zemalja i zemalja koje su zaokružile u celini proces tranzicije, govore da bez prihvatljivog programa privatizacije nema promene u procesu zapošljavanja i smanjivanju broja nezaposlenih. U tom smislu prvi korak bi trebalo da bude transparentnost nezaposlenosti - ozvaničavanje broja latentno nezaposlenih, a ovaj korak se može realizovati samo uz prestrukturiranje privrede, proizvodnje, aktiviziranje procesa privatizacije i razvijanjem socijalnog programa. Time bi se omogućio razvoj deoničarstva, poljoprivrede, samozapošljavanja, porodičnog biznisa i sl.

Predloženo bi moglo da se realizuje uz:

- Stalno podsticanje reforme ekonomskog sistema;
- Permanentnu podršku sindikata;
- Shvatanje nezaposlenih i viškova radnika kao problem svih struktura u društvu;

- Napuštanje ideje o prioritetu očuvanja sigurnosti radnog mesta za sve;
- Kao i uz okretanje i uvažavanje pozitivnih svetskih iskustava, pogotovu onih čiji su privredna struktura i tržište slični, (vidi [2] str.165).

Zemlje zapadnog Balkana nasledile su nepotpuni tržišni sistem (funkcionisanje tržišta roba / usluga, bez postojanja tržišta radne snage i tržišta kapitala), kao i relativno razućen model vlasništva nad privrednim subjektima (državno, društveno, privatno i zadružno vlasništvo, koje je paralelno egzistiralo, ali u nejednakoj proporciji). Takođe, prethodni ekonomski sistem je imao iskustva sa privatnim preduzetništvom.

Privreda Republike Srbije je nasledila ekonomski sistem koji je objektivno sputavao ekonomski razvoj, što podrazumeva sledeće:

- Neodgovarajuća vlasnička struktura,
- Proizvodnja na osnovu zastarelih tehnologija,
- Uvozno zavisna proizvodnja,
- Značajan broj ekonomskog i tehnološkog viška radnika,
- Smanjivanje tržišta za plasman proizvoda.

Jedan od svakako glavnih problema zemalja u tranziciji jesu državni monopoli, uglavnom javna preduzeća, koja koče razvoj tržišnog načina poslovanja. Slobodna konkurencija jeste imperativ tržišne ekonomije – svako preduzeće može da bez ikakvih ograničenja nastupi na bilo kom tržištu. Protok roba, kapitala, znanja i ljudi mora da bude slobodan, a konkurenti moraju da se ponašaju u skladu sa dobrim poslovnim običajima.

3. POSLOVANJE DOMAĆIH PREDUZEĆA TEKSTILNE I ODEVNE INDUSTRIJE

3.1. Istorijat tekstilne industrije Srbije

Tekstilna industrija Srbije je bila jedna od najuspešnijih grana prerađivačke industrije, iako nije smatrana prioritetnom granom privrede. Tekstilna industrija Srbije ima dugu tradiciju. U periodu od 1919-1940. godine, podignut je veći deo tekstilnih fabrika u našoj zemlji, a pojavila su se i prva industrijska preduzeća za izradu konfekcije i trikotaže.

Vrednost tekstilne proizvodnje 1939. godine, iznosila je 22,4% vrednosti celokupne proizvodnje industrije. Stanje tekstilne industrije zatečeno prilikom oslobođenja zemlje 1945. godine karakterisale su, pored ratnih oštećenja i ove negativne karakteristike a to su: neusklađenost kapaciteta predionica i tkačnica pamučnog sektora, a takođe i vunarskog sektora, neusklađenost kapaciteta

među fazama tehnološkog procesa i nepotpunost opreme u pripremnim odeljenjima tkačnica, a posebno u doradama.

Prve godine nakon oslobođenja zahtevale su od tekstilne industrije velike napore s obzirom na to da je trebalo obnoviti ratnim pustošenjem onespособljene pogone i dati maksimalno moguću proizvodnju radi podmirjenja velikih potreba za tekstilom.

Nakon Drugog svetskog rata, situacija u tekstilnoj industriji se pogoršavala, kao posledica sprovođenja razvojne strategije "ubrzane industrijalizacije" i njenog razvojnog prioriteta: teške industrije. Generalno posmatrano, socijalistička strategija razvoja je od 1945. godine do 1965. godine bila zasnovana na ubrzanoj industrijalizaciji koje je bila praćena trgovinskom strategijom substitucije uvoza, osloncem na sopstvene snage i potencijale i otporom prema delovanju tržišta. Doduše, 1965. godine, socijalistička država je načinila najznačajniji zaokret u otvaranju prema tržištu, i promenila je razvojni prioritet ka "lakoj" industriji i izvozno orijentisanoj trgovinskoj strategiji, ali pri tome, ona nije dovodila u pitanja društveni karakter vlasništva nad sredstvima za proizvodnju. Ove promene su uvele tekstilnu industriju u novi period razvoja. Tekstilna industrija je postala dinamičan, brzo rastući i izvozno orijentisan privredni sektor, pod snažnim uticajem svetske ekonomije: preko dve trećine njenih kapaciteta zavisili su od uvoznih sirovina.

Moglo bi se reći da obeležja koje je tekstilna industrija bivše SFRJ imala 80-tih godina u potpunosti važe i za sadašnju tekstilnu industriju Srbije:

- rad u smenama,
- nizak nivo automatizacije u poređenju sa drugim granama industrije,
- velika zastarelost tehnologije (preko 70% tehnološke u ovoj grani industrije je zastarelo),
- gotovo sva tekstilna oprema je uvoznog karaktera (preko 95%),
- preko 70% radne snage je ženska radna snaga,
- niska kvalifikaciona struktura zaposlenih (poseban problem predstavlja nedostatak visokoobrazovnih i visoko stručnih kadrova),
- velika zavisnost od uvoza najvažnijih sirovina, posebno pamuka, svile i kvalitetnih boja.

U ovakvim uslovima, tekstilni proizvođači su oduvek morali da se oslanjaju na sopstvene snage i sredstva. Obezbeđujući određeni stepen akumulativnosti, materijalni položaj radnika je uvek bio ugrožen i manifestovao se u najnižim zaradama u industriji. Uprkos otežanim uslovima poslovanja tekstilci su svojim rezultatima značajno doprineli ostvarivanju razvojnih ciljeva. Od sredine 1960-tih godina počinje period dinamičnijeg i samostalnog razvoja tekstilne industrije. Pored unapređenja ponude na domaćem tržištu obezbeđen je stalni rast izvoza i to po nadprosečnim stopama u odnosu na prosek industrije. Analiza pokrivenosti uvoza izvozom, potvrđuje da 1970-te godine predstavljaju period ubrzanog

rasta izvoza, što je rezultovalo uspostavljanjem pozitivnog spoljno-trgovinskog bilansa 1980-te godine.

Treba istaći da je najvažniji strukturni problem nekadašnje, ali i sadašnje tekstilne industrije, pored nepostojanja strategije razvoja ove grane, predstavljalo i nepostojanje adekvatne sirovinske baze. Ovaj strukturni problem je u velikoj meri usmerio pravce razvoja tekstilne industrije. Iako su, razvijeni domaći kapaciteti za supstituisanje prirodnih tekstilnih vlakana sintetičkim, jaz između primarne i finalne tekstilne proizvodnje je uvek postojao i vremenom se produbljivao, a naročito sa ubrzanim razvojem odevne industrije (trikotaža i konfekcija) tokom 1970.-tih godina.

Tokom 1970-tih godina dolazi do ukрупnjavanja i podizanja novih kapaciteta u tekstilnoj industriji i formiranju kombinata (naročito u odevnoj industriji). Pomenuti trendovi su bili u potpunoj koliziji sa tendencijama na svetskom tržištu tekstita, koje je već tada karakterisala decentralizacija pogona i racionalizacija i smanjivanje broja radnika. Razlozi za takva tadašnja kretanja su brojni, i najmanje su tržišnog karaktera. Takva dešavanja su doprinela održavanju radno-intezivnog karaktera industrije, tehnološki zastarele opreme, smanjivanju produktivnosti rada i iznad svega produbljivanju strukturnih neusklađenosti u tekstilnom kompleksu. Kapaciteti odevne industrije su mogli da prerade ukupnu ponudu domaćih tkanina, dok prerađivački kapaciteti (tkačnice) to nisu mogle da prate; to je za posledicu imalo neophodnost uvoza i ugrožavanje konkurentskih sposobnosti domaćih izvoznika konfekcije i trikotaže. Predimenzionirani kapaciteti odevne industrije u odnosu na domaću proizvodnju prediva i tkanina, kao o u odnosu na mogućnosti plasmana na tadašnjem domaćem tržištu, uticali su na razvoj poslova dorade („lohn“) poslova, koji su u drugoj polovini 1980. godine najdinamičniji segment izvoznih poslova tadašnje tekstilne industrije.

Upravo iz prethodno navedenih razloga, sve do raspada bivše SFRJ strategija razvoja tekstilne industrije bi se mogla okarakterisati kao imitativna (koja se zasniva na preuzimanju standardnih proizvoda i tehnoloških rešenja inostranih partnera), a u manjoj meri kao adaptivna strategija.

Otežani uslovi plasmana na domaćem tržištu i vrlo oštra konkurencija, uz delovanje zaštitne politike, na svetskom tržištu tokom 1980-tih godina, intezivirali su nesklad koji je postojao između ekstenzivnog razvoja tekstilne industrije i potrebe da ona preraste u modernu, tržišnu i na marketinškim koncepcijama zasnovanu tekstilnu proizvodnju. Mada se razvoj naše tekstilne industrije odvijao u procesu evolucije od tipičnog proizvodnog pristupa, preko pretežno prodajno-komercijalne poslovne orijentacije, do postepenog uvođenja marketinga (pogotovu u delu proizvodnje konfekcije i trikotaže), dostignuti nivo razvoja ukazuje na potrebu daljeg ubrzanog prilagođavanja proizvodnje zahtevima tržišta i standardima koje ostvaruje konkurencija. Ovo je bio osnovni kriterijum opstanka i razvoja, koji važi za današnju tekstilnu industriju Srbije.

Podaci o ukupnom klasičnom izvozu tekstilne i odevne industrije (konfekcije i trikotaže) ukazuju na nepovoljna kretanja i primetne oscilacije u pojedinim granama. Na ukupne nepovoljne rezultate klasičnog izvoza trikotaže i konfekcije uticalo je više faktora. Među njima treba istaći međualutne promene u datom

periodu, sistemska rešenja u oblasti cena i devizne politike ali najviše od svega faktore konkurentnosti i delovanje međunarodne regulative na razvoj izvoznih mogućnosti srpske industrije. Kao posledica ovakvih nepovoljnih kretanja došlo je do promene pozicije ove grane kao izvoznika. Izvoznici gotovih tekstilnih proizvoda (konfektionari i trikotažeri) zauzimali su 1985. godine, šesto mesto među proizvodnim delatnostima svih izvoznika u zemlji.

Godine 1991. godine dolazi do raspada SFRJ i razbijanja jedinstvenog jugoslovenskog tržišta. Na području bivše zajedničke države počinju ratni sukobi, zahuktava se inflacija do neslučenih brojki, a Savet bezbednosti Ujedinjenih nacija uvodi rigorozne ekonomske sankcije protiv Srbije i Crne Gore. Uzimajući sva zbivanja i poremećaje na bivšem jugoslovenskom tržištu, kao i statističke pokazatelje, može se konstatovati da je 1989. poslednja godina privređivanja pod normalnim uslovima. Već od 1990. godine, proizvodnja odeće je u stalnom padu. Nepovoljni efekti poremećaja privrednih tokova osetili su se na samo u padu fizičke proizvodnje, već i u razmeni sa inostranstvom, cenama, realizaciji na domaćem tržištu i ekonomsko-finansijskim rezultatima poslovanja.

Jugoslovenska tekstilna i odevna industrija nema svoju sirovinsku bazu. Uvozna zavisnost je velika. Preko 80% repromaterijala i rezervnih delova se uvozi. Dramatično opadanje ima svoje glavne uzroke u veoma otežanim uslovima snabdevanja repromaterijalom i u smanjenim mogućnostima plasmana proizvoda na domaćem i stranom tržištu. Pad životnog standarda i kupovne moći najvećeg dela stanovništva, sve lošije mogućnosti kreditiranja potrošača, uslovili su totalni pad prodaje odevnih predmeta na domaćem tržištu. Sankcije UN uvedene sredinom 1992. godine, kao i izražena konkurencija zemalja Dalekog istoka, paralisali su izvozne poslove ove grupacije, (vidi [3] str. 37).

Međunarodna ekonomska blokada dovela je tekstilnu industriju do kolapsa. Privatni sektor privrede sa svojom fleksibilnošću daleko je bolje reagovao na unutrašnje privredno - političke turbulencije i spoljne čvrste ekonomske okove. U takvim uslovima došla je do izražaja siva ekonomija, koja uglavnom ima špekulativni karakter.

Tekstilna industrija posluje u veoma otežanim uslovima. Orijentacije na izvoz je naročito izražena od perioda sužavanja domaćeg tržišta otcepljenjem bivših republika. Sve što se dešavalo u globalnoj politici odražavalo se i na tekstilnu industriju tako što se broj uposlenih smanjivao. Analize poslovanja tekstilne industrije u periodu sankcija, ukazuju na neke osnovne karakteristike tog perioda, s obzirom da su te karakteristike u velikoj meri doprinele ukupno teškom položaju tekstilne industrije. U periodu do 1992. godine, tekstilna industrija je 70% svoje proizvodnje usmeravala ka izvozu, a 30% je sačinjavala proizvodnja za domaće tržište.

Uvođenjem sankcija od 30. maja 1992. godine, stabilan trend poslovanja kompletne privrede a samim tim i tekstilne industrije i to naročito u oblasti izvoza, naglo je prekinut. Step en uposlenosti u ovoj grani industrije se sveo na svega 20 %. Karakteristike perioda sankcija su:

- Privreda Srbije je izvozno orijentisana i u uslovima sankcija nije mogla da radi,
- Postojala su unutrašnja ograničenja koja su dodatno opterećivala kompletnu privredu a posebno tekstil, kožu i obuću.

Socijalna funkcija u celini je bila na preduzećima, koja su po pravilu radila smanjenim kapacitetima, tako da je na 1 dinar koji je išao radniku 1,7 dinara išlo državi. Taj odnos se smanjivao od 1:1,3 do 1:1. Kamatne stope kod poslovnih banaka su se kretale od 9-12% na mesečnom nivou, a država je za zakasnele obaveze preduzeća obračunavala kamatu po stopi od 0,4% dnevno. Negativne posledice tog perioda su velike:

- Tehnološka zastarelost je prisutna,
- Motivacija zaposlenih je smanjena,
- Organizacioni problemi po firmama su značajni,
- Smanjena i nepovoljna kadrovska struktura.

Jedini cilj tadašnje privrede, pa i tekstilne industrije je bio da preživi, što je i ostvareno.

3.2. Karakteristike poslovanja domaćih preduzeća tekstilne i odevne industrije

Tekstilna industrija je poslednjih godina izgubila je i kadrove i tržište. Pre petnaestak godina naši tekstilci uspevali su da godišnje izvezu robu vrednu i do milijardu dolara. Kasnije su, što zbog sankcija, što zbog propadanja tekstilnih fabrika, na tržištu na koja su nekad izvozili došli neki drugi proizvođači, a naš izvoz iznosio je samo 200 miliona dolara, koliko je iznosila vrednost robe u 2004. godini.

Pristup tržištu Evropske unije, kao najvažnijem izvoznom tržištu, je dugo bio ograničen sistemom kvota i nepostojanjem sporazuma sa Unijom. Sporazum o trgovini tekstilnim proizvodima sa Evropskom unijom 2005. godine, kojim je omogućen bezcarinski izvoz tekstila i tekstilnih proizvoda iz Srbije u EU bez kvota, doprineo je da se izvoz poveća za oko 50 odsto u odnosu na 2004 godinu.

Tekstilna idustrija Srbije se danas nalazi u teškom položaju, jer se radi o pitanju opstanka ove grane na nivou Srbije. Ovakva konstatacija se bez razlike odnosi i na društveni i na privatni sektor tekstilne industrije. Tekstilna industrija je bila jedna od vodećih izvoznih grana u SFRJ, a u okviru nje Srbija je bila najveći proizvođač tekstila. Zbog poslovanja sa inostranstvom, ova grana je decenijama poslovala po svim zapadnoevropskim tržišnim principima. Međutim ako se negativni trendovi nastave, koji traju od 1989. godine, broj radnika bi mogao da opadne na svega 15-20. 000. Poslednjih godina došlo je do smanjenja zaposlenih u tekstilnoj industriji, kako u proizvodnji prediva i tkanina, tako i u okviru odevnih predmeta, kao što je prikazano na tabeli 1.

Tabela br.1. Broj zaposlenih u tekstilnoj industriji Srbije

	ZAPOSLENI		
	2004.godina	2005. godina	2006. godina
Prozvodnja tekstilnih prediva i tkanina	24344	21775	18240
Proizvodnja odevnih predmeta i krzna	32437	27814	24047

Izvor: RZS

Jedna od glavnih problema tekstilne industrije jeste visoko učešće i nelojalne konkurencije sive ekonomije. Veoma je teško oceniti koliko je učešće sive ekonomije, ali prema nekim grubim procenama kreće su u rasponu od 50% do 60% od ukupne proizvodnje ove grane.

Vlada Republike Srbije inicirala je izradu projekta Strategija industrijskog razvoja Srbije do 2010. godine, sa željom i potrebom za aktivnijim odnosom u usmeravanju budućeg razvoja Srbije. Strategija treba da ukaže na razvojne potencijale privrede u Srbiji zahtevom da se poveća društveni proizvod, međunarodna konkurentnost i standard stanovništva. Potrebno je uočiti one industrijske sektore koje mogu pokrenuti razvoj, a među kojima je i tekstilni sektor. Cilj razvojne strategije je stvaranje međunarodne konkurentne i otvorene privrede koja će u najvećoj meri moći da se uključi u proces globalizacije svetske privrede na način koji će obezbediti što brži, ali i održivi razvoj.

Započeo je proces privatizacije i u tekstilnoj industriji kao uzrok procesa tranzicije pa je bilo neophodno zakonodavno urediti ovu oblast. Zbog ovog procesa javljaju se problemi da neki od koraka u postupku privatizacije nisu zakonski ispoštovani. Loša organizacija u samim preduzećima tekstilne industrije ne omogućava efikasnu saradnju i pripremu za restrukturiranje. Bez formiranja posebnog tima za restrukturiranje, sprovođenje samog postupka restrukturiranja se dovodi u pitanje.

U strukturi zaposlenih u tekstilnoj industriji dominira ženska radna snaga, procenjivalo se da je u industriji tekstila i odeće 80% zaposlenih čine žene, što sa sobom povlači problem materinstva i trudničkih bolovanja. U Srbiji, kao i drugde, industrija odeće je takozvana ženska industrija, pošto zapošljava više žena nego muškaraca. Srpska tekstilna industrija u celini je tipičan primer radno intenzivnog sektora privrede sa tradicionalno niskim zaradama koji je zapošljavao rastući broj ženske radne snage.

Industrija tekstila i odeće je veoma značajna radno-intenzivna privredna grana u obezbeđivanju zaposlenosti radno-sposobnog stanovništva. Kao radno-intenzivna privredna grana koja zapošljava mnogo žena, ona ima i snažne efekte na žensko zdravlje, okolinu i humani razvoj.

Starosna struktura zaposlenih u tekstilnoj industriji je veoma nepovoljna, jer prosek godina iznosi oko 45 i ne postoji veliko interesovanje mladih za ovo zanimanje. Nedovoljan je broj stručnih kreativnih kadrova (kreatora, dizajnera)

ili barem postoji slaba organizacija njihovom angažovanju, odnosno postoji slaba povezanost preduzeća i naučno-školskih institucija. Sve ovo uslovljava nisku produktivnost rada.

Oprema je tehnički i tehnološki zastarela, a nove tehnologije se sporo ili nikako ne uvode. Nivo tehnologije proizvodnih kapaciteta se razlikuje u zavisnosti od dela industrije. U predionicama i tkačnicama tehnologija je uglavnom konvencionalna sa malo automatizovane opreme. Procena je da je zastarelost opreme oko 70 %.

Siva ekonomija, i to ne samo u prometu, već i u proizvodnji tekstila, problem neregistrovanih firmi ili firmi koji se bave proizvodnjom tekstilnih proizvoda a registrovani su kao firme za proizvodnju, promet i usluge. Postojanje nelegalnog sektora se loše održava na samu državu, zbog neplaćanja obaveza državi.

Nekontrolisan uvoz tekstila i samim tim postojanje nelojalne konkurencije na tržištu tekstila (nelegalan uvoz iz Turske i Kine) - velike količine robe se uvoze po niskoj carinskoj osnovici, ili bez ikakve carine, ili kao privremeni uvoz, koji to zapravo nije.

Zarade su u tekstilnoj industriji tradicionalno bile među najnižim u okviru prerađivačke industrije i još niže u odnosu na prosek plata u Republici. Prema zaspoloživim podacima Republičkog zavoda za statistiku, tokom 2005 i 2006 godine zarade u okviru tekstilne industrije beleže pozitivan rast u odnosu na ranije godine, ali to su još veoma mali pomaci, vidi tabelu 2.

Tabela 2. Prosečne neto zarade u dinarima u tekstilnoj industriji Srbije od 2002-2006 god.

	Proizvodnja tekstilnih prediva i tkanina	Proizvodnja odevnih predmeta i krzna	Prerađivačka industrija	Ukupno
2002	3.436	2.454	7.661	9.208
2003	3.227	2.169	8.990	11.500
2004	3.518	2.824	11.034	14.108
2005	4.910	3.828	13.945	17.443
2006	6.338	5.767	17.710	21.707

Izvor: RZS

Danas je ovaj problem dodatno pojačan, jer je prostor za rast plata u ovog grani ograničen niskim cenam doradnih poslova i visokim opertivnim troškovima preduzeća. Problem niskih zarada sa sobom povlači i problem slabe motivisanosti radnika, niske produktivnosti u proizvodnji , visok procenat izostajanja sa posla.

Usled niskih zarada i zapostavljanja razvoja sopstvene proizvodnje, postoji nedostatak stručno obrazovanih kadrova, koji bi radili na razvoju novih proizvoda, primeni tehnoloških i upravljačkih inovacija i razvoju tržišta. Posebno

je potrebno u cilju očuvanja i podizanja nivoa stručnosti, školovati kadrove, a postojećim omogućiti usavršavanje. Zbog toga je neophodno temeljno reformisanje i racionalizacija obrazovnog sistema, jer postoji veliki nedostatak kadrova na svim nivoima-od majstora do direktora. (vidi [6] str.55-56).

Na osnovu teksta nacrtu Strategije industrijskog razvoja Srbije do 2010. godine (vidi [7]) aktuelni problemi tekstilne industrije Srbije su :

- nedostatak obrtnih sredstava, zbog čega je nemoguće izvršiti nabavku osnovnih sirovina (pamuk, vuna, sintetika),
- velika je zaduženost kod fonda za razvoj i Republičke direkcije za robne rezerve,
- velika su potraživanja iz ranijih perioda stvorena na osnovu međudržavnih ugovora (sa Irakom, Iranom i Libijom),
- zastarela i amortizovana oprema i tehnologija,
- slab plasman gotovih proizvoda na domaćem tržištu, zbog male kupovne moći stanovnika i nelojalne konkurencije uvozne tekstilne robe („siva ekonomija“),
- nedostatak školovanih kadrova tekstilne struke,
- niske zarade,
- izgubljene pozicije na svetskom tržištu zbog dugotrajnog dejstva sankcija,
- dinamičnost tražnje, izražena segmentacija tržišta, nagle i velike promene potreba potrošača, promena modnih trendova,
- relativno sniženje troškova proizvodnje po jedinici proizvoda koje je prisutno u poslednjih desetak godina kod vodećih proizvođača tekstila,
- nesigurni i nestabilni uslovi privređivanja,
- staromodna infrastruktura (školoвање kadrova, dizajn itd),
- nedostatak finansijskih sredstava za investiciona ulaganja u modernizaciju opreme, posebno u predionice, tkačnice, doradne kapacitetem te u proizvodnju hemijskih vlakana,
- političko - pravno okruženje - institucionalni faktori, koji regulišu međunarodnu trgovinu tekstila (promene uslova bilateralnih sporazuma, sistem tarifa, robnih usluga i sl.),
- ekonomsko okruženje-nestabilni uslovi poslovanja na domaćem tržištu, konkurentsko okruženje-prodor tekstila iz novoindustrijskih zemalja (Hong Kong, Tajvan, Koreja), zemalja u tranziciji i drugih zemalja u razvoju (Tunis, Filipini, Turska, Indonezija) na tradicionalna izvozna tržišta biše Jugoslavije, kao i

predimenzioniranje i prestrukturiranje tekstilne i odevne industrije u razvijenim zemljama.

Izvoz tekstilnih proizvoda isključivo se zasniva na prostijim poslovima dorade, gde domaći proizvođači praktično samo iznajmljuju radnu snagu, i nemaju uticaja na ostale faze proizvodnog ciklusa, pa tako ni na izbor i nabavku reprodukcionog materijala. Mnoga preduzeća primorana su na doradne ili lon poslove, jer domaće fabrike nemaju obrtni kapital, pa ne mogu da se oslone na klasičnu proizvodnju, da same nabavljaju reprodukcioni materijal, a finalne proizvode izvoze ili plasiraju na domaćem tržištu koje je inače malo i time donose i veći prihod nego od lon poslova. Naručiocima lon poslova su u poziciji da dobrim delom diktiraju cenu rada, koja najčešće nije zadovoljavajuća. Ali lon poslove treba shvatiti kao neophodnost, kao priliku za premošćavanje trenutnog stanja u tekstilnoj i odevnoj industriji.

Kao izlaz iz teške situacije i postizanje konkurentnosti kod domaćih preduzeća moguće je uz:

1. Privatizaciju
2. Razvojem MSP
3. Privlačenjem stranih investicija.

Nedostatak finansijskih sredstava, i to ne samo za modernizaciju i širenje kapaciteta, već i za nabavku obrtnih sredstava, jeste problem koji muči najveći broj domaćih proizvođača tekstila. Takođe treba se osvrnuti na problem nedovoljnog priliva stranih investicija u tekstilni sektor, kako je reč o privatizaciji domaćih preduzeća, tako i kada je reč o podizanju novih kapaciteta (tkz. „greenfield“ investicije).

Tabela 3. Pregled ostvarenih rezultata u procesu privatizacije preduzeća tekstilne industrije (januar 2006.god)

Grana	Podgrana	Status u procesu privatizacije	Broj	% izvršenih poslova
Proizvodnja prediva i tkanina	vlakna i prediva	prodato	6	50%
		neprodato	6	
	tkanine	prodato	5	29%
		neprodato	12	
Proizvodnja gotovih tekstilnih proizvoda	trikotaža	prodato	7	21%
		neprodato	26	
	konfekcija	prodato	33	49%
		neprodato	35	
	ostali tekstilni proizvodi	prodato	3	43%
		neprodato	4	

Izvor: Agencija za privatizaciju

Jedan od glavnih problema vezan je za privatizaciju društvenih preduzeća, s obzirom da dosadašnji tok privatizacije preduzeća iz oblasti tekstilne industrije nije bio zadovoljavajući. Nije postojala dovoljna zainteresovanost potencijalnih investitora za kupovinu ovih preduzeća ili se dešava da postoji interesovanje za kupovinu delova pojedinih firmi, ali ne i celih kompanija. Kao što je prikazano u tabeli 3. broj privatizovanih preduzeća jednak je broju neprodanih preduzeća.

Takođe treba napomenuti da trenutno u Evropi postoji višak kapitala u proizvodnji, kao i da se proizvodnja sve više izmešta u cenovno konkurentnije azijske zemlje.

Problemi sa finansiranjem preduzeća, kao i slab priliv stranog kapitala kao posledicu imaju nizak nivo investicija u tekstilnoj industriji. Usled toga, najveći broj preduzeća raspolaže zastarelom opremom i zaostaje sa savremenim tehnološkim dostignućima. Treba naglasiti da je ovim više pogođena proizvodnja reprodukcioni materijala nego proizvodnja odeće.

Svi navedeni ključni problemi-nerešena vlasnička struktura najvećih preduzeća, otežan pristup izvorima finansiranja i nizak nivo investicija kao i teškoće prilikom izlaska na tržište i nelojalna konkurencija na domaćem tržištu predstavljaju značajne prepreke efikasnijem poslovanju preduzeća tekstilne i odevne industrije Srbije.

Šansa naše industrije tekstila i odeće je u liberalizaciji svetskog tržišta tekstila i ponovnom uključivanje u međunarodne tokove i povećanju izvoza, u prvom redu lake konfekcije. Sa nekoliko konkretnih poteza tekstil se može vratiti na stare staze, a da naš izvoz može dostići nekadašnjih milijardu dolara.

3.3. Doradni poslovi tekstilne i odevne industrije Srbije

Orijentacija na «Lohn» poslove ili doradne poslove započeta sedamdesetih godina prošlog veka, intenzivirana je u drugoj polovini osamdesetih. Najveći deo doradnih poslova u zemljama regiona se obavljao za partnere iz Nemačke i još nekoliko zemalja kao što su Belgija, Holandija, Švedska, Švajcarska, Italija, Francuska.

U proteklih 30 godina, proizvođači odeće u visoko razvijenim zemljama Zapadne Evrope, imali su mnogo problema sa plasmanom svojih proizvoda usled jake konkurencije iz manje razvijenih zemalja Evrope, zemalja u razvoju i sa Dalekog istoka, pa je proizvodnja odevnih predmeta bila sve manje rentabilna. Domaća radna snaga je bila preskupa za rentabilnu masovnu proizvodnju. Rešenje je traženo u proizvodnji van matične zemlje kroz poslove dorade. Za neke je to bila poslovna šansa, a za druge «slamka spasa».

«Lohn» proizvodnja (nemač. «Lohn» poslovi-izvoz privremeno uvezene robe posle oplemanjivanja) kao specifična vrsta izvoza, u odnosu na tehnike rada značajno se ne razlikuje od klasičnog izvoza. Ino partner obezbeđuje repromaterijale koji su potrebni za izradu gotovih proizvoda, a domaći partner je

odgovoran za iskorišćenje osnovnog i pomoćnog materijala, kvalitet izrade, pakovanje i otpremu, kao i poštovanje rokova izrade.

Orijentaciju na «Lohn» poslove i značaj koji su oni vremenom poprimili treba tražiti u mnoštvu internih i eksternih razloga. Inostrani proizvođači su u dobroj meri zainteresovani za ovaj vid poslovanja, i to:

- Mogućnost da se uz proizvodnju jeftiniju od one u sopstvenoj zemlji i u situaciji sve jače konkurencije ostane u poslu uz minimalna dodatna ulaganja;
- Kombinovanjem sopstvene skupe proizvodnje i jeftine proizvode kroz doradne poslove pruža se mogućnost ostvarivanja ekstraprofita;
- Posedovanje potrebnog nivoa proizvodne obuke i znanja o strukturi i potrebama tržišta;
- Velika sposobnost obezbeđenja svih potrebnih tkanina i pribora i pletenina po količinama, cenama, bojama i rokovima isporuke po dogovoru;
- Zadržava se i povećava učešće na tržištu, jer se strani proizvodi plasiraju pod imenom (markom ili znakom) nosioca ovih poslova i na taj način direktno smanjuju konkurentske sposobnosti samih proizvođača tih odevnih predmeta;
- Proizvodna dorada je često bila i jedini način da se poveća količina uvoza odevnih predmeta imajući u vidu razna ograničenja, (vidi [3] str. 46).

Doradni poslovi sa zemljama Evropske unije doprineli su usporavanju pada tekstilne industrije u zemljama u okruženju. Doradni poslovi su bili predmet saradnje bivše SFRJ, Mađarske, Poljske, SSSR, Nemačke i Italije. Za proizvođače iz zapadne Evrope doradni poslovi u tekstilnoj, ali i u ostalim industrijskim granama su bili važni zbog niskih troškova radne snage u zemljama centralne i istočne Evrope (CIE).

Dorada ili lohn kao oblik izvoza imao je neke prednosti i za domaće tržište, a to su značili siguran plasman i bolji pristup evropskom tržištu, kao i usvajanje novih menadžerskih i tehnoloških znanja i usavršavanje kadrova, dolazak do preko potrebne finansijske podrške i otvaranje novih radnih mesta.

Druga razmišljanja ukazuju na nedostatke poslova dorade. Neki smatraju da je u slučaju doradnih poslova transfer kapitala, tehnologije i znanja ograničen. Dalje, dodata vrednost i profit su mali, tako da nema izvoza za reinvestiranje. Doradni poslovi ne doprinose razvoju moderne industrije, već naprotiv, doprinose održavanju zastarelih proizvodnih struktura u preduzećima. Na stranom tržištu se ne afirmiše ime, zatim ino-parteri, diktiraju cene i forsiraju izvoz opreme iz njihovih zemalja, prema svojim potrebama angažuje samo deo proizvodnih kapaciteta i zbog toga nema sigurnosti u pogledu kontinuiteta «Lohn» poslova. Takođe, postoji rizik razvijanja zavisnosti od ovakvih ugovora, pa samim tim i od poslovne klime u inostranstvu, što može biti pogubno u

slučaju pomeranja proizvodnje prema zemljama sa nižim troškovima radne snage.

Naravno da se prava vrednost doradnih poslova, naročito za sektor tekstila, nalazi negde između ova dva ekstrema. U principu, doradni poslovi su dobrodošli, jer zemlji domaćina donose navedene koristi, naročito u periodu tranzicije. Poslove dorade treba shvatiti kao prelaznu fazu, tokom koje proces učenja treba da bude intenzivan i što kraći, kako bi se osposobila sopstvena tekstilna industrija za usvajanje novog vida saradnje sa novim partnerom, a normalno krajnji cilj je podizanje konkurentnosti tekstilne industrije.

Doradni poslovi su bili i jesu izuzetno značajni za Srbiju, kao i za ostale zemlje u tranziciji naročito vezano za izvoz u EU. U zemljama Unije vlada takva konkurencija u svim segmentima, i proizvođači mogu da se probiju ili preko doradnih poslova ili kreiranjem sopstvenih robnih marki. Zanimljivo je broj naših preduzeća koji mogu da osmisle i sprovedu aktivnosti za uspešan izvoz svojih sopstvenih proizvoda, tako da doradni poslovi predstavljaju osnovni mehanizam preko koga naša preduzeća mogu da se probiju na trenutno najvažnije tržište. Najveći deo izvoza zasniva se na prostijim doradnim poslovima gde inostrani parter dostavlja materijal, a naši radnici ga iskroje i sašiju odeću. Zarada na ovoj vrsti posla je gotovo minimalna, jer se svodi na iznajmljivanju radne snage.

3.4. Pravci razvoja tekstilne i odevne industrije Srbije

Prethodna analiza je ukazala na probleme sa kojim se suočava tekstilna industrija Srbije. Neki od postojećih problema u potpunosti ne mogu da se reše u dogledno vreme. Zato treba uložiti napor da se iznađu efikasni načini da se ublaže njihove negativne posledice. Za srpsku tekstilnu industriju, izlaz je privatizacija društvenih preduzeća koja je u toku i koji je jedan od preduslova za ulazak u Evropsku Uniju.

Značajni deo domaće tekstilne industrije, a posebno odevne industrije danas čine preduzeća koja su prema zvaničnim pokazateljima svrstavaju u grupu malih i srednjih preduzeća (MSP). Ova preduzeća su uglavnom u privatnom vlasništvu, što stvara dobre preduslove za uspešan tržišni nastup. Izlaz se mora tražiti u bržem uključivanju malih i srednjih preduzeća u privredne tokove i podsticaj njihovom bržem razvoju. Iskustva u ovom razvoju mogu poslužiti zemlje iz okruženja, koje su za kraći vremenski period uspele da ova preduzeća uključe u proizvodnju različitih asortimana proizvoda, posebno u domenu malih serija.

Perspektiva ove industrijske grane leži u donošenju strategije razvoja srpske industrije tekstila i odeće. Utvrđivanjem strategije razvoja za svaku pojedinačnu privrednu granu industrije Srbije, trebalo bi sagledati njene realne mogućnosti i odobriti pravce razvoja u periodu do punog integrisanja u privredu EU. Logično je da se uspešnost ogleda u oživljavanju proizvodnje, a potom i u povećanju izvoznih kapaciteta i osvajanju sopstvenih robnih marki proizvoda. Prema podacima iz dokumenta "Projekt strategije industrijsko-privrednog razvoja Srbije

do 2010. godine" u tekstilnom sektoru realno se očekuje stopa rasta do 8% a kod uhodanih Lon i doradnih poslova i izvoz do 95% u odnosu na ukupnu proizvodnju, (vidi [9]).

Uprkos svim problemima koji danas postoje, tekstilna industrija ima veliki značaj u privredi Srbije, a i perspektivu da, ukoliko iskoristi sve prednosti i uspešno prevaziđe ključne probleme, ostane jedna od najznačajnijih grana. S obzirom na efekte koje ima na ukupnu privrednu aktivnost, moglo bi se reći da u Srbiji tekstilna industrija predstavlja jednu od strateških privrednih grana. Pravci razvoja tekstilne industrije Srbije ogledaju se u sledećem:

- Jačanje konkurencije na međunarodnom tržištu i dalja liberalizacija domaćeg tržišta;
- Pristupanje Evropskoj uniji;
- Rast kupovne moći domaćeg stanovništva, što vodi rastu težnje za proizvodima tekstilne industrije i rastu realnih zarada u tekstilnoj industriji;
- Dalja tehnološka unapređenja proizvodnog procesa, uvođenje novih procesa i inoviranje upravljačkih tehnika;
- Skraćivanje životnog ciklusa proizvoda, (vidi [5]. str.80).

Prema dokumentu Strategija privrednog razvoja Srbije do 2010. godine, osnovni putevi razvoja ovog tekstilnog sektora, koji su nužni da bi se ostvarili mogući društveni proizvod i izvoz su:

1. Rekonstrukcija i modernizacija postojećih kapaciteta;
2. Likvidacija dela postojećih kapaciteta;
3. Dekompozicija postojećih (posebno velikih) kapaciteta na manje (firme, preduzeća);
4. Koncentracija delova postojećih kapaciteta (firmi), (vidi [6]. str.61).

Najveći potencijal za povećanje konkurentnosti proizvoda tekstilne i odevne industrije je prelaz kategorije proizvoda koji se nalaze na granici konkurentnosti u kategoriju visoko konkurentnih proizvoda.

Po sva tri osnova konkurentnosti, tabela 4, skoro 1/3 proizvoda tekstilne industrije Srbije mogli bi da postanu međunarodno konkurentni. U ovome je osnovni potencijal za razvoj ove industrije.

Tabela 4. Konkurentnost proizvoda tekstilne i odevne industrije, %ukupnog proizvoda

KATEGORIJA	KONKURENTNOST		
	Po kvalitetu	Po ceni	Po rokovima isporuke
Konkurentni	49.3	34.9	38.1
Na granici	45.3	35.6	35.7
Nekonkurentni	4.4	29.5	26.2

Izvor [6], str.57.

Perspektive budućeg razvoja tekstilne industrije Srbije leže pre svega u sledećem:

- Permanentan proces restrukturiranja i modernizacija poslovanja;
- Promena strukture proizvodnje (osvajanje novih proizvoda, proizvodnja proizvoda sa višom dodatom vrednošću itd.)
- Jačanje konkurentske pozicije;
- Podizanje nivoa investicija;
- Unapređenje izvoza;
- Unapređenje saradnje proizvođača (kooperacija između proizvođača, udruživanje kao što su klasteri, regionalna udruženja,)
- Elektronsko poslovanje.(vidi [5], str. 85)

Srbija na svetskom tržištu mora da parira gotovim odevnim predmetima, dobrom modom i brendovima. A potencijali koji se mogu stvoriti za 5 do 15 godina je razvijanje sopstvene robne marke za tekstilne i odevne proizvode, jer srpskoj industriji nedostaju sopstveni proizvodi koji bi mogli biti ponuđeni tržištu EU, a dosadašnji najveći deo izvoza se odnosio na poslove dorade. Pored povećanja broja radnika i stručnosti, veoma važno je oživeti proizvodnju prediva, tkanina (takozvanu primarnu proizvodnju), treba razraditi povećanje izvoza i konkurentnosti u pogledu kvaliteta izrade, dizajna, boja, kao i cena.

Rešenja za prevazilaženje teške postojeće situacije zavisi od angažovanja državnih organa, aktivnosti koje treba da sprovedu državni organi su:

- Ubrzanje procesa restrukturiranja i privatizacije preduzeća,
- Efikasna zaštita od neregularnog uvoza,
- Suzbijanje sive ekonomije,
- Pomoć u oporavku primarne proizvodnje,
- I ostale aktivnosti podrške (promocija srpske tekstilne industrije, jačanje mera podrške razvoju sektora malih i srednjih preduzeća). (vidi [5]. str 78)

4. TEKSTILNA INDUSTRIJA U REGIONU

4.1. Tekstilna industrija zemalja u regionu tokom perioda tranzicije

Kroz bolan proces restrukturiranja i tranzicije tekstilnog sektora su mnogo pre nas prošle i druge zemlje centralne i istočne Evrope. Naravno da je naš splet problema komplikovaniji ali su karakteristični problemi gotovo istovetni. Tekstilne industrije zemalja u regionu bile su suočene sa istim teškoćama i problemima kroz koje trenutno prolazi tekstilna industrija Srbije. Ni postojeća situacija u tim zemljama nije previše perspektivna, zbog stagnacije i negativnih trendova sa kojima su suočene tekstilne industrije ovih zemalja. Oporavak tekstilne industrije, a naročito Bugarske i Rumunije, desio se po raspadu SFRJ a zahvaljujući doradnim poslovima sa zemljama Evropske unije. Tako Bugarska i Rumunija beleže rast učešća tekstilne industrije u ukupnoj proizvodnji prerađivačke industrije, koji je velikim delom rezultat premeštanja proizvodnje iz Srbije.

Tekstilna industrija u ovim zemljama ima dugu tradiciju, ali je, kao i u slučaju naše zemlje, bila zapostavljena za vreme socijalizma na račun teške industrije i proizvodnje sirovina i poluproizvoda. Sa raspadom socijalizma, izvesno je da su gubitak tržišta i rastući uvoz jeftinih tekstilnih proizvoda iz azijskih zemalja predstavljali veliki udarac za tekstilne industrije ovih zemalja.

Liberalizacijom međunarodne trgovine tekstilnim proizvodima, na svetskom tržištu počeli su da dominiraju proizvođači iz zemalja istočne i jugoslovenske Azije, kojima proizvođači iz ostalih zemalja nisu u stanju da cenovno pariraju. Sa liberalizacijom trgovine i rastom troškova radne snage u zemljama centralne i istočne Evrope, proizvodnja se dalje seli na Daleki Istok.

Zemlje kao što su Slovenija i Mađarska su visokoproduktivne u sektoru tekstila i svojom cenom i kvalitetom daleko iznad proseka EU i poznate su po svojim robnim markama. One nisu više u mogućnosti da konkurišu tekstilnim proizvođačima iz Bugarske i Rumunije, a naročito iz Grčke koje sa svojim kvalitetom na nivou ili iznad proseka EU, ali su cenovno daleko konkurentniji. Zbog toga Slovenija, Mađarska kao industrijalizovane zemlje, polako prepuštaju proizvodnju u sektoru tekstila manje razvijenim zemljama.

Doradni poslovi u tekstilnoj industriji zemalja u regionu su imali i imaju još uvek veliki značaj, jer su omogućili i ubrzali integraciju privreda ovih zemalja u svetsku privredu. Doradni poslovi sa zemljama Evropske unije doprineli su usporavanju pada tekstilne industrije u ovim zemljama. A to su upravo poslovi koje su ove zemlje «preuzele» od preduzeća iz bivše SFRJ, s obzirom da su raspad zemlje i ratna rezaranja doveli do toga da su ih partneri iz zapadne Evrope napustili i preusmerili se na preduzeća iz novodemokratizovanih zemalja Istočnog bloka. Kako je tranzicija odmicala, doradni poslovi su se selili iz Mađarske, Češke, Poljske, Slovenije prema Rumuniji i Bugarskoj. Tako je u

2005. godini Rumunija postala najveći izvoznik tekstilnih proizvoda u EU i imala najveće tržišno učešće.

Proces privatizacije u zemljama u regionu je već okončan u skoro svim novim članicama EU, a u Bugarskoj i Rumuniji se privodi kraju. U svim ovim zemljama proces privatizacije je bio glavni izvor priliva stranih investicija u tekstilni sektor. Takođe, uporedo sa procesom privatizacije se odvijao i proces restrukturiranja i tehničke modernizacije kapaciteta.

Tabela 5. Značaj tekstilne industrije za proizvodnju i zaposlenost u zemljama CIE (2002. god)

Zemlja	TEKSTIL					
	Broj preduzeća	Proizvodnja		Zaposlenost		
		% od ukupne proizvodnje tekstila i odeće	% od prerađivačke industrije	Broj zaposlenih u hilj.	% od ukupne proizvodnje tekstila i odeće	% od prerađivačke industrije
Češka	2.435	73	3,3	64,7	56,1	6,1
Mađarska	2.778	39,8	1,2	28,5	32,1	3,8
Poljska	5.638	47,5	2	79,7	31,5	3,6
Slovačka	136	55,3	1,5	19,4	39,1	5,1
Slovenija	943	73,8	4,4	13,8	48,6	6
Bugarska	727	37,7	3,7	34,9	21,1	5,6
Rumunija	2.211	31,4	2,5	91	23,2	5,7
Zemlja	ODEĆA					
	Broj preduzeća	Proizvodnja		Zaposlenost		
		% od ukupne proizvodnje tekstila i odeće	% od prerađivačke industrije	Broj zaposlenih u hilj.	% od ukupne proizvodnje tekstila i odeće	% od prerađivačke industrije
Češka	8.362	27	1,2	50,5	43,9	4,8
Mađarska	6.190	60,2	1,8	60,3	67,9	8,1
Poljska	22.378	52,5	2,2	173,4	68,5	7,8
Slovačka	211	48	1,3	30,2	60,9	8
Slovenija	1.982	26,2	1,6	14,5	51,4	6,3
Bugarska	3.636	62,7	6,2	130,7	78,9	22,8
Rumunija	5.289	68,6	5,5	302	76,8	18,9

Izvor: CEPS, WIIW (2005), The textiles and clothing industries in an enlarged Community and the outlook in the Candidate States

Neke zajedničke karakteristike procesa restrukturiranja tekstilnog sektora zemalja centralne i istočne Evrope su sledeće:

- Propast socijalizma odnosno gubitak tržišta istočnog bloka,
- Proces privatizacije i restrukturiranja se brže odvijao u odevnoj nego u industriji prediva i tkanina (zahvaljujući doradnim poslovima)
- Mnoga velika preduzeća iz socijalističkog perioda su delimično ili u potpunosti zatvorena i došlo je do drastičnog smanjenja broja zaposlenih,
- Nedostatak finansijskih sredstava i stranih investicija za modernizaciju preduzeća iz tekstilne industrije. (vidi [5], str.50).

U zemljama u kojima se uspešno odvija tranzicija kao što su Poljska, Češka, Mađarska, Slovenija i zemlje Baltika, institucionalna podrška razvoju MSP je bila raznovrsna uz uzimanje u obzir specifičnosti svake od pomenutih zemalja .

Slovenija je dobar primer za navedenu tvrdnju. Evidentno je da početkom procesa tranzicije krajem osamdesetih u Sloveniji nije bilo ovih preduzeća. Osetniji rast je započeo 1990. god. gde je bilo registrovano nešto preko 6.000 MSP sa manje po 50 zaposlenih da bi taj porast bio evidentan sa preko 33.000 u 1996. godini.

Slovenačko iskustvo otuda pokazuje da su glavni činioci i razlozi za rapidan rast malih a nešto kasnije i srednjih preduzeća:

- prazan prostor u veličini strukture ekonomije zbog državnog vlasništva, (a odnosi se i za ostale zemlje u tranziciji),
- liberalizacije privatnog vlasništva,
- povećanje stope nezaposlenosti zbog restrukturiranja velikih preduzeća (posebno kombinata) i
- velikog pritiska na većinu zaposlenih.

Rast je bio evidentan posebno u periodu početka tranzicije kada je većina privrednih grana trpela zbog drastičnog smanjenja aktivnosti. Veliki broj ovih preduzeća nude svoje proizvodne asortimane i usluge koji nisu bili dostupni na tržištu. Posebno se to odnosi na preduzetnike koji su došli iz srednjih i velikih preduzeća odakle su preneli bogata iskustva i veštine koja su tamo stekli a nisu bili u mogućnosti da ih koriste. Ove nesumnjive sposobnosti, preneti znanja i iskustva dovela su do mnogobrojnih poboljšanja i inovacija u sektoru proizvodnje.

Ova iskustva mogu poslužiti velikom broju zemalja u tranziciji da shvate važnost stvaranja mreže MSP, koja nudi čitav niz prednosti u sektoru obuke, obrazovanja, finansiranja i proizvodnje malih fleksibilnih serija raznih asortimana roba. U sklopu aktivnosti masovnijeg promovisanja prednosti MSP, pozitivna iskustva su evidentna u promociji preduzetništva i kreiranja kulture preduzetništva. U tom cilju, preporučuje se uvođenje preduzetničkih foruma u

sektoru pripreme poslovnog plana, javnih prezentacija i namenskih poslovnih projekata.

4.2. Perspektive tekstilne i odevne industrije zemalja u okruženju

Na osnovu svega izloženog, postavilja se pitanje, da li tekstilna industrija ima perspektivu. Može se reći da je ovaj sektor konkurentan na tržištu EU, i to kako u slučaju novih članica, tako i u slučaju zemalja kandidata. Može se reći da je ovaj ovaj sektor konkurentan na tržištu EU, sve ove zemlje imaju značajno učešće na tržištu EU i poseduju relativne komparativne prednosti u odnosu na ukupnu prerađivačku industriju u trgovini sa EU. Profitira se od niskih troškova radne snage u odnosu na proizvođače iz zemalja zapadne Evrope i od doradnih poslova. Ipak, strane direktne investicije u ovom sektoru su veoma male i produktivnost je veoma niska. Perspektive tekstilne industrije zemalja u okruženju vezane su za dalji rast prihoda stanovništva i privredni razvoj zemalja uopšte.

Tekstilni sektori ovih zemalja su do sada imali velike koristi od doradnih poslova. Međutim, sa daljim privrednim razvojem ovih zemalja troškovi radne snage će rasti tako da će doradni poslovi tražiti nove zemlje sa nižim troškovima radne snage. Ovaj proces bi trebalo da je dodatno ubrzan nakon što je većina ovih zemalja primljena u EU. Prema tome, perspektiva tekstilne industrije ovih zemalja svakako nije u doradnim poslovima. Budućnost tekstilne industrije će prvenstveno zavisiti od reformisanja tekstilnog sektora i razvoja dugoročnih strategija.

Osnovne razvojne i strateške karakteristike ovog sektora u privredama zemalja u regionu su:

- Hrvatska- reorganizacija preduzeća u pravcu
 - 1) osnivanja akcionarskih društava
 - 2) pojačanog tržišnog repozicioniranja preko povećanja produktivnosti i konkurentnosti.
- Slovenija – insistiranja na razvoju
 - 1) insistiranja na razvoju sopstvenih robnih marki u cilju zadovoljavanja kupaca visoke klase
 - 2) intenzivno razvijanje marketinga
- Poljska
 - 1) favorizovanje, od strane države, eksportno orijentisanih firmi
 - 2) gašenje dela tekstilne industrije (neproduktivna preduzeća sa zastarelom tehnikom)
- Turska
 - 1) velika ulaganja u kapacitete (mašine)

2) specijalizovana podrška države industrijskom razvoju u cilju diversifikacije izvoza, kako u pogledu proizvoda tako i u pogledu regiona.

- Rumunija-prodaja jeftine radne snage(isključiva orijentacija na“Lohn“poslove), (vidi [6] str. 58).

Budućnost tekstilne industrije ovih zemalja će zavisiti od procesa učenja kroz doradne poslove, stalnog reformisanja tekstilnog sektora i razvoja dugoročnih strategija.

5. STAVOVI EKSPERATA U VEZI PERSPEKTIVE BUDUĆEG RAZVOJA TEKSTILNE I ODEVNE INDUSTRIJE

Istraživanje stavova eksperata na teritoriji Srbije, sa ciljem da se dobije mišljenje eksperata raznih zanimanja i funkcija iz oblasti tekstilne i odevne industrije, privrede, obrazovanja, naučno-istraživačkog rada u cilju razvoja i perspektive budućeg razvoja tekstilne i odevne industrije. Intervju je neposredan i strukturiran i njegova uloga je da omogući da se dobiju relevantni stavovi eksperata iz oblasti tekstilne industrije. Upitnik je projektovan tako da obuhvata pitanja unapređenja poslovanja, obrazovanja u poslovnom subjektu, preporuke i sugestije za unapređenje.

U grupu eksperata svrstani su profesori tehnoloških i tehničkih fakuleta obrazovnog profila tekstilne struke i Visokim strukovnim školama tekstilne struke, istraživači u naučno-istraživačkim institutima, vodeći inženjeri i rukovodioci u velikim privrednim sistemima u Srbiji, preduzetnici i menadžeri u malim i srednjim preduzećima u tekstilnoj industriji širom Srbije (Beograd, Novi Sad, Novi Pazar, Zrenjanin, Stara Pazova...).

Najveći broj anketiranih eksperata su ženskog pola (70%), dok su muškarci eksperti zastupljeni sa (30%) u uzorku eksperata. Kada se radi o drugom demografskom pokazatelju, starosnoj strukturi, najveći broj ispitanika se nalazi u starosnoj dobi od 30-39 godina (34%), zatim slede ispitanici između 40-49 godina (26%) i između 50-59 godina (22%), zatim između 20-29 godina (14%) i preko 60 godina (4%). Kada se radi o obrazovnim profilima ispitanika najveći broj ispitanika čine inženjeri (54%) i dizajeri (24%), zatim slede ekonomisti (16%) i ostali profili (6%).

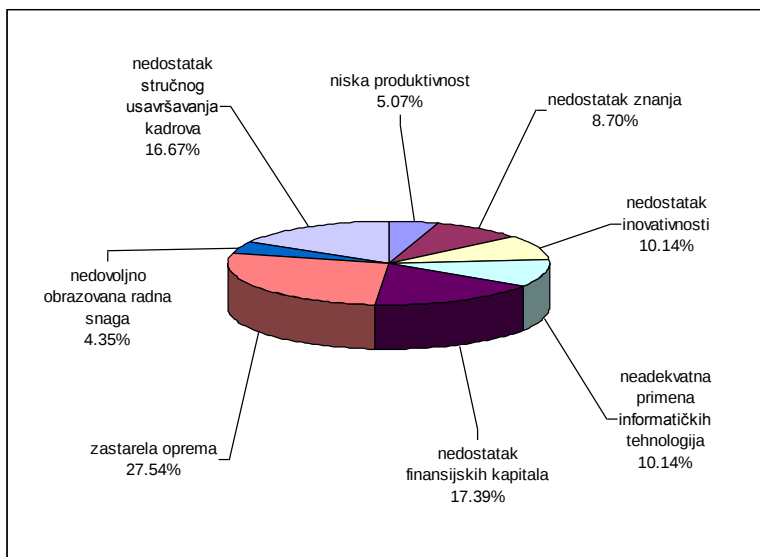
Domaći eksperti su jedinstveni (100%) po pitanju da domaći stručnjaci mogu da daju doprinos razvoju domaće industrije. Anketirani eksperti smatraju da tekstilni inženjeri treba da poseduju:

- Znanje (40,40%),
- Sposobnost za učenje (21,21%),
- Inicijativu (12,12%).
- Fleksibilnost (10,10%)

- Zalaganje(10,10%)
- Iskustvo (6,06%).

Tekstilnog inženjera budućnosti domaći eksperti vide kao dizajnera tekstila i odeće (32,26%), radnika znanja (30,65%) i tehno menadžera (27,42%), a samo 9,68% kao istraživača u razvoju. Naime, najveći broj ispitanika iz grupe eksperata smatra da je tehnološki nivo domaćih organizacija na nivou prosečnosti, kao i konkurentska sposobnost domaćih organizacija tekstilne industrije u poređenju sa razvijenim zemljama. Najveći broji ispitanika iz grupe eksperta (50%) smatra da je tehnološki nivo domaćih organizacija prosečan, zatim nizak (26%), zadovoljavajući (16%), nezadovoljavajući (6%) dok samo 2% smatra da je tehnološki nivo visok. Kada se radi o oceni konkurentske sposobnosti domaćih organizacija tekstilne industrije najveći broj eksperata (58%) smatra da je prosečna, a da je zadovoljavajuća (22%), manji deo eksperata smatra da je nivo konkurentske sposobnosti nizak 18%, dok samo 2% ispitanika smatra da je on visok.

Istraživanje se jednim delom odnosilo i na probleme sa kojima se susreću domaće organizacije u tekstilnoj industriji. Eksperti smatraju da su najznačajniji problemi sa kojima se susreću domaće organizacije u tekstilnoj i odevnoj industriji zastarela oprema (27,54%), nedostatak finansijskih kapitala (17,39%), nedostatak stručnog usavršavanja kadrova (16,67%), nedostatak inovativnosti (10,14%) i neadekvatna primena informatičkih tehnologija (10,14%), što ilustruje slika 1.

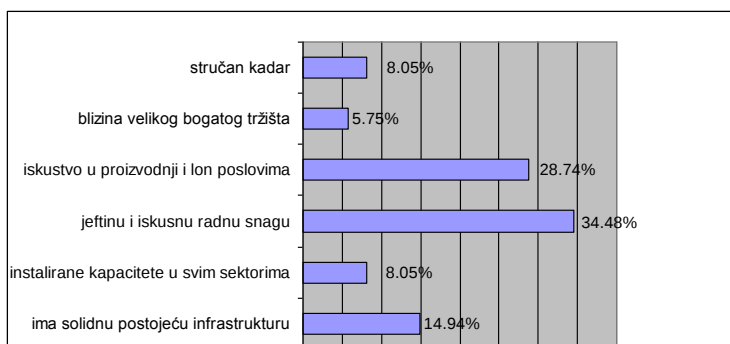


Izvor [9]

Slika 1. Najznačajniji problemi sa kojima se susreću domaće organizacije u tekstilnoj i odevnoj industriji

Najveći broj anketiranih eksperata, njih (90%) smatra da preduzeća tekstilne industrije imaju perspektivu, a najvažniji razlozi su:

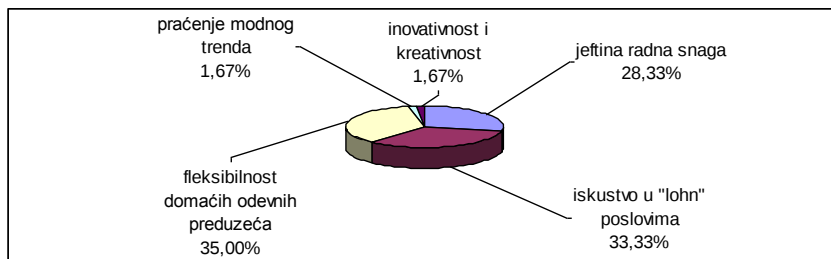
- Ima jeftinu i iskusnu radnu snagu (34,48%),
- Iskustvo u proizvodnji i u „lohn“ poslovima sa stranim partnerima (28,74%),
- Ima solidnu postojeću infrastrukturu (14,94%), što je grafički projektovano na slici 2.



Izvor [9]

Slika 2. Faktori za perspektivu tekstilne industrije Srbije

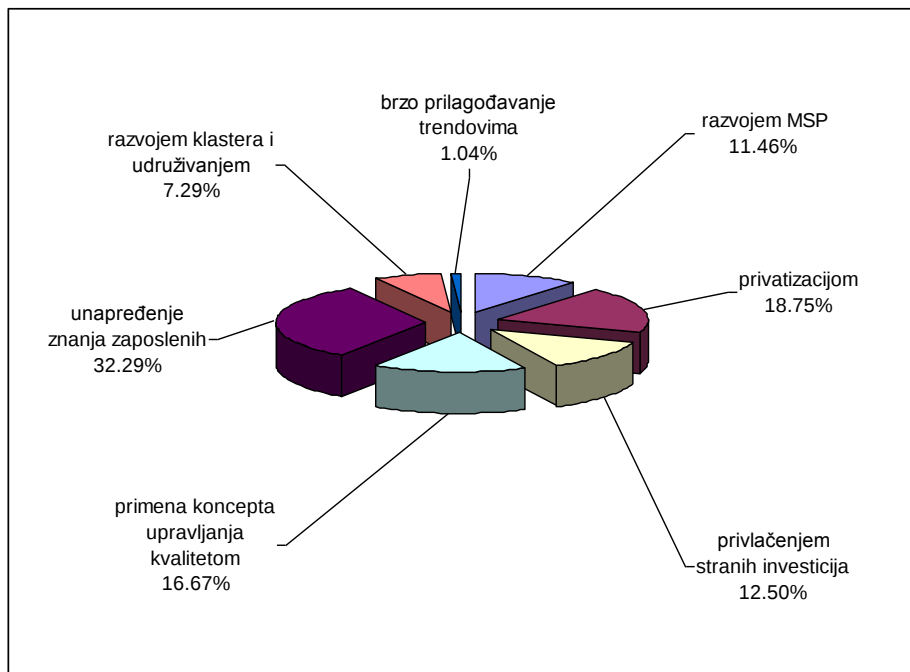
Veliki broj anketiranih eksperata (62%) ima pozitivan stav da tekstilna industrija mora da se preorijentiše u pravcu odevne industrije i dizajniranju odevnih predmeta. Najveći broj analiziranih eksperata (98%) ima pozitivan stav da u oblasti odevne industrije možemo da postignemo zavidne rezultate. Eksperti smatraju da su fleksibilnost domaćih odevnih preduzeća (35%), zatim iskustvo u „lohn“ poslovima (33,33%) i jeftina radna snaga (28,33%) najveći razlozi zbog kojih možemo u oblasti odevne industrije da postignemo zavidne rezultate, što je prikazano na slici 3.



Izvor [9]

Slika 3. Faktori opstanka i razvoja odevne industrije Srbije prema mišljenju eksperata

Glavni faktori u vezi sa postizanjem konkurentske sposobnosti preduzeća tekstilne industrije su unapređenje znanja zaposlenih (32,29%), privatizacijom (18,75%), primenom koncepta upravljanja kvalitetom (16,67%), privlačenjem stranih investicija (12,50%), što se vidi na slici 3.



Izvor [9]

Slika 4. Faktori povećanja konkurentske sposobnosti preduzeća tekstilne industrije

Najveći broj eksperata (98%) uspon Srbije vide u razvoju malih i srednjih preduzeća.

6. ZAKLJUČAK

Uprkos sporom oporavku od privrednog zastoja i oskudici kapitala, ima dovoljno prostora i uslova za podsticaj ponovnog oživljavanja tekstilne i odevne industrije u Srbiji. U doglednom vremenu očekuje se da tekstilna industrija ponovo postigne zavidan nivo izvoza u odnosu na druge privredne grane i povrati nakadašnji sjaj i značaj jedne od najvažnijih privrednih grana kod nas. Realna očekivanja su sasvim evidentna i većina preduzeća može veoma brzo da se uključi kao pouzdan partner sa velikim brojem firmi. Šansa industrije tekstila i odeće je u liberalizaciji svetskog tržišta, tekstila i ponovno uključivanje u međunarodne tokove i povećanje izvoza, u prvom redu lake konfekcije. Eksperti

smatraju da uz odgovarajuće restrukturiranje, tekstilna i odevna industrija ima šansu da do 2010. godine ponovo postigne zavidan nivo izvoza u odnosu na druge privredne grane.

U ovom trenutku glavna odlika izvoza tekstilnih proizvoda Srbije jeste dominacija prostijih, i to doradnih poslova za partnere iz Evropske unije. Doradni poslovi su bili i jesu izuzetno značajni za Srbiju radi angažovanja kapaciteta preduzeća i obezbeđenja njihovog opstanka, ali budućnost tekstilne industrije Srbije nije u doradnim poslovima. Doradni poslovi su naša realnost i dobro došli zbog trenutne situacije u kojoj se tekstilna industrija nalazi. „Lohn“ poslovi ne bi trebalo da budu glavni cilj domaćih tekstilaca, ali su u ovom trenutku jedino mogući s obzirom na to da Srbija u ovom trenutku nema kvalitetnu proizvodnju tkanina i prediva. Međutim, pored toga što u ovom trenutku predstavlja jedan od najvažnijih faktora uspešnog poslovanja domaćih proizvođača, ova vrsta spoljnotrgovinskih aranžmana u isto vreme, može se reći, sputava razvoj domaće tekstilne industrije. Zavisnost od njih značajno otežava preorijentaciju na poslove klasičnog izvoza, jer preduzeća nemaju kapacitete ni sredstva za unapređenje sopstvene proizvodnje u pravcu uvođenja proizvoda sa višom dodatnom vrednošću. Perspektiva razvoja tekstilne industrije Srbije ne može da leži u lohn poslovima, s obzirom da oni donose malu zaradu proizvođačima, jer je nivo dodate vrednosti nizak, a i na međunarodnom tržištu vlada jaka konkurencija.

Realnu budućnost treba tražiti u čvršćoj saradnji sa ino partnerima u delu proizvodnje prediva, tkanina, pletenina i čaraparske proizvodnje. Saradnja je sasvim izvesna jer je odavno poznata činjenina da je veliki broj firmi sa zapada dislocirao ili prodao pogone iz ovog proizvodnog programa u Tursku, Portugaliju i zemlje bivšeg Istočnog bloka.

Naša šansa je u već postojećoj solidnoj infrastrukturi, iskustvu, obučenoj stručnoj radnoj snazi, mogućem plasmanu prema Rusiji kao i jeftinoj radnoj snazi. U tom cilju, neophodno je da Vladine institucije učine potrebne napore da usmere organizovan nastup u pogledu povezivanja sa ino partnerima i pružanju realnih informacija o mogućnostima naših preduzeća.

U budućnosti, tekstilna industrija Srbije će moći da opstane i da uspešno posluje samo ako se prilagodi drugačijim uslovima poslovanja. To pre svega podrazumeva promenu politike poslovanja, koja mora mnogo više da bude okrenuta zahtevima tražnje, fleksibilna - da može brzo da izađe u susret specifičnim zahtevima kupaca i koji omogućava laku i brzu preorijentaciju sa jedne na drugu vrstu proizvodnje, kao i da prati nove tehnološke, upravljačke i druge inovacije. Kako je izvozna orijentisanost jedna od najznačajnijih karakteristika ove grane, u budućnosti će biti potrebno da poraste nivo konkurentnosti ove grane, povećanje izvoza u zemlje Evropske unije, ali i zemlje u okruženju i Rusiju, sa kojima imamo potpisane sporazume o slobodnoj trgovini, kao i osvajanje novih tržišta, na koja bi bilo optimalno orijentisati se nakon što postanemo članica Evropske unije.

LITERATURA

1. Đorđević, C. Bešić, S. Bogetić, Osnove funkcionisanja savremene ekonomije, Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin, 2004.god.
2. Đukić, P., Moć i nemoć ekonomske politike, Beograd, 1998.,
3. Gašović M. “Modni marketing“, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1998. god.
4. Privredna komora Srbije, Informacija o poslovanju industrije tekstila, odeće, kože i obuće, 2005 god.
5. Privredna komora Srbije, Tekstilna industrija Srbije, Beograd, 2006.
6. Strategija privrednog razvoja Srbije do 2010 godine- Beograd 2002.god. Tekstilna industrija, Vlada Republike Srbije-Ministarstvo za nauku, tehnologiju i razvoj , knjiga 2, Tekstilna industrija , odgovorni ekspert, prof. Dr. Svetlana Milosavljević
7. Strategija industrijskog razvoja Srbije do 2010 god. - Ministarstvo za nauku i tehnologiju Srbije, Podseparat za industriju tekstila, Beograd 2003.god.
8. Tajnikar, M., Iskustvo u razvoj malih preduzeća i zaposlenosti u Sloveniji - prilog teoriji transformacije, zbornik radova MSP i zapošljavanje, RZTR i Institut za MSP, Beograd, 1998., str. 99-116.
9. Urošević S., “Savremeni koncept poslovanja i unapređenja stručnih kadrova u tekstilnoj industriji“, TF „Mihajlo Pupin Zrenjanin“, 2007. doktorska disertacija