FEFA - DETERMINANTE RASTA IZVOZA I ANALIZA MOGU...

By: Nebojša Gagović

As of: June 21, 2016 3:56:19 PM CEST
193,360 words - 1,181 matches - 335 sources

Similarity Index
13%

Mode: Similarity Report

paper text:

UNIVERZITET SINGIDUNUM FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU BEOGRAD DOKTORSKA DISERTACIJA 65

DETERMINANTE RASTA IZVOZA I ANALIZA MOGUĆNOSTI POVEĆANJA IZVOZA SRBIJE Mentor: Prof. dr Snežana Popovčić-Avrić Kandidat: Mr Nebojša Gagović Beograd, 2016.

UNIVERZITET SINGIDUNUM FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU DOKTORSKA DISERTACIJA 65

DETERMINANTE RASTA IZVOZA I ANALIZA MOGUĆNOSTI POVEĆANJA IZVOZA SRBIJE Mentor: Prof. dr Snežana Popovčić-Avrić

Član komisije: Prof. dr Mihailo Crnobrnja Član komisije: Prof. dr 65

Lidija Barjaktarović Ime i prezime kandidata: Nebojša Gagović

Potvrđujem svojim potpisom da sam sve navode drugih autora izričito označio, odnosno označila i da nisam pokušao, odnosno da nisam pokušala, da tuđi rad predstavim kao svoj, kao i da mi je poznato da ću u slučaju plagijata biti isključen, odnosno isključena sa daljih studija. Poznato mi je i da Fakultet ima sva prava da raspolaže mojim radom. Beograd, 65

februar, 2016. SAŽETAK DETERMINANTE RASTA IZVOZA I ANALIZA MOGUĆNOSTI POVEĆANJA IZVOZA SRBIJE

Tehnološka struktura i faktorska intenzivnost robnog izvoza Srbije unapređena je u proteklih petnaest godina. Međutim, te promene nisu u kritičnoj meri poboljšale 77

strukturu domaćeg izvoza

i, samim tim, nisu **stvorile uslove za njegov snažan** dugoročan **rast.** 24

Naime,

kvalitet srpskog robnog izvoza, koji se može pratiti kroz udeo robe **višeg** nivoa **finalizacije, i dalje znatno zaostaje** 77

za zemljama EU, a u nešto manjoj meri i za ekonomijama centralne Evrope u tranziciji. 24
Predmet analize **u** ovom **radu su kvantitativne promene tehnološke strukture i faktorske intenzivnosti domaćeg izvoza, kroz praćenje udela industrijskih proizvoda intenzivnih ljudskim kapitalom (skill-intensive manufactures), kao i visoko i 'srednje-visoko'** tehnološki intenzivnih **proizvoda u ukupnom robnom izvozu od 2000 do 2014.**

godine.

Neophodan je transfer moderne tehnologije i investicija, posebno 77

kroz strane direktne investicije, i to kompetitivnim sektorima (auto-industrija, industrija električnih uređaja i sl.), kako bi se "proširila" izvozna ponuda.

Unapređenje regulatornog okvira na tržištu rada, te tržišno bazirana reorganizacija **nauke i obrazovnog sistema, od suštinske** je **važnosti. Ciljana** industrijska **politika, primena sektorskih i** strategija **na nivou preduzeća su neophodne da bi se dao podstrek prelasku na** tehnološki **intenzivnije aktivnosti. Izvozno vođen rast, koji je od suštinskog značaja za Srbiju, zahteva snažno povećanje** spoljne **trgovine.** Institucionalni **okviri za rast spoljne** trgovine **već postoje (Sporazum o** stabilizaciji **i pridruživanju EU,** kao i **CEFTA).** 24

Za Srbiju je značajno da je projektovani rast volumena uvozne tražnje Evrozone u umerenom porastu, uprkos tome što je uvoz i dalje ograničen stagancijom ukupne tražnje u evrozoni i negativnim uticajem depresijacije evra. Na osnovu sprovedenog istraživanja moguće je na odgovarajući način sagledati značaj eksternih faktora okruženja, kao i konkurentskih strategija i njihovu vezu sa identifikovanim ključnim pokazateljima konkurentnosti preduzeća u uslovima

tranzicije. Na taj način, prilagođavanjem okruženja, odnosno otklanjanjem ključnih prepreka u okruženju putem implementacije odgovarajuće konkurentske strategije, kreiraju se adekvatne pretpostavke za strateško pozicioniranje izvoznih preduzeća u tranzicionim uslovima, u funkciji povećanja njihove konkurentnosti. Srbiji je potreban novi koncept sistemske podrške konkurentnosti. Koncept sistemskog podsticanja konkurentnosti obuhvata političke i ekonomske determinante koje treba da doprinesu uspešnom privrednom razvoju. Reč je o pristupu u okviru kojeg država i ostali privredni subjekti zajedno aktivno učestvuju u kreiranju uslova neophodnih za razvoj konkurentnosti. Ovaj koncept pravi jasnu distinkciju između četiri nivoa delovanja: mikro nivoa korporacija i interkorporativnih mreža međuzavisnosti, mezo nivoa specifičnih politika i institucija, makro nivoa generičkih uslova privređivanja i meta nivoa sporo promenljivih varijabli, kao što su sociokulturne strukture, bazični ekonomski poredak i orijentacija, te kapacitet učesnika društvenog života da donose efikasne strateteške programe. Ključne reči: Srbija, robni izvoz, izvoz usluga, globalizacija, faktorska intezivnost, tehnologija, konkurentnost. ABSTRACT DETERMINANTES OF EXPORT GROWTH AND ANALYSIS OF POSSIBILITIES FOR SERBIAN EXPORTS ENLARGEMENT

Technological structure and factor intensity of Serbian **merchandise export have been improved** in **the** 24

period 2000-2014. However, the changes didn’t

in the critical extent improve **the structure of domestic exports and thereby** didn’t **create conditions for its strong sustainable long-term growth. The quality level of Serbian merchandise exports,** 24

which can be traced

through the share of goods of higher levels of processing, 80

lags greatly behind the countries **in the EU and to a lesser extent** to **the Central European economies in transition. The paper analyzes the quantitative changes in the technological structure and factor intensity of domestic merchandise exports through changes in the tendency of shares of skill-intensive manufactures, as well as high and 'medium-high' technology products in** total **exports in the period 2000-2014.** 24

It is necessary

to have the transfer of modern technology and investments, **especially through FDI, in competitive sectors which would 'spread' export offer.** 80

Improved

approach to employment policy regulations and an extensive re-organization of science and education system is needed. 80

A targeted industrial policy, sector and firm level strategies are necessary to give momentum to a shift towards technology-intensive activities, associated with higher spill-over effects. Export-led growth, which is essential to Serbia, requires an expansion of foreign trade. Institutional framework conditions for foreign trade expansion already exist (the

Stabilization and Association Agreement of the EU with Serbia, **as well as** 80

CEFTA). For Serbia it is significant that euro area imports demand is projected to grow moderately in 2015 and 2016, in spite the fact that

imports remain constrained by the subdued growth of total euro area demand and some downward impact stemming from the recent depreciation of the euro. 147

Based on this research,

the significance of the external environmental factors, **as well as** of **the** 90

competitiveness strategies and their correlation with the identified critical competitiveness indicators

of small and medium sized enteprises **in the** transition **economies** 285

can be adequately observed. Thus, by adapting to the environment, that is, by removing the key obstacles in the environment by implementation of adequate competitive strategies, adequate assumptions

for the strategic positioning of small and medium sized 266

enterprises in the transitional context are being created

in order to improve their **competitiveness.** Serbia needs **a** 331

new concept od

systemic competitiveness. The concept of systemic competitiveness seeks to capture both the 55 **political and the economic determinants of successful industrial development. It refers to a pattern in which state and social actors deliberately create the conditions for successful industrial development. The concept distinguishes between four levels: The microlevel of the firm and inter-firm networks, the mesolevel of specific policies and institutions, the macrolevel of generic economic conditions, and the metalevel of slow variables like socio-cultural structures, the basic order and orientation of the economy, and the capacity of social actors to formulate strategies. Key**

Words: Serbia, merchandise exports, services exports, globalization, factor intensity, technology, competitiveness. SADRŽAJ SAŽETAK ABSTRACT SADRŽAJ SPISAK TABELA SPISAK GRAFIKONA SPISAK SKRAĆENICA UVODNA RAZMATRANJA Predmet i cilj disertacije Osnovne hipoteze Metodologija primenjena u istraživanju Očekivani rezultati istraživanja i naučni doprinos Kratak opis sadržaja GLAVA I: DETERMINANTE RASTA IZVOZA NA OSNOVU TEORIJSKOG KONCEPTA UPRAVLJANJA IZVOZOM 1.1. STARA I NOVA PARADIGMA 1.1.1. Teorijski koncept međunarodnih odnosa 1.1.2. Uloga i značaj trgovine kroz istoriju 1.1.3. Kontroverze po pitanju nacionalnog i internacionalnog u ekonomskim odnosima 1.1.4. Stara i nova ekonomija 1.2. KRATAK OSVRT NA TEORIJSKE KONCEPTE SPOLJNE TRGOVINE 1.2.1. Merkantilistički pristup 1.2.2. Klasična teorija spoljne trgovine - korist od specijalizacije 1.2.2.1. Načelo apsolutnih prednosti 1.2.2.2. Načelo komparativnih prednosti 1.2.3. Teorije nesavršene konkurencije 1.2.3.1. Teorija monopolske konkurencije 1.2.3.2. Gravitaciona teorija 1.2.3.3. Teorija recipročnog dampinga 1.2.4. Neotehnološke teorije 1.2.4.1. Teorija tehnološkog gepa 1.2.4.2. Teorija ekonomije obima 1.2.4.3. Teorija životnog ciklusa proizvoda 1.3. UPRAVLJANJE IZVOZOM 1.3.1. Zadatak i cilj upravljanja izvozom 1.3.2. Elementi uspešne strategije privrednog razvoja – 3I 1.3.2.1. Investicije 1.3.2.2. Inovacije 1.3.2.3. Izvoz 1.3.3. Potreba za upravljanjem izvozom 1.3.3.1. Globalni trendovi 1.3.3.2. Privredni razvoj 1.3.4. Eksterni i interni faktori upravljanja izvozom 1.3.4.1. Upravljanje izvozom u uslovima globalizma 1.3.4.2. Interni faktori koji utiču na upravljanje izvozom 1.3.5. Lokalna i globalna povezanost 1.3.5.1. Specijalizacija 1.3.5.2. Socijalna kohezija i međunarodna konkurentnost GLAVA II: SAVREMENE TENDENCIJE U SVETSKOJ PRIVREDI 3 4 5 10 12 14 15 15 16 17 18 19 21 22 22 24 26 31 33 33 34 34 34 36 36 38 38 39 39 40 40 42 42 43 43 44 45 46 47 48 49 49 50 51 51 52 2.1. GLOBALIZACIJA 2.1.1. Definisanje pojma globalizacije 2.1.2. Dimenzije globalizacije 2.1.2.1. Globalizacija vs. regionalizacija 2.1.2.2. Trilateralizacija 2.1.3. Uzroci globalizacije 2.1.4. Nosioci globalizacije 2.1.4.1. Industrijski razvijene zemlje 2.1.4.2. Međunarodne institucije 2.1.4.3. Transnacionalne kompanije 2.1.5. Posledice globalizacije i pojava globalnih kriza 2.1.6. Uključenost Srbije u globalne tokove 2.2. LIBERALIZACIJA I DEREGULACIJA 2.2.1. Liberalizacija trgovinskih tokova i dinamika svetske trgovine 2.2.1.1. Snižavanje carina i jačanje uloge prikrivenih barijera u međunarodnoj

trgovini 2.2.1.2. Dinamika svetske trgovine i efekti globalizacije na pojedine grupacije zemalja 2.2.1.3. Globalizacija i preraspodela globalne ekonomske moći 2.2.2. Liberalizacija tokova kapitala i tokovi stranih direktnih investicija 2.2.2.1. Povezanost robnih i finansijskih tokova 2.2.2.2. Dinamika stranih direknih investicija 2.2.3. Deregulacija 2.2.3.1. Demonopolizacija javnog sektora 2.2.3.2. Denacionalizacija i decentalizacija vlasti GLAVA III: TRANZICIJA SRPSKE PRIVREDE 3.1. MODEL TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE 3.1.1. Osnovni modeli tranzicionih promena 3.1.2. Program strukturnog prilagođavanja privrede Srbije 3.2. NEKI REZULTATI TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE 3.2.1. Makroekonomska stabilnost 3.2.2. Razvojni rezultati 3.2.2.1. Dinamika privredne aktivnosti 3.2.2.2. Strukturne promene 3.2.2.3. Štednja i investicije 3.3. PRIVATIZACIJA I PRILIV STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA 3.3.1. Efekti privatizacije 3.3.2. Priliv stranih direktnih investicija 3.3.3. Indeks performansi priliva SDI 3.4. DOPRINOS POJEDINIH FAKTORA DINAMICI PRIVREDNE AKTIVNOSTI SRBIJE GLAVA IV: KONCEPT GLOBALNE KONKURENTNOSTI 4.1. RAZLIČITI KONCEPTI KONKURENTNOSTI 4.1.1. Definisanje konkurentnosti 4.1.2. Koncept konkurentnosti preduzeća 4.1.3. Koncept konkurentnosti na lokalnom nivou 4.1.4. Koncept strukturne konkurentnosti na nacionalonom nivou 4.1.4.1. Konkurentnost vis a vis komparativne prednosti 4.1.4.2. Strukturna konkurentnost 4.1.4.3. Definisanje veličine zemlje 4.1.4.4. Konkurentnost male zemlje 4.1.5. Globalistički koncept konkurentnosti 4.1.6. Održiva konkurentnost 4.1.6.1. Cirkularna ekonomija 4.1.6.2. Uticaj mera ekološke zaštite na strukturu komparativnih prednosti 56 57 59 60 62 62 62 64 67 68 71 72 72 72 73 76 77 77 82 83 83 84 89 90 90 92 93 93 99 99 100 106 109 109 110 115 117 121 122 122 123 124 125 126 127 129 130 133 135 135 4.1.7. Determinante sistemske konkurentnosti u industriji 4.2. SAVREMENI KONCEPTI UTVRĐIVANJA KONKURENTSKIH PREDNOSTI ZEMALJA 4.2.1. Izgradnja konkurentnog okruženja prema konceptu Instituta za razvoj menadžmenta 4.2.1.1 Elementi konkurentnog okruženja 4.2.1.2. Mapa konkurentnosti svetske privrede 4.2.2. Indeks globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma 4.2.2.1.Globalna kriza i konkurentnost 4.2.2.2. Definisanje indeksa globalne konkurentosti 4.2.2.3. Pozicioniranje zemalja prema indeksu globalne konkurentnosti 4.3. SRBIJA I KONCEPT GLOBALNE KONKURENTNOSTI 4.3.1. Indeks globalne konkurentnosti za Srbiju 2013-14. 4.3.1.1. Opšte performanse 4.3.1.2. Bazični zahtevi 4.3.1.3. Unapređenje efikasnosti 4.3.1.4. Inovacije i složenost poslovnog sistema 4.3.2. Predlog mera za unapređenje konkurentnosti Srbije GLAVA V: KONKURENTNOST IZVOZA 5.1. ANALIZA KONKURENTNOSTI IZVOZA 5.1.1. Analiza konkurentnosti na osnovu podataka o dinamici izvoza 5.1.2. Bilansna analiza konkurentnosti 5.1.3. Analiza tržišnog učešća 5.2. KONKURENTNOST ROBNOG IZVOZA 5.2.1. Obim i dinamika robne razmene sa svetom i stepen otvorenosti srpske privrede 5.2.2. Pakt stabilnosti za Jugoistočnu Evropu 5.2.3. Ispunjenost uslova za sprovođenje ubrzane liberalizacije trgovine 5.2.4. Dekompozicija dinamike izvoza 5.2.5. Regionalna analiza konkurentnosti 5.2.5.1. Indeks konkurentnosti na osnovu regionalne strukture izvoza 5.2.5.2. Dominiantna uloga tržišta EU i usitnjenost ponude 5.2.5.3. Mogućnosti za povećanje izvoza u zemlje BRIKS-a 5.2.5.4.Trgovina sa zemljama CEFTA 5.2.5.5. Komparacija trgovinskih struktura Srbije i zemalja CEFTA 5.2.5.6. Tretman necarinskih barijera u okviru CEFTA 5.2.6. Karakteristike robne strukture izvoza Srbije 5.2.6.1. Komplementarnost strukture srpskog izvoza i svetske tražnje za uvozom 5.2.6.2. Analiza komparativnih prednosti na nivou robnih grupa 5.3. TENDENCIJE NA SVETSKOM TRŽIŠTU USLUGA I IZGLEDI RASTA SRPSKOG IZVOZA 5.3.1. Globalne i regionalne tendencije u svetskoj razmeni usluga 5.3.2. Strukturne karakteristike svetske razmene usluga 5.3.3. Značaj usluga za spoljnu trgovinu Srbije 5.3.4. Strukturne karakteristike spoljnotrgovinske razmene usluga Srbije u 2013. godini, po vrstama usluga 5.3.5. Konkurentnost srpskog izvoza usluga 5.3.6. Statičke i dinamičke komparativne prednosti sektora usluga 5.3.7. Analiza izvoznih potencijala pojedinih vrsta usluga 5.4. FAKTORI KONKURENTNOSTI SRPSKOG IZVOZA 5.4.1. Determinante komparativnih prednosti 5.4.2. Faktori konkurentnosti 5.4.2.1. Cenovni faktori konkurentnosti srpskog

izvoza 5.4.2.2. Necenovni faktori konkurentnosti 5.4.2.3. Rast značaja izvoza uslužnog sektora 5.4.3. Načini za povećanje ukupne faktorske produktivnosti 5.4.3.1. Kreativna destrukcija i poboljšanje investicione klime 5.4.3.2. Produbljivanje trgovinske integracije: SDI i ponuda izvozne robe 141 141 141 144 148 148 149 154 156 156 156 160 161 165 166 168 169 169 169 170 173 173 175 176 178 180 180 182 184 185 188 190 192 192 195 197 197 200 201 203 205 208 212 214 214 215 217 223 230 231 5.4.3.3. Podsticanje inovacija: Komercijalizacija i primena znanja GLAVA VI: UPRAVLJANJE IZVOZOM NA NIVOU KORPORACIJE 6.1. STRATEGIJA NASTUPA NA GLOBALNOM TRŽIŠTU 6

.1.1. Izmenjeni uslovi poslovanja na međunarodnom tržištu 6 **.1.** 167

1.1. Analiza tržišta 6.1.1.2. Strategija penetracije inostranog tržišta 6.1.2. Prepreke ulasku na tržište 6.1.2.1. Izvoz kao dominantan oblik spoljnotrgovinskog posla 6.1.2.2.

Prodaja licence kao način izlaska na strana tržišta 300

6.1.2.3. Upravljanje rizicima u izvoznom poslu 6.1.3. Distinktivne prednosti strateškog naspram prodajnog pristupa na ino-tržište 6.2. ORGANIZACIONA ŠEMA POVEZIVANJA PREDUZEĆA UNUTAR KLASTERA 6.2.1. Politika klastera 6.2.2. Značaj MSP za funkcionisanje klastera 6.2.3. Teorijski osnov koncepta klasterizacije 6.2.3.1. Metakorporacija 6.2.3.2. Autsorsing i insorsing 6.2.4. Modeli povezivanja MSP u okviru klastera 6.2.4.1. Azijski model organizacije male privrede - vertikalna integracija 6.2.4.2. Evropski model organizacije male privrede - horizontalna integracija 6.2.4.3. Kombinovani model organizacije male prvrede u SAD 6.2.4.4. Nemački model organizovanja male privrede 6.3. UPRAVLJANJE POSLOVNIM SISTEMOM 6.3.1. Upravljanje lancem vrednosti i izbor modela poslovanja 6.3.1.1. Federalni poslovni model 6.3.1.2. Potpuno diverzifikovan poslovni model 6.3.1.3. Izbor uspešnog poslovnog modela 6.3.2. Integrisani proizvodni sistemi - CIM 6.3.3. Upravljanje troškovima 6.3.3.1. Načini za unapređenje produktivnosti rada 6.3.3.2. Metode upravljanja troškovima 6.3.4. Upravljanje odnosom s klijentima 6.3.5. Upravljanje ljudskim kapitalom 6.3.5.1. Razvoj preduzetničke kulture i menadžment znanja 6.3.5.2. Motivacija zaposlenih GLAVA VII: INSTITUCIONALNI FAKTORI UPRAVLJANJA IZVOZOM SRBIJE 7.1. KRITIČKI OSVRT NA DOSADAŠNJE STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE 7.2. RAZVOJNA (INDUSTRIJSKA) POLITIKA 7.2.1. Alokaciona politika u uslovima nesavršenog funkcionisanja tržišta 7.2.1.1. „Neutralni" i „Prošireno neutralni status izvoznika" 7.2.1.2. Devizno tržište 7.2.1.3. Slobodan trgovinski status uvoza inputa i slobodne zone 7.2.1.4. Automatski pristup finansiranju izvoza i načini plaćanja 7.2.1.5. Principi i načela na kojima se zasniva koncept 7.2.2. Politika podsticanja priliva SDI 7.2.2.1. Atraktivnost Srbije za privalčenje stranog kapitala 7.2.2.2. Podsticanje razvoja strateških oblasti privrede Srbije 7.2.3. Konkurentska politika 7.2.3.1. Uloga i značaj konkurentske politike na različitim nivoima privrednog razvoja 7.2.3.2. Industrijska politika kao kompromis između politike prilagođavanja i konkurentske politike 7.2.3.3. Odnos tržišnih struktura i ekonomske efikasnosti 7.2.3.4. Istraživanje i razvoj 235 236 236 236 238 239 239 240 241 247 248 248 250 251 251 252 253 253 255 256 258 259 259 261 264 264 265 268 268 268 270 272 272 274 278 279 280 281 281 283 285 287 289 289 289 290 292 292 293 294 7.2.3.5. Ugovori o horizontalnom povezivanju preduzeća 7.2.3.6. Ugovori o vertikalnom povezivanju preduzeća 7.2.3.7. Damping 7.2.3.8. Case study: Koncetracija

ponude na tržištu mleka 7.2.4. Politika podsticanja I-R delatnosti i obrazovanja 7.3. MAKROEKONOMSKA POLITIKA U FUNKCIJI UPRAVLJANJA IZVOZOM 7.3.1. Monetarna politika 7.3.2. Fiskalna politika 7.3.3. Spoljnotrgovinska politika 7.3.3.1. Izgradnja i pozicioniranje nacionalnog brenda Srbije 7.3.3.2. Ekonomska diplomatija u funkciji podsticanja izvoza 7.3.3.3. Digitalizacija trgovine GLAVA VIII: ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I PREPORUKE 8.2. REZULTATI TESTIRANJA HIPOTEZA 8.1.1. Rezultati testiranja H1 8.1.2. Rezultati testiranja H2 8.1.3. Rezultati testiranja H3 8.1.4. Rezultati testiranja H4 8.1.5. Rezultati testiranja H5 8.1.6. Rezultati testiranja H6 8.1.7. Finalni rezultat istraživanja 8.2. PREDLOG SISTEMSKIH MERA UPRAVLJANJA IZVOZOM I KONKURENTNOŠĆU 8.2.1. Osnovni postulati koncepta sistemske konkurentosti 8.2.2. Makro-nivo: Stabilno poslovno okruženje 8.2.3. Mikro-nivo: Tehnološki i organizacioni zahtevi 8.2.4. Mezo-nivo: Podrška preduzećima 8.2.4.1. Mezo institucije 8.2.4.2. Mezo politike 8.2.4.3. Međuzavisnost regionalnog i nacionalnog nivoa 8.2.5. Meta-nivo: Upravljanje industrijskom konkurentnošću 8.2.5.1. Zahtevi na meta nivou 8.2.5.2. Meta-nivo u zemljama u razvoju 8.2.5.3. Potreba za heterarhijskom upravljačkom strukturom ANEKS LITERATURA 296 297 298 301 305 305 307 310 310 312 313 315 316 316 317 320 321 323 325 327 328 328 328 330 331 332 332 333 334 334 335 336 338 354 SPISAK TABELA Tabela I-1.Udeo trgovine u svetskoj proizvodnji, 1980-2013. Tabela II-1. Indeks globalizacije, 2013 Tabela II-2. Prosečne godišnje stope rasta izvoza, 1950-2013. Tabela II-3. Trgovinska i finansijska integracija, 1980-2013. Tabela III-1. Republika Srbija: Produktivnost po sektorima, 2001-2010. Tabela III-2. Sektorska struktura bruto privrednih fiksnih investicija u osnovne proizvodne fondove, 2002-2012. Tabela III-3. Marginalni kapitalni koeficijenti privrede Srbije, 1996-2013. Tabela III-4. Republika Srbija: Ostvarene investicije u osnovne fondove profitabilnih i neprofitabilnih grana prerađivačke industrije, 2010-2012. Tabela III-5. Indeksi performansi priliva SDI u odabranim evropskim zemljama, 1992-2013. Tabela III-6. Spoljnotrgovinska razmena robe i usluga Republike Srbije, 1997-2014. Tabela III-7. Koeficijenti izvoza, uvoza i ukupne spoljnotrgovinske razmene robe i usluga u BDP Srbije, 1995-2014. Tabela III-8. Dekompozicija rasta ekonomske aktivnosti u periodu 1995-2014. godine Tabela IV-1. Ponderi tri osnovna subindeksa u svakoj od razvojnih faza Tabela IV-2. Definisanje razvojnih faza prema kriterijumu BDP per capita Tebela IV-3. Republika Srbija: Indeksi globalne konkurentnosti po godinama Tabela V-1. Koeficijent otvorenosti privrede Srbije, 1989.-2013. godine Tabela V-2. Uticaj konkuretnosti na prirast izvoza Srbije u 2013. godini u odnosu na 2002. Tabela V-3. Džini-Hiršmanov koeficijent regionalne koncentracije robnog izvoza ”Gij”, 2001-2013. Tabela V-4. Robni uvoz zemalja BRIKS u 2000. i 2013. godini Tabela V-5. Produktivnost rada u zemaljama CEFTA, 2013. godina (SAD=100) Tabela V-6. Stepen integrisanosti CEFTA grupacije u periodu 2005-2013. godine Tabela V-7. Koeficijenti podudarnosti sektorske strukture ukupnog robnog izvoza Srbije i ukupnog robnog uvoza zemalja CEFTA, 2013. (prema SMTK) Tabela V-8. Koeficijenti podudarnosti robne strukture izvoza i uvoza Srbije u razmeni sa ostalim zemljama CEFTA grupacije, 2004.-2013. godine Tabela V-9. Indeks komplementarnosti strukture izvoza Srbije i eksterne uvozne tražnje EU15, 1990-2009. Tabela V-10.

Struktura izvoza Srbije po faktorskoj intenzivnosti proizvoda 1990-2009. 1

Tabela V-11. Struktura izvoza Srbije po kvalifikovanosti radne snage Tabela V-12. Komparativne prednosti izvoza Srbije prema faktorskoj intenzivnosti, na osnovu pokazatelja otkirivenih komparativnih prednosti (RCA), u periodu 2004-2013. godine Tabela V-13. Izvoz usluga po razvijenosti zemalja, 2003-2013. Tabela V-14. Svetska trgovina komercijalnih usluga, po vrstama usluga Tabela V-15. Bilans usluga, Republika Srbija (bez Kosova i Metohije), januar – decembar

2013. Tabela V-16:

Učešće Srbije u svetskom izvozu usluga i u 87

izvozu usluga ZUT, 2003-2013. Tabela V-17. Koeficijenti regresije logaritamskog trenda izvoza usluga, 2003-2013. Tabela V-18. Dekompozicija rasta deviznog priliva od izvoza usluga Srbije u 2013. u odnosu na 2003. godinu Tabela V-19. Koeficijenti relativnog spoljnotrgovinskog salda uslužnog sektora Srbije, po vrstama usluga, 2003- 2013. Tabela V-20. Rang uslužnih grana delatnosti prema strukturi izvoza i pokazatelju komparativnih prednosti u 2003. i 2013. godini i Spirmenov ro koeficijent korelacije ranga Tabela V-21. Usluge u kojima je Srbija jedan od 25 najznačajijih izvoznika među

zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji (procentualno učešće **u** izvozu zemalja **u** 71

razvoju i zemalja u tranziciji), 2010, 2012 i 2013. godine Tabela V-22. Rang pojedinih uslužnih oblasti prema učešću u sturkturi izvoza usluga u 2003. i 2013. godini i prema promeni učešća u 2013. u odnosu na 2003. Tabela V-23. Relativna produktivnost po sektorima, 2007-2013. godine Tabela V-24. Indeksi jediničnih troškova rada u prerađivačkoj industriji Srbije, u periodu 1997-2012. godine Tabela V-25. Intenzitet intra-industrijske razmene Srbije po regionima, 1990-2012. Tabela V-26. Republika Srbije: Dohodna elastičnost i granična sklonost izvoza i uvoza robe i usluga, 2003-2012. Tabela V-27. Dohodna elastičnost uzvoza srpskih proizvoda u najznačajnije partnerske zemlje u periodima: 2003-2007. i 2008-2012. Tabela V-28. Segmentacija grupa proizvoda (prema trocifrenoj SMTK) Tabela V-29. Segmentacija po sektorima SMTK Tabela V-30. Izvoz usluga Srbije u poređenju sa odabranim zemljama 30 72 73 81 102 108 108 109 116 117 118 119 155 155 156 174 180 183 184 186 188 189 189 193 194 194 195 198 200 203 205 206 207 208 210 212 213 220 222 224 226 227 229 229 Tabela VI-1.

Uporedne karakteristike MTS, ATO, MTO i ETO strategija 2

Tabela VII-1. Tržišno učešće anketiranih mlekara u ukupnim otkupljenim količinama mleka namenjenih industrijskoj preradi u Republici Srbiji Tabela VII-2. Ulaganja u istraživanje i razvoj, 2007-2012. Tabela A-1. Struktura izvoza po razvojnim grupama zemalja u 1995, 2005. i 2013. godini Tabela A-2. Priliv SDI i spoljnotrgovinska razmena po grupama zemalja, 1980-2013. Tabela A-3. Rang odabranih zemalja prema relativnom per captia BDP/PPP u USD Tabela A-4. Indeksi promena udela pojedinih delatnosti u BDV Republike Srbije, u periodu 2001-2013. godine Tabela A-5. Bazni indeksi fizičkog obima proizvodnje po granama prerađivačke industrije, svrstanim prema nivou tehnološke intenzivnosti, 2014. godina Tabela A-6. Robna razmena Republike Srbije u periodu 1988-2014. godine Tabela A-7. Rang delatnosti prema nivou otvorenosti (od najotvorenije do najzatvorenije), 1989.-2013. godine Tabela A-8. Oračun regionalnog Indeksa konkurentnosti izvoza Srbije, za dva podperioda 2002-2008. i 2008-2013. Tabela A-9. Robni izvoz Republike Srbije po ekonomskim zonama, 1997-2014. Tabela A-10. Najznačajnijih 10 izvoznih tržišta u 2001. i 2014.

godini Tabela A-11. Indeksi per capita BDP/PPS zemalja Zapadnog Balkana, 2005.-2013. godine (EU-28=100) Tabela A-12. Indeks komplementarnosti robnog izvoza odabranih ZUT i svetskog robnog uvoza, 2008- 2013. Tabela A-13. Struktura komparativnih prednosti po faktorskoj intenzivnosti, 2004-2013. Tabela A-14. Stope promena izvoza komercijalnih usluga, po vrstama usluga i regionima Tabela A-15. Republika Srbija: Prihodi i rashodi po osnovu razmene usluga sa inostranstvom, 2007-2013. Tabela A-16. Produktivnost po delatnostima (BDV po zaposlenom u hilj. RSD), 2007-2013. 300 302 339 339 340 341 342 343 344 345 345 346 346 346 347 351 352 353 SPISAK GRAFIKONA Grafikon I-1. Šema međunarodnih ekonomskih odnosa Grafikon I-2. Prosečne stope realnog rasta BDP/per capita, 1980-2013. Grafikon I-3. Sistem vrednosti – stara i nova paradigma Grafikon I-4. Uticaj monopolske konkurencije na tradicionalni H-O-S model spoljne trgovine Grafikon I-5. Kretanje troškova proizvodnje po fazama životnog ciklusa Grafikon I-6. Faktori koji utiču na potrebu školovanja eksperata za upravljanje izvozom Grafikon I-7. Stvaranje vrednosti Grafikon I-8. Lokalna i globalna povezanost Grafikon II-1. Svetski izvoz robe po pojedinim grupacijama zemalja, 1948-2012. godine Grafikon II-2. Učešće pojedinih grupa zemalja u svetskom izvozu, 1950-2012. Grafikon II-3. Per capita BDP svetske privrede,

zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji u odnosu **na**	164

per capita BDP industrijski razvijenih zemalja, 1970-2013. godine Grafikon II-4. Relativane prosečne godišnje bruto zarade u nekim novoprimljenim članicama EU u poređenju sa Holandijom, 1997-2011. godine Grafikon II-5. Svetski izvoz robe, usluga i SDI, 1980-2013. Grafikon III-1. Modeli tranzicionih reformi Grafikon III-2. Indeksi realnih promena BDP i fizičkog obima industrijske proizvodnje Grafikon III-3. Zvaničan i realan prosečan godišnji kurs dinara u odnosu na evro, 2001-2014. Grafikon III-4. Realna apresijacija kursa dinara u odnosu na evro i učešće evro zone (EU15) u strukturi robnog izvoza Srbije, 2001-2013. Grafikon III-5. Bilans razmene robe i usluga (milioni evra), 1997-2014. Grafikon III-6. Prosečna stopa rasta BDP u periodu 2005-2014. u zemljama regiona Grafikon III-7. Promena strukture zaposlenosti tokom privrednog razvoja Grafikon III-8. Sektorska struktura svetske privrede, 2012. Grafikon III-9. Udeo razmenjivih i nerazmenjivih sektora u BDP privrede Srbije, 1995-2013. Grafikon III-10

.Različiti trendovi razvoja izvoza i uvoza: Srbija vs. „Višegradska grupa“, 2008-	75

2014. Grafikon III-11. Stopa štednje u Republici Srbiji, 1997-2012. Grafikon III-12. Udeo bruto investicija u osnovne fondove u BDP Republike Srbije, 1997-2014. Grafikon III-13. Neto priliv SDI i godišnje stope realnog rasta BDP, 2000-2014. Grafikon III-14. Ukupan stok priliva SDI po stanovniku, u periodu 1980-2013. godine Grafikon III-15. Sektorska struktura neto priliva SDI u periodu 2004-2014. godine Grafikon III-16. Udeo izvoza u BDP zemalja Evrope u 2012. godini Grafikon IV-1. Strategija integracije preduzeća iz malih zemalja u globalnu privredu Grafikon IV-2. Analiza proizvodnje dva proizvoda uz prisustvo dva faktora, rada i kapitala Grafikon IV-3. Analiza proizvodnje dva proizvoda uz ograničenja standarda ekološke zaštite Grafikon IV-4. Izmena u strukturi međunarodne trgovine izazvana aktiviranjem zagađivača Grafikon IV-5. Determinante sistemske konkurentnosti Grafikon IV-6. Četiri fundamentalne dimenzije konkurentnosti Grafikon IV-7. Tri modela ponašanja društvene zajednice Grafikon IV-8. Komparacija indeksa konkurentnosti Srbije i klastera efikasnošću-vođenih ekonomija Grafikon IV-9. Najproblematičniji faktori za obavljanje

poslovne aktivnosti u Republici Srbiji u 2012. godini Grafikon IV-10. Procentualno učešće faktora koji predstavljaju konkurentske prednosti i konkurentske nedostatke rivrede Srbije po godinama Grafikon IV-11. Rang indeksa GCI za zemlje CEFTA, istorijski podaci Grafikon V-1. Per capita robni izvoz odabranih zemalja u 2013. godini Grafikon V-2. Učešće ukupne robne razmene, deviznih rezervi i spoljnog duga u BDP, u periodu 2005- 2013. godine Grafikon V-3. Odnos stvarnog i hipotetičkog izvoza u 2008. godini po zemljama Grafikon V-4.Odnos stvarnog i hipotetičkog izvoza u 2013. godini po zemljama Grafikon V-5. Indeksi rasta izvoza Srbije po regionima, 1997-2013. Grafikon V-6. Agrarni i primarni proizvodi: dinamika RCA i svetskih berzanskih cena (lančani indeksi) Grafikon V-7. Struktura ukupnog srpskog izvoza u 2013. godini Grafikon V-8. Struktura ukupnog srpskog uvoza u 2013. godini Grafikon V-9.

Izvoz, uvoz i saldo po osnovnim kategorijama usluga, 64

2013. Grafikon V-10. Udeo pojedinih vrsta usluga u ukupnom izvozu sektora usluga, Republika Srbija, 2013. Grafikon V-11. Udeo pojedinih vrsta usluga u ukupnom uvozu sektora usluga, Republika Srbija, 2013. 24 29 31 38 42 47 50 52 73 74 75 76 82 91 92 96 97 98 100 101 102 105 105 107 107 112 113 114 118 131 137 138 139 140 142 146 157 158 159 160 174 177 181 182 187 196 201 202 204 Grafikon V-12. Logaritam izvoza usluga Srbije i različitih grupacija zemalja svrstanih po ekonomskoj razvijenosti, 2003-2013. Grafikon V-13. Dinamika realnog efektivnog kursa dinara i fizičkog obima industrijske proizvodnje, 2000-2012. Grafikon V-14. Relativna inflacija u Srbiji u periodu 2007-2012. godine Grafikon V-15. Učešće grana prerađivačke industrije svrstanih prema profitabilnosti u ukupnom sektorskom izvozu u 2002. i 2013. godini Grafikon V-16. Doprinos strukturnih promena i sektorskog rasta produktivnosti ukupnoj promeni produktivnosti privrede Srbije u periodu 2007-2012. Grafikon V-17. Granska kompozicija ukupnog izvoznog sadržaja (direktnog i indirektnog) u izvozu usluga Srbije i odabranih zemalja, prosek 2007-2010. Grafikon VI-1. Porterovih pet konkurentskih sila Grafikon VI-2. Organizacija proizvodnje po vertikalnom sistemu veza Grafikon VI-3. Organizacija proizvodnje po horizontalnom modelu povezanosti Grafikon VI-4. Različiti poslovni modeli Grafikon VII-1. Udeo mleka i mlečnih proizvoda u robnom izvozu i uvozu Srbije, 2004-2014 Grafikon VII-2. Struktura bruto izdataka za I-R prema finansijerima u 2011. godini Grafikon VII-3. GERD prema izvorima sredstava i grupama korisnika u 2011. godini 206 218 219 220 221 231 238 254 255 260 301 303 303 SPISAK SKRAĆENICA

ASEAN - Association of Southeast Asian Nations – Udruženje **zemalja jugoistočne Azije** 258

BDP – Bruto domaći proizvod BDV – Bruto dodata vrednost 86

CEFTA – Central European Free Trade Agreement – Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini 156

CIE – Centralna and Istočna Evropa

EFTA – European Free Trade Association – Evropska asocijacija za slobodnu trgovinu EU – **European** Union - **Evropska**	84

unija GATT –

General Agreement on Trade and Tariffs	332

–

Opšti sporazum o trgovini i carinama **GATS – General** Agremment **on Trade** of Services – **Opšti sporazum o trgovini uslugama**	192

GCI - Global Competitiveness Index – Indeks globalne konkurentnosti

HACCP – Hazard analysis and critical control points – Sistem	311

bezbednosti hrane zasnovan na analizi i kontroli potencijalnih opasnosti IKT – Informaciono-komunikacione tehnologije I-R – Istraživanje i razvoj IRZ – Industrijski razvijene zemlje ISO standards– Standards of International Organization for Standardization – Standardi Međunarodne organizacije za standardizaciju

MMF – Međunarodni monetarni fond MSP – Mala i srednja preduzeća	86

NAFTA – North American Free Trade Association – Severnoamerička asocijacija za slobodnu tgovinu NIE – Novoindustrijalizovane ekonomije

OECD – Organization for Economic Co- operatio **and Development – Organizacija za ekonomsku** saradnju **i razvoj**	203

RCA – Revealed Comparative Advantage – Otkrivene komparativne prednosti RPU – Relativna pokrivenost uvoza izvozom RSS – Relativni spoljnotrgovinski saldo SDI – Strane direknte investicije SMTK – Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija STO – Svetska trgovinska organizacija TNK – Transnacionalne korporacije UN – United Nations

– Ujedinjene nacije UNCTAD -

United Nations Conference on Trade and Development – Konferencija Ujedinjenih nacija **o trgovini i razvoju** UNIDO – **United Nations** Industrial **Development** Organizacion – Organizacija **Ujedinjenih** nacija **za razvoj** 159

industrije USD – SAD dolar WEF – World Economic Forum – Svetski ekonomski forum

ZUR – Zemlje u razvoju ZUT – Zemlje u tranziciji 179

UVODNA RAZMATRANJA Predmet i cilj disertacije Iako su otpočele još u toku osme dekade

prošlog veka, krucijalne **promene na** polju **globalnih odnosa u svetskoj** privredi postale **su** 58

transparentne tek na prelasku u novi milenijum. U sklopu sveukupnih promena u funkcionisanju svetske privrede, postojeću ekonomsku stvarnost ne karakteriše samo prelaz u savremeniju i višu fazu uspostavljanja međusobnih veza i globalno definisanih odnosa među akterima na jedinstvenom tržištu, već i niz globalnh

neravnoteža koje se javljaju usled već izgrađene ekonomske međuzavisnosti u svetskom reprodukcionom ciklusu. 153

Procene ukazuju da se oko polovine svetskog bruto domaćeg proizvoda (BDP) generiše u industrijskom sektoru, koji je već zahvaćen,

ili je na putu ubrzanog uključivanja u ove procese. 58

U tom kontekstu, jedino otvorene privrede,

koje su spremne da prihvate novu logiku tržišta i prilagode svoju strukturu i institucije savremenim **procesima, mogu da računaju na** 58

pozitivne ekonomske efekte Novog svetskog poretka. Ustaljeni pojam „domaća tržišta“ gubi na značaju, jer u novim

okolnostima prkosi realnosti, koja pokazuje da se lokalna tržišta, tradicionalnim metodama, više ne mogu zaštititi i izolovati od uticaja globalne konkurencije, niti

postaviti kao okvir za proizvodnu ili tržišnu ekspanziju u budućem **periodu.** 58

Državama i preduzećima potreban je nov pristup u prevazilaženju višestrukih problema koji se javljaju u procesu održavanja privrednog rasta i razvoja u novoprofilisanom konkurentskom okruženju. Najveće promene odnose se na donošenje poslovnih odluka u oblasti:

marketinga i finansija, **pravnih ograničenja i** administrativne **podrške,** međunarodnih **trgovinskih barijera i uopšte identifikovanja mogućnosti koje postoje na svetskom tržištu.** 58

Uključivanje u globalne **tokove zamenilo je** međunarodnu **pomoć kao sredstvo postizanja** idustrijskog **i opšteg** privrednog **prosperiteta** 58

za većinu nedovoljno razvijenih zemalja (osim onih najsiromašnijih). Rastuća libaralizacija

trgovinskih i investicionih režima, zasnovana na davanju prednosti tržišnim podsticajima i izvozno orijentisanim programima, predstavlja **ključni okvir** 58

za ulazak u novo ekonomsko okruženje definisano unitarnim svetskim tržištem. Poput ostalih zemalja Jugoistočne Evrope, Srbija nastoji da se uključi u globalne tokove kroz proces tranzicionih reformi ekonomskog i sveukupnog društvenog uređenja, kao i učestvovanjem u evropskim integracionim procesima. Sa decenijom zakašnjenja u odnosu na ostale napredne zemlje bivšeg socijalističkog uređenja, u Srbiji je, tokom poslednjih petanaest godina, sprovedeno niz reformskih zahvata u različitim oblastima društvenog oranizovanja i privređivanja. Uporedo s procesom reformi, Srbija je uspela da ostvari relativno visoke stope ekonomskog rasta u pojedinim fazama tranzicije i delimično povrati međunarodni uticaj, kroz redefinisanje položaja u većem broju regionalnih i globalnih institucija i učešće u evropskom integracionom projektu „Sporazum za stabilizaciju i pridruživanje“. Predmet ovog rada je utvrđivanje pozitivnih i negativnih efekata procesa globalizacije i pozicioniranja Srbije u kontekstu njenog uključivanja u globalnu podelu rada, sa posebnim akcentom na proizvodne procese u oblasti industrije i trgovinske tokove industrijskim proizvodima. Dosadašnja praksa je pokazala da bez celovitog multidisciplinarnog pristupa upravljanju izvozom, nije moguće ostvariti značajnije rezultate na ovom polju. Proširenje regionalnih integracija, zajedno s procesima opšte libaralizacije i deregulacije, doprinosi porastu konkurencije, tako da se otvara potreba za uvođenjem sistematskog pristupa upravljanja izvozom na globalno tržište i profilisanjem kadrova koji bi se specijalizovali za tu oblasti. Cilj istraživanja je da objedini najnovija naučna saznanja iz područja koja su relevantna za uspešno pozicioniranje na globalnom tržištu u posebnu

ekonomsku disciplinu, koja bi se bavila teorijom i praksom upravljanja izvozom; da doprinese razvoju kvalitativnog strateškog mišljenja i poslovnog preduzetništva; kao i da utiče na razvoj multifunkcionalnih sposobnosti budućih menadžera. To omogućava struktura disertacije, koja integriše više funkcija i poslovnih aktivnosti: finansije, menadžment, marketing, preduzetništvo, poslovno-ekonomske analize, analizu globalnih trendova, kao i analizu konkurentskih sposobnosti i potencijala privrede Srbije. Dispozicija disertacije kreirana je s ciljem da pomogne menadžerima da samostalno profilišu svoju aktivnost na promovisanju izvoza, u zavisnosti od ličnih sklonosti i zahteva posla. U najširem smislu, pod pojmom „upravljanje izvozom“ treba podrazumevati razvoj svesti svih segmenata društva o neophodnosti ličnog angažovanja na podsticanju proizvodnje robe i usluga za globalno tržište. Svaki akt državnih zvaničnika, naučnika, preduzetnika, radnika i ostalog dela populacije, treba da bude učinjen sa svešću o potrebi formiranja takvog okruženja, koje će podsticati razvoj zemlje zasnovan na izvozu proizvoda i usluga sa značajnom komponentom tehnološkog progresa. Ovaj rad je koncipiran tako da pruži odgovarajući naučni doprinos svima koji žele da izgrade uspešnu poslovnu karijeru kroz obrazovanje i razvoj novih ideja, kako onima koji kreiraju ekonomsku politiku zemlje, tako i onima koji već rade na poslovima koji su direktno ili indirektno povezani s međunarodnim poslovanjem u širem smislu reči - zaposlenima u korporacijama, komorskom sistemu, bankama, ministarstvima, kao i u istraživačkim istitucijama iz oblasti međunarodne trgovine i međunarodnog poslovanja, finansija, osiguranja i sl. Osnovne hipoteze Polazna pretpostavka u disertaciji je da nedostatak kvalitetnog upravljanja izvozom predstavlja osnovni uzrok nezadovoljavajućeg pozicioniranja Srbije na globalnom tržištu. U cilju dokazivanja ove složene pretpostavke, biće testirano šest hipoteza, primenom raznovrsnih kvantitativnih i kvalitativnih metoda ekonomskog, ekonometrijskog i statističkog istraživanja. Što veći broj hipoteza bude odbačen, to će predstavljati čvršći dokaz ispravnosti polazne pretpostavke u disertaciji. Drugim rečima, to bi značilo da su uzroci nekonkurentnosti srpske privrede i njenog izvoza ugrađeni u sam sistem funkcionisanja društva, što zahteva adekvatan (sistemski) pristup njihovom eliminisanju. H1: Privredni rast Srbije vođen je ekspanzijom izvoza. Da bi se dokazala ova hipoteza, izvršiće se analiza proizvodne funkcije, prilagođene potrebi izračunavanja doprinosa domaće tražnje, izvozne ekspanzije i uvozne supstitucije, privrednom rastu Srbije. Pod uslovom da se hipoteza odbaci, to bi značilo da je privredni rast Srbije u dosadašnjem periodu bio vođen prevashodno rastom domaće tražnje, a ne ekspanzijom izvoza, što bi ukazivalo na bitne propuste u sprovođenju tranzicionih reformi, koji sprečavaju ostvarivanje očekivanih promena u strukturi proizvodnje i izvoza. H2: Strukturne promene u srpskoj privredi rezultirale su porastom značaja razmenljivih, ekološki prihvatljivih, profitabilnih i tehnološki intenzivnih delatnosti. U okviru ove hipoteze, testiraće se pretpostavka da struktura proizvodnje i izvoza, koja se formirala kroz tranzicioni proces restrukturiranja srpske privrede, nije u skladu s konceptom postizanja održive globalne konkurentnosti. Odbacivanjem H2, potvrdila bi se pretpostavka, da je za vreme tranzicije u strukturi proizvodnje i izvoza Srbije došlo do povećanja učešća nerazmenljivih sektora, niskoakumulativnih i tehnološki siromašnih industrija, kao i industrija koje predstavljaju značajnu ekološku pretnju. Time bi se otvorio prostor za analizu mera poslovne politike preduzeća i ekonomske politike Vlade u cilju podsticanja kvalitetnih strukturnih promena u proizvodnji i izvozu. H3: Struktura robnog izvoza Srbije komplementarna je strukturi izvoza zemalja EU. Hipoteza o rastu tehnološke intenzivnosti srpskog izvoza, biće posredno testirana metodom komparacije učešća „human and physical capital“ i „high skill” intenzivnih proizvoda u strukturi izvoza Srbije i EU, prema odsecima SMTK.

Ovaj metod se zasniva na činjenici da je 183

tehnološki intenzivna proizvodnja, ujedno i intenzivna ljudskim i fizičkim kapitalom, kao i visoko-stručnim radom. U meri u kojoj dolazi do povećanja podudarnosti učešća

proizvoda intenzivnih ljudskim i fizičkim kapitalom i visoko stručnim **radom u** strukturi 223 izvoza Srbije **i**

EU, moglo bi se zaključiti da raste i tehnološka intenzivnost spskog izvoza. Ukoliko se hipoteza odbaci, to bi značilo da Srbija ostaje na tradicionalnim izvorima komparativnih prednosti koji se zasnivaju na jeftinom radu i resursima. H4: Robna struktura izvoza Srbije odgovara strukturi svetske uvozne tražnje i uvozne tražnje njenih najznačajnijih spoljnotrgovinskih partnera. Istinitost ove teze utvrđivaće se analizom komplementarnosti robne strukture izvoza Srbije sa strukturom svetske uvozne tražnje, kao i uvozne tražnje na najznačajnijim srpskim izvoznim tržištima, EU i CEFTA. Odbacivanjem H4, moglo bi se zaključiti da tradicionalna i stagnantna struktura domaćeg izvoza predstavlja značajno ograničenje dinamičnijem i ravnopravnijem uključivanju zemlje u globalne trgovinske tokove. H5: U periodu tranzicije zabeležen je napredak u strukturi konkurentskih prednosti srpskog izvoza. Hipoteza će biti testirana primenom metodologije obračuna indikatora otkrivenih komparativnih prednosti RCA, kojom će se utvrditi struktura statičkih i dinamičkih komparativnih prednosti izvoza Srbije. Na osnovu iskazanih prednosti, utvrdiće se struktura faktora konkurentnosti, koja treba da pokaže, da li je u posmatranom tranzicionom periodu došlo do povećanja značaja kvalitativnih faktora konkurentnosti nad cenovnim, što bi ukazivalo da je ostvaren bitan napredak u strukturi konkurentskih prednosti domaćeg izvoza. H6: Rast izvoza srpskih kompanija je rezultat poboljšanja njihove konkurentske pozicije na tržištu. Ova hipoteza će biti testirana na osnovu regresione analize funkcije rasta robnog izvoza, koja iskazuje pojedinačni doprinos ekspanzije svetske trgovine i strukturne prilagođenosti domaće ponude regionalnoj i robnoj strukturi uvozne tražnje, promeni vrednosti robnog izvoza Srbije u poslednjoj posmatranoj godini tranzicije u odnosu na njen početak. Rezidulana veličina regresione jednačine predstavlja uticaj nedefinisanih faktora na promenu vrednosti izvoza u posmatranom periodu, što se definiše kao zbirni doprinos cenovne i kvalitativne konkurentnosti proizvoda izvoznom diferencijalu. Eventualnim odbacivanjem H6, dokazala bi se pretpostavka da za rast robnog izvoza Srbije veći značaj imaju nezavisni eksterni faktori, od internih faktora konkurentnosti, što bi ukazalo na potrebu revidiranja ekonomske politike države i poslovnih politika kompanija, u cilju poboljšanja konkurentske pozicije izvoznika Metodologija primenjena u istraživanju U disertaciji dominira primena metoda istraživanja i tumačenja ekonomskih zakonitosti i kategorija. Kao podsistem metoda društvenih nauka koriste se principi i faze opšteg metoda naučnog istraživanja. Poseban značaj je posvećen metodu analitičko–kvalitativne analize koji se koristi u društvenim naukama (pristup, postupak, verifikacija), ali u delimično izmenjenom obliku prilagođenom prirodi ekonomskih fenomena. Polazeći od teorijsko-filozofske osnove naučnog metoda, posebno su korišćena obeležja metode logičke i ekonomske analize, kao i osnovnih metodoloških pravaca u ekonomiji. Osvrt na osnovne metodološke pravce u ekonomiji korišćen je da bi se analizirao doprinos dominantnih ekonomskih škola problematici privrednog razvoja, globalizacije i upravljanja izvoznom aktivnošću. Pregled različitih aspekata metodoloških rasprava pokriva relevantna dostignuća u filozofiji nauke uopšte, ali i sporna pitanja logičke konzistentnosti (problem uvek aktuelnih kontroverzi) kojima obiluje metodologija ekonomskih nauka. Rad ne sadrži samo taksativno nabrajanje suštinskih pitanja povodom kojih postoje razmimoilaženja teoretičara ekonomije, već pokušava da rasvetli kontroverze kroz naglašavanje metodoloških aspekata analiziranih problema. Najveći broj zaključaka u radu zasnovan je na korišćenju logičkih metoda

naučne spoznaje: sintezi i analizi, indukciji i dedukciji, dekonstrukciji, definiciji, apstrakciji i analogiji. U disertaciji su iskorišćene i kombinovane metode istraživanja kao što su: metode ankete i intervjua, istorijsko-komparativne metode, metode ekonomske analize, metod analize sadržaja. Od čisto ekonomskih metoda analize, koriste se metode statističke i ekonometrijske analize. Kao osnovne statističke metode, u radu su primenjene: multivarijaciona regresiona i korelaciona analiza simultanog preseka i vremenskih serija; analiza elastičnosti; strukturna analiza, s posebnim osvrtom na obračun koeficijenata robne i regionalne koncentracije i diversifikacije izvoza, otvorenosti domaće privrede i slaganja robnih struktura (koeficijent kongruencije, kosinosna metoda); obračun i analiza indeksa statičkih i dinamičkih konkurentskih prednosti uz primenu različitih metoda (otkirvenih konkurentstkih prednosti, relativnog spoljnotrgovinskog salda i relativne pokrivenosti uvoza izvozom); analiza tržišnog učešća s posebnim naglaskom na CMS (constant market share) model; kao i analiza faktora konkurentnosti izvoza. Od ekonometrijskih metoda, ističu se: analiza proizvodne funkcije, prilagođene potrebi izračunavanja doprinosa pojedinih oblika tražnje (domaća, izvozna i uvozno-supstitutivna) privrednom rastu zemlje i model hipotetičkog izvoza, koji ukazuje na pojedinačan doprinos trenda globalne trgovine, robne i regionalne strukture izvoza i konkurentnosti na promenu obima izvoza u posmatranom periodu. Očekivani rezultati istraživanja i naučni doprinos Na osnovu naučnih metoda analize, disertacija treba da dokaže da primena strateškog koncepta upravljanja izvozom predstavlja optimalan način za uključivanje srpske privrede u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove, kao preduslova za ostvarivanje održivog razvoja na dugi rok. U tom kontekstu, očekuje se da se uz primenu brojnih metoda statističke i matematičke analize, dokaže da robni izvoz Srbije ne odgovara savremenim zahtevima globalnog tržišta ni prema strukturi, ni prema ceni, ni prema kvaltetu. Štaviše, očekuje se da analiza pokaže da je za vreme perioda tranzicije nastavljen trend pogoršavanja strukture industrijske proizvodnje i izvoza, pre svega, sa aspekta održivosti privrednog razvoja zemlje. Rad treba da ukaže da je u periodu tranzicije došlo do povećanja udela manje profitabilnih i u ekološkom smislu „nečistih“ industrija u strukturi proizvodnje i izvoza Srbije, te da sa takvom strukturom privrede nije moguće očekivati postizanje relativno visokih stopa rasta na duži rok. Globalne promene uticale su na uspostavljanje novih, znatno složenijih odnosa među akterima na svetskom tržištu. Složenost odnosa koji vladaju na globalnom tržištu, zahteva ozbiljan i sistematski pristup problematici ukuljučivanja jedne male i nedovoljno razvijene zemlje u svetsku podelu rada. Svetsko tržište prihvata, pre svega, globalno orijentisane i konkurentne ekonomije. U disertaciji treba da se pokaže da je za vreme tranzicije došlo do stagniranja konkurentnosti srpske privrede, umesto da ona raste i da je za to najodgovornije nesavršeno delovanje ekonomskih zakonitosti, uslovljeno nedovoljnom razvijenošću tržišta (pre svega, kapitala, deviza i inputa). Devijantnost u sprovođenju alokativne funkcije tržišta onemogućila je da se u periodu tranzicije oblikuje savremena struktura privrede u kojoj bi dominantno mesto zauzimale strateške, globalno orijentisane industrije poput: automobilske, avio i svemirske, farmaceutske, elektronske, informacionih tehnologija, telekomunikacija, robotike, biotehonologije, genetskog inženjeringa i sl. Istraživanje, dalje, treba da ukaže na značaj i ulogu korektivnog delovanja institucionalnog faktora u cilju podsticanja priliva kapitala (domaćeg i inostranog) u strateške i izvozno orijentisane delatnosti. Dva najznačajnija podsticajna faktora za priliv kapitala u globalno orijentisane industrijske oblasti su, stabilno makroekonomsko okruženje i izjednačavanje uslova privređivanja izvoznih i potencijalno izvoznih preduzeća u zemlji sa uslovima koje ima konkurencija na svetskom tržištu. Analiza treba da pokaže da „neutralan status izvoznika“ nije dovoljan uslov za optimalnu alokaciju faktora na izvozne i uvozno-supstitutivne sektore, već da je neophodno da država bude garant „proširenо-neutralnog statusa izvoznika“ na nivou svakog pojedinog preduzeća i svakog pojedinog proizvoda. Na osnovu ovog zaključka, u radu će se analizirati različite institucionalne mere usmerene ka formiranju okruženja, koje će delovati podsticajno na razvoj izvoznih i potencijalno-izvoznih industrija. Finalni rezultat istraživanja

treba da bude formulisanje i afirmacija multidisciplinarnog koncepta upravljanja izvozom, kao rezultata interakcije svih učesnika u privrednom životu zemlje na sprovođenju ideje o visoko-konkurentnoj Srbiji u globalnom okruženju. S tim u vezi, odvojeno će biti obrazložene uloge i zadaci države i preduzeća u ostvarivanju ovog koncepta. „Upravljanje izvozom“ predstavlja novu teorijsku disciplinu na katedrama međunarodne ekonomije najprestižnijih visokoškolskih ustanova u svetu. Nakon ustanovljenja istoimenih doktorskih studija, Zagrebački univerzitet predstavlja prvu obrazovnu instituciju u regionu, koja je „upravljanje izvozom“ i formalno proglasila kao posebnu naučnu disciplinu, dajući joj odgovarajući značaj u uslovima naglašene konkurencije na globalnom tržištu.

Ako ni zbog čega drugog, onda zbog činjenice da uključivanje **u** 228

globalne proizvodne procese i trgovinske tokove predstavlja osnovni preduslov za rast i razvoj domaće privrede, dužnu pažnju ovoj tematici mora da posveti i srpska naučna i stručna javnost. Osnovni doprinos ove disertacije u naučnom smislu, treba da bude podsticaj za formulisanje jednog novog sistemskog, multidisciplinarnog i naučno utemeljenog pristupa ukupnim naporima društva da se privreda Srbije što bolje pozicionira na svetskom tržištu, čije se funkcionisanje danas odvija pod dejstvom zakonitosti globalnog privređivanja. Kratak opis sadržaja Rad sadrži osam poglavlja i aneks sa obimnim statističkim materijalom, koji čini dopunu tekstualnom delu analize u radu. Uvodno poglavlje pruža uvid u teorijske aspekte međunarodnih ekonomskih odnosa, uz naglašavanje dominacije moći kao opredeljujućeg faktora koji determiniše zbivanja na svetskoj ekonomskoj sceni. Sažeti osvrt na genezu teorija o spoljnoj trgovini osvetljava istorijat političkog uticaja na osnovne postulate međunarodne razmene, u cilju oblikovanja naučnog koncepta koji treba da afirmiše vladajući ekonomski poredak u svetu. Kompleksno okruženje u kojem se odvija spoljnotrgovinska aktivnost nametnulo je potrebu za uvođenjem multidisciplinarnog koncepta upravljanja izvozom, zasnovanog na punom uvažavanju eksternih i internih determinanti izvoza i lokalne i globalne međuzavisnosti. Determinante koje utiču na rezultate izvoza nacionalnih kompanija su: spoljno okruženje, poslovni ambijent u zemlji, tržišna konkurencija i sposobnost povezivanja u vertikalne lance stvaranja vrednosti koja se generiše eksportom na jedinstveno globalizovno tržište. Drugo poglavlje posvećeno je analizi spoljnog okruženja, odnosno, savremenih tendencija u svetskoj privredi, koju karakterišu: globalizacija, liberalizacija i deregulacija ekonomskih odnosa, kao glavna oruđa novog svetskog poretka u procesu demontaže starog „vestfalskog poretka“ zasnovanog na ekonomskom suverenitetu zemalja. Proces globalizacije doprineo je da na svetskom nivou institucionalizovani kaptializam detronizira državni kapitalizam, koji je u „vestfalskom poretku“ imao ključnu ulogu u formiranju tokova međunarodne trgovine. Procesi liberalizacije i deregulacije u potpunosti su devalvirali ulogu države u kreiranju eksternih i internih tokova robe, usluga i faktora proizvodnje, dok su proširene ingerencije globalističkih institucija, regionalnih birokratija i lokalnih samouprava na račun ograničenja suvereniteta nacionalnih ekonomija. Kao rezultat ovih procesa došlo je do ekspanzije globalne razmene robe, usluga, radne snage i kapitala, koja je nadmašila trend rasta svetske proizvodnje. Iako su sve grupe zemalja, klasifikovanih po razvijenosti, ostvarivale korist od rasta trgovine, ipak su najveći dobitnici transnacionalne korporacije (TNK) i izvozni klasteri iz najrazvijenijih zemalja, koji prisvajaju tehnološku rentu na bazi „efekta polarizacije“ globalnog tržišta. Poslovni ambijent u Srbiji odslikavaju rezultati tranzicionih reformi, čemu je posvećeno treće poglavlje u radu. Izbor modela sprovođenja tranzicionih reformi je od krucijalnog značaja za stabilnost i razvojne perspektive zemlje. Od ovog izbora zavise rast i strukturne promene u privredi, koji su, pre svega, definisani nivoom štednje i kalitetom investicionih ulaganja. Osim toga, poslovni ambijent predstavlja ključnu

pretpostavku u procesu privatizacije i podsticanja atraktivnosti zemlje za privlačenje stranih investicija, čemu se posvećuje posebno mesto u ovoj glavi. Konceptu konkurentnosti posvećeno je četvrto poglavlje u radu. U teoretskom delu razmatra se koncept mikro, mezo i makro održive konkurentnosti, uz naročit osvrt na potrebu sistemskog pristupa oblikovanju konkurentnog okruženja. Kao sumarni indikator konkurentnosti nacionalne privrede najčešće se koristi „Globalni indeks konkurentnosti“, Svetskog ekonomskog foruma. Stoga se posebna pažnja u radu posvećuje analizi elemenata na osnovu kojih je Indeks konstruisan, kao i pozicioniranju Srbije u svetu prema pojedinim kriterijumima konkurentnosti, prezentovanim u Izveštaju o globalnoj konkurentnosti za 2013/14. godinu. Poseban doprinos ovoj temi predstavlja utvrđivanje konkurentskih prednosti i nedostataka srpske privrede, uz predlog mera za podsticanje pozitivnih i eliminisanje negativnih uticaja na konkurentsku poziju Srbije u budućem periodu. Kjučni analiatički deo u radu predstavlja peto poglavlje, koje se bavi konkurentnošću izvoza robnog i uslužnog sektora srpske privrede, kao i faktorima koji utiču na pozicioniranje domaćeg izvoza na globalnom tržištu. Prvi deo ovog poglavlja posvećen je robnom izvozu i analizi regionalnog, sektorskog i robnog aspekta njegove konkurentnosti. Poseban akcenat stavljen je na dekompoziciju doprinosa dinamike svetske trgovine, regionalne i robne strukture izvoza i konkurentnosti, na rast robnog izvoza domaće privrede u periodu tranzicije. U drugom delu ovog poglavlja, posvećenom uslugama, posebno su analizirani: dinamika i struktura deviznog priliva po osnovu usluga, konkuentnost, statičke i dinamičke komparativne pradnosti sektora usluga, kao i izvozni potencijali pojedinih uslužnih grana. U okviru šestog poglavlja obrađuje se tematika upravljanja izvozom na nivou korporacije i posebno se ukazuje na značaj analize tržišta i strateškog planiranja izvoza na inostrana tržišta, uz detektovanje i prevazilaženje svih prepreka koje izvoznicima stoje na tom putu. Organizacioni aspekti proizvodnje i poslovanja predstavljaju bitan faktor koji utiče na usitnjenost srpskog izvoza, kao i njegovu nedovoljnu cenovnu i kvalitativnu konkurentnost. U tom cilju, posebno su razmatrane mogućnosti unapređenja konkurentnosti izvoznika kroz: razne organizacione šeme povezivanja preduzeća unutar klastera, upravljanje lancima vrednosti i izbor optimalnog poslovnog modela, upravljanje troškovima, razvoj odnosa s klijentima i podsticanje preduzetničke kulture i menadžmenta znanja kroz različite mehanizme motivacije zaposlenih. Temu sedmog poglavlja predstavljaju institucionalne determinante upravljanja izvozom. Nakon kratkog osvrta na dosadašnje strategije privrednog razvoja Srbije, u nastavku se odvojeno razmatra uticaj razvojne i stabilizacione politike na kreiranje povoljnih uslova privređivanja u zemlji. U okviru razvoje politike analizira se uloga institucija sistema u funkciji alokacije faktora proizvodnje, u uslovima nesavršenog funkcionisanja tržišta. Primena koncepta „Prošireno-neutalnog statusa izvoznika“, uz podršku razvoju strateških industrijskih grana, optimizaciju odnosa tržišnih struktura i ekonomske efikasnosti i odgovarajuću politiku obrazovanja i podsticanja I-R aktivnosti, mogla bi predstavljati uspešan model razvojne politike, kojim bi uticala na poboljšanje konkurentske pozicije srpskih privrednika. U tom kontekstu, zadatak makroekonomske politike je da ostvari što stabilnije i što predvidljivije okruženje za sprovođenje procesa, preko potrebne, reindustrijalizacije domaće ekonomije. Na ispunjenje ovog zadatka država utiče preko monetarne i fiskalne politike, kao i kroz ograničen uticaj na spoljnotrgovinsku politiku, pre svega, preko izgradnje i pozicioniranja nacionalnog brenda Srbije, razvoja mreže ekonomske diplomatije u svetu i podrške procesu digitalizacije trgovine. U poslednjem, osmom poglavlju, prezentiraju se rezultati istraživanja u skladu sa postavljenim hipotezama i predlažu sistemske mere za poboljšanje izvoznih performansi srpskog izvoza. Glava I DETERMINANTE RASTA IZVOZA NA OSNOVU TEORIJSKOG KONCEPTA UPRAVLJANJA IZVOZOM 1.1. STARA I NOVA PARADIGMA 1.1.1. Teorijski koncept međunarodnih odnosa Od pamtiveka, među narodima i njihovim državama odnosi se odvijaju prema interesima, i to interesima jačeg partnera. Istorijski posmatrano, kako su se interesi menjali, menjali su se i odnosi među partnerima. Što je moć jedne strane, u poređenju sa drugom, bivala veća, to je njihov odnos postajao sve više određen interesom

jačeg partnera. Ovo pravilo eskalira sve do ekstremnog slučaja kada jača strana uspostavlja potpunu premoć nad svojim partnerom i o svemu samostalno odlučuje. I danas se međunarodni odnosi odvijaju u zavisnosti od međusobnog odnosa snaga učesnika u njima. Mada ovi odnosi nisu uvek proprocionalni sili koja utiče na njih, ona, ipak, predstavlja opredeljujući faktor i regulator sveukupnih ralacija koje se uspostavljaju među nacijama. U ovom kontekstu, „sila se može definisati kao potencialna energija učesnika u odnosu, koja se ispoljava u konkretnim oblicima ekonomske, političke, vojne i druge moći“ (T. Ivanović, 2010, s.31.). Ovakve relacije u svetu najdrastičnije se manifestuju između najrazvijenijih i najmanje razvijenih naroda i najvećih i najmanjih zemalja, gde veći, svojom moći i veličinom, uspostavlja odnos koji mu odgovara. U savremenim međunarodnim okvirima, SAD, kao izrazito dominantna sila u svim relevantnim odnosima, javno nameću svoj interes celom svetu, sprovodeći ga kroz proces dogovaranja, ili upotrebom sile. Ako se prihvati teza da se odnosi u svetu danas odvijaju na osnovu i prema načelima moći, neophodno je sagledati šta predstavlja prirodu i izvor moći, kao preduslova za ostvarivanje svih ostalih prednosti na međunarodnom planu. Pojedine zemlje raspolažu različitim potencijalima za život, jer su međusobno diferencirane prama veličini teritorije, broju stanovnika, ili prirodnom bogatstvu. Veće zemlje su u startu u prednosti nad ostalim zemljama u pogledu raspoloživosti produkcionih resursa, što ih dovodi u povoljniji položaj kada je reč o obimu i kvalitetu proizvodnje. Razlike među zemljama se mogu manifestovati na celoj skali faktora i uslova proizvodnje, ili samo u nekim njenim segmentima, i one determinišu snagu jedne zemlje u poređenju s ostalim. Diferencijacija zemalja po ovom osnovu, na slabije i jače, predstavlja temelj za uspostavljanje oređenih oblika saradnje. U ekstremnom slučaju, koji u praksi ne predstavlja retkost, jedna zemlja može raspolagati određenim faktorom u izobilju, dok ga druga uopšte ne poseduje, tako da prva zemlja ostvaruje apsolutnu prednost u odnosu na drugu. U ostalim slučajevima obe zemlje mogu imati uslova za proizvodnju nekog proizvoda, ali jedna od njih to radi efikasnije i ostvaruje relativnu prednost u odnosu na drugu. Navedene prednosti su samo potencijalne i one kao takve ostaju, ukoliko se ne iskoriste na odgovarajući način i u pravo vreme. Dakle, da bi određeni resurs doneo prednost nekoj zemlji, on mora biti u funkciji svoje namene. Ekonomski razvijene zemlje ovaj uslov maksimalno koriste, dok one druge najčešće ni ne dostignu nivo razvijenosti koji im obezbeđuje optimalnu upotrebu raspoloživih faktora. Najveća prednost razvijenih nad nerazvijenim zemljama nije u bogatstvu resursima, već u načinu i efektima njihove eksploatacije. U periodu liberalnog kapitalizma, prednost razvijenih nacija, uglavnom, je bila apsolutna i subjekti privređivanja iz ovih zemalja su imali lak zadatak da otkrivene prednosti realizuju na tržištu, ostvarujući profit uvećan za razvojnu, ili tehnološku rentu. Svetsko tržište je u to vreme bilo pod apsolutnom kontrolom i monopolskim uticajem razvijenih država. Međutim, preokret je nastao sa pojavom prvih sukoba unutar razvijenog sveta, koji je započeo razrešavanjem pitanja kolonija. U ovim sukobima nisu učestvovale samo kompanije, već su iza njih, više ili manje skriveno, stajale njihove države sa svom svojom snagom i celokupnim potencijalima, uključujući i vojne. Reč je o

periodu koji obuhvata kraj XIX i početak XX veka, 262

kada se ekonomski odnosi među zemljama više ne rešavaju sameravanjem vrednosti kroz proces rezmene u čistom obliku, već se odvijaju uz odgovarajuće mere i instrumente države. Odnosi među zemljama i njihovim subjektima privređivanja postaju instrumentalizovani i institucionalizovani, tako da se sve češće rešavaju pregovorima i dogovorima, a ako bi se to pokazalo neuspešnim, gotovo neminovno bi dolazilo do sukoba. Ekvivalentni sadržaj rada ugrađenog u proizvod i uslugu više nije predstavljao osnov za postizanje uspeha na tržištu, već je on sve više zavisio

od širokog spektra podsticajnih i preventivnih mera ekonomske politike svake pojedine države. Odnos snaga među državama postao je ključni faktor kreiranja odnosa među nacijama, bilo da je reč samo o njihovom ekonomskom ili sveukupnom sadržaju. Početak XX veka obeležava nastupanje nove faze u međunarodnim odnosima, koju karakteriše briga za bezbednost. Profit je i dalje predstavljao osnovni cilj svakog subjekta privređivanja, ali samo u sklopu sistema ukupne odbrane zemlje. Narastanje antagonizma među zemljama i njihova nespremnost da konflikte reše za pregovaračkim stolom, doveli su do dva svetska rata samo tokom prve polovine prošlog veka. Iako su, nakon ratnih strahota, gotovo svi bili saglasni da se međunarodni odnosi moraju organizovati na drugačiji način, oni su i danas pretežno motivisani i prožeti geostrateškim interesima najrazvijenijih zemalja, a pre svega SAD. Reč je o imperijalnim ciljevima koji se manifestuju kroz nove oblike, s obzirom na izmenjeno stanje i nivo razvoja u svetu. I nakon dva svetska rata, koji su u suštini bili imperijalnog karaktera, vojni sukobi u svetu ne jenjavaju. Može se reći da antagonizam u međunarodnim odnosima dostiže kulminaciju, jer SAD, nakon okončanja „Hladnog rata“, žele da iskoriste svoj primat u svetu i da ga što više potčine interesima krupnog kapitala. Dvojica teoretičara međunarodnih odnosa, Vajt i Ker (Wight i Care), smatraju da sa rastom moći jedne zemlje ona dobija dodatne potencije da ekspandira prema drugim prostorima i narodima. Svaka sila teži ekspanziji van dotadašnjih granica sve dok ne bude zaustavljena, odnosno dok se ne postigne ravnoteža između spoljnog pritiska i njene unutrašnje organizacije. Ovo širenje ne može biti ograničeno pravom, međunarodnim konvencijama, dogovorima ili etičkim normama, već ono vremenom dobija inerciju koja se zaustavlja samo snažnim otporom ostalih, ili sukobom sa drugom silom. Zato se s pravom može konstatovati da odnos snaga danas predstavlja najvažniji, ako ne i jedini, merodavni i regulativni zakon u međunarodnim odnosima (I. Janev, 1998, s 31). U tom kontekstu je Morgentau, još polovinom prošlog veka, zaključio da je politika determinisana objektivnim zakonima, kojima se države i državnici moraju priklanjati i da oni predstavljaju konstante istorijskog razvoja, nepodložne promenama (H. Morgentau, 1948.). I ostali autori, od Tukidida, pa preko Makjavelija i Hobsa, dokazuju da suštinu spoljne i unutrašnje politike jedne zemlje čine interesi (I. Janev, op. cit., s 31.). Zato politika treba da sagledava i ostvaruje interese države kao objektivne kategorije. Nacionalni interes u međunarodnim odnosima zavisi od sile koja predstavlja osnov nacionalnog opstanka. Odatle proizilazi da povećanje moći (sile) države predstavlja najviši nacionalni prioritet (Ibid, s. 37). Stavovi Morgentaua i danas predstavljaju osnovnu vodilju zapadne politike, samo su se promenili forma njene realizacije i identifikacija nacionalnih ciljeva. I ostale teorije spoljne politike, uglavnom, prihvataju tezu da interesi predstavljaju osnov međunaronih odnosa. Neke od njih, poput funkcionalne teorije međunarodnih odnosa (T. Parsons, 1966. i D. Easton, 1961.), ukazuju kako da učesnici u igri realizuju svoje interese, dok se druge teorije bave analizom kako se interesi ostvaruju u uslovima postojećeg međunarodnog sistema, koji determiniše ponašanje država. Ova druga grupa teorija (M. Kaplan, D. Singer i ost.)., znatno više odgovara realnoj situaciji, oličenoj u novom međunarodnom poretku zasnovnom na tzv. globalnim interesima, u čije se ime, zapravo, ostvaruju uski nacionalni interesi velikih sila (C.A.L Prager, 1978, ss. 15-29). Na osnovu pomenutih teorijskih koncepata moguće je identifikovati bilo koji događaj koji čini celinu društvene strukture jedne sile i njene moći. U tom kontekstu, privreda ima ključnu ulogu i treba je posmatrati kao bazu nadgradnje i događaja koji se razvijaju mimo nje, jer lišena ekonomske osnove, nadgradnja brzo splasne i vremenom se ugasi. Polazeći od primarne uloge i značaja ekonomije za ukupna zbivanja u društvu, uputno je osvrnuti se na međunarodne ekonomske odnose, a posebno spoljnu trgovinu, i objasniti problematiku odnosa zemlje sa svetom, tj. odnosa između nacionalnog i internacionalnog. 1.1.2. Uloga i značaj trgovine kroz istoriju Međunarodni ekonomski odnosi čine suštinu sveukupnih odnosa među narodima i ispoljavaju se u više oblika: • Spoljna trgovina predstavlja

najstariji, najmasovniji oblik ekonomske saradnje s inostranstvom i obuhvata: a) „vidljivi“ ili robni promet i b) „nevidljivi“ ili nerobni (uslužni) promet; 8

•

Međunarodni finansijski odnosi obuhvataju: a) naplate i plaćanja po osnovu robnog ili uslužnog prometa sa inostranstvom i b) međunarodno finansiranje; • Međunarodni monetarni odnosi obuhvataju probleme novca u međunarodnom prometu, i to: a) devizni kurs, b) devizni sistem, c) carinski sistem, d) pitanje međunarodne likvidnosti; • Međunarodno kretanje radne snage obuhvata međunarodne emigracije, odnosno imigracije radne snage: • Međunarodni turizam obuhvata ekonomske pojave zasnovane na turističkim potrebama ljudi da putuju i borave izvan granica svoje zemlje; • Međunarodna ekonomska pomoć, predstavlja transfer kapitala, ili robe, bez neposredne nadoknade. 8

Spoljna trgovina Međunarodna ekonomska pomoć Međunarodni finansijski odnosi Međunarodni ekonomski odnosi Međunarodni Međunarodni monetarni turizam odnosi Međunarodno kretanje radne snage Grafikon I-1. Šema međunarodnih ekonomskih odnosa Izvor: Izrada autora Pojava trgovine vezuje se za praistoriju i početak komunikacije među ljudima. U to vreme, ona je predstavljala osnovnu veštinu na bazi koje su ljudi međusobno razmenjivali dobra i usluge. Jedan od vodećih ekonomskih istoričara, Piter Votson, označava period od pre 150.000 godina kao vreme od kada datira istorija trgovine, odnosno, robne razmene između dva udaljena mesta (P. Watson, 2001, s. 534). Trgovina je nastala iz nekoliko razloga. Prilikom specijalizacije i podele rada, lokalna ponuda robe je bila koncentrisana na uži aspekt proizvodnje, tako da je trgovina omogućavala razmenu različitih vsta proizvoda. Trgovina se javlja i između raznih regiona, zato što neki od njih iskazuju komparativnu prednost u proizvodnji robe kojom se može trgovati, ili, pak, imaju dovoljno veliko tržište koje omogućava da se ostvari korist iz masovne proizvodnje. Tako je kroz istoriju trgovina između različitih 24 lokacija, zasnovana na tržišnim cenama, doprinosila ostvarivanju zajedničke koristi za sve učesnike na tržištu. Trgovina se pominje kroz veći deo zabeležene ljudske istorije. Postoje dokazi trgovine vulkanskim staklom i kremenom još u vreme kamenog doba. Materijalima koji su korišćeni za proizvodnju nakita se trgovalo sa Egiptom još od 3000. godine pre nove ere. Feničani su bili poznati moreplovci koji su plovili od Sredozemnog mora pa sve do današnje Britanije na severu u potrazi za nalazištima kalaja, koji im je bio potreban za proizvodnju bronze. Iz ovog razloga oni su osnivali kolonije koje su Grci nazivali trgovačkim središtima. Od početka grčke civilizacije, pa sve do propasti Zapadnog Rimskog carstva u V veku nove ere, finansijski unosna trgovina donela je dragocene začine u Evropu sa Dalekog istoka, posebno iz Kine. Pad Rimskog carstva i tamni period koji je potom usledio, donose Zapadnoj Evropi nestabilnost i stanje koje se graniči sa kolapsom trgovinskih veza. Ipak, trgovina se na volšeban način održala. U periodu od VIII do XI veka Vikinzi i Varangijani (plaćenici za koje se pretpostavljalo da su Ruskog porekla) trgovali su dok su plovili po Skandinaviji.1 Hanza je bila savez nemačkih gradova, koji je u periodu od XIII do XVII veka držao monopol nad trgovinom u većem delu Severne Evrope i Baltika. Međutim, počeci savremene trgovine vezuju se za potugalskog moreplovca Vasko da Gamu, koji je otpočeo trgovinu začinima još 1498. godine, što je

predstavljalo jedan od važnijih ekonomskih događaja u periodu koji je u istoriji poznat kao “doba otkrića”. Začini dopremani u Evropu iz dalekih zemalja predstavljali su dovoljno vrednu robu, koja se čak mogla porediti sa zlatom. Tokom XVI veka centar slobodne trgovine postala je Holandija, koja nije vršila administrativnu kontrolu međunarodne razmene, već je zastupala tezu o slobodnom kretanju robe. Dominantnu ulogu u trgovini sa Istočnom Indijom u ovom veku još uvek je imao Portugal, dok je Holandija primat preuzela u XVII veku, a Britanija u XVIII. Adam Smit je 1776. objavio kapitalno delo, „Bogatstvo naroda”, u kojem je kritikovao merkantilizam i pružio dokaze u prilog ekonomske specijalizacije i njenog doprinosa blagostanju nacije. Pošto je podela rada ograničena veličinom tržista, Smit je smatrao da bi zemlje, ukoliko bi imale pristup većim tržištima, mogle efikasnije da izvrše podelu rada i ostvare veću produktivnost. Smitovo delo predstavlja prekretnicu koja označava pojavu ere slobodne trgovine. Najveća žrtva ere slobodne trgovine bila je “Holandska istočnoindijska kompanija” (VOC -Vereenigde Oostindische Compagnie) prva i najveća multinacionalna kompanija na svetu, koja je bankrotirala 1798/99. godine, nemogavši da se odupre ekspanziji slobodne trgovine i jačanju međunarodne konkurencije, pre svega britanske i francuske. U vreme velike krize, od 1929. do 1941. godine, došlo je do značajnog pada trgovine i ostalih ekonomskih pokazatelja. Mnogi su smatrali da osnovni uzrok depresije leži u ograničenju slobodne trgovine, tako da su 1944. godine, 44 zemlje potpisale “Bretonvudski sporazum” u cilju prevencije od potencijalnog rasta protekcionizma i pojave nove depresije. Tom prilikom su utvrđena pravila i osnovane institucije koje će regulisati međunarodnu ekonomsku politiku:

Međunarodni monetarni fond i Banka za obnovu i razvoj (kasnije podeljena **na** Svetsku banku **i** 134

Banku za međunarodna poravnanja). Tri godine kasnije, 23 zemlje su pristupile Generalnom sporazumu o carinama i trgovini (GATT), kako bi podstakle slobodan protok robe i usluga. Novi temelji slobodne trgovine omogućili su njen dalji razvoj

na kraju XX i početkom XXI veka. Današnji trendovi **u** 153

trgovini su pretežno orijentisani na smanjenje zaštitnih ograničenja (carine, kvote, kontingenti). Sa širenjem Evropske unije, sve više padaju granice i sve se više potencira liberalizacija trgovine, dok globalizacija uzima sve više maha. Trgovina je danas najunosnija delatnost, što potvrđuje i podatak da je kompanija sa najvećim prihodom na svetu,“Wal Mart”, upravo iz sfere trgovine na malo. Jedan od trendova je i taj da se trgovina razvija u smeru ukrupnjavanja i širenja na nerazvijena područja, zbog prevelike saturiranosti tržišta u matičnim zemljama, dok se drugi manifestuje kroz fuziju pojedinih oblika trgovine, što najbolje pokazuje činjenica da trgovina na malo sve više preuzima funkcije trgovine na veliko, koja se postepeno gasi. 1 Vikinzi su plovili ka Zapadnoj Evropi, dok su Varangijani plovili ka Rusiji. 1.1.3. Kontroverze po pitanju nacionalnog i internacionalnog u ekonomskim odnosima U teoriji i praksi gotovo da nikada nije postignut konsenzus po pitanju odnosa među državama, a naročito ekonomskih odnosa i spoljne trgovine kao njihovog najvažnijeg segmenta. Najveća neslaganja među teoretičarima nastaju po pitanju univerzalnosti teorijskog koncepta spoljne trgovine, njene geografske i strukturne raspprorostranjenosti, kao i slobode odvijanja međunarodne razmene i uloge države u tom procesu. Sva ova pitanja svode se na dilemu između nacionalnog i internacionalnog u ekonomiji,

odnosno na njihov odnos i međusobni primat. Opredeljenje za nacionalni ili međunarodni ekonomski koncept, po sebi, uslovljava odgovarajuću strategiju i politiku spoljne trgovine i privrednog razvoja svake zemlje. Ni u vreme formulisanja prve zaokružene teorije spoljne trgovine nije postojala saglastnost u kojoj meri razvoj zemlje zavisi od međunarodnih uslova i faktora privređivanja, a u kojoj od internih. Takođe, saglasnosti nije bilo ni oko pitanja u kojoj meri domaća privreda, pa time i njena spoljna trgovina, treba da bude libaralizovana, a u kojoj meri zaštićena, tj. pod kontrolom države i njenih institucija, pri čemu se otvorenost neke privrede može definisati kao mera u kojoj ona razmenjuje svoj bruto domaći proizvod sa ostalim zemljama. Teoretska razmimoilaženja po pitanju nacionalnog i internacionalnog razvojnog koncepta, dometa spoljne trgovine i njenih sloboda, javila su se još početkom XIX veka i sa izvesnim oscilacijama traju i danas. Adam Smit i Dejvid Rikardo predstavljaju začetnike prve zaokružene teorije o međunarodnoj trgovini. Reč je o tzv. klasičnoj teoriji spoljne trgovine, zasnovanoj na „laissez-faire“ konceptu. Teorija slobodne trgovine nastala je na kritici merkantilističke teze o nužnosti ograničenja međunarodne trgovine u cilju zaštite domaće privrede i ostvarivanja suficita platnog bilansa. Merkantilisti su se zalagali za ograničavanje uvoza i kontrolu njegove strukture, kao i za podsticanje izvoza, a sve u svrhu tezaurisanja zlata (novca) stečenog trgovinom, kao, po njima, jedinog izvora nacionalnog bogatstva. Suprotno tome, „klasici“ su zagovarali slobodu trgovine, ukazujući da se u takvim uslovima zemlja orijentiše na proizvodnju koja iskazuje najviši nivo produktivnosti i koju može razmenjivati sa drugim zemljama za proizvode u čijoj izradi ostvaruje niži nivo produktivnosti. Tako će se, prema ovoj teoriji, sve zemlje u procesu proizvodnje i razmene upravljati otkrivenim prednostima, bilo apsolutnim (Smit), bilo relativnim (Rikardo), što predstavlja najracionalniji oblik podele rada među njima. Već tada su neke razvijene, ali manje uticajne zemlje od Velike Britanije, poput SAD i Nemačke, osporavale univerzalnost koncepta slobodne trgovine. Predsednici SAD, Hamilton (A. Hamilton, 1957.) i Džeferson (Jefferson), insistirali su na zaštiti mladih privreda, što se kasnije pretočilo u zahtev za zaštitom zemalja u razvoju (ZUR). Istovremeno, Fridrih List (Friedrich List) je u Nemačkoj detaljno razradio tezu o zaštiti mladih industrija carinama, dok se one ne razviju i ne postanu konkurentne. Na ovaj način su i američki i nemački ekonomisti osporavali tezu britanske klasične ekonomske misli, da će se zemlje najbrže i najpovoljnije razvijati u uslovima slobodne međunarodne razmene robe i usluga. Nasuprot tome, oni su bili ubeđeni da je manje konkurentnoj privredi neophodan određeni stepen zaštite, kako bi smanjila jaz u odnosu na konkurentniju zemlju. U protivnom, razvoj manje konkurentne zemlje odvijao bi se sporijim tempom, uz visok rizik kreiranja nepovoljne strukture njene privrede. Pod pritiskom neistomišljenika, pristalice klasične teorije spoljne trgovine napokon su prihvatile tezu da mlade privrede, do određene mere, treba zaštititi od nepovoljnog uticaja inostrane konkurencije. Tako je Džon Stjuart Mil (John Stuart Mill, 1909.), u svom najpoznatijem delu „Principi političke ekonomije“, priznao postojanje razlika u nivou razvijenosti među pojedinim zemljama i ostavio mogućnost privremene zaštite nedovoljno razvijenih industrijskih grana. U tom kontekstu, on se zalagao za postepenu liberalizaciju spoljne trgovine nedovoljno razvijenih zemalja, koja bi im omogućila izvestan period privikavanja na konkurenciju iz industrijski razvijenih zemalja. U osnovi, ovaj koncept se u stučnoj literaturi i danas prihvata kao jedan od najsvrsishodnijih načina uključivanja novih zemalja u međunarodnu podelu rada. Spoljnotrgovinska razmena se, od tada pa sve do danas, uglavnom odvija u uslovima neprekidne konfrontacije i isprepletanosti dva koncepta, ali sa preovlađujućim stavom da trgovina među zemljama treba da bude slobodna i samo korigovana izvesnim merama (pre svega carinama), koliko je to neophodno za razvoj industrije u povoju. Zahvaljujući dominaciji liberalnih ideja i širenju pozitivnih efekata „Treće naučno-tehnološke revolucije“, međunarodna trgovina je dobila širok zamajac i postala ključni faktor ekonomskog razvoja u svetu. Kontinuirano, tokom nekoliko decenija, stope rasta trgovine značajno su nadmašivale realan rast svetske privrede, pa su sve zemlje nastojale da se što intenzivnije uključe u globalne trgovinske tokove, pokušavajući da sopstvenu proizvodnju prilagode

svetskim zahtevima. To je izazvalo ekspanziju konkurencije na svetskom tržištu, dok je nadmetanje u efikasnosti proizvodnje postalo glavno obeležje ekonomskog prosperiteta zemalja. Oštra konkurentska utakmica na svetskom tržištu pokazala je da u njoj najbolje prolaze oni koji upražnjavaju savremeniji način proizvodnje u tehničko-tehnološkom smislu (G. Grossman and E. Helpman, 1993.). Privredni rast ovih zemalja zasniva se na inovacijama i tehničko-tehnološkom progresu, koji su skladno uklopljeni sa odgovarajućim ambijentom, organizacijom proizvodnje i radnom snagom. U novim uslovima konkurencije na svetskom tržištu, ljudski faktor postaje osnovni pokretač prosperiteta i nosilac inovacija, kreativnosti i organizacije poslovanja. Prema Linderu, čovek je odlučujući faktor procesa proizvodnje i razmene sa drugim zemljama, čiji značaj nadmašuje ulogu raspoloživosti prirodnih resursa i izgrađenih kapaciteta (S. Linder, 1971.). Na taj način, dinamičkim faktorima se pripisuje sve veća uloga u razvoju efikasnosti privređivanja i oni postaju osnov tzv. dinamičkih komparativnih prednosti, koje zemlje stiču i neguju u procesu razvoja. Dinamičke komparativne prednosti danas značajno potiskuju uticaj statičkih komparativnih prednosti na globalne trgovinske tokove i determinišu konkurentsku poziciju izvoznika na svetskom tržištu. Razvojni model koji doprinosi održanju dinamičkih komparativnih prednosti jedne zemlje, omogućava joj da u isto vreme ostvari diverzifikaciju i standardizaciju proizvodnje, i otvara put za uspostavljanje viših oblika ekonomske saradnje sa drugim zemljama, a posebno proizvodno-tehničke kooperacije u izradi sofisticiranih industrijskih proizvoda. Kao posledica ovog procesa, došlo je do promene u strukturi međunarodne trgovine, koja se ogleda u ekspanziji intra-granske razmene i njenoj sve značajnijoj ulozi u odnosu na tradicionalnu međugransku razmenu (H. Groubel and P. Lloyd, 1975.). U suštini, tek pojavom intra-granske razmene, dinamički proizvodni faktori došli su do svog punog izražaja (P. Romer, 1994.). Jačanje uloge dinamičkih faktora konkurentnosti u spoljnoj trgovini (ljudski kapital, tehnologija, istraživačko-razvojna aktivnost, infrastruktura, institucije sistema i sl.), rezulat je dugoročnog privrednog razvoja u svetu, uz manju ili veću ulogu i prisustvo države i njenih institucija. Uloga države u periodu liberalnog kapitalizma bila je samo korektivna, dok je nastankom tzv. državnog kapitalizma, njena uloga postala koordinirana. Ponder države danas je znatno veći, kako po pitanju privrednog razvoja, tako i u kontekstu međunarodne trgovine. Ipak, država nikada nije izašla van granica sistema koji bi ugrozio, u osnovi, liberalni koncept ustrojstva svetske privrede. Kapitalistički, pretežno libaralni privredni sistem, održan je u svojim osnovnim postulatima i odrednicama,

kako na nacionalnom, tako i na međunaronom **nivou,** dok je **u**	273

ekonomskoj teoriji i praksi nastao period dominacije ideja neoliberalizma. Neolibaralna ekonomska misao evoluirala je u pravcu razvoja globalističkih ideja, što predstavlja posledicu nemogućnosti potpune liberalizacije međunarodnih ekonomskih odnosa u uslovima koegzistencije velikog broja suverenih država u svetu. U tom kontekstu, neki autori, pre svega američki, formulisali su tezu da za međunarodnu razmenu i ukupne međunarodne odnose, države predstavljaju sporednu kategoriju. To se objašnjava činjenicom da država gubi značaj u uslovima novog međunarodnog ekonomskog poretka, koji se nameće celom svetu. Tako, poznati američki ekonomista, Pol Krugman ističe tezu da ne stoje nacije u međusobnom konkurentskom odnosu, nego njihove kompanije, pa se ne može govoriti o konkurentosti nacija, već samo o konkurentosti kompanija. Stoga, nema „win-lose“ nacija, jer one ne mogu postati ni gubitnici ni dobitnici, već to mogu biti samo nihove kompanije (P. Krugmman, 1994.). Krugman samo teoretski obrazlaže i opravdava savremenu globalnu politiku SAD na ekonomskom planu, koja se svodi na kontrolu svih važnijih procesa i odnosa u svetu i njihovo koordiniranje sa interesima krupnog kapitala, čiji su SAD glavni zaštitnici. Pod geslom zaštite

globalnih interesa, SAD su inicirale novu institucionalizaciju odnosa u svetu, što se najbolje ogleda kroz proces transformisanja Opšteg sporazuma o trgovini i carinama (GATT) u Svetsku trgovinsku organizaciju (STO), koja je od foruma dogovora prerasla u organ sprovođenja donetih odluka o institucionalizaciji međunarodne razmene robe i usluga. Na ovaj način je celokupna međunarodna trgovina postala pravno kodifikovana, a prekršioci ustanovljenih normi oštro se kažnjavaju, pri čemu se neki prekršaji iz oblasti razmene uslužnog sektora mogu tretirati kao krivična dela koja se gone po sudskom postupku. Istovremeno, posredstvom Svetske banke i Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), SAD utiču na sveukupne međunarodne tokove kapitala, a posebno na uslove, visinu i rokove korišćenja finansijskih sredstava. Sve navedeno ukazuje na uvođenje radikalnog zaokreta u razvoju globalnih ekonomskih odnosa, koji se ogleda u činjenici da se međunarodni procesi i odnosi, u suštini, više ne izgrađuju dogovorom suverenih nacija, već im se oni nameću kao takvi. Proces mondijalizacije vrši ustrojavanje nacionalnih ekonomija pod trendove globalnog razvoja, kanališe ih i podvodi pod jedinstvene standarde i pravila koja propisuju SAD. Ovu suštinu ne može prikriti ni činjenica da se sve ključne odluke formalno donose na demokratski način u odgovarajućim međunarodnim forumima i uz saradnju sa drugim zemljama. Istorija se ponavlja, samo što je dominaciju Velike Britanije iz XVIII i XIX veka zamenila dominacija SAD u XX veku, a očito se nastavlja i u XXI. Međutim, istorija se ponavlja i na drugoj strani. Nemačka se, na prelasku iz XX u XXI vek, našla u sličnoj poziciji u kojoj je bila krajem XVIII i početkom XIX veka, a koju karakteriše njena borba za očuvanje nacionalne ekonomije od denacionalizacije. Nekada je Nemačka branila svoj nacionalni identitet, ali i identitet cele Evrope, od britanskog mondijalizma („Pax Britannica“), a danas od američkog („Pax Americana“). Tokom većeg dela druge polovine prošlog veka, suparništvo SAD i Zapadne Evrope, na ekonomskom planu, bilo je prigušeno savezništvom protiv trećeg rivala – SSSR i ostalih socijalističkih zemalja. Međutim, sa okončanjem „Hladnog rata“, sve jasnije i sve jače izlaze na videlo protivrečni ekonomski interesi između SAD i Nemačke, pa i Evrope u celini, koju ova predvodi kao najjača ekonomska sila. Sve ukazuje da će se ovaj konflikt rasplamsati tek u nekom budućem periodu, jer današnja pozicija Nemačke i Evrope nije povoljna za razrešenje nagomilanih protivrečnosti. Nemačku i ostale evropske zemlje, opterećuju nezaposlenost i visok nivo budžetskih i socijalnih izdataka, a tokom tri poslednje decenije i nešto usporeniji tempo razvoja. Pored toga, Nemačka ima i značajne izdatke za reintegraciju Istočne Nemačke u privredu Zapadne Nemačke, koji su se pokazali većim od očekivanih. Pojava azijskih zemalja na ekonomskoj mapi sveta, pre svih Japana i Kine, dodatno je ugrozila globalnu konkurentsku poziciju evropskih privreda. Pritom, Kina, Japan i novoindustrijalizovane zemlje Dalekog istoka2, imaju znatno veće tržišne potencijale od Evrope koja, bez intenziviranja ekonomske saradnje sa Rusijom, teško može održati svoju konkurentsku poziciju u ovom veku. U okviru grafikona I-2, prezentirane su prosečne stope realnog rasta BDP po stanovniku tokom poslednje gotovo tri i po decenije, u SAD, Nemačkoj i zemljama Zapadne Evrope, kao svojevrstan uporedni sintetički pokazatelj njihovog ekonomskog razvoja. Tokom tri poslednje dekade, sve do pojave najnovije globalne krize, Nemačka je beležila znatno niže stope realnog rasta BDP per capita od SAD i ostalih razvijenih evropskih zemalja. Kulminacija nemačkog posrtanja dostignuta je početkom novog milenijuma, kada je razvoj njene privrede bio gotovo zaustavljen. Samo zahvaljujući činjenici da nije u potpunosti ugušila ključne nacionalne institucije, Nemačka može da zahvali što je u periodu krize ispoljila znatno bolje ekonomske performanse od konkurencije. 2 Tajvan, Singapur, R. Koreja, Hong Kong, Malezija, Tajland, Filipini i Indonezija. SAD Razvijene evropske privrede Nemačka 3 2,7 2,8 Stope rasta (%) 2,5 2 2,4 2 2,4 1,6 1,6 1,5 0,9 1 0,7 1,2 1 0,5 0,2 0 1980-89* 1992-2000 2000-2010 2008-2013 Grafikon I-2. Prosečne stope realnog rasta BDP/per capita, 1980-2013 Napomena: * Podatak za bivšu Saveznu Republiku Nemačku. Izvor: UNCTAD, 2014. Ključna pitanja koja se danas postavljaju pred kreatore razvojne strategije u Nemačkoj su: da li će se krizni aspekti u privredi i društvu ove zemlje pre i uspešnije razrešiti uz veću

implementaciju tržišta; kako uvesti tržišne kriterijume u neke specifične oblasti, poput obrazovanja, osiguranja i sl., te kako državu efikasno integrisati u tržišni način privređivanja. U pokušaju da se pronađe odgovor na ova pitanja, može poslužiti stav bivšeg ministra Saveznog ministarstva privrede Nemačke, Klausa Bungera, koji ne osporava ulogu tržišta, ali ni funkcije države. Pritom, on ukazuje na davno utvrđenu činjenicu, da tržište nije savršen alokator faktora proizvodnje i da njegovim nekontrolisanim delovanjem može doći do značajnih negativnih posledica, čime sugeriše jasnu ulogu države u oblasti privrednog razvoja i odnosa s inostranstvom (K. Bünger, 1997). Nemačka je danas visokorazvijena i funkcionalna država u svim relevantnim, pa i ekonomskim aspektima. Na to ukazuje praksa i njena organizacija koja drži pod kontrolom sve makro poluge privrede i društva. Stoga je razumljivo što Nemačka danas ima najrazvijeniji poreski sistem u svetu i najveća poreska zahvatanja posle SAD. Međutim, za razliku od SAD, nemački državni aparat najracionalnije koristi ubrane poreze, što potvrđuje razrađen sistem selektivnih subvencija, kojima se finansira razuđena društvena infrastruktura, naročito u oblasti osiguranja, zdravstva, obrazovanja, nauke, kulture i sporta. Iako je poslednjih godina izvršena značajna racionalizacija u fiskalnom sektoru Nemačke, Savezna vlada je zadržala čvrst stav da država mora ostati jaka u svim relevantnim aspektima, pa i ekonomskom, radi očuvanja elementarne sigurnosti društva i pojedinaca od brojnih životnih rizika kojima su izloženi i obezbeđivanja pretpostavki za razvoj investicione i inovativne aktivnosti. U Nemačkoj je preovladao stav da se rešenja za sve probleme u ekonomiji moraju tražiti kroz razvoj i povećanje dinamičnosti tržišta, ali uz veću ličnu i kolektivnu odgovornost u privredi i društvu. U tom kontekstu, izvršene su značajne promene u pravcu podsticanja tržišnih kriterijuma i ekonomske racionalnosti, jer je i u tako organizovanom društvu bilo ozbiljnih propusta. Međutim, o isključivanju države iz društvenog života Nemačke nikada nije bilo reči. Država je i dalje tu da obezbeđuje makro koordinate privrede i društva, kao i da štiti svoj ekonomski prostor i ekonomske interese u sve agresivnijem globalnom okruženju. Njena uloga je važna i na mikroekonomskom nivou, jer obezbeđuje odgovarajuće uslove poslovanja preduzeća i ublažava sklonost privrednog sistema ka entropiji. Dakle, suprotno Krugmanovim tvrdnjama, ekonomisti i državnici u Nemačkoj ukazuju da država sa svim svojim funkcijama i danas predstavlja nužnost. Uz ispravljanje određenih devijacija u njenom ponašanju, država i dalje ima neizostavnu ulogu u očuvanju stabilnosti i nezavisnosti nemačke privrede, kao i obezbeđivanju njenog dinamičnog i skladnog razvoja. Stabilan i skladan razvoj, pored zadovoljavajućih stopa privrednog rasta, podrazumeva i ravnomernost u raspodeli ostvarenih rezultata, a poznato je da ne postoji tržište koje bi, lišeno minimuma kontrolnih mehanizama vlasti, bilo u stanju da generiše socijalno poželjnu distribuciju dohotka. Na tezu da preduzeća stoje u kunkurentskom odnosu jedna naspram drugih u međunarodnim ekonomskim odnosima i da nema nacija-dobitnika i nacija-gubitnika, tj. da se ne može govoriti o konkurentnosti nacija, postavlja se pitanje, šta je onda sa obavezom države da po saldu bilansa plaćanja, kada se on računa kao višak ili manjak kapitala, izvrši njegovo izravnanje na srednji rok. Kako je moguće da država preuzima obavezu izmirenja duga po osnovu deficita bilansa plaćanja, ako se ni za šta ne pita i ni na šta ne utiče? Preduzeća potiču iz svojih specifičnih sredina, koje se razlikuju po uslovima i raspoloživim faktorima privređivanja, što definiše njihove razvojne mogućnosti i konkurentnost u međunarodnim odnosima. Kompanije odražavaju strukturu i karakter privrede iz koje potiču i predstavljaju izraz uslova i sistema funkcionisanja zemlje i njenih opštih potreba i mogućnosti. Tačno je da u svojim transakcijama, kompanije stoje jedne naspram drugih, ali iza njih, jedne naspram drugih, stoje njihove matične države, sa svim svojim prednostima i manama. Tako se kroz pojedinačno ispoljava opšte, odnosno preko kompanija do izražaja dolaze zemlje iz kojih ove potiču, čak i onda kada je reč o multinacionalnim korporacijama. Ne može se reći ni da je dinamičan rast međunarnodne trgovine, tokom nekoliko poslednjih decenija, dovoljan razlog da se zaključi da je internacionalna komponenta svetske ekonomije nadvaldala nacionalnu. U tom smislu, nije prihvatljiva apsolutnost sugerisanog

zaključka da svet postaje jedinstven, čak u toj meri da se o njemu može govoriti kao o „globalnom selu“. Međunarodni tokovi kapitala su, zaista, ostvarili neslućene razmere tokom nekoliko poslednjih decenija, zahvaljujući njegovoj prirodi da neprestano traga za profitom. Međutim, to nije dovoljno da bi se opravdala teza o unitarnosti svetske zajednice, kao što se malo može opravdati i razlikama u faktorskim odnosima i njihovim prekograničnim tokovima. Primera radi, prema podacima Eurostata, uočava se da je neposredno pre pojave globalne ekonomske krize, godišnje oko 70% direktnih investicija iz zemalja EU bilo plasirano unutar ove grupacija, a samo neznatno u ZUR. U isto vreme, više od 65% izvoza mašina i transportne opreme iz zemalja EU, činilo je intra-regionalnu razmenu.

Iz ovoga se može izvući zaključak da je 305

na delu proces integrisanja nacionalnih ekonomija u svojevrsne ekonomske celine, koje se mogu posmatrati kao izolovana ostrva svetske privrede. Reč je o autonomnom procesu, koji SAD i predvodnici interesa krupnog kapitala pokušavaju da transformišu u opštu globalizaciju. Statistika svetske razmene i proizvodnje, takođe, opovrgava teze mondijalista o dominaciji globalnog nad nacionalnim. Naime, podaci ukazuju da je manje od trećine svetske proizvodnje predmet međunarodne razmene, i da je maksimum bio ostvaren 2011. godine, kada je 31,9% svetske produkcije trošeno mimo granica zemalja-proizvođača, što nije dostignuto u naredne dve godine. Tabela I-1.Udeo trgovine u svetskoj proizvodnji, 1980-2013. 1980 1990 2000 2005 2010 2011 2012 2013* BDP (mlrd. USD) 12043 22604 32858 46506 64401 71212 72692 74601 Robni promet (mlrd. USD) 2004 3496 6453 10502 15301 18329 18405 18818 Promet usluga (mlrd. USD) 396 831 1522 2573 3896 4373 4474 4720 Udeo prometa robe i usluga u BDP (%) 19,9 19,1 24,3 28,1 29,8 31,9 31,5 31,6 Napomena: * Procena Izvor: Obračun na osnovu podataka UNCTAD, 2014. Na osnovu svega izloženog, moguće je izdvojiti nekoliko predrasuda koje su demantovane razvojem međunarodnih odnosa, a posebno međunarodnih ekonomskih odnosa. Kao prvo, međunarodni odnosi se ne odvijaju između jednakih i ravnopravnih partnera u cilju ostvarivanja obostrane koristi, već između partnera koji se razlikuju po brojnim osnovama (političkim, vojnim, ekonomskim, kultunim itd.) i gde obično veće koristi ostvaruje dominantniji partner. Drugo, najveća prednost razvijenih nad nerazvijenim zemljama nije u bogatstvu resursima, već u načinu i efektima njihove eksploatacije. Treće, interesi pojedinih učesnika u međunarodnim odnosima ostvaruju se u uslovima definisanog međunarodnog sistema. Nametnuti globalni sistem, velikim delom, determiniše ponašanje 30 pojedinih aktera u međunarodnim odnosima, ostavljajući nedovoljno razvijenim zemljama minimalan prostor za inicijativu. Četvrto, svetska ekonomija nije jedinstvena, već se u okviru nje prepliću različite tržišne zakonitosti. Globalnom privredom dominira institucionalizovani kapitalizam, koji nerazvijenim zemljama nameće imperativ primene neolibaralnog tržišnog koncepta po modelu „Vašingtonskog konsenzusa“. S druge strane, globalne institucije u slučaju razvijenih zemalja tolerišu monopolsku struktru njihovih privreda i znatno veći uticaj države u kontroli ekonomskih tokova, što se ogleda kroz dugoročnu politiku zaštite poljoprivrednog sektora, ili državno angažovanje na saniranju bankarskog sektora u vreme poslednje globalne krize. I peto, na osnovu izmenjenih uslova privređivanja u svetu, došlo je do evolucije svesti o značaju i ulozi spoljne trgovine. Prema tradicionalnom shvatanju, koje datira još iz doba merkantilizma, svrha spoljne trgovine je bila da se kroz ekspanziju izvozne aktivnosti ostvari što veći suficit tekućeg računa platnog bilansa, pri čemu je ostvarivanje neto-izvozne pozicije već samo po sebi predstavljalo svojevrstan cilj ekonomske politike. U uslovima globalizacije ekonomskih odnosa, izvoz više ne predstavlja cilj sam po sebi, već se uspeh nacionalih privreda posmatra kroz stepen ostvareg blagostanja za svoje stanovništvo. Spoljna trgovina je utkana u proces generisanja

održive ekonomske vrednosti, koja se ostvaruje kroz izbalansiranu privrednu aktivnost na lokalnom i globalnom nivou, odnosno kroz optimizaciju strukture proizvodnje za domaće i svetsko tržište. Grafikon I-3. Sistem vrednosti – stara i nova paradigma Izvor: M. Grgić, 2014. 1.1.4. Stara i nova ekonomija Istorijski posmatrano,

sa razvojem i primenom inovacija koje sa sobom donosi **naučno-tehnički progres** evoluirala je **i priroda odvijanja procesa globalizacije. Informatika i elektronika** modifkovali su **dosadašnje tradicionalne pokretače procesa** 7

globalizacije. Pojava interneta krajem prošlog veka afirmisala je koncept virtuelnog (elektronskog) poslovanja i promenila prirodu

konkurencije na globalnom tržišu. Osim nezaobilaznog pitanja cena i kvaliteta proizvoda **i usluga, u prvi plan izbija i marketinška instrumentalizacija noviteta koje sa sobom donose** informaciono-komunikacione tehnologije **(IKT).** Transnacionalne **kompanije postaju promoteri savremenih informaciono-** komunikacionih **sistema i** neprikosnoveni **„gospodari" globalnog tržišta.** Elektronska **razmena podataka i poslovne dokumentacije** 7

omogućila je transnacionalnim kompanijama (TNK) da učvrste veze sa svojim filijalama, poslovnim partnerima i kooperantima širom sveta, i afirmišu

model „mrežne ekonomije". Pojam „mrežna ekonomija", „digitalna ekonomija", „ekonomija znanja", koristi se da označi „postindustrijsko **društvo". U pitanju su pojmovi koji razdvajaju „staru ekonomiju", (ekonomiju vođenu** resursima), **i „novu ekonomiju", (ekonomiju vođenu znanjem i informacijama). U** 7

tom kontekstu, poslednjih godina se među ekonomskim analitičarima ustalio pojam „nova ekonomija", kao

nova naučna paradigma koja treba da objasni čitav niz ekonomskih, socijalnih i kulturnih promena koje sa sobom donose IKT, 7

u okviru kojih vodeća uloga pripada internetu. Neretko se u literaturi

pod pojmom „nova ekonomija" **pojavljuju različite interpretacije ove faze globalizacije.** Iako **u literaturi još nije iskristalisan stav, da li je to „nova ekonomija" ili je to samo nova faza razvoja postojeće ekonomije,** 7

može se

reći da su inovacije koje sa sobom donosi naučno-tehnološki progres najprepoznatljivija odlika ovog ekonomskog fenomena. Posmatrano sa tog aspekta, „nova ekonomija“ predstavlja kvalitativno viši nivo „stare ekonomije“. 7

Međutim, ako se „nova ekonomija“ tretira

kao skup ekonomskih pojava i međusobno uslovljenih procesa zasnovanih na informatičkoj tehnologiji, koji podrazumevaju nove načine poslovanja i daljeg privrednog razvoja, onda se može reći da postoji kvalitativno drugačiji obrazac ekonomskog razvoja. Ovakva definicija povezuje „staru“ i „novu ekonomiju“ u smislu da je „nova ekonomija“ samo još uvek oblik ispoljavanja tehnološkog i ekonomskog razvoja 7

(G. Milovanović, P. Veselinović, 2009.). Druga grupa teoretičara smatra da „nova ekonomija“,

kao takva, ne postoji. Postoje samo nove tehnologije proizvodnje i distribucije, koje svaki put imaju kvalitativno drugačiji uticaj na način odvijanja poslovanja. Po njima, brži ekonomski rast u SAD krajem devedestih godina XX veka nije rezultat „nove ekonomije“, već porasta produktivnosti u sektoru IKT, dopunjenog cikličnim efektima visokog nivoa investiranja 7

(Đ. Ćuzović, S. Sokolov Mladenović, 2014, s. 145). Bez obzira na teorijska razmimoilaženja, moguće je izvesti jedan siguran zaključak, a to je

da su IKT pokretači „nove ekonomije“. Izazove IKT 139

prve su prihvatile TNK, kao lideri globalnog tržišta.

Zbog različitog tempa implementacije IKT u strategiju poslovanja, dolazi do tehnološkog i ekonomskog gepa između kompanija. Razlike su još uočljivije ako se razvoj i primena tehnoloških inovacija posmatra na globalnom nivou. Digitalna podela koja već postoji između razvijenog Severa i nerazvijenog Juga, vodiće daljoj tehnološkoj i ekonomskoj podeli između ovih zemalja. Generatori „nove ekonomije“ dovode i do podele preduzeća na globalno prepoznatljiva i preduzeća parohijalnog tipa. Kroz tu prizmu, i u uslovima daljeg prodora IKT treba sagledati 7

buduće trendove globalizacije

(Ibid, s. 145.). Poslujući u okviru dinamičnog i prilično neizvesnog okruženja, preduzeća su prinuđena na znatno fleksibilnije usvajanje novih paradigmi i pravila ponašanja. Kada se desi nova paradigma, sve se restartuje, i sa novim dobom otpočinje nova tržišna utakmica. Kompanije koje su bile lideri u starom modelu privređivanja, prihvatanjem nove paradigme vraćaju se na startnu poziciju, uporedo sa svim ostalim konkurentima na tržištu. Usled ove promene uticaja, kompanije koje prihvate novu paradigmu dobijaju priliku,

ne samo da se bore, već i da pobede predvodnike **stare paradigme** 15

(J.A. Barker, 1993.). Zašto onda stari uspeh ne predstavlja obavezno garanciju uspeha u budućnosti?

Najčešće se to dešava zbog glavne „bolesti“, tzv. paradigm paralysis. Kompanije su toliko „zaražene“ načinom na koji su poslovale u prošlosti, **da je za njih gotovo nemoguće da se promene i da postanu učesnici u novoj igri** 15

(K. Dalkir, 2005, p.

117.). Kako se nalazimo na raskrsnici **između „Industrijske ekonomije“ i „Ekonomije znanja“,** 15

treba sagledati u čemu

se nova paradigma razlikuje od stare. **Za razliku od stare organizacione logike koja se odlikuje stabilnošću, informacionom skromnošću, lokalnim karakterom, velikim obimom, orjentacijom na posao, individualnom** orijentacijom **i hijerarhijom, nova organizacija se odlikuje dinamikom i učenjem, bogatstvom informacija, globalnim karakterom, timskom orjentacijom, orjentacijom na veštine i** orijentacijom **na korisnika usluga. U** novoj **ekonomiji znanja, menadžment se sreće sa** 15

redizajniranjem svih poslovnih procesa, jer preduzeća **imaju potrebu da se menjaju i da konstantno preispituju svoje ciljeve,** kao i **svrhu** i **način** 15

poslovanja, odnosno, da se prilagođavaju neprestanim promenama u okruženju (B. Mašić, J. Đorđević-Boljanović, 2005.). Najuspešnije kompanije su one

koje su bogate nevidljivom imovinom (informacijama i znanjem), za razliku od sirovina u tradicionalnom smislu koje gube na značenju. Takva organizacija, poznata kao organizacija „all brains, no body“ je u suprotnosti sa tradicionalnom, tzv. „small brain, large body“, organizacijom industrijskog doba. Ono što je karakteristično za ovakvu organizaciju i po čemu ona predstavlja ogledalo menadžmenta znanja, kao nove menadžment paradigme, jeste da samo mozak („brain“) proizvodi dodatnu vrednost kompanije, pa zato ovaj deo organizacije treba dalje razvijati 15

(K. Dalkir, op. cit., p. 120.). 1.2. KRATAK OSVRT NA TEORIJSKE KONCEPTE SPOLJNE

TRGOVINE Izučavanje spoljne **trgovine je privlačilo pažnju praktično svih nosilaca ekonomske i političke misli od XV** veka, **kada** je nastao **kapitalistički način proizvodnje.** Temelji **savremene** ekonomske **analize** postavljeni **su tokom teorijskih rasprava o ekonomskim politikama, započetih u okrilju** pozne faze **merkantilističke škole (u XVI i XVII** veku), **dok su najznačajnija** 8

naučna dela iz oblasti

međunarodnih ekonomskih odnosa, a posebno međunarodne trgovinske politike i tržišta, napisana **krajem XX i početkom XXI** svetskog 8

veka. Osnovni cilj teorija o spoljnoj trgovini je da definišu korist od međunarodne razmene i ukažu na motive stupanja u spoljnotrgovinske odnose sa svetom. Do sada je ekonomska teorija uspela da identifikuje brojne izvore koristi od trgovine, odnosno, različite motive za ulazak jedne privrede u trgovinske odnose sa inostranim partnerima. Međutim, sve teorije spoljne trgovine i determinante koje na nju utiču definisane su u skladu sa potrebama opravdavanja vladajućih ekonomskih odnosa u svetu. Stoga, kritički pristup analizi determinanti koje opredeljuju međunarodne trgovinske odnose, treba prilagoditi sudu vremena i uslova u kojim su teorije nastajale. 1.2.1. Merkantilistički pristup spoljnoj trgovini Početni korak u razvoju teorije spoljne trgovine načinjen je u okviru

prve ekonomske škole, Merkantilizma, bez obzira što je **u** takvim **koncepcijama** 8

bilo mešanja elemenata spoljnotrgovinske politike i teorije spoljne trgovine. Ova škola se razvila u zemljama Zapadne Evrope, u periodu između XV i XVII veka,

kada je trgovina, u toku velikih previranja na prelasku feudalizma u kapitalizam, postala 8

najnapredniji i vodeći nosilac ekonomskog razvoja, podstaknutog procesom prvobitne akumulacije kapitala. Merkantilisti su zastupali ideju da izvor bogatstva čini novac, do kojeg se

dolazi proizvodnjom zlata i srebra (otvaranjem rudnika) i spoljnom trgovinom. Kako mali broj zemalja poseduje rudnike zlata i srebra, merkantilisti su kao osnovni način za stvaranje bogatstva apostrofirali spoljnu trgovinu (unutrašnja trgovina po ovom učenju ne dovodi do povećavanja bogatstva). Otuda, merkantilisti zastupaju tezu 8

o pozitivnom trgovinskom bilansu,

kako bi se u zemlju slilo što više zlata i srebra 8

iz drugih država i sprečio odliv domaćeg

zlata i srebra u inostranstvo. Merkantilističke ideje su u to vreme bile veoma zastupljene u zakonskim aktima i merama ekonomske politike Zapadnih zemalja. Pod tim uticajem, 8

u Zapadnim zemljama je započeo razvoj intervencionizma i donošenje protekcionističkih mera u okviru spoljne trgovine (podsticanje izvoza i ograničavanje uvoza),

saobraćaja (davanje prednosti domaćim prevoznicima, jer su merkantilisti smatrali da se novac može zaraditi i obavljanjem i naplatom prevoznih usluga) i proizvodnje (podsticanje razvoja manufaktura i proizvodnje robe za izvoz). 8

1.2.2. Klasična (tradicionalna) teorija spoljne trgovine - korist od specijalizacije 1.2

.2.1. Načelo apsolutnih prednosti Prvi odgovor na pitanje zašto uopšte dolazi do spoljnotrgovinske razmene dao je Adam Smit 8

(A. Smith, 1937.), formuilišući teorijski koncept koji

objašnjava trgovinsku razmenu **samo u slučajevima u kojima zemlje imaju apsolutne prednosti u proizvodnji određenog dobra.** Prema **ovom pristupu, ako jedna zemlja proizvodi neko dobro efikasnije od druge (s manjim utroškom rada) ona ima apsolutnu prednost u proizvodnji tog dobra.** 8

Stoga, svaka zemlja

treba da se specijalizuje za proizvodnju onih **proizvoda kod kojih** 132

ostvaruje apsolutne prednosti. Na taj način,

zemlje će izvoziti ono dobro koje proizvode jeftinije, a uvoziti ono dobro koje proizvode skuplje, nego druga zemlja. 8

Međutim, ovakvim tumačenjem međunarodne trgovine, nije se moglo objasniti

zašto zemlje razmjenjuju dobra i u uslovima **kada** ne ostavaruju **apsolutne prednosti** 8

u nihovoj proizvodnji. 1.2.2.2. Načelo komparativnih prednosti Odgovor na ovo pitanje dala je, takođe, tradicionalna teorija trgovine, afirmisanjem zakona komparativnih prednosti. Ova teorija obuhvata veći broj različitih, ali srodnih predloga, koji su u većoj ili manjoj meri potvrđeni empirijskim podacima. Centarlni predlog u okviru ove teorije jeste teorema o koristi koju pojedini akteri ostvaruju u procesu međunarodne razmene. Osnovna teorema tradicionalne teorije spoljne trgovine, zasnovane na uporednim prednostima, tvrdi da ukoliko je neka zemlja u stanju da trguje po bilo kojoj relativnoj ceni koja se razlikuje od njene domaće relativne cene, onda to predstavlja bolju soluciju nego da se uzdržava od trgovine. Prema načelu komparativnih prednosti, zemlja ostvaruje korist od trgovine kroz specijalizaciju za izvoz robe u čijoj proizvodnji ostvaruje komparativnu prednost, tj. robe koju može proizvesti po nižim relativnim troškovima u poređenju sa ostalim zemljama. Tradicionalna teorija razlikuje dva osnovna faktora koji utiču na divergenciju između autarkičnih cena i cena koje se ostvaruju u procesu nesputane međunarodne razmene. Oni proističu iz razlika u tehnologiji i razlika u faktorskoj raspoloživosti (rada i kapitala). Rikardova teorija polazi od pretposavke da tehnološke razlike među zemljama predstavljaju preduslov za sticanje koristi od trgovine na bezi komparativnih prednosti, dok model Hekšera i Olina (Hecksher-Ohlin) ključnu ulogu u ostvarivanju koristi od trgovine pripisuje razlikama u raspoloživosti faktora proizvodnje.

Osnovne postavke Rikardovog modela (D. Ricardo, 1817.) **su: postoje samo** dve **zemlje** 8

(Engleska i Portugal) koje proizvode dva proizvoda (vino i platno), upotrebom samo jednog faktora proizvodnje (rada). Otuda su troškovi rada jedini troškovi u ukupnim troškovima proizvodnje vina i platna. Rikardova teorija komparativnih prednosti pokazuje da dve države mogu imati korist od proizvodnje dobara sa nižim relativnim oportunitetnim troškovima i razmenjivati ih za druga dobra koja imaju više relativne, oportunitetne troškove. Model pokazuje da je

obema

zemljama isplativo da se specijalizuju u proizvodnji onog proizvoda u čijoj proizvodnji 8
imaju komparativne prednosti (bez obzira da li imaju i apsolutne prednosti) i da taj proizvod izvoze. Ukoliko jedna zemlja u poređenju sa drugom ima apsolutne prednosti u proizvodnji oba proizvoda,

ona ima i komparativne prednosti u proizvodnji onog proizvoda kod kojeg njena 8
produktivnost u većoj meri nadmašuje produktivnost druge zemlje. Ako jedna zemlja nema apsolutnih prednosti u proizvodnji oba proizvoda, ona ima komparativne prednosti u proizvodnji onog proizvoda kod kojeg je njeno zaostajanje u produktivnosti manje.

Rikardovu teoriju proširio je Džon Stjuart Mil, uvodeći uticaj faktora tražnje u analizu komparativnih prednosti (J.S. Mill, op.cit.). Prema “teoriji recipročne tražnje”,

koliko će jedna zemlja dobiti od specijalizacije u spoljnoj trgovini zavisi od intenziteta 94
međusobne recipročne tražnje dve zemlje,

tj. kolika je potrebna količina izvoza da bi se ostvarila određena količina uvoza. Na ovaj 94
način je

analiza trgovinskih tokova obogaćena praćenjem kretanja izvoznih i uvoznih cena za nepromenjene količine prometa, što predstavlja svojevrsnu preteču analize odnosa razmene. Međunarodna ravnoteža trgovinske razmene ostvaruje se u tački preseka domaće ponude određenog proizvoda i inostrane tražnje za tim istim proizvodom. Za razliku od Rikardovog modela, švedski ekonomista Hekšer (E. Hecksher, 1949.) i ekonomista i političar Olin (B. Ohlin, 1957.), nezavisno jedan od drugog, ponudili su autonomnu formulaciju zakona komparativnih prednosti, koja proizilazi iz razlika u bogatstvu faktorima proizvodnje. Ovaj model podrazumeva postojanje dva faktora proizvodnje (rad i kapital), dve zemlje (jedna raspolaže radom, a druga kapitalom) i dve vrste proizvoda (radno-intezivni i kapitalno- intenzivni), i polazi

od pretpostavke da razlike u raspoloživosti rada i kapitala predstavljaju jedinu determinantu komparativnih prednosti na osnovu kojih se obavlja međunarodna razmena. Uz brojna ograničenja kojima je opterećena (konstantni prinosi od proizvodnje; nepromenjivost faktorske intenzivnosti, ponude faktora i sklonosti potoršača; savršena konkurencija i apstrakovanje transportnih troškova), Hekšer-Olin teorema tvrdi da neto-izvoz sveke zemlje predstavlja linearnu funkciju raspoloživosti faktora proizvodnje. Zemlja koja izvozi ima proizvodnu sklonost ka robi u čijoj se proizvodnji intenzivnije koristi faktor koji poseduje u relativno većem obimu. Kasnije je Hekšer-Olinova teza dopunjena sa još tri značajne teoreme. Stolper i Semjuelson (W. Stolper and P.A Samuelson, 1941, pp. 58-73) postavili su teoremu po kojoj porast relativnih cena jedne robe povećava realne prihode faktora koji su intenzivno korišćeni u proizvodnji te robe i smanjuje realne prihode ostalih faktora (Stolper-Samuelson teorema). Ribžinski (T.M. Rzbczynski, 1955.) je autor teoreme prema kojoj, ukoliko se cene robe održe na konstantnom nivou, rast u obilju jednog faktora dovodi do nadproporcionalnog povećanja proizvodnje robe koja korsti taj faktor relativno intenzivnije i apslolutni pad produkcije ostalih vrsta proizvoda (Rybczynski teorema). Na posletku, Pol Semjuelson (P.A. Samuelson, 1948.) je zaokružio „Hekšer-Olin-Semjuelson“ (H-O-S) koncept stavom da, pod izvesnim okolnosima, liberalna trgovina finalnih proizvoda dovodi sama do izjednačavanja cena faktora proizvodnje, te da pri konstantnim robnim cenama, male promene u faktorskoj raspoloživosti u zemlji ne utiču na cene produkcionih faktora (teorema o izjednačavanju cena faktora). Klasična teorija komparativnih prednosti predviđa mogućnost uspostavljanja trgovinskih odnosa samo ukoliko su ispunjene strogo postavljene pretpostavke. U nešto realističnijim uslovima, koje karakterišu postojanje brojnih trgovinskih prepreka, intermedijarnih inputa i velikog broja aktera i proizvoda, Rikardova teorija gubi na značaju, dok je H-O-S teorema morala da pretrpi brojne preformulacije, kako bi fundamentalna postavka komparativnih prednosti i dalje delovala u pravcu predviđanja i objašnjavanja nastanka trgovine i ostvarivanja koristi od nje. Nesavršenost tržišta, monopolske tržišne strukture, zakon rastućih prinosa u proizvodnji i uticaj ostalih faktora koji degenerišu ulogu tržišta, još više komplikuju značaj teoreme komparativnih prednosti, ali je ne skrnave (P. Epifani, G. Gancia, 2006.). U cilju prilagođavanja H-O-S modela realnim uslovima privređivanja, Dirdorf (A.V. Deardorff, 1982.) je konstruisao opšti model trgovine, koji obuhvata neodređeni broj proizvoda i faktora proizvodnje. Uz pomoć modela i pretpostavke o različitosti cena faktora u pojedinim zemljama, on je empirijski dokazao da će zemlje u proseku biti neto-izvoznici onih proizvoda čija izrada zahteva visoko učešće faktora kojima raspolažu. Dokaz pozitivne linearne regresione povezanosti između granskog neto-izvoza, granske faktorske intenzivnosti i nacionalne faktorske raspoloživosti, kao tri osnovne velične na kojima se zasniva H-O-S teorema, pružio je Forsner (H. Forsner, 1985.). On je pokazao da procenjeni regresioni koeficijenti faktorskog intenziteta i faktorske raspoloživosti imaju pozitivan predznak, tj. da se ove dve varijable nalaze u direktnoj proporciji sa neto-izvozom grane. Ipak, vremenom su ekonomski teoretičari morali da priznaju da je sve teže naći objašnjenje za postojeće spoljnotrgovinske tokove na osnovu brojnih restriktivnih prepostavki koje značajno odstupaju od stvarnosti, jer je praksa pokazala da rezidualna veličina postaje dominantna determinanta rasta međunarodne razmene. 1.2.3.Teorije nesavršene konkurencije 1.2.3.1. Teorija monopolske konkurencije Američki ekonomisa Bela Balaša (B. Balassa, 1966.) prvi je pokazao da je nakon konstituisanja Evropske zajednice, suprotno očekivanjima tradicionalne teorije, smanjen obim međugranske razmene među zemljama članicama i povećan obim unutargranske razmene. Da bi se ovaj fenomen objasnio, ekonomska teorija se morala lišiti oganičenja o savršenoj konkurenciji i delovanju zakona konstantnih prinosa, kojima je do tada bila sputavana. U tom kontekstu, Krugmanov model monopolske konkurencije pokazao se kao jednostavan, ali vrlo uverljiv teorijski koncept koji objašnjava kako zemlje, slične po nivou tehnologije i raspoloživosti resursa, ostvaruju korist od međusobne trgovine i zašto se najveći deo njihove razmene obavlja unutar istih industrijskih grana (P.R. Krugman, 1979.). Krugman je u svoj model uveo

osnovne pretpostavke: delovanje zakona rastućih prinosa3 (tj. ekonomije obima) i sklonost potrošača da biraju između većeg broja ponuđenih proizvoda. Da bi otpočele poslovanje, kompanije su izložene fiksnim i varijabilnim troškovima. Fiksni troškovi su oni koje kompanija mora da plati nezavisno od obima proizvodnje (npr. ulaganja u zgrade i postrojenja), dok se varijabilni troškovi uvećavaju u izvesnoj proporciji sa njenim rastom (npr. ulaganja u rad i sirovine). Na taj način kompanije imaju konstantan marginalan trošak (trošak izrade dodatne jedinice autputa), dok se njihov prosečan trošak (ukupan trošak po jedinici autputa) smanjuje sa povećanjem proizvodnje, jer se fiksni troškovi raspoređuju na veći broj proizvoda. Drugim rečima, što su veća ulaganja u fiksni kapital, to su prosečni troškovi niži. Ovo se naročito odnosi na kapitalno-intenzivne grane, poput elektronske ili avio-industrije, kod kojih, zbog visokih ulaganja u fiksni kapital, postoji relativno ograničen broj kompanija koje vrše masovnu proizvodnju. Efekti zakona rastućih prinosa mogu se ispoljiti i u uslužnim delatnostima, naročito tamo gde digitalna transmisija omogućava centalizaciju izvesnih aktivnosti. Primera radi, trgovinska kompanija „Wal-Mart“ je bila među prvima koji su izvršili značajna investiranja u oblasti magacinskog menadžmenta, tako što je uvela „bar kod“ sistem i softver koji joj je omogućio da poveže prodavnice sa distributivnim centrima i dobavljačima, i na taj način ostvari detaljan uvid u celokupno magacinsko poslovanje. Nova tehnologija omogućila je „Wal-Mart-u“ da značajno poveća realizaciju i snizi operativne troškove na osnovu eksploatacije efekata ekonomije obima. Procenjuje se da je na svakih 10% rasta obima prodaje, kompanija ostvarila pad prosečnih troškova za 2% (E. Basker, P.H. Van, 2007.). Ono što sprečava potpuno monopolisanje tržišta, tj. nastanak ekstremne situacije kada jedan snabdevač zadovoljava celokupnu tražnju, jeste želja potrošača da biraju između većeg broja ponuđenih proizvoda. Ponašanje potrošača favorizuje egzistenciju velikog broja manjih proizvođača na tržištu, koji nude donekle diferencirane proizvode, dok korišćenje efekata ekonomije obima iziskuje organizovanje proizvodnje isključivo u velikim kompanijama. Krugman je povezao ove dve, naizgled oportune tendencije, u jednostavan model monopolske konkurencije. U situaciji kada veće kompanije ostvaruju troškovne prednosti nad manjim, tržište prestaje da bude savršeno konkurentno. Tržišna struktura monopolske konkurencije podrazumeva da svaka kompanija vrši specifične izmene na proizvodu, koje ga čine defernciranim u odnosu na izmene koje vrše ostale kompanije. Svaka kompanija ima slobodu u vođenju politike cena, bez bojazni da bi se kupci u kratkom periodu mogli opredeliti za jeftinijeg ponuđača. Međutim, sve dok se promene na datom proizvodu koje vrše pojedine kompanije međusobno razlikuju, ovi proizvodi predstavljaju supstitute jedan drugom, tako da se pojedinačna preduzeća suočavaju sa konkurencijom unutar grane. Što je veći broj specifičnih proizvoda unutar grane, svaka kompanija ima manji udeo na tržištu, pa opada i nivo cene koji može da zaračuna. Kako broj kompanija raste, svaka od njih se suočava sa padom prodaje i povećanjem prosečnih troškova. Broj preduzeća na tržištu određen je ravnotežom cene i prosečnog 3 Prema zakonu rastućih prinosa, kompanije koje udvostruče inpute više nego dvostruko uvećaju proizvodnju. troška unutar grane. Kada je cena viša od prosečnog troška, na tržište ulaze nove kompanije, a kada cena padne ispod nivoa prosečnog troška, određeni broj kompanija mora da napusti datu granu. Kada se dve identične zemlje, sa monopolskom strukturom ponude u okviru posmatrane grane, otvore prema spoljnom tržištu na osnovu tradicionalnog modela spoljne trgovine, među njima ne bi trebalo da bude bilo kakve robne razmene. Međutim, u uslovima diferenciranosti proizvoda i rastućih prinosa od obima, otvaranje tržišta kompanijama omogućava da opsluže veći broj kupaca i smanje prosečne troškove, a potrošačima raznovrsniji izbor. Povećana mogućnost izbora podstiče senzitivnost kupaca na varijacije u nivou cena, tako da svaka kompanija može povećati prodaju samo pod uslovom da snizi cene svojih proizvoda (usluga). Ukoliko obim tražnje na integrisanom tržištu ostane na prethodnom nivou (zbir tražnje na dva autarkična tržišta), a svaka pojedina kompanija nastavi da beleži rast, onda će neke firme biti prinuđene da napuste datu oblast proizvodnje. Dakle, trgovinsko otvaranje zemalja sa monopolskom tržišnom strukturom,

potrošačima na novom integrisanom tržištu pruža veću mogućnost izbora robe ili usluga, uz istovremeno smanjenje broja kompanija koje te proizvode ili usluge nude. Korist koja proizilazi iz međusobne trgovine posmatranih zemalja je trostruka: 1. kompanije povećavaju proizvodnju i eksploatišu efekte ekonomije obima (efekat obima), 2. dok potrošači u obe zemlje dobijaju mogućnost izbora između više ponuđenih varijanti (efekat ponašanja potrošača), 3. uz istovremeno plaćanje niže cene za kupljenu robu ili uslugu (efekat konkurentnosti). Pod dejstvom ova tri efekta, slične zemlje se odlučuju na međusobnu razmenu (izvoz i uvoz) različitih varijeteta istog proizvoda ili usluge. U ovom scenariju svi dobijaju, osim najmanje konkurentnih kompanija koje bivaju „istisnute“ sa integrisanog tržišta. O kojim kompanijama je reč i iz koje zemlje potiču kompanije koje će opstati na integrisanom tržištu, nemoguće je zaključiti na osnovu prikazanog modela. Slobodna trgovina, za razliku od autarkičnog modela, pruža znatno veće mogućnosti za specijalizaciju zemalja u jednom užem segmentu proizvodnih varijeteta. Ipak, kompanije mogu doneti odluku da se pretežno lociraju na jednom tržištu. Primera radi, ako međunarodna razmena prouzrokuje velike manipulativne troškove, proizvodnja se koncentriše u blizini dominantnog tržišta, čak i ako se ono nalazi u inostranstvu. Organizujući proizvodnju na mestu gde je najveća tražnja, kompanije ostvaruju ekonomiju obima, uz istovremeno minimiziranje transportnih i ostalih trgovinskih troškova. Tako bi se u većoj zemlji proizvodio i veći broj varijeteta nekog proizvoda, pa bi ona postala neto- izvoznik u okviru posmatrane grane (efekat domaćeg tržišta). Značaj analize uticaja monopolskih tržišnih struktura na spoljnu trgovinu najbolje se sagledava kada se Krugmanov model primeni na teoremu Hekšera i Olina. Prema H-O teoremi, jedna zemlja obiluje radom, a druga kapitalom i između sebe razmenjuju dve vrste proizvoda, kapitalno-intenzivni (prerađeni industrijski proizvodi) i radno-intenzivni (hrana). Ukoliko se u ovaj model uvede pretpostavka da prerađivački sektor ostvaruje ekonomiju obima na osnovu proizvodne diferencijacije koju srpovode kompanije na monopolskom tržištu, dolazi se do rezultata koji značajno odstupaju od tradicionalnih očekivanja. U uslovima konstantnih prinosa od obima, zemlja koja raspolaže kapitalom izvozila bi prerađene industrijske proizvode, a uvozila hranu, dok bi zemlja koja raspolaže radom činila obrnuto. Uvođenjem pretpostavke o monopolskoj konkurenciji u prerađivčakom sektoru, zemlja bogata kapitalom bi još uvek bila uvoznik hrane i neto-izvoznik prerađenih industrijskih proizvoda, dok bi zemlja sa komparativnim prednostima u proizvodnji radno-intenzivnih proizvoda, bila izvoznik i hrane i prerađenih industirjskih proizvoda. Ovo je rezultat diferencijacije proizvodnje, koju vrše kompanije iz prerađivačkog sektora zemlje sa obiljem radne snage, podstaknute preferencijom potošača u zemlji koja obiluje kapitalom. Strutkura trgovine između dve zemlje ukazuje da obe izvoze i uvoze prerađene industrijske proizvode, s tom razlikom što samo zemlja bogata kapitalom ostvaruje suficit u razmeni ovih proizvoda (P.R. Krugman, M. Obstfeld, 2006.). Grafikon I-4. Uticaj monopolske konkurencije na tradicionalni H-O-S model spoljne trgovine Izvor: P.R. Krugman and Obstfeld, M., 2006, p. 127. 1.2.3.2. Gravitaciona teorija Gravitacionu jednačinu postavio je Jan Timbergen (J. Timbergen, 1962.), pokušavajući da predvidi strukturu međunarodne razmene u uslovima apstrakovanja uticaja faktora koji doprinose distorziji trgovinskih tokova. Polazna pretpostavka u njegovoj analizi je da vrednost bilateralne trgovine između dve zemlje predstavlja rastuću funkciju bruto nacionalnog proizvoda (BNP) obe zemlje: • zemlje izvoznika, čiji izvozni kapacitet zavisi od njene ekonomske veličine i • zemlje uvoznika, jer se tražnja za uvoznom robom povećava sa rastom tržišta. Istovremeno, Timbergen je observirao pretpostavku da su trgovinski tokovi u negativnoj korelaciji sa geografskom udeljenošću dve zemlje, što mu je poslužilo kao mera aproksimacije nivoa transportnih troškova, troškova istraživanja izvoznog tržišta i ostalih spoljnotrgovinskih prepreka. Rezultati analize su pokazali da je rast trgovine između dve zemlje u srazmeri sa povećanjem njihovog zajedničkog BNP i u obrnutoj srazemeri sa distancom između njih. Distancu među zemljama Timbergen nije definisao samo geografskom razdaljinom, već i nivoom raznovrsnih prepreka koje utiču na trgovinske troškove, kao što su: jezičke razlike, istorijski i

kulturni faktori i trgovinske barijere. Na primeru Španije, sa bogatom kolonijalnom tradicijom, Tinbergen je pokazao da zemlje znatno više trguju sa partnerima kod kojih nailaze na manje prepreka, nego sa drugim zemljama slične geografske udaljenosti. Gravitaciona jednačina je dobila ime po Njutnovom zakonu koji silu gravitacije definiše kao funkciju proizvoda mase dva objekta i distance između njih. Ova jednačina je imala izuzetan uspeh u obajšnjavanju determinanti bilaterlanih trgovinskih tokova i uticaja trgovinske politike, poput formiranja zona slobodne trgovine. Ipak, ova teorija nije ponudila nikakvo novo objašnjenje za nastanak komparativnih prednosti. Tek sa razvojem modela monopolske konkurencije kompletirana je teorijska osnova za primenu gravitacione jednačine. Prvo je Anderson (J.E. Anderson, 1979.) u gravitacioni model uvrstio pretpostavku o diferencijaciji proizvoda u zemlji porekla, da bi nešto kasnije Iton i Kortum (J. Eaton, S. Kortum, 1986.) izveli gravitacionu jednačinu na osnovu Hekšer-Olinovog i Rikardovog modela. Anderson je, na osnovu „Armingtonovog modela“, objasnio specijalizaciju zemalja za izvesne vrste proizvoda, dok su Iton i Kortum ukazali da gravitacija ne utiče na specijalizaciju zemalja, već se usled visokih troškova transporta neki proizvodi samo uvoze od jeftinijeg dobavljača. 1.2.3.3. Teorija recipročnog dampinga Brander (J.A. Brander, 1986, pp. 713-715.) je opisao situaciju u kojoj jedan isti proizvod izrađuju monopolisti u dve, u ekonomskom smislu, identične zemlje. Da bi maksimizirali profit monopolisti, po pravilu, veštački smanjuju ponudu i podižu cene na viši nivo od onoga koji bi se formirao u uslovima savršene konkurencije. Obrnuto, monopolisti mogu da povećaju prodaju smanjenjem cena kroz obračun niže marže, čime ostvaruju manju zaradu od one koja bi se postigla prodajom robe po ceni koja maksimizira profit. Ako bi monopolisti u obe zemlje zaračunali identičnu cenu za dati proizvod, povod za robnu razmenu između dve države ne bi postojao. Međutim, kompanije često vrše segmentaciju tržišta, primenjujući diskriminatornu politiku cena u

u inostranstvu. Uz pretpostavku da domaći rezidenti ne mogu lako doći u posed proizvoda namenjenih izvozu, monopolisti u obe zemlje mogu odlučiti da naprave prodor na inostrano tržište na osnovu snižavanja cena izvozne robe. Ovakva odluka je rezultat procene kompanije da je cenovna elastičnost izvoza veća od cenovne elastičnosti prodaje na lokalnom tržištu. Kada se kompanije suočavaju sa značajnim izvoznim troškovima, onda svaka firma ima niže troškove u zemlji nego u inostranstvu, pa stoga i ostvaruje manje učešće na spoljnom nego na domaćem tržištu. Preduzeće koje ima manji udeo na tržištu može duplirati svoju prodaju na osnovu određenog sniženja cene, međutim, kompaniji sa većinskim učešćem na tržištu za postizanje istog cilja biće potrebna znatno veća cenovna restrikcija. Stoga se kompanije radije opredeljuju za manju monopolsku moć u inostranstvu i veće olakšice u cilju održavanja niskih cena izvoznih proizvoda. Ukoliko trgovinski troškovi nisu suviše visoki, monoposlke kompanije iz obe zemlje mogu se odlučiti na dampinšku prodaju, odnosno, obračun nižih cena u izvozu od cena na domaćem tržištu. Izvozeći u inostranstvo, kompanije povećavaju prodaju i profit, čak i ako je izvozna cena niža od domaće, sve dok su u poziciji da negativnu razliku u ceni prenesu na teret druge firme. Praksa recipročnog dampinga, prema ovom modelu, dovodi do dvosmerne trgovine identičnim proizvodima, čak i kada postoje određeni trgovinski troškovi i kada je inicijalna cena proizvoda jednaka u obe države. Međutim, kada se monopolski odnosi konkurencije iz modela, zamene duopolskim, dovodi se u pitanje motivacija za međunarodnu razmenu. Potrošači u obe zemlje ostvaruju korist od veće ponude posmatranog proizvoda po nižoj prosečnoj ceni. I dok povećana konkurencija predstavlja izvesnu korist za kupce, dotle se kod njih razvija svest o tome da ne bi trebalo rasipati sredstva na transportne troškove identičnih proizvoda (ili

bliskih supstituta), jer bi, u zavisnosti od visine ovih troškova, ukupan efekat na kvalitet života potrošača mogao biti negativan. Dakle, u uslovima postojanja duopola, motivacija za međunarodnu razmenu zavisi od visine trgovinskih troškova. 1.2.4. Neotehnološke teorije U savremenom svetu tehnologija ne predstavlja slobodno dobro, već se zemlje međusobno razlikuju po osnovu nivoa tehnološkog razvoja i inovativne sposobnosti. Pojava teorija međunarodne trgovine zasnovanih na uključivanju tehnologije kao nezavisno promenjive, prenosi fokus analize sa statičke (kratkoročne) forme na dinamičku (dugoročnu). Dok su tradicionalne teorije spoljne trgovine bile okupirane problemom ravnoteže, tehnološke teorije se bave načinom na koji sistem dolazi do ravnoteže. 1.2.4.1. Teorija tehnološkog gepa Činjenica da nivo tehnološkog razvoja zemlje sve više opredeljuje njeno mesto i ulogu u međunarodnoj razmeni, doprinela je pojavi teorije spoljne trgovine zasnovanoj na tehnološkom gepu među zemljama učesnicama u razmeni. Ovu teoriju prvi je razradio Pozner (M.F. Posner, 1961, p.p. 323-341.), tvrdeći da inovativna aktivnost i pojava novih proizvoda i tehnologija predstavljaju kontinuiran proces. Zemlje u kojima se inovacije dogode za izvesno vreme će ostvarivati tehnološku prednost u proizvodnji i razmeni ovih proizvoda. Zahvaljujući tehnološkoj prednosti zemlja postaje izvoznik proizvoda, iako nema prednosti po osnovu faktorske raspoloživosti. Tehnološka prednost zemlje se kroz proces difuzije inovacija i imitacije posteno gubi, međutim, kako se tehnološke promene odvijaju u kontinutetu, proces se nastavlja kroz pojavu novih proizvoda i procesa, uz ponovno sticanje tehnološke prednosti na svetskom tržištu. Ovu teoriju dalje razrađuje Hufbauer, tako da dolazi do formulisanja poznate Pozner-Hufbauer hipoteze, prema kojoj je međunarodna trgovina zasnovana na generisanju i difuziji superiorne tehnologije (G.C. Hufbauer, 1970, p.145.). Na osnovu ove teze, Krugman je izvukao zaključak da se model trgovine, u suštini, ne menja, odnosno da razvijeni sever proizvoodi i izvozi nove proizvode, dok nerazvijeni jug proizvodi i izvozi tradicionalna dobra, ali da se zato kontinuirano menja kompozicija trgovine. Sveko dobro se prvo proizvodi u razvijenim zemljama, a zatim se zahvaljujući procesu difuzije seli u manje razvijene regione (P.R. Krugman, 1979, p.p. 469-479.). Proizvođači novih proizvoda uživaju apsolutnu monopolsku prednost pri izvozu, dok proizvođači koji se kasnije uključuju u proizvodnju ovih dobara, istu moraju zasnivati na nižim produkcionim troškovima. Teorija tehnološkog gepa nije pružila odgovor na pitanje, zašto se prilikom uvođenja inovacija, kojim se ostvaruje prednost, ne primeni i princip najnižih troškova lokacije, tj. zašto razvijena zemlja odmah ne izvši transfer celokupnog procesa izrade novog proizvoda u zemlju koja bi joj garantovala najniže troškove proizvodnje. Odgovor na ovo pitanje dali su Vernon i ostli autori koji su se bavili problematikom masovne proizvodnje i ekonomije obima. 1.2.4.2. Teorija ekonomije obima Najveći doprinos razvoju teorije ekonomije obima pružili su ekonomisti Dreze, Hufbauer i Kising (Keesing), koji su naglašavali da trgovina između zemalja raste sa intenziviranjem uvođenja novih tehnoloških procesa i unapređenja postojećih, što dovodi do sniženja jediničnih troškova proizvodnje finalnih proizvoda, kao specifičnog oblika komparativne prednosti. Kod izvesnih proizvoda, poput čelika, proces izrade zahteva velike proizvodne kapacitete, zasnovane na masovnoj proizvodnji i ekonomiji obima. Tako jeftin čelik ugrađuje se u finalne proizvode i doprinosi smanjenju troškova njihove izrade. Na ovaj način, ekonomija obima dvostruko deluje na poboljšanje konkurentske prednosti (G.C. Hufbauer, 1970, op. cit.): • direktno, kroz njeno dejstvo u procesu proizvodnje finalnog proizvoda i • indireknto, kroz multiplikativno dejstvo primene ekonomije obima u proizvodnji međufaznih proizvoda na sniženje troškova finalnih proizvoda u koje se oni ugrađuju. Ekonomija obima, primenjena u procesu masovne proizvodnje, zahteva punu iskorišćenost kapaciteta. Što je ona podignuta na viši nivo, to su niži troškovi amortizacije po jedinici proizvoda, što doprinosi rastu troškovne konkurentnosti izvoza. Stoga, zemlja koja je u stanju da u proces izrade određenog proizvoda uvede savremene tehnološke procese, ostvari visoku serijsku proizvodnju i postigne značajnu iskorišćenost kapaciteta i na toj osnovi eksploatiše pozitivne efekte ekonomije obima, ostvaruje troškovnu komparativnu prednost i postaje izvoznik ovih proizvoda. Tako, Hufbauer i Dreze zaključuju

da zemljama sa velikim domaćim tržištem više odgovara specijalizacija u izvozu proizvoda čija se produkcija zasniva na zakonu rastućih prinosa po osnovu ekonomije obima, dok zemljama sa ograničenim tržištem konvenira specijalizacija u izvozu proizvoda čija se izrada bazira na konstantnim prinosima od ekonomije obima (Ibid, pp. 145-231.). Tokom

šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog veka, masovna proizvodnja **je** 293

dovela do ujednačavanja kvaliteta proizvoda i rasta značaja standardizacije, što je podstaklo međunarodnu razmenu, tako da je faktor ekonomije obima u značajnoj meri definisao njene tokove. Međutim, sa povećanjem diferencijacije dobara i pojavom tehnološki-intenzivnih, visokosofisticiranih proizvoda, smanjen je značaj cene kao faktora konkurentnosti u međunarodnoj razmeni, pa je treblo iznaći novi osnov za objašnjavanje njenih tokova. 1.2.4.3. Teorija životnog ciklusa proizvoda Rodonačelnik teorije „životnog ciklusa proizvoda“, Rajmond Vernon, međunarodnu razmenu posmatrao je u kontekstu evolucije proizvoda kroz tri različite faze životnog ciklusa (R. Vernon, 1966.): 1. fazu nastanka nekog proizvoda i njegovog uključivanja na tržište, 2. fazu punog razvoja proizvoda i 3. fazu zrelosti proizvoda. Industrijski razvijene zemlje, koje obiluju naučnoistraživačkim potencijalom, imaju visoku stopu inventivnosti i predstavljaju vodeće inovatore i proizvođače novih proizvoda, ostvaruju apsolutnu prednost u prvoj fazi životnog ciklusa proizvoda. Stoga su tokovi izvoza novih proizvoda uvek usmereni od industrijski razvijenih zemalja ka zemljama u razvoju. U okviru druge faze, koju karakterišu stabilno tržište, jasno definisan proizvodni proces i masovna produkcija, smanjuje se potreba za visoko-kvalifikovanim radom i dolazi do zaoštravanja konkurencije na osnovu disperzije imitacionog efekta. To otvara mogućnost za seljenje proizvodnje u regione sa obiljem produkcionih faktora koji dominiraju ovom fazom ciklusa. Komparativne prednosti tokom faze punog razvoja proizvoda ostvaruju zemlje sa velikim domaćim tržištem, koje omogućava korišćenje efekata ekonomije obima. Kada proizvod uđe u zrelu razvojnu fazu, on je uveliko standardizovan, dok je proces njegove izrade maksimalno kapitalno-intenzivan i odvija se uz korišćenje nekvalifikovane radne snage. Kako nerazvijene zemlje obiluju jeftinom radnom snagom, to one ostvaruju komparativnu prednost u proizvodnji proizvoda koji su dostigli fazu zrelosti. Tako se spoljnotrgovinska razmena kontinuirano odvija kroz izvoz novih proizvoda iz industrijski razvijenih zemalja u pravcu nerazvijenih zemalja i izvoz zrelih proizvoda koji teče obrnutim smerom. Kada proizvod dostigne fazu pune razvijenosti, napredna industrijska zemlja prepušta njegovu izradu manje razvijenoj zemlji, a ona sama kreira nove proizvode, čime se ciklus nastavlja. Ovu teoriju dodatno su razradili Luk Soet (Luc Soete) i Karlota Perez (Carlota Peres), analizom kretanja ulaznih troškova proizvodnje kroz četiri različite faze životnog ciklusa proizvoda: uvođenje proizvoda, rani rast proizvoda, kasni rast proizvoda i zrelost proizvoda (L. Soete, C. Peres, 1988, p. 458.). Prvu fazu karakteriše preduzetnički duh i proces učenja za sve aktere na tržištu - dizajnera, menadžera, radnika, distributera i potrošača. Sve aktovnosti su usmerene ka proizvodu i njegovom uvođenju na tržište. U ovoj fazi najveći su troškovi sticanja naučnog znanja i izgradnje infrastrukture, koji su vezani za postizanje uspeha na tržištu, dok su relativno niski troškovi vezani za investicije i iskustvo. U drugoj fazi, pažnja je fokusirana na proizvodni proces, a dominantnu ulogu preuzimaju proizvodni inženjeri i marketing menadžeri. Naglasak je na usavršavanju organizacije poslovanja koja treba da doprinese smanjenju troškova uz angažovanje savremene opreme. Sa povećanjem optimalne veličine preduzeća, dolazi do rasta investicionih troškova i troškova vezanih za iskustvo, dok opadaju troškovi sticanja naučnog znanja i ulaganja u infrastrukturu. Fazu kasnog rasta proizvoda moguće je prepoznati po uhodanom proizvodnom procesu, stabilnom tržištu i orijentaciji

preduzeća na povećanje tržišnog udela. Proizvodni proces karakteriše dalji rast obima proizvodnje i tehničke opremljenosti rada. U okviru ove faze ciklusa, troškovi investicionih ulaganja, i naročito troškovi vezani za iskustvo, dostižu maksimalan iznos, dok su ostali troškovi relativno niski. Poslednju fazu karakteriše visok nivo standardizacije proizvoda i proizvodnog procesa. Do izražaja dolaze ekonomija obima i visina troškova proizvodnje, tako da se proces izrade locira u regione gde su produkcioni troškovi najniži (J. Kozomara, 1994.). Tako će visokorazvijene zemlje-inovatori, koji imaju razgranatu istraživačko-razvojnu (I-R) aktivnost, stručnu radnu snagu i visok nivo naučnog znanja, imati interes da ostvaruju proizvodnju dobara koja se nalaze u početnoj fazi životnog ciklusa. Odgovor na pitanje zašto ove zemlje odmah ne sele proizvodnju u regione sa niskim troškovima proizvodnje, proizilazi iz strukture troškova koji dominiraju u ovoj fazi. Pošto je u fazi uvođenja i tržišnog pozicioniranja novog proizvoda bitna uloga naučno-tehničkih kadrova i veličine tržišta, proizvodnja se locira u regione sa visokostručnim kadrovima i platežno sposobnom tražnjom. Grafikon I-5. Kretanje troškova proizvodnje po fazama životnog ciklusa Izvor: J. Kozomara, 1994, s. 35. Kompleksnost relanog sveta, zajedno sa teškoćama koje proizilaze iz potrebe izolovanja i observiranja pojedinih vrsta odnosa, predstavljaju veliki izazov za sve one koji žele da utvrde validnost pojedinih teorija o spoljnoj trgovini. Razvoj metodologije empirijskog testiranja pojedinih hipoteza i obogaćivanje statističke građe, omogućili su izvestan uvid u faktore koji najviše doprinose razumevanju međunarodne trgovine. Empirijski podaci potvrđuju da alternativna teorijska objašnjenja uzroka trgovine i izvora koristi koje proističu iz nje, nisu međusobno isključiva. Struktura međunarodne trgovine, tipično, odražava interakciju valikog broja različitih faktora. Parcijalne teorije spoljne trgovine, opterećene brojnim ograničenjima, nisu bile u mogućnosti da objasne savremene tokove robe i faktora proizvodnje, tako da je nastala potreba za formulisanjem jednog znatno opštijeg i sveobuhvatnijeg koncepta međunarodne razmene, teorije konkurentnosti,

o kojoj će više reči biti u četvrtom **poglavlju.** 143

1.3. UPRAVLJANJE IZVOZOM 1.3.1. Zadatak i cilj upravljanja izvozom Na ukupne spoljnoekonomske odnose, pa samim tim i na spoljnu trgovinu kao njihov najznačajniji segment, utiču brojni egzogeni i endogeni faktori. Visoko institucionalizovano međunarodno okruženje, u kojem dominiraju industrijski razvijene zemlje i krupni kapital, nameće ostalim akterima na globalnom tržištu stroga pravila ponašanja, ostavljajući veoma uske margine za autonomno delovanje. Istovremeno, ekspanzija nauke i tehnologije uticala je na pojavu brojnih faktora koji opredeljujuće utiču na izvozne performanse preduzeća, što je sve više ukazivalo na potrebu korektivne uloge administrativnog aparata u kreiranju što povoljnijih uslova poslovanja na domaćem tržištu. Proširenje regionalnih integracija, uklanjanje trgovinskih barijera i opšta liberalizacija doprineli su zaoštravanju konkurencije na svetskom tržištu i podstakli potrebu za edukacijom eksperata koji su u stanju da uspešno upravljaju na svim nivoima (mikro, mezo i makro) jednim tako kompleksnim poslom kao što je izvoz. Dugoročno stagniranje srpskog izvoza, naročito tokom poslednje dekade prošlog veka, postalo je ograničavajući faktor daljeg ekonomskog rasta, te se povećanje izvoza postavlja i kao razvojni imperativ. Istovremeno, trend sve izraženijeg međunarodnog umrežavanja preduzeća i multikulturalno poslovno okruženje, postavili su nove zahteve pred menadžere kompanija i kreatore

ekonomske politike na nacionalnom i lokalnom nivou. Zadatak ovih eksperata **je** 135

da samostalno vode projekte ili sektore u okviru preduzeća i državnih i lokalnih institucija, čija je aktivnost usko povezana sa međunarodnim poslovanjem, međunarodnim marketingom, finansiranjem, osiguranjem, upravljanjem rizicima i sl. Osnovni cilj njihove aktivnosti je da doprinesu što efikasnijem uključivanju domaće privrede u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove, uz ostvarivanje zadovoljavajućih razvojnih performansi na dugi rok. Tako, u uslovima savremenog poslovanja, izvoz (pored investicija i inovacija) preuzima ulogu jedne od najvažnijih determinanti uspešnog, dugoročno održivog ekonomskog razvoja. 1.3.2. Elementi uspešne strategije privrednog razvoja – „3I“ 1.3.2.1. Investicije Uspešan privredni razvoj zasniva se na efikasnosti investicija, inovacija i izvoza (3I). Najveći doprinos investicija privrednom rastu proizilazi iz ulaganja u tehničku opremljenost, obrazovanje, istraživanje i razvoj, infrastrukturu, zdravstvenu zaštitu itd. Osnovni izvori investicija su: akumulacija, amortizacija, krediti (iz domaćih i inostranih izvora) i strana direktna i portfolio ulaganja kapitala. Zemlje u tranziciji, poput Srbije, odlikuju se niskom akumulativnošću privrede, zastarelom tehnologijom i malom ponudom kapitala kao faktora proizvodnje. Nedovoljna sredstva iz akumulacionih i amortizacionih fondova, kao i visoka cena kapitala na lokalnom tržištu, onemogućavaju veći doprinos domaćih investicija privrednom uzletu zemalja u tranziciji, tokom početne faze razvoja. Da bi se dostiglo optimalno učešće bruto fiksnih investicja u BDP od 25%, potrebinih za otpočinjenje investiciono vođenog privrednog rasta, neophodan je dodatni priliv stranog kapitala. Zaduživanje u inostranstvu pod komercijalnim uslovima je nepovoljna opcija, s obzirom na, po pravilu, nizak kreditni rejting zemalja u razvoju, tako da kao najprihvatljivije rešenje ostaje privlačenje stranog kapitala u formi direktnih i portfolio investicija. Imajući u vidu da priliv SDI, osim kapitala, donosi neophodno znanje, proizvodno i upravljačko iskustvo, tehnologiju, razvijene kanale distribucije, veze sa dobavljačima, brend, imidž i sl, ovaj oblik stranih investicija se smatra najpovoljnijim u početnim fazama tranzicije. To je razlog što se u globalnim razmerama između ZUR razvila žestoka borba za privlačenje SDI. Atraktivnost zemalja

za privlačenje SDI **kao jednog od preduslova za** unapređenje **konkurentnosti,** zavisi, 11
pre svega, od motiva stranih investitora

(Savić N., M. Džunić, 2008.): 1. Horizontalne SDI motivisane su osvajanjem lokalnih i regionalnih tržišta i obično predstavljaju

repliku proizvodnih kapaciteta investitora. **Tipičan primer su „greenfield“ investicije,** 133

koje se najvećim delom grupišu u zaštićenim ili uvozno supstitutivnim sektorima. Kako je svrha horizontalnih SDI da se podmiri tražnja na lokalnom tržištu proizvodnjom u domicilnoj zemlji, veličina i rast tržišta u zemlji domaćina, kao i visina carinske zaštite i transportnih troškova, podsticajno deluju na njihov priliv. 2. Vertikalne ili izvozne SDI odnose se na slučaj kada kompanija

ulaže u inostranstvu, da bi aktivirala resurse kojima ne raspolaže u svojoj zemlji (npr. 11
prirodni resursi, sirovine ili jeftinija radna snaga). U slučaju **kada** TNK direkno **investiraju**

u prerađivački sektor radi povećanja izvoza,

presudan faktor za njihovo privlačenje predstavlja

nivo troškova faktora proizvodnje. Za razliku od horizontalnih SDI, vertikalne ili izvozno orijentisane SDI uključuju realokaciju delova proizvodnih lanaca u zemlju domaćina. Raspoloživost jeftinog rada je 133

primarni vodič za izvozno orijentisane SDI, dok je priliv kapitala

u sektore proizvodnje resursa, kao što su nafta i prirodni gas, privlačan za zemlje sa obiljem prirodnog potencijala. 11

3. Efikasnošću vođene SDI su prisutne kada kompanija pokušava da ostvari

pozitivne efekte od geografski disperziranih aktivnosti, uz prisustvo ekonomije obima i ekonomije prostora. Ovo je bilo posebno karakteristično za napredne zemlje u tranziciji, što im je omogućilo zasnivanje jakih regionalnih korporativnih mreža. 11

4. Strateškim resursima/sposobnošću vođene SDI,

se najčešće ostvaruju kroz mehanizam kupovine aktive postojeće firme, obično konkurenta (acquiring assets). 83

Motivi za udruživanje su

zajednički potencijali i prednosti radi ostvarenja dugoročnog strateškog cilja, 105

u uslovima stalne i sve veće međunarodne konkurentnosti.

Očekuje se da će ovakva kupovina doneti prednosti ostalom delu korporativnog sistema: otvaranje novih tržišta, ostvarenje sinergije razvojnih kapaciteta ili proizvodnih kapaciteta, kupovinu tržišne moći, sniženje transakcionih troškova, racionalizaciju administracije, 83

povećanje strukturne fleksibilnosti i podelu rizika

(M. Unković, N. Kordić, 2010, s.251.). Svi oblici SDI doprinose privrednom rastu, ali u prvom slučaju na osnovu ekspanzije domaće tražnje, a u ostalim slučajevima na osnovu rasta izvoza. Vertikalne SDI podstiču resursno intenzivnu proizvodnju i na njoj zasnovan izvoz, efikasnošću vođene SDI favorizuju izvoz zasnovan na korišćenju ekonomije obima i regionalnog i globalnog umrežavanja, dok su SDI vođene strateškim resursima i sposoblnostima motivisane udruživanjem potencijala radi ostvarivanja dugoročnih strateških ciljeva. Pred malim, eksterno orijentisanim zemljama, je veliki izazov privlačenja SDI u izvozno i potencijalno izvozne sektore domaće privrede. U početku se priliv izvozno orijentisanih SDI bazira na raspoloživosti resursa, da bi u kasnijoj razvojnoj fazi veći akcenat morao biti na afirmaciji onih faktora koji najviše doprinose produktivnosti i efikasnosti proizvodnje. U zemljama u tranziciji (ZUT) prerađivački sektor je glavni nosilac raszvoja na strani ponude. Čitav region Centralne i Istočne Evrope se specijalizovao u oblasti srednje visokih tehnologija

za proizvodnju investicionih dobara. Infrastrukturne **potrebe i obnova kuća i stanova nosioci** su **rasta u** građevinarstvu, **dok** 11

istovremeno dobre rezultate ostvaruju i uslužne i mrežne industrije. Zastoj u razvoju primetan je kod tradicionalnih radno-intenzivnih grana,

zbog konkurencije zemalja sa niskim troškovima **rada. Tradicionalno relevantni sektor** zemalja u tranziciji, **tekstil, nije više konkurentan izuzev u nekim nišama. U svim** 11

zemaljama u tranziciji prerađivački

sektor je nosilac razvoja. S druge strane, stare evropske zemlje gube proizvodnju nekih dobara i postepeno se specijalizuju u aktivnostima sa visokom novododatom vrednošću **(dizajn, soft goods, patenti, komercijalizacija itd). Lideri ove proizvodne strukture i nosioci konkurentnosti Regiona su: • proizvodnja elektro i optičke opreme,** 11

• proizvodnja transportnih sredstava, • mašinska industrija (mašine i oprema za proizvodnju hrane, tekstila, papira, metala i metalskih proizvoda, kao i segment proizvodnje kućnih aparata), • građevinarstvo i • uslužne i umrežene industrije (maloprodaja, finansijski sektor, elektro-energetski kompleks i saobraćaj).

Očigledno je da ekonomske reforme i tranzicija treba ozbiljnije da zahvate mikroekonomsko tkivo srpske privrede i da firme **zauzmu aktivan stav u pogledu** jačanja **sopstvene** 11

konkurentnosti. Aktivan pristup znači da preduzeća ne treba samo aktivno da prate savremene trendove i da se isključivo interesuju za rast učešća na tržištu, već i da: prepoznaju i

unapređuju

svoje interne sposobnosti i razvijaju kritične faktore uspeha kao preduslova za jačanje svoje strateške pozicije i unapređenje konkurentnosti. Unapređenje konkurentnosti preduzeća u Srbiji mora se zasnivati na: 1) razvoju kompetencija, 2) inovativnosti, 3) razvoju preduzetničke kulture, 4) jakoj tržišnoj orijentaciji i 5) razvijenom liderstvu i menadžmentu. Ulazak u investiciono vođenu fazu nameće Srbiji nove izazove u pogledu unapređenja konkurentnosti, a eventualni prelazak u inovacionu fazu 11

iziskivao bi ispunjavanje još strožijih zahteva u tom pogledu. 1.3.2.2. Inovacije Sve do polovine prošlog veka, u ekonomskoj literaturi inovacije nisu bile posebno analizirane, već su tretirane kao "ostali varijabilni faktori razvoja", za koje se pretpostavljalo da nemaju značajnijeg uticaja na promene i performanse globalne privredne strukture. Jozef Šumpeter je rodonačelnik teorije o inovacijama kao osnovnom faktoru ekonomskog razvoja. Prema ovom autoru,

"...osnovni impuls koji pokreće i održava u pokretu mašine ... potiče od novih dobara, novih metoda proizvodnje ili transporta, novih tržišta i novih formi industrijske organizacije 151

..." (J. Schumpeter, 1962, p. 82.). U kontekstu razmatranja različitih vidova inovativne aktivnosti, tehnološke inovacije imaju posebnu ulogu. Veliki broj empirijskih istraživanja potvrđuje značaj inovacije u savemenim uslovima privređivanja i doprinos inovacija i tehnološkog progresa međunarodnoj konkurentnosti nacionalnih ekonomija (P. Romero, R. Lucas, M. Scott, M. Boskin ...). Opšta saglasnost je postignuta oko toga da rast ne potiče, kao što neoklasični koncept pretpostavlja, od egzogenih činilaca nezavisnih od konvencionalnih faktora proizvodnje, već od akumulisanog povećanja endogenih faktora u vidu bruto investicija koje uključuju i tehnološki progres. Istraživanja vezana za privredu Japana pokazala su da je doprinos inovacija rastu konkurentnosti domaće privrede u periodu intenzivne industrijalizacije bio izuzetno značajan i da se iz godine u godinu povećavao. Taj doprinos je, sa početnih 20% u periodu 1955-60, povećan na 40% u periodu 1971-75, da bi nakon sredine sedamdesetih godina prošlog veka porastao na 65% (S. Petrović, 1998, ss.26-27.). Džems Uterbek (J. Utterback, 1974, pp. 620-626.) i Sidni Vinter (S. Winter, 1987, pp. 159-182.) ukazali su da je inovacioni proces uslovljen uticajem većeg broja spoljnih i unutrašnjih faktora, od kojih su najznačajniji: 1. nacionalna naučno-tehnološka politika, a pre svega nivo usmeravanja sredstava na I-R, politika obrazovanja, fiskalna politika, monetarna politika i druge mere podsticanja u smislu podrške za I-R aktivnost i 2. raspoloživost naučnih i tehnoloških potencijala i dostignuti nivo tehnološkog razvoja kao i karakteristike tražnje i njen uticaj na privrednu strukturu. Tehnologija se sastoji od primenjene nauke, inženjerskog znanja, invencije i subinvencije. Primenjena nauka se sastoji od testiranih generalizacija, korišćenih u industriji, koje mogu imati formu teorije ili zakona,

ili sistematizovanih emiprijskih opservacija o prirodi ili ljudskom radu. Inženjerska znanja su deo primenjene nauke, koja se bavi načinom proizvodnje ekonomskih dobara i kontrolom tehničkih industrijskih procesa. Invencija predstavlja recept za novi proizvod ili proces, koji nije bio vidljiv za čoveka, kvalifikovanog u određenoj veštini do vremena kada je ideja generisana. Subinvencija nastaje kao rezultat primene inženjerskog znanja ili rada kvalifikovanih radnika u proizvodnom procesu kojom je izvršena modifikacija na proizvodu ili procesu, i ona za razliku od invencije nema patentnu zaštitu (J. Schmookler, 1966, p 50.). Inovacija je primenjena invencija. Inovativna kompanija preuzima najveći rizik, pošto prva primenjuje invenciju. Između patentiranja invencije i njene komercijalne upotrebe postoji određeni vremenski pomak, koji je najkraći kod mehaničkih, hemijskih, farmaceutskih i elektronskih inovacija, a najduži kod vojne industrije, petrohemije i nekih drugih strateških industrijskih grana. Period uvođenja invencija je u neprekidnom padu, tako da je od sedamdesetih godina prošlog veka nastala sveopšta inovaciona trka, koja se odvija kroz kontinuirano uvođenje novih proizvoda na tržište. Najveći stimulans ekspanziji inventivne i inovativne aktivnosti pružaju: naučna otkrića (science push), ostvarene inovacije i prevazilaženje problema vezanih za njihovu upotrebu (tehnology push) i signali i stimulansi vezani za tržište (demand pull). Naučna otkrića, lišena zarade od primene invencije, ne bi predstavljala dovoljan stimulans za tehnološke promene. Inoviranje proizvoda i procesa vodi sniženju troškova proizvodnje i cena finalnog proizvoda, ili poboljšanju njegovog kvaliteta, utičući na povećanje tražnje za tim proizvodom. Preduzeće inovator uvećava profit samo ukoliko tržište rastom tražnje pozitivno odreaguje na promene (pad cene, poboljšanje kvaliteta) izazvane primenom određenog naučnog otkrića. 1.3.2.3. Izvoz Ekonomska globalizacija,

kao proces pretvaranja zasebnih nacionalnih ekonomija u integrisanu svetsku **ekonomiju,** najvećim delom se **ispoljava** 8

kroz povećanje

međunarodnih tokova robe, **usluga kapitala, ljudi i tehnologije. Međunarodna trgovina, čiji je rast nakon Drugog** svetskog **rata premašio rast** svetske **proizvodnje, danas postaje nužnost bez koje se ne može** 8

ostvariti osnovni nacionalni ekonomski cilj – poboljšanje standarda života stanovništva. Ona

omogućava specijalizaciju proizvodnje, što je u funkciji rasta ekonomske efikasnosti i ukupne potrošnje svake zemlje. Specijalizirajući se u sektorima 8

u kojima ostvaruje najveću relativnu produktivnost, svaka zemlja može trošiti više od onoga što sama proizvodi.

Zemlje sa razvijenom spoljnom **trgovinom imaju tzv. otvorenu ekonomiju, koja** im 8

omogućava da se

posvete onoj proizvodnji za koju imaju najpovoljnije uslove i gde se ostvaruje najveća produktivnost. U savremenim uslovima, nema nacionalnih ekonomija koje na neki način ne ostvaruju veze sa drugim privredama. Osnovna odlika otvorene ekonomije je da slobodno uspostavlja odnose sa drugim privredama širom sveta. Nasuprot njoj, nalazi se zatvorena ili autarkična ekonomija, koja ne upražnjava nikakve oblike saradnje sa ostalim zemljama. Spoljnotrgovinska aktivnost predstavlja jednu od najznačajnijih poluga privrednog rasta i razvoja jedne zemlje, što u krajnjem ishodu rezultira rastom životnog standarda njenog stanovništva.

Ne učestvovati u međunarodnoj razmeni, znači biti osuđen na izolaciju, ekonomsku stagnaciju i siromaštvo. Drugim rečima, nijedna zemlja, čak i ona ekonomski najrazvijenija, ne može biti dovoljna sama sebi i zatvorena 8

prema svetu,

ako ni zbog čega drugog, onda zbog efekta difuzije tehnlogije i 290

znanja.

Osnovne tokove dobara u međunarodnoj ekonomiji čine: izvoz, uvoz i neto izvoz. Dok izvoz predstavlja dobra i usluge koje se proizvode u jednoj zemlji, a prodaju drugim zemljama, uvoz čine ona dobra i usluge koje se proizvode u inostranstvu, a prodaju u posmatranoj zemlji. Razliku između vrednosti izvoza i vrednosti uvoza predstavlja neto izvoz ili trgovinski bilans. 8

U zatvorenoj ekonomiji

input je jednak dohotku, odnosno sve što se proizvede u privredi neke zemlje uravnoteženo je sa dohotkom te zemlje, pošto rezidenti jedne države ne mogu da kupe proizvode i usluge druge države, niti da svoje autpute plasiraju na inostrano tržište. 74

U tom slučaju, celokupan

nacionalni dohodak raspodeljuje se na domaću privatnu i javnu potrošnju i investicije. 132

Otvorena privreda, s druge strane, stvara mogućnost

međunarodne trgovine i dohodak u njoj jednak je privatnoj i javnoj investicijama i trgovinskom bilansu koji	potrošnji,	74

se manifestuje kroz suficit, deficit ili uravnoteženu razmenu. Dakle, u otvorenoj ekonomiji postoje dva

izvora dobara (dohodak i uvoz) i	četiri	**upotrebe dobara (privatna potrošnja, javna potrošnja, investicije i izvoz).**		74

Svaka privreda mora da se otvori prema svetu, ukoliko želi da prosperira, međutim, stepen te otvorenosti razlikuje se od zemlje do zemlje. Razvoj proizvodnih snaga i nivo otvorenosti i zatvorenosti

ekonomije neposredno i posredno se	odražavaju	**na ulogu i značaj**	spoljnotrgovinskog **poslovanja.**	8

1.3.3. Potreba za upravljanjem izvozom Imperativ obrazovanja širokog ešalona menadžera koji bi se bavili upravljanjem eksportnom aktivnošću na svim nivoima posmatranja, posledica je delovanja tri osnovna činioca: 1. autonomnih trendova na globalnom tržištu; 2. potrebe za ostvarivanjem dugoročno održivog rasta i razvoja i 3. neophodnosti jačanja ljudskih potencijala. Svetska ekonomija se razvija pod uticajem novih trendova, poput globalizacije tržišta, širenja uticaja međunarodnog preduzetništva i razvoja novih tehnologija. U uslovima liberalizacije trgovinskih tokova robe, usluga i faktora proizvodnje; deregulacije društvenih odnosa; transnacionalizacije proizvodnje i dominantnog uticaja neotehnološkog progresa; globalna konkurencija se zaoštrila do nivoa na kojem nema mesta za donošenje proizvoljnih odluka, već sve postaje „šahovska tabla“, gde svaki nespretan potez košta gubitka pozicije na tržištu i usporavanja tempa razvoja u odnosu na ostale učesnike. Na nacionalnom nivou, nove okolnosti zahtevaju od kreatora razvojnih strategija umeće da privuku investicije u inovativne i izvozno orijentisane sektore, unaprede konkurentnost privrede u odnosu na ostale partnere i obezbede optimalnu strukturu proizvodnje za domaće i izvozne potrebe. Istovremeno, edukovanje stručnjaka iz ove oblasti doprinelo bi značajnom unapređenju ljudskih potencijala zemlje, kroz pružanje najšireg ekonomskog obrazovanja, kao i jačanju srednjeg sloja stanovništva na osnovu obezbeđivanja sigurne poslovne karijere i rasta životnog standarda. Grafikon I-6. Faktori koji utiču na potrebu školovanja eksperata za upravljanje izvozom Izvor: M. Grgić, 2014. 1.3.3.1. Globalni trendovi Međunarodna trgovina predstavlja integralni deo procesa globalizacije. Godinama je veliki broj zemalja pokušavao da otvori svoje privrede prema svetu, koristeći se uticajem multilateralnog trgovinskog sistema, ekspanzije procesa regionalne saradnje, ili kao integralni deo nacionalnih reformskih programa. Uopšteno posmatrajući, međunarodna trgovina i globalizacija doneli su evidentne koristi velikom broju zemalja i njihovom stanovništvu. Trgovina im je omogućila da ostvare korist od specijalzacije i da proizvode robu i usluge na efikasniji način. Ona je doprinela rastu produktivnosti, disperziji znanja i novih tehnologija i sve većoj paleti

proizvoda i usluga koji postaju dostupni potrošačima. Međutim, integracija u svetsku ekonomiju nije uvek prihvatana s blagonaklonošću, jer ni korist od trgovine i globalizacije nije ravnomerno raspoređena kroz sve segmente društva. Zato je neophodno pružiti odgovor na nekoliko ključnih pitanja: šta predstavlja globalizaciju, šta je pokretač globalizacije, koje koristi ona nosi sa sobom, koji su izazovi globalizacije i koja je uloga trgovine u svetu narastajuće međuzavisnosti. Zašto neke zemlje uspevaju da realizuju prednosti koje proističu iz smanjenja troškova trgovine i podsticajne izvozne politike, dok druge bivaju izopštene iz međunarodnih trgovniskih tokova? Ko su dobitnici, a ko gubitnici u procesu razvoja trgovine i koje mere vlade treba da preduzmu da bi se pozitivni efekti međunarodne razmene što ravnomernije rasporedili na celo društvo? Osnovna ekonomska karakteristika globalizacije ogleda se u produbljivanju integracije na tržišta proizvoda, kapitala i rada. Kako je već pomenuto, globalizacija ne predstavlja novu pojavu, međutim, tek nakon Drugog svetskog rata, podstaknuta razvojem komunikacija i saobraćaja, ona je omogućila značajan rast trgovinske i ukupne privredne aktivnosti u svetu, tokom jednog relativno dugog perioda. Globalizacija je podstakla značajne strukturne promene u određenim segmentima svetske privrede, koje su pojedine zemlje i privredni sektori bili u stanju da iskoriste bolje od drugih. U prvoj poratnoj deceniji, najveće koristi od internacionalizacije ekonomskih tokova imale su zapadnoevropske zemlje i Japan, koje su uspešno izvršile restrukturiranje svojih ekonomija. U kasnijim godinama, glavni dobitnici procesa ekonomskih integracija u svetu, osim zemalja izvoznica nafte, postale su NIE Azije (Izrael, Indija, Hong Kong, Singapur, R. Koreja, Tajvan, Tajland, Malezija, Filipini i Kina), Latinske Amerike (Brazil, Argentina i Meksiko), Afrike (Južnoafrička Republika) i Mediterana (Jugoslavija i Kipar). Globalizaciju su pratile dugoročne promene u kompoziciji svetske robne trgovine, koje su se manifestovale u dramatičnom rastu udela prerađenih industrijskih proizvoda i opadanju učešća poljoprivrednih i mineralnih proizvoda, osim goriva. Dominacija razvijenih zemalja u svetskom izvozu prerađenih industrijskih proizvoda najpre je značajno bila ugrožena u segmentu radno-intenzivnih proizvoda (tekstil i odeća), a zatim i u oblasti elektronike i kapitalno-intezivnih proizvoda (automobili). 47 Rast svetske trgovine postao je manje dinamičan nakon naftne krize 1973. godine, dok je istovremeno ubrzan trend migracija i tokova SDI. Migracioni tokovi su se razlikovali u dva globalizaciona perioda, u prvom je dominirao tok jug-sever, a kasnije je nastavljena migracija na relaciji jug-jug. Tokovi kapitala su oduvek imali važnu ulogu u procesu globalizacije. Tokom nekoliko poslednjih decenija, procesi liberalizacije i deregulacije značajno su doprineli rastu tokova SDI, mada nisu svi regioni na isti način bili obuhvaćeni ovim procesom. Ove razlike su uticale na razvoj tehnološkog know-how i formiranje geografske strukture industrijalizacije. 1.3.3.2. Privredni razvoj Globalna ekonomska kriza samo je potvrdila nagoveštaje nekih ekonomista, da je u Srbiji neophodno implementirati sasvim nov razvojni model. Već na osnovu površnih analiza moguće je sagledati bar dva indikatora koji idu u prilog ovoj tezi: 1) sve do 2009. godine, samo je 52% robnog

uvoza iz EU bilo **pokriveno izvozom,** čija **je struktura** bila **izuzetno nepovoljna** i 18 ukazivala da **Srbija nema robu za evropsko tržište**

(doduše, usled pada životnog standarda koji se negativno odrazio na uvoz iz EU, pokrivenost uvoza izvozom se u 2014. povećala na oko 74%)4; 2) nezaposlenost u Srbiji je zabrinjavajuća, jer stopa nezaposlenosti prema metodologiji Međunarodne organizacije rada iznosi približno 20%, dok je prema metodologiji Nacionalne službe za zapošljavanje, tek neznatno niža od 30%.5 Očigledno,

model rasta zasnovan pretežno **na** domaćoj **tražnji i** ekspanziji uslužnog **sektora nije primeren maloj i otvorenoj evropskoj** 18

privredi, poput srpske, pa će poseban izazov predstavljati koncipiranje nove razvojne strategije čiji bi efekti na ekonomiju bili efikasniji i dalekosežniji. Za sada, inflacija raznih strategija, donetih u procesu evropskih integracija, i nepostojanje hijerarhijske povezanosti

među njima, u startu devalviraju **kredibilitet ovih napora.** Osnovni **preduslov za afirmaciju novog razvojnog modela koji** 18

bi podstakao konkurentnost privrede je

ulaganje države u ljudski kapital, tehnološku osnovu i infrastrukturu 18

(fizičku, pravnu, institucionalnu, obrazovnu, zdravstvenu i sl.), jer

bez kapitalnih investicija nijedna zemlja **ne može da izađe iz začaranog kruga siromaštva.** 18

Budući da je Srbija još uvek **daleko od članstva u EU, pa samim tim i od strukturno-kohezionih fondova,** 18

ona je prinuđena da se zadužuje kod međunarodnih finansijskih organizacija i uvećava spoljni dug. Međutim, problem Srbije nije u samom zaduživanju, koliko u činjenici da se neretko

ugovaraju krediti čija namena nije precizno **definisana i koji ne doprinose izgradnji konceptualno** prihvatljivog razvojnog **modela.** 18

Uzrok je u činjenici da Srbija nikada nije razradila adekvatnu nacionalnu strategiju u okviru koje bi usvojila osnovne dugoročne pravce ekonomskog, demografskog, ekološkog, političkog, nučnog, kulturnog i drugih vidova razvoja zemlje. Najznačajniji tok javnih investicija je onaj u obrazovanje i nauku, pošto niska cena jednostavnog rada više ne predstavlja bitan faktor privlačenja stranih investicija, već se težište prenosi na kvalifikovanu radnu snagu. Seoba pojedinih industrijskih grana iz razvijenih zapadnoevropskih zemalja sve više inklinira ka sredozemnoj Africi umesto

Istočne Evrope i Balkana.

Koliko je stručna **radna snaga** važna **za privlačenje sofisticiranih stranih investicija, najbolje ilustruje primer Irske, kojoj je prvi korak razvojne politike bio reforma visokoškolskog obrazovanja. Povezano sa ovim pitanjem je i ulaganje u tehnološku osnovu zemlje.** Savremene ideje **o formiranju industrijskih parkova, softverskih klastera i tehnoloških instituta** 18

nisu zaživele u Srbiji, pa ne treba da čudi što ona i danas

uglavnom izvozi primarne proizvode, poput crnih i **obojenih metala, žitarica, voća i** povrća. **Konkurentnost i produktivnost moraju biti ključni ciljevi nove razvojne politike, ali se do toga ne može doći bez modernizacije saobraćajne i energetske infrastrukture.** Energetska efikasnost **u Srbiji je** 18

na niskom niovu, pošto su efekti korišćenja energije na stvaranje BDP manji nego u većini drugih evropskih zemalja.

Najkvalitetniji oblik energije, električna energija, se po stanovniku koristi **upola manje od proseka razvijenih zemalja. Umesto da se maksimalno koristi hidropotencijal i biomasa,** 18

4 Podaci RZS, Saopštenje ST12 br. 24 од 29.01.2010. i br. 25 od 30.01.2015. 5 Podaci iz Ankete o radnoj snazi RZS i Biltena NSZ, višegodišnji proseci.

značajna količina energije u Srbiji se stvara ekstrakcijom lignita i korišćenjem jalovine, 18

koji ostvaruju nisku faktorsku produktivnost. Prirodni gas, kao najčistiji oblik energije, se u potpunosti uvozi, pa je efekat korišćenja ovog energenta na BDP

mali. Energetska neefikasnost podrazumeva manju konkurentnost privrede, a zavisnost od uvoza **energije dovodi do** značajnog deviznog **odliva. Investicije u energetiku predstavljaju sofisticiran vid ulaganja i donose natprosečne prinose, pa moraju biti prioritet u Srbiji. Od saobraćajne infrastrukture** treba pomenuti **revitalizaciju rečnog saobraćaja na Dunavu i železničkog transporta na Koridoru 10 kao apsolutne, ali zapostavljene prioritete.** 18

Dakle, u cilju unapređenja srpske privrede neophodne su značajne kapitalne intervencije

u oblasti obrazovanja, nauke, tehnologije i infrastrukture. Modernizacija Srbije, 18

kao prvi značajan korak u procesu kompetitivnog uključivanja zemlje u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove, biće

dug i naporan poduhvat, koji će zahtevati odricanja građana i ogromno strpljenje. Upravo zbog složenosti posla i neophodne podrške stanovništva, koju treba obezbediti, samo odgovorna, moralna i viskostručna elita može ga preduzeti i dovesti do kraja. 18

1.3.4. Eksterni i interni faktori upravljanja izvozom 1.3.4.1. Upravljanje izvozom u uslovima globalizacije Osnovni zadatak svake zemlje je da ostvari kontinuiran rast životnog standarda svojih stanovnika i zadovoljenja ukupnih potreba društva. Da bi se to postiglo, neophodno je beležiti zadovoljavajući nivo privrednog rasta, koji bi bio održiv na dugi rok. Proces generisanja vrednosti u kompleksnim uslovima koji vladaju na svetskom tržištu, mora biti rezultat strateškog pristupa iskorišćavanju: 1. raspoloživih potencijala privrede i 2. sposobnosti ljudskog faktora da te mogućnosti kontinuirano podiže na sve viši nivo. Potencijali jedne zajednice zavise od komparativnih prednosti, odnosno, relativne raspoloživosti i kvaliteta osnovnih faktora proizvodnje (prirodnih resursa, kapitala i rada) i tehnoloških procesa koji ove faktore stavljaju u funkciju svoje namene. Sposobnost ljudi da kontinuirano podstiču ukupnu faktorsku produktivnost daje dinamičku komponentu procesu preoblikovanja komparativnih prednosti na jedan viši nivo, koji doprinosi poboljšanju konkurentske pozicije privrede. U otvorenoj privredi, izvoz učestvuje u procesu generisanja vrednosti, i kao takav, postaje bitna determinanta ostvarivanja osnovnog ekonomskog cilja svake zemlje, rasta blagostanja stanovništva. Štaviše, u slučaju male zemlje, izvoz predstavlja najvažniji faktor optimalnog korišćenja privrednih potencijala i podsticanja njene konkurentnosti. U uslovima institucionalizovane globalne privrede, kao bitnog eksternog faktora koji utiče na poslovnu aktivnost u svakoj zemlji, izvoz mora biti sastavni deo strategije privrednog razvoja, i kao takav, osmišljen da generiše novostvorenu vrednost realizacijom robe i usluga na spoljnom tržištu, usled čega je neophodno optimizirati sve potencijalne determinante konkurentnosti u zemlji. Ova, nadasve komplikovana aktivnost, podrazumeva visokostručan multidisciplinarni rad na svim nivoima posmatranja, što zahteva obrazovanje eksperata iz različitih oblasti menadžmenta, kompetentnih da upravljaju izvoznim poslovima,

kako na nivou firme **tako i na nivou lokalne i** 111

državne zajednice. Grafikon I-7. Stvaranje vrednosti Izvor: M. Grgić, 2014. 1.3.4.2. Interni faktori koji utiču na upravljanje izvozom Raspodela BDP uvećanog za uvoz vrši se na različite oblike potrošnje: ličnu, proizvodnu, investiocionu, opštu i izvoz. Svaki od ovih oblika potrošnje transformiše se u kapital, neophodan za nastavak procesa reprodukcije. Na nacionalnom nivou, lična potrošnja stavnovništva može se poistovetiti sa ulaganjem u obnavljanje i razvoj potencijala radne snage, proizvodna potrošnja sa ulaganjem u fizičke faktore produkcije (osnovna i obrtna sredstva), investiciona potrošnja sa ulaganjem finansijskih sredstava, opšta potrošnja sa ulaganjem u ostvarivanje

opštih društvenih ciljeva, dok spoljna trgovina doprinosi korekciji nivoa svih vidova potrošnje u zemlji. Proces reprodukcije podrazumeva stvaranje vrednosti, koja se generiše ralizacijom robe i usluga na domaćem i inostranom tržištu. Ta vrednost je rezultat korišćenja osnovnih faktora proizvodnje, koje u strukturi vrednosti čine troškovi rada, amortizacija i materijalni troškovi, a koji se finansiraju iz nacionalnih fondova fizičkog i ljudskog kapitala. Proces proširene reprodukcije podrazumeva kontinuirani rast realnog BDP, za šta je neopodno ulaganje investicionog kapitala iz fondova akumulacije ili iz uvoza. Kada se procesu proširene reprodukcije pridoda zahtev za dugorčnom održivošću, do izražaja dolazi korektivna uloga države u ostvarivanju što ravnomernije raspodele ostvarene vrednosti i ulaganju društvenog kapitala u obezbeđivanje optimalnih uslova poslovanja, kroz ulaganje u fizičku, pravnu, obrazovnu, zdravstvenu, kulturnu i ostale oblike infrastrukture. Ukoliko se izvoz tretira kao generisanje novostvorene vrednosti kroz ralizaciju proizvodnje na inostranom tržištu, onda on u osnovi zavisi od istih internih faktora od kojih zavisi i proces stvaranja vrednosti – ljudskog, društvenog, finansijskog i fizičkog kapitala. U savremenim uslovima poslovanja, kombinacijom ova četiri faktora reprodukcije treba obezbediti cenovno i kvalitativno konkurentnu proizvodnju za globalno tržište, što isključuje prevaziđenu praksu formiranja posebnih produkcionih linija za domaće i izvozne potrebe. Konkurentnost svakog pojedinog preduzeća zavisi od intgernog okruženja, koje je definisano bogatstvom zemlje, i načinom na koji se kombinuje upotreba raspoloživog kapitala. U vreme intenzivnog privrednog rasta, nedostatak domaćeg kapitala kompenzuje se uvozom iz spoljnih izvora, što dovodi do negativnog salda tekućeg računa platnog bilansa zemlje. Istovremeno, ulaganje u ljudski kapital se velikim delom vrši iz sredstava opšte potrošnje kroz ulogu javnog sektora u obrazovanju, zdravstvu, kulturi i sl., dok se finansijki i fizički kapital, takođe, delimično alimentiraju iz društvenih sredsava u vidu subvencionisanja bankarskih kredita i ulaganja u infrastrukturne objekte, baz čije izgradnje nema priliva inostranog privatnog kapitala. Upravljanje izvozom predstavlja, zapravo, upravljanje determinantama optimizacije uslova privređivanja, na bazi kombinovanja različitih vidova kapitala na mikro, mezo i makro nivou posmatranja, a u cilju stvaranja konkurentne palete proizvoda i usluga namenjenih globalnom tržištu. 1.3.5. Lokalna i globalna povezanost 1.3.5.1. Specijalizacija Ekonomski odnosi sa inostranstvom ne predstavljaju aktivnost koja je svrha sama sebi, već su isprepletani sa razvojem i generišu se iz njega, pa je otuda njihova pojava i egzistencija, posredno ili neposredno, izvedena iz privrednog razvoja. Imajući ovo u vidu, prirodno je da se spoljna trgovina jedne zemlje, kao najznačajniji obilk ekonomskih odnosa sa inostranstvom, razvija u skladu sa tempom i kvalitetom ekonomskih promena u njoj. Tempo razvoja neke zemlje u najvećoj meri zavisi od privrednog rasta, dok na kvalitet razvoja, između ostalog, najviše utiče pravednost sistema raspodele rezultata proizvodnje između različitih slojeva stanovništva. Istorijski cilj proizvodnje bio je da se zadovolje potrebe domaćeg stanovništva, a stepen samodovoljnosti jedne zemlje zavisio je od veličine njenog tržišta i bogatstva osnovnim resursima. Kako je u procesu proizvodnje doprinos tehnologije bivao sve veći, rast tražnje je počeo zaostajati za tempom rasta proizvodnje i došlo je do pojave prvih viškova proizvoda, koji su se realizovali kroz spoljnotrgovinsku razmenu na tržištima drugih zemalja u okruženju. U eri masovne proizvodnje, lokalna i regionalna tržišta pokazala su se nedovoljnim da bi se ostvarila korist od ekonomije obima, tako da je forsirana posebna linija proizvodnje za izvoz, koja se po kvalitetu, dizajnu i cenama prilagođavala potrebama šireg međunarodnog tržišta. Pojavom globalizma, nacionalne ekonomije postaju sastavni deo svetske privrede, tako da je i njihova proizvodnja koncipirana na način da po svim kriterijumima zadovolji potrebe globalnog tržišta. U meri u kojoj je razmena viškova proizvoda sa drugim zemljama evoluirala, od regionalne, preko međunarodne do globalne trgovine, rastao je i uticaj spoljne trgovine na privredni rast pojedinih zemalja. Dakle, pojava spoljne trgovne je posledica privrednog rasta, ali istovremeno ona postaje i jedan od glavnih pokretača tog istog rasta. Konkurentnost jedne zemlje počinje sve više da zavisi od konkurentnosti izvoza njenih kompanija, na šta poseban

uticaj ima okruženje u okviru kojeg te kompanije posluju. Kreator okruženja u kojem kompanije funkcionišu je država, koja preko mera ekonomske politike uspostavlja više ili manje povoljne uslove za obavljanje poslovne aktivnosti. Kvalitet okruženja u kojem se obavlja poslovna aktivnost zavisi od razvojne orijentacije ekonomske politike zemlje i socijalne kohezije, koja se manifestuje stabilnošću društvenih odnosa u njoj. U meri u kojoj se privreda zemlje specijalizuje na putu od autarkične do globalne, raste uticaj faktora izvozne konkurentnosti na uštrb socijalne sigurnosti, za koju se briga sa nacionalnog nivoa sve više premešta na globlni nivo. Globalizacija i institucionalizacija socijalnih pitanja ima destabilizujući uticaj na osnovne determinante društvenih odnosa u zemlji, kao što su: ravnotežna raspodela dohotka, demokratsko uređenje države, kulturni identitet nacije i sistem porodičnih vrednosti. Istovremeno, država zadržava izvesne ingerencije u obezbeđivanju uslova za sprovođenje nametnutog modela privređivanja, koji se isključivo zasniva na elementima neolibaralnog koncepta, odnosno efikasnosti proizvodnje, efektivnosti troškova, produktivnosti faktora i inovativnosti. Izopštavanje socijalne komponente iz delokruga aktivnosti nacionalnih vlada, može značajno ugroziti razvojne napore ZUR i ZUT, pošto kod njih ne postoje dovoljno razvijeni tržištni mehanizmi koji bi, bez korektivne uloge države, mogli doprineti ostvarivanju opštedruštvenih interesa. Grafikon I-8. Lokalna i globalna povezanost Izvor: M. Grgić, 2014. Dosadašnja praksa uglavnom potvrđuje da ekonomski razvoj podstiče kretanje robe, usluga i faktora proizvodnje između zemalja, tako da, što je razvoj brži, dinamičnija je i njihova razmena. Prema tome, ponuda i tražnja robe, usluga i faktora, kooperacija i specijalizacija, prodor u svet i uklapanje u međunarodnu podelu rada i razmenu, zavise pre svega od nivoa i brzine privrednog razvoja. Stepen i tempo razvoja su osnovni pokazatelji stanja jedne zemlje i njenog položaja u svetskoj privredi. Statična struktura razmene sa svetom i statično uravnoteženi odnosi unutar privrede, utiču i na kreiranje relativno statičnih elemenata razvoja. Iz svega izloženog, proizilazi da se ekonomski odnosi sa inostranstvom ne mogu definisati isključivo pojmom „uklapanja u međunarodnu podelu rada“, jer on upućuje na jednostrano izlaženje jedne privrede u svet, dok su, u stvari, ekonomski odnosi sa svetom mnogo širi pojam, budući da obuhvataju ukupno ekonomsko međusobno prožimanje domaće i svetske privrede. Otuda se pojam „ekonomski odnosi sa svetom“ može smatrati prihvatljivijim od pojma „uklapanja u svetsku podelu rada“, jer tačnije i potpunije objašnjava celokupni splet međusobnih ekonomskih odnosa između domaće i svetske privrede. 1.3.5.2. Socijalna kohezija i međunarodna konkurentnost Širenje slobodnog tržišta, mobilnost kapitala, migracije radne snage, naučno-tehnološki razvoj, sveprisutnost medija i sredstava komunikacije, uz istovremene poremećaje

koji se javljaju u okruženju, **na** tržištima **radne snage, u socijalnim i** političkim **strukturama,** 22

kulturi itd, podstakli su potrebu za pravnom i administrativnom regulacijom tih procesa i transformacijom političkih sistema u uslovima globalizacije. U tom kontekstu, najmanje dve okolnosti zahtevaju promptni politički odgovor na globalne pomene. Prvo, bojazan da neka privreda ne bi bila dovoljno atraktivna da privuče ili zadrži kapital multinacionalnih preduzeća i finansijskih institucija, prisiljava države na ekonomska i pravna prilagođavanja i promene u funkcionisanju sistema, poput, primera radi, socijalnog ili penzionog osiguranja, koji čine garanciju stabilnosti društvenih odnosa. Paradoksalno zvuči, ali države su

na te promene **prisiljene upravo da bi** zadržavanjem **ili** privlačenjem inostranog 22

kapitala obezbedile **sredstva za**

održanje ovih sistema. Stoga, novo socijaldemokratsko geslo „prvo zaraditi, a zatim preraspodeliti“, ne predstavlja jedan svrsishodan program, već čin prinude kojem su izložene vlade pojedinih zemalja. Prinudna urgentna tehnokratska rešenja često ne ostavljaju prostor

za dugotrajnije procese javnog političkog odlučivanja, **koje iziskuje zadiranje u temelje** društvenog ustrojstva. **Utoliko ne** čudi **da se zemlje s manjom autonomijom javnog** političkog odlučivanja, brže, **a time i** uspešnije, prilagođavaju zahtevima **globalizacije** i **postaju** činioci tzv. **globalne ekonomske stabilnosti. Drugo,** očigledan **je izostanak globalne javnosti, ili** savezništva **javnosti** 22

iz pojedinih zemalja, koja bi mogla podstaći prevazilaženje poremećaja nastalih u procesu

globalizacije. Indikativno je, tako, da je **u** EU, uprkos **uznapredovaloj ekonomskoj i pravnoj integraciji, te kulturnoj i** istoriskoj **bliskosti,** zajednička politička **kultura** i dalje **u** 22

povoju.

Ideju globalnog javnog odlučivanja **dodatno** ograničava **i okolnost** što **mnogobrojne** države, uključene **u globalizaciju, nemaju** 22

razvijeno javno mnenje, dok neke, čak i svesno, suzbijaju njegovo delovanje. Prinuda na prilagođavanje makroekonomskim promenama, koja ograničava političku autonomiju, i nemogućnost koncipiranja globalne

politike na temelju međunarodnog **dogovora,** predstavljaju **jasan indikator da je** uređivanje **procesa globalizacije, za sada,** prepušteno međudržavnoj **i** međunarodnoj ekonomskoj **i** 22

administrativnoj regulativi. Ove tendencije dvostruko produbljuju krizu legitimiteta demokratskih država u periodu poznog kapitalizma: •

prvo, unutar država **procesi sistemske integracije, tj. ekonomija i administracija, dodatno** 22

sužavaju polje delovanja **socijalne integracije, jer ih kapital multinacionalnih** kompanija **i** finansijskih **institucija** prisiljava **da se,** radi stvaranja što **povoljnije** ulagačke **klime,** takmiče s **drugim** državama, **koje** možda **i nemaju obzira prema** unutrašnjoj političkoj **autonomiji** i • **drugo, globalnu sistemsku integraciju kroz** međunarodne **trgovinske i monetarne institucije ne prate globalna socijalna integracija i** političko odlučivanje **o redistribuciji** dohotka, što **ima za** posledicu **da, s jedne strane, trpe** politički **procesi unutar** država **i, s druge,** da deo svetske **populacije u** celosti ostaje isključen **iz** procesa **globalizacije.**

Proces globalizacije remeti političke procese u liberalnim demokratijama na nekoliko načina. U ovom radu biće pomenuta dva aspekta globalizacije na koje je posebno ukazao Etien Balibar u svom tekstu „Univerzali“ (E. Balibar, 1997, pp. 422-423.): • Kroz ekspanziju prometa kapitala i informacija, globalizacija doprinosi povezivanju čovečanstva u univerzalni prostor. Međutim, kontrakcijom ekonomskog prostora u sferi radnih odnosa, ona istovremeno podstiče i konkurenciju između pojedinaca bez posredovanja državnih i društvenih institucija, što predstavlja reafirmaciju davno prevaziđenog stanja univerzalne borbe svih protiv svih na globalnom tržištu rada. • Međutim, iako

mundijalizacija objedinjuje svet **u jedan prostor, ona ne** ukida **granice,** 22

već izmešta granicu između Severa i Juga, veštački deleći svet na velika tržišta, sedišta kapitala i značajne proizvodne centre s jedne strane, i na zemlje isključene iz globalne raspodele s druge. Granica između isključenih i uključenih u pravo državljanstva, usled povećane imigracije i mobilnosti radne snage, pomera se u pravcu razdvajanja većine i manjine unutar društva. Novi uslovi rada dinamiziraju tradicionalna razgraničenja između radnog mesta i porodičnog doma; radnog i slobodnog vremena; te perioda obrazovanja, radnog veka i penzije. Procesi ukrupnjivanja preduzeća, racionalizacije radnih mesta, autsorsinga i ostalih strukturnih promena u poslovanju, posledica su savremene ekonomske doktrine prema kojoj briga o vrednosti akcija ima primat nad dugoročnim planiranjem razvoja, što razgrađuje

jedinstvo radnog mesta, **radnog vremena i radnog** veka. **Stoga se** društvo **sve** 22

češće susreće s problemom „paralelnih biografija“, koji podrazumeva da radnici rade bez određenog radnog vremena, na više radnih mesta u isto vreme, često menjaju radna mesta i struku, sami uplaćaju doprinose itd. Nedostatak čvrstog

profesionalnog i socijalnog okvira, pojedincu **nudi sve manje** izvesnosti **u** 22

pogledu vlastitog društveno-ekonmskog položaja. Kolizija između zahteva za što većim rasterećenjm kapitala od suvišnih nameta, i istovremene potrebe za sve kvalitetnijom zdravstvenom zaštitom, zbrinjavanjem sve većeg broja

starih lica i sl., ugrožava funkcionisanje sistema socijalne zaštite i obesmišljava ulogu države kao garanta socijalne sigurnosti i stabilnosti društvenih odnosa. Priznavanje društvenog identiteta omogućavalo je pojedincu da oblikuje i zahteva primenu jednakih osnovnih prava sa svim ostalim članovima zajednice. Međutim, u uslovima globalizacije, upravo je u društvima u kojima socijalna sigurnost predstavlja univerzalno pravo, ona zapravo i najmanje izvesna. Narušavanjem socijalne sigurnosti, kao garancije društvene stabilnosti, narušava se ravnoteža bazičnih odnosa u ustrojstvu građanske države. Globalizacijski procesi pojačane imigracije i povećane mobilnosti radne snage premeštaju granice razgraničenja. Spoljno orijentisane granice, formirane na osnovu građanske pripadnosti, gube na značaju, dok jača uloga ka unutrašnjosti orijentisanih razgraničenja po osnovu pripadnosti manjini ili većini, kao svojevrsnog oblika diskriminacije i “kulturalnog rasizma”. Taj rasizam se kod pojedinca manifestuje kao mržnja

prema manjinama, a kod **institucija kao kriminalizacija manjina, o** 22

čemu najbolje svedoči pojava tzv. nove desnice u Evropi (E. Balibar, 1998, p. 33.). Nestaje li politika u uslovima globalizacije?

Ako je politika na svetskoj **sceni, izuzev u interventnim situacijama,** prepuštena **samo** 22
regulaciji između **suverenih** država, **a pri tome te suverene** države **gube prostor**

za javno političko legitimisanje na domaćem terenu,

onda je politika očigledno **u uzmaku. Ali isto tako ostaje otvorena** mogućnost **da** 22
poremećaji **koji nastaju iz krize** političke **legitimacije**

suverenih zemalja na domaćoj sceni

postanu prepreka nesmetanom razvoju globalne ekonomije. Ta neizvesnost **odnosa** 22

između

realnog procesa globalizacije i procesa emancipacije, zasnovanog **na fiktivnoj hegemoniji** 22
zajednice, ne

sprečava formulisanje preduslova koje globalna politika mora da ispuni da bi se svetski poredak zasnivao na idealnim univerzalima slobode i jednakosti. Za početak, treba navesti tri osnovna preduslova: 1. pomoć

zaostalim zemljama da se uključe u globalnu raspodelu kapitala i rada, 2. priznavanje imigrantima univerzalnog prava na "slobodnu i čoveka dostojnu egzistenciju" 22

i 3. podsticanje razvoja demokratskih procesa javnog odlučivanja. Bez sprovođenja pomenutih mera, proces globalizacije neće pružiti uslove za ravnomeran, dugoročno održiv ekonomski razvoj planete. Štaviše, kolizija između dva naizgled suprotstavljena cilja, ekonomskog rasta i socijalne sigurnosti, delovaće u pravcu urušavanja poretka zasnovanog na temeljima institucionalizacije i transnacionalizacije globalnih odnosa. Drugim rečima, nema dugoročnog globalno održivog razvoja, bez ostvarivanja socijalne kohezije na polju raspodele dohotka, migracija radne snage, učešća u javnom životu, kreiranja kvaliteta životnog okruženja i ostalih društveno opravdanih ciljeva. Glava II SAVREMENE TENDENCIJE U SVETSKOJ PRIVREDI 2.1. GLOBALIZACIJA Na spoljnotrgovinska kretanja utiču brojne determinante iz spoljnog i unutrašnjeg okruženja. Uticaj međunarodnog okruženja definisan je pravilima i institucijama vladajućeg svetskog poretka. Aktuelni odnosi u svetu determinisani su prinicipima „Novog svetskog poretka" koji su SAD počele da sprovode u delo neposredo nakon okončanja perioda „Hladnog rata". Mada nikada zvanično nisu obelodanjeni, osnovni prinicipi novog svetskog poretka svakodnevno se otkrivaju u praksi. U sferi međunarodnih ekonomskih odnosa, kao osnovni principi novog svetskog poretka nametnula su se tri međusobno prožeta procesa - globalizacija, liberalizacija i deregulacija svetske privrede. 2.1.1. Definisanje pojma globalizacije Reč „globalizacija" postala je često korišćen termin u rečniku većine političara i ekonomista širom sveta na prelasku iz XX u XXI vek. Ovaj termin potiče od latinske reči „globus", koja se može prevesti kao kružni oblik ili sfera, a u geografskom smislu se poistovećuje sa planetom Zemljom. Nakon prisvajanja reči "global" iz starofrancuskog jezika, Britanci su popularisali ovaj izraz, koji se na engleskom jeziku prevodi kao sveukupan ili opšti. Tako se reč "globalan" u srpskom jeziku odomaćila pod značenjem zaokružen, sveukupan, planetarni, ili svetski; a reč "globalizacija" kao sinonim za proces stvaranja svetskog (globalnog) društva.6 Američki sociolog, Kristofer Čaz-Dan

(Christopher Chase-Dunn), smatra da se termin „globalizacija" intenzivno počeo koristiti tek krajem osamdesetih godina 73

prošlog veka. Međutim, kada se postavi pitanje šta proces globalizacije obuhvata, javljaju se brojne podele među naučnicima raznih profila. Urilih Bek navodi

osam tipova "globaliteta". Prvi tip je ekonomsko-geografski, a odnosi se na delovanje transnacionalnih korporacija i tokove međunarodne trgovine i finansijskog kapitala; drugi je informatičko-tehnološki; dok se treći tip manifestuje u prepoznatljivim i univerzalnim vrednostima, kao što su ljudska prava i demokratija. Četvrti tip globalizma se ogleda u 73

uspešnosti globalne kulturne industrije; peti u policentričnosti svetske politike, u kojoj pored vlada učestvuju i

transnacionalni akteri; šesti u globalnom svetskom osiromašenju; sedmi u globalnom razaranju i uništavanju prirodne okoline i osmi u transkulturalnom konfliktu (U. 73

Beck, 1998, p. 29). Najjednostavnije, može se

reći da je globalizacija skup prekograničnih procesa, pokrenutih nezapamćenim razvojem moderne tehnologije, koji je doveo do ubrzanja ekonomskih procesa, a koji se odražava u socijalnoj, političkoj, kulturnoj i svim drugim područjima sveukupnog života. 9

Razvoj tehnologije, pre svega, izum interneta, stvorio je uslove za veću povezanost i brže komuniciranje, nezavisno od prostorne

udaljenosti. Ovi uslovi olakšane komunikacije omogućili su ubrzanje i povećanje ekonomskih aktivnosti između država, koje su sada mogle poslovati, 9

takođe, nezavisno od prostorne udaljenosti i državnih granica.

Ubrzan protok informacija, kapitala, usluga, proizvoda i ljudi, u svetu u kojem je promenjen značaj međudržavnih granica, stvorio je nove društvene, političke, ekonomske i kulturne odnose i svet potpuno drugačiji od onog kakav je bio poznat pre 25

osamdesetih godina prošlog veka.

Kao rezultat promena u ekonomskoj politici i tehnologiji, privrede koje su nekad bile podeljene visokim transportnim troškovima i veštačkim barijerama u trgovini i finansijama, sada su povezane sve gušćom mrežom ekonomske međuzavisnosti. 125

Anton Ferenčić je globalizaciju

definisao “kao proces zbližavanja pojedinaca, država i regija u integralni sistem ljudske zajednice”. Globalizacija je, 68

prema ovom autoru, neophodna

da bi se zajedničkim naporom i interakcijom svih ljudi prevladale teškoće haotične prirode i haotičnog ljudskog društva 68

(A. Frenčić, 1997, s.

91.). Neki autori globalizaciju definišu kao "rast globalne, transkontinentalne međupovezanosti" 68

(A. Milardović, Đ. Njavro i A. Vukić). 6 U geograskom smislu postoji sedam osnovnih nivoa sa kojih se može posmatrati funkcionisanje privrede: globalni, inter-kontinentalni, kontinentalni, regionalni, nacionalni, sub-nacionalni i lokalni. 56 Sociolog Entoni Gidens (A. Giddens) globalizaciju definiše

kao prostorno i vremensko smanjivanje koje je povezano s mogućnošću ubrzane komunikacije, što omogućava **ubrzanu** razmenu **znanja i kulture.** Dejvid **Held i** 9

Entoni Mek Gru

(David Held i Anthony McGrew) u svom uvodu za "Oxford Companion to Politics" pišu **da se globalizacija može smatrati procesom (ili** grupom **procesa) ... transformacije u prostornoj organizaciji društvenih odnosa i transakcija, izraženih u transkontinentalnim i interregionalnim kretanjima i mreži aktivnosti, interakcije i moći.** 9

Prema Elmaru Altvoteru (E. Altvater),

globalizacija je proces prevladavanja **istorijski nastalih granica. Ona je, dakle, sinonim za eroziju (ne za nestajanje) suvereniteta nacionalnih država i predstavlja "odvajanje" tržišne ekonomije od moralnih pravila i institucionalizovanih veza društva.** 128

Po Gidensu, globalizacija označava

intenziviranje društvenih veza sveta, i to tako da veoma udaljena mesta bivaju **povezana u toj** mreži, a **događaji u jednom mestu mogu** predstavljati **uzrok ili** posledicu **događaja u drugom, koje je stotinama kilometara udaljeno, i obrnuto** 123

..., a prema Urlihu Mencelu (U. Menzel),

> **kvantitativno i kvalitativno intenziviranje prekograničnih transakcija i istovremeno prostorno proširivanje tih transakcija....** 9

Mesner (D. Messner) smatra

> **da je globalizacija ... najveća ekonomska i društvena** promena **još od industrijske revolucije,** 124

a Mehnad Desai (M. Desai) da se ona odlikuje ... rastom međusobne zavisnosti i

> **integracije različitih ekonomskih sistema na** celoj **zemaljskoj kugli... . Globalizacija je proces koji se odvija preko granica nacionalnih država, a** čine **je događaji i slike, pokreti i životopisi. Uzrokuje** delovanje svetskog sistema **i uspostavljanje, u** svetskim razmerama, ekonomske, **političke, kulturne, ekološke i** informacione delatnosti **i globalne međuzavisnosti društva** 9

(A. Milardović, 2003, s. 102.). Sve navedene definicije globalizaciju objašnjavaju iz posebnog ugla, kao

> **skup ekonomskih, političkih, društvenih, kulturnih, ekoloških i drugih procesa,** 9

podstaknutih snažnim uticajem sve većeg i sve ubrzanijeg tehnološkog napretka.

> **Globalizacija je, dakle,** ekonomsko, **socijalno, političko** delovanje **koje prelazi granice nacionalnih država.** Primera radi, međunarodna **trgovina,** 68

> **transnacionalne korporacije, migracije, transport, nauka, ideje, masovna kultura,** ekološka zaštita, informacione **i** komunikacione tehnologije, **sve su to aspekti ili pojavni oblici procesa globalizacije.** 68

2.1.2. Dimenzije globalizacije Sredinom druge dekade XXI veka, postoji jedinstveno stanovište da globalizacija

predstavlja multidimenzionalan proces. Teoretičari ovog procesa identifikovali su čak četrnaest osnovnih dimenzija globalizacije (Ibid.): 1.

> **pod ekonomskom globalizacijom (OECOGLOBAL)** podrazumevaju **se svi** privredni **procesi koji prelaze granice** nacionalnih **država, kao što su:** tokovi **kapitala;** 5

investicija; trgovine robom, uslugama i faktorima i delovanje

> **transnacionalnih korporacija;** 2. **politička globalizacija (POLIGLOBAL) predstavlja političke procese koji se** odvijaju **preko granica nacionalne države, a koji se odnose na vlade,** državne **i nevladine organizacije, pokrete, stranke** (npr. **transnacionalne stranke)** itd.; 3. **komunikacije sve više postaju** svetske komunikacije **zbog brzog protoka informacija i** vesti, usled čega **se može govoriti o** globalnom sistemu komunikacija **(INFOGLOBAL);** 4. **demografska globalizacija odnosi se na rast** svetske populacije **i redovne ili ilegalne migracije (DEMOGLOBAL);** 5. **u procesu globalizacije** 81

sve više se insistira na razvoju novog svetskog, globalnog jezika (LINGUAGLOBAL); 6. nova naučna dostignuća doprinose razvoju globalnih tehnologija (TECHNOGLOBAL); 7. globalne edukacije (EDUGLOBAL); 8. etnološke globalizacije različitih kultura i kulturnih institucija (ETNOGLOBAL); 9. prostor na kojem egzistira globalna populacija, njen raspored i strutktura prirodnih bogastava, predstavljaju predmet geografije svetskog sistema (GEOGLOBAL); 10. svetska istorija, temporalizacija, dijakronija i sinhronija, predstavljaju osnov za formulisanje istorije globalnog sistema (HISTOGLOBAL); 11. vrednosti koje se odnose na celokupnu umetnost – likovnu umetnost, literaturu, muziku, arhikteturu itd. – imaju, takođe, svetski značaj (HOMIGLOBAL); 12. u svetu postoje različita verovanja, koja su grupisana u okviru dominantnih svetskih religija (METAGLOBAL); 13. socijalni aspekti različitih odnosa u svetu izražavaju se kroz sukobe međusobno diferenciranih klasa, kasti i etničkih celina (SOCIOGLOBAL) i 14.

> **zdravstvena zaštita, globalne provenijencije** organizovana je **u obliku** svetskog sistema **zdravstvene** zaštite **(VITAGLOBAL).** Nemački **filozof, Karl Jaspers, u knjizi "Duhovna situacija vremena"** 5

(K. Jaspers, 1998, s. 82.),

> **piše o problemima koji su postali planetarni: "Čini se da** u tehničkom **i** ekonomskom smislu **svi problemi** postepeno **postaju planetarni.** 5

Globalna zajednica ne predstavlja samo mesto gde se prepliću različiti ekonomski odnosi i postiže jedinstvo tehničkog ovladavanja opstankom, već je sve veći broj

ljudi vidi kao jedan zatvoren prostor, u okviru kojeg se oni udružuju da bi razvijali svoju 5

zajedničku istoriju". Iako deluje kao zagovornik procesa globalizacije, Jasepers zapravo govori o negativnim efektima procesa ujednačavanja i simplifikacije života na Zemlji. "Pojednostavljivanjem života na planeti otpočeo je degenerativni proces nivelisanja.

Ono što danas postaje opšte za sve, vazda je površno, ništavno i ravnodušno. Ljudi se trude da postanu jednaki, kao da uniformnost čovečanstvu donosi slogu" (Ibid, s. 83.). 5

Tako, Jaspers zaključuje da globalizacija, posmatrana sa aspekta pojednostravljenja i ujednačavanja načina života na Zemlji, poništava razlike u kulturi i identitetu. Globalizacija podstiče ljudska prava i demokratiju. Demokratija postaje globalni proces koji doprinosi stvaranju globalnog civilnog društva i medijizaciji sveta. Razvojem globalnih elektoronskih medija, svet se pretvara u

globalno selo. Globalna televizija, kao što je CNN, sve više oblikuje svetsku javnost i mobiliše je za određene ciljeve. Politika uz pomoć globalnih medija postaje svetska politika, pa se govori o globalizaciji politike. Pitanje zašto se u isto vreme odvijaju tri različita procesa - globalizacija, stvaranje nacionalnih država i regionalistički partikularizam - retko se postavlja. 5

Po svemu sudeći, ovde se

ne radi o nekom novom procesu, već je verovatno reč o procesu koji je 5

povezan sa evolucijom želje za vlašću, jer je istorija globalizacije, zapravo, istorija uspostavljanja svetske moći. Rim, Vizantija, Karolinzi, Sveto rimsko carstvo nemačkog naroda, četiri veka evropskog kolonijalizma od XVI do sredine XX veka, te otkrivanje i osvajanje novih svetova, predstavljaju samo neke od oblika globalizacije, koji su rezultirali smenom vodećih svetskih sila. Naravno, svi ovi pokušaji globalizacije bili su praćeni razvojem znanja i umeća, otkrivanjem novih svetova radi njihovog osvajanja, naučnim i tehničkim dostignućima i novim tehnologijama, da bi na kraju XX veka, zahvaljujući razvoju imformatičkih i komunikacionih globalnih tehnologija, svet, ali samo u izvesnim aspektima, zaista postao "globalno selo". U svetu se danas uspostavlja hegemonija tri globalna ekonomska centra, u

teoriji poznata kao “trilaterala” - Severna Amerika, Evropa,

Istočna Azija. Pišući o središtima ekonomske aktivnosti u svetu, Valerštajn (Walerstein), zapravo, govori o promenama globalne moći. 5

U relativno dugom istorijskom periodu, zemlje Sredozemlja (Egipat, Grčka, Rim, Italija, Španija, Portugal, Francuska) predstavljale su ekonomski, politički i kulturni centar sveta, da bi, zatim, došlo do promene uloga u korist severnoevropskih zemalja (Velika Britanija, Nemačka, Holandija, Belgija), dok je ostatak sveta predstavljao periferiju. Tokom proteklog veka, a naročito nakon dva svetska rata, centar ekonomske i svekolike moći premestio se iz Evrope u Severnu Ameriku (SAD, Kanada), sa tendencijom daljeg pomeranja na istok Azije (Kina, Japan i novondustrijalizovane zemlje istočne i jugoistočne Azije). 2.1.2.1. Globalizacija vs. regionalizacija Tokom druge polovine XX veka, evropska ekonomija našla se na udaru globalnih ekonomskih turbulencija izazvanih dominacijom SAD, pojavom velikog broja novoindustrijalizovanih zemalja, predvođenih Japanom, i otvaranjem privreda Rusije i Kine, koje su ubrzano počele prihvatati kapitalističke obrasce ponašanja. Kasniji oporavak zemalja Latinske Amerika (posebno Brazila i Argentine), kao i razvoj Indije, dodatno su pojačali konkurenciju na globalnom tržištu i doprineli formiranju respektabilne zajednice Brazila, Rusije, Indije i Kine (BRIK), kojoj se kasnije priključila i Južnoafirčka Republika (BRIKS). Ujedinjenje Evrope predstavljalo je racionalan i verovatno nužan izbor u odgovoru na sve veću ugroženost ekonomskih interesa najrazvijenijih evropskih zemalja. Međutim, iako proces ujedinjenja Evrope traje već pola veka, nikada službeno nije deklarisano čemu ona teži – konfederaciji ujedinjenih država, ili federalnoj državi u nastajanju. Upkos tome što Unija pokušava da dokaže kako uvažava nacionalne identitete vlastitih članica i dopušta isticanje njihovih nacionalnih specifičnosti, podsticanjem regionalnih pokreta, regionalne samouprave i međunarodne saradnje, ona postepeno slabi ulogu nacionalnih država i njihovih institucija, otvarajući prostor za stvaranje nadnacionalnog identiteta, kojim bi ojačala vlastite institucije. Filozofija globalizma zasniva se na tezi da će nacionalne države uskoro postati potrošena istorijska kategorija i da svet očekuje supranacionalna i intranacionalna budućnost u kojima će nacije i nacionalizmi imati minornu ulogu (E. Hobsbawm, 1993.). Pojam „regije“ može se odnositi na određenu teritoriju koja egzistira u okviru političkog uređenja neke zemlje i koja uživa određeni stupanj lokalne autonomije i vlasti unutar granica jedne zemlje (Bavarska, Koruška, Lombardija itd.). Ovaj pojam, međutim, može označavati i neku oblast koja prevazilazi nacionalne okvire i odnosi se na širi međunarodni teritorijalni prostor koji se nalazi unutar granica većeg broja država (Mediteran, Podunavlje, Alpe-Adria i dr.).

Kada se govori o regionalizmu kao pokretu, uvek se misli na 173

sub-nacionalnu (unutar-državnu) definiciju regije. Ovaj pokret se najčešće objašnjava dihotomijom centar-periferija i obično nastaje kao reakcija periferije na osećaj kulturne, političke i ekonomske eksploatacije od strane centra. Prema tipologiji oblika i izvora izgradnje identniteta, regionalizmi poput onog u Kataloniji, Škotskoj, Baskiji i sl., primeri su identiteta otpora onih subjekata koji se nalaze u položaju obezvređenosti logikom dominacije centra nad periferijom (M. Castells, 2002.). Neki regionalizmi su isticali eksploatatorski uticaj centra na svim nivoima (Katalonija, Baskija), neki samo na ekonomskom (Liga za severnu Italiju – „Lege Nord“, prema čijim shvatanjima jug Italije predstavlja glavnog

krivca što se sever ne razvija brže i dinamičnije), ili na kulturnom (Škotska, Valonija), dok je nekima primarni cilj oživljavanje i valorizacija vlastitog autohtonog jezika (velški pokret). Svi navedeni regionalizmi tokom svoje istorije težili su otcepljenju od matice, ili bar sticanju veće autonomije unutar matične države. Međutim, savremeni regionalni pokreti i nova ideja regionalizma odbacili su svoje klasične zahteve za autonimijom i nezavisnošću i svoju budućnost vide kao segment većeg političko- ekonomskog entiteta, nego što je to nacionalna država, odnosno kao integralni deo EU (J. Panter, 1998.). Težnja za separatizmom zamenjena je novom strategijom, koja se ogleda u zaobilaženju svojih nacionalnih vlada i direktnom obraćanju Briselu posredstvom dve institucije: Odbora regija, u kojoj prticipraju samo države članice EU i Skupštine evropskih regija, u kojoj učešće mogu uzeti regije iz svih evropskih zemalja. Skupština evropskih regija osnovana je 1985. godine u Strazburu, kao politička organizacija koja obezbeđuje učešće regija u kreiranju politika na evropskom nivou i podstiče međuregionalnu saradnju u Evropi. Danas ova institucija broji preko 250 regija članica iz tridesetak zemalja Evrope. Naredni korak u podsticanju međuregionalne saradnje bilo je uspostavljanje INTERREG programa 1990. godine. Cilj ovih programa je uspostavljanje ekonomske i socijalne kohezije u EU postizanjem uravnoteženog razvoja evropskog kontinenta kroz afirmaciju prekogranične, transgranične i međuregionalne saradnje. Mastrihtskim ugovorom iz 1992. godine, regijama je omogućeno da imaju predstavnike u Veću minstara EU i formiran je novi politički subjekt, Odbor regija, koji je, uz Ekonomski i socijalni odbor, postao drugo savetodavno telo sa sedištem u Briselu. Osnovna načela Odbora su: • supsidijarnost, kao najvažnije načelo koje podrazumeva da donošenje odluka u EU treba što je više moguće približiti građanima; • proksimitet, što predstavlja transparentnost odlučivanja i razgraničenje odgovornosti i • partnerstvo na relaciji: Evropa – nacija – regija – lokalne vlasti. Sva tri načela u suštini vode maksimalnoj decentralizaciji moći i odlučivanja sve do nivoa pojedinca. Međutim, konstituisanjem Odbora regija, regionalni pokreti su od EU dobili svojevrsnu „dozvolu“ za sopstvenu društveno-političku delatnost, koja je u nekim slučajevima bila ograničavana, a u drugim podsticana. Za razliku od regionalizama iz ranijeg perioda koji su uporište imali u bazi, ovde se radi o klasičnom primeru „top-down“ regionalizma, odnosno regionalizma koji je dobio „zeleno svetlo“ sa vrha globalne vlasti. Osim što se na ovaj način zvanično omogućava decentralizacija, regije i formalno dobijaju mogućnost donošenja strateških odluka bez prethodnog konsultovanja s vladama svojih zemalja, čime im se omogućava izvesna autonomija u okviru EU. Na taj način regionalizacija „odozgo“ dovodi od disolucije nacionalnih identiteta i usitnjavanja nacionalne države na veći broj autonomnih jedinica. Na ovom primeru gradi se novi nadnacionalni evropski identitet, koji će u budućnosti težiti objedinjavanju svih identiteta evropske provenijencije. Iza decentralizacije, koja se ostvaruje na konceptu procesa regionalizacije, krije se jačanje autoritarne uloge institucija EU, što potkrepljuju sledeće činjenice: • Na osnovu ugovora potpisanog u Amsterdamu 1997. godine, uloga Evropskog parlamenta zanačajno je povećana, a uvedena je i

mogućnost suspenzije države članice iz postupka donošenja odluka. 306

• U okviru Nacrta Ustava EU iz 2003. godine izbrisan je pojam „federalna unija“, kako je navedeno u Mastrihtu, i zamenjen pojmom „sve bliža unija“. Ovim dokumentom se nedvosmisleno proširuju ovlašćenja institucija EU i na ona područja koja su oduvek predstavljala kompetenciju nacionalnih vlada, kao što su: energetika, kosmička istraživanja, pitanje azila, imigracije, prekograničnog kriminala itd. • Nacrtom Ustava je kao norma ustanovljeno glasanje kvalifikovanom većinom, dok je jednoglasnost odluka predviđena samo u specijalnim slučajevima, što omogućava većim zemljama članicama da izvrše centralizaciju kontrole u Veću ministara, bez prava veta manjih članica. • Princip

popunjavanja Evropskog parlamenta definisan je u čl. 19, stavka 2, Nacrta Ustava EU, u kojem piše: „Evropski građani zastupljeni su u Evropskom parlamentu degresivno proporcionalno i to s najmanje četiri predstavnika po zemlji“. To znači da što je zemlja veća to svaki njen predstavnik u Parlamentu zastupa veći broj stanovnika, što narušava osnovni princip demokratije – jedan stanovnik jedan glas

.7 Na osnovu navedenog, može se zaključiti da 310

Evropa ide u pravcu konstituisanja mreže brojnih nacionalnih, regionalnih i nadnacionalnih institucija, ali da će, uprkos tome, politička moć i donošenje strateških odluka biti u rukama samo najviših službenika i tela lociranih u Briselu. Drugim rečima, aktuelni proces decentralizacije funkcija nacionalnih država, zapravo, otvara prostor za razvoj buduće centralizovane Evrope. 2.1.2.2. Trilateralizacija

Planovi za postupnu federalizaciju saradnje između evropskih zemalja bili su motivisani željom da se stvori mehanizam zaštite 5

razvijene Evrope od dve velike političko-ekonomske pretnje.

Prvu predstavlja izuzetan privredni uspeh Japana i drugih zemalja Istočne Azije. Druga dolazi iz SAD koje pokušavaju unaprediti svoj položaj na svetskom tržištu kroz intenziviranje saradnje s drugim 5

7 Primera radi, Nemačka kao najmnogoljudnija zemlja EU sa preko 82 miliona stanovnika, ima 99 predstavnika, od kojih svaki zastupa oko 830 hiljada Nemaca. Austrija sa 8,1 milion stanovnika ima 18 predstavnika, od kojih svaki zastupa 450 hiljada stanovnika, dok Luksemburg, kao najmanja zemlja EU, sa 410 hiljada stanovnika, ima šest zastupnika, od kojih svaki predstavlja populaciju od 70 hiljada. 60 severnoameričkim

zemljama. Godine 1994. Meksiko je pristupio Severnoameričkom sporazumu o slobodnoj trgovini (NAFTA), a stare članice, SAD i Kanada, već razmišljaju o proširenju Sporazuma sa nekim drugim južnoameričkim zemljama, kao što je Čile. Može se reći da se globalna privreda razvija u pravcu tripolarnosti, što ima i političke konotacije. Taj proces nazvan je “trilateralizacija”. Postojanje tri pola 5

primetno je u

svim aspektima međunarodnih odnosa. Na području globalnih komunikacija, koncentracija 5

skupih kablova od optičkih vlakana u "informacione super magistrale" odvija se prvenstveno na relaciji Severna Amerika - Evropa - Istočna Azija. Zbog visokih troškova drugi delovi sveta su zanemareni, tako da se oni nalaze jedino u opsegu satelitske komunikacije, koja pokriva celu planetu. Satelitskim komunikacijama dominiraju medijska "carstva", poput korporacije „News International" Ruperta Mardoka (Murdoch), koja upravlja kablovskom televizijom "Fox TV" u Severnoj Americi, satelitskim sistemom "Sky" u Evropi i "Star" sistemom u Hong Kongu koji pokriva veći deo Azije.

Uticaj "trilaterale"

manje se oseća u svetskim političkim tokovima, jer jedino EU pokazuje konkretne 5
znake preobražaja u političku uniju. Međutim, vidljivo je da NAFTA ima političke implikacije, jer su se SAD, Kanada i Meksiko izdvojili od drugih zemalja na američkom kontinentu, dok članstvo u ovom udruženju postaje cilj

sve većeg broja latinoameričkih zemalja.

U istočnoj Aziji Japan je pokretao niz inicijativa, kako bi se nametnuo kao vođa azijskog 5
političkog i ekonomskog bloka.

Međutim, privreda ove zemlje već duži period stagnira, a prirodni priraštaj opada, jer se Japanci sve ređe odlučuju da stupaju u brak. Udeo Japana u svetskoj proizvodnji opao

je u periodu od 2000. do 2013. godine sa 14 ,4% na 253

6,6%. Uporedo sa padom učeća u ukupnom BDP, Japan je u istom periodu zabeležio i pad relativnog BDP per capita, koji je u 2000. bio sedam puta veći od svetskog proseka, dok je u 2013. bio veći svega 3,7 puta. Ovo je posledica seljenja kapitala u zemlje sa nižom cenom rada,

a pre svega u Kinu, čiji je udeo u svetskoj proizvodnji 158

u istom periodu povećan čak četiri puta (UNCTAD, 2014.). Japan se nije strukturno prilagodio ovim promenama, tako da mu je privreda ostala relativno statična, a njegova dominacija u regionu prekinuta je ekonomskom ekspanzijom Kine. Uticaj "trilaterale"

najbolje se vidi u svetskoj ekonomiji kojom dominiraju tri pola masovne proizvodnje i potrošnje. S druge strane, manje razvijene zemlje služe kao rezervoari raspoložive radne snage, naročito kroz sistem izvoznih doradnih zona. Radno intenzivne industrije sa Zapada i iz Japana često šalju svoje proizvode na doradu u manje razvijene zemlje, gde su troškovi rada ekstremno niski. Zato su u tim zemljama odvojena cela područja za izgradnju izvoznih doradnih zona, koje su pošteđene carina i drugih davanja, 5

a korist je naizgled obostrana. Manje razvijene zemlje otvaraju nova radna mesta i

smanjuju visoku nezaposlenost, dok strane kompanije dolaze do jeftine i poslušne radne snage, 5

a uz to su pošteđene i plaćanja carinskih i poreskih dažbina. Reč je o često veoma unosnim aranžmanima, koji su doprineli deindustrijalizaciji Zapada i otvorili put za njegovu reindustrijalizaciju i ekspanziju novih industirjskih grana i savremenih tehnologija, poput razvoja softvera, genetskog inženjeringa, svemirske industrije, telekomunikacija, biotehnologije, farmacije, alternativnih izvora energije i sl. Na kraju XX veka EU se, zajedno sa Severnom Amerikom i Istočnom Azijom,

našla u ulozi jedne od tri globalne regije, kao središta političke i ekonomske moći. Međutim, 5

savremena geopolitička prestrojavanja ukazuju

da se na Pacifiku formira alternativni pol, na temelju već pomenute saradnje između zemalja Istočne Azije, Australazije i Severne Amerike. Svake godine “zemlje pacifičkog basena” održavaju samite, o čijoj ozbiljnosti najbolje 5

svedoči neizbežno prisustvo predsednika SAD. I taman kad se počelo razmišljati da bi ujedinjenje zemalja pacifičkog basena moglo prouzrokovati pomeranje težišta svetske privrede s područja Atlantika na područje Pacifika, što

bi bio najjači argument zagovornicima čvršće saradnje evropskih zemalja i njihove federalizacije, 5

sa američkog kontinenta stigla je nova inicijativa o stvaranju zone slobodne trgovine između zemalja EU i NAFTA.

Transatlanska inicijativa je pokušaj SAD da EU nametne svoj autoritet i u potpunosti ovlada evropskim tržištem. Istovremeno, centar odlučivanja o ekonomskoj politici Unije bio bi preseljen iz Berlina na američki kontinent, što je sadržano u predlogu da bi američki sud bio nadležan za sve eventualne sporove koji bi proizašli iz ove saradnje. Povezivanjem sva tri pola u jedinstveno tržište lišeno spoljnotrgovinsikih prepreka, stvorili bi se uslovi za: • • ujedinjenje svetske privrede na principima globalizma, uz slobodan protok robe, usluga, radne snage i kapitala; legalizaciju institucija globalnog sistema, kao segmenata globalne vlasti (MMF – centalna monetarna vlast, Svetska banka – glavna razvojna banka, STO – uniformni trgovinski režim, NATO – svetska vojska, Interpol – svetska policija itd.) i • monopolizaciju tržišta, uz potpunu dominaciju TNK i velikih banaka. 2.1.3. Uzroci globalizacije U svetskoj literaturi se navodi veliki broj mogućih uzroka globalizacije, a

najčešće spominjani uzroci su: tehnološki razvoj, brzina i troškovi transporta, kraj Hladnog 9
rada, globalni problemi i liberalizacija.

• Revoluconarne promene na polju visokih tehnologija, i naročito

napredak u oblasti razmene informacija i razvoja komunikacija, 329

nesumnjivo

su odigrale i igraju jednu od najznačajnijih uloga u nastanku i razvoju globalizacije. Internet, 9
posmatran iz više aspekata, predstavlja personifikaciju globalizacije. Bez ove tehnologije bile bi nezamislive mnoge aktivnosti globalizovanog društva - globalizacija finansijskog tržišta, prebacivanje globalnih suma novca s jedne strane planete na drugu, što se odvija u vremenskim intervalima delića jedne sekunde, organizacije transnacionalne proizvodnje i

sl. • Ekspanzija međunarodne

trgovine kao bitan element ekonomske globalizacije ima za posledicu smanjenje troškova 25
transporta i njegovo ubrzanje. Ovo se posebno odnosi na sektor

usluga u oblasti informacionih tehnologija (IT), odnosno na trgovinu softverom i bazama podataka, koji se gotovo momentalno transferišu s kraja na kraj sveta. • Raspad bipolarnog sveta

često se pominje kao jedan od najbitnijih političkih uzroka globalizacije. U periodu 25
hladnoratovske podele sveta na Istok i Zapad, bilo je manje ekonomske saradnje

među državama. Nakon raspada SSSR-a i SEV-a,

kontakt i saradnja među evropskim zemljama naglo **su se intenzivirali. Bivše države 'istočnog bloka' otvorile su** svoje granice **i** iskoračile **na svetsko tržište. Sve više država** je prihvatalo **demokratiju i tržišnu** 25

filozofiju, kao vodeće principe svog budućeg razvoja. •

Globalni problemi koji se više ne mogu rešavati na nivou pojedinih **država i** regiona **odigrali su važnu ulogu u razvoju svesti. Globalni problemi, kao što su oštećeni ozonski omotač, kisele kiše, izumiranje pojedinih životinjskih i biljnih vrsta,** ili **kvalitet ljudskog života, zahtevaju globalnu politiku i globalnu svest. Osim** pojedinih **država, ovim pitanjima bave se međunarodne organizacije poput "Green** Peace" **ili "Amnesty** International", kao **i** mnoge **druge organizacije koje deluju na globalnoj** ravni, što **su, takođe, pokazatelji nastanka jedinstvenog svetskog društva.** • Antiglobalisti **ukazuju na to da globalizacija više nije prisilni proces, već da su njeni procesi nastali kao posledica politike** denacionalizacije i deregulacije **pod vođstvom SAD-a, nakon Drugog svetskog rata.** 25

Rezultat ovih procesa je

liberalizacija svetske trgovine u okvirima GATT-a, odnosno WTO-a. 25

2.1.4. Nosioci globalizacije 2.1.4.1. Industrijski razvijene zemlje Globalizacija je promena koja je, nakon pada Berlinskog zida, zahvatila ceo svet. Time

je simbolično označen kraj bipolarne podele sveta na Istok i Zapad, 25

koji je obeležavao svetsku političku scenu

od završetka Drugog svetskog **rata.** Globalizacija **označava novi** svetski **poredak, u kojem vodeću silu, najnapredniju i najmoćniju zemlju predstavljaju** SAD. **Kao** inicijatori **globalizacije,** 9

navode se najbogatije zemlje sveta – SAD, EU, Japan i Kanada, 25

zajedno sa multinacionalnim korporacijama i transnacionalnim organizacijama - pre svega međunarodnim institucijama

kao što su Svetska trgovinska organizacija (WTO), Svetska banka, Međunarodni monetarni fond (MMF) i 25

Organizacija ujedinjenih nacija (OUN).

Globalizacija je i novi ekonomski poredak, obeležen prevlašću kapitalizma i neoliberalne ekonomije slobodnog tržišta, što mnogi smatraju pokretačkom silom globalizacije. 9

Ekonomskom globalizacijom, kroz procese intenziviranja slobodnih trgovinskih tokova i uspostavljanje slobodnog kretanja ljudi, kapitala i informacija, širom su otvorena vrata 9

ekspanziji krupnog kapitala. Mada spoljnotrgovinska razmena ima potencijal da deluje u pravcu suzbijanja siromaštva i podsticanja privrednog rasta, on nije iskorišćen. Nedovoljna iskorišćenost trgovinskih potencijala posledica je pravila koja regulišu svetske trgovinske tokove, a koja su koncipirana na način da štite isključivo interese IRZ. Transnacionalne organizacije poput STO, Svetske banke i MMF, kao i vodeće svetske vlade, javno se zalažu za načela koja imaju za cilj da se smanji siromaštvo u svetu i svima omogući

bolji život i napredak, a kao glavni mehanizam u postizanju toga 9

cilja navode liberalizaciju

trgovine i otvaranje tržišta. Poseban naglasak se, pri tom, stavlja na siromašne, nerazvijene zemlje i programe prilagođavanja i pomoći, čijim bi usvajanjem ove zemlje krenule putem napretka. Međutim, u stvarnosti, svedoci smo rastućeg siromaštva i trenda nezaposlenosti te produbljivanja jaza između bogatih i siromašnih. Dosadašnji rezultati globalizacije u ekonomskoj sferi potvrđuju postojanje dvostrukih standarda i 9

dovode u pitanje liberalni koncept ekonomskog razvoja.

Kako se navodi u internet **izdanju organizacije "Oxfam international",** pod nazivom 9
"Propisi prilagođeni interesima bogatih i dvostruki standardi", koje se bavi problematikom globalizovane **trgovine - dok su tržišta bogatih zemalja nepristupačna siromašnim zemljama,** MMF **i** Svetska **banka vrše pritisak na siromašne zemlje da** promptno pristupaju **otvaraju** svojih **tržišta,**

što ima razarajuće efekte po njihove ekonomije. Uporedo sa tim, velike

multinacionalne kompanije dobijaju **odrešene ruke u sprovođenju investiranja i politike** 214
zapošljavanja, što

još više podstiče siromaštvo i socijalnu nesigurnost u ZUR. Svetska trgovinska organizacija

predstavlja drugu stranu problema. Mnogi propisi o zaštiti intelektualne svojine, investicija i 9
usluga čuvaju **interese** IRZ **i moćnih multinacionalnih** i transnacionalnih **kompanija, a zemljama u razvoju nameću visoke** cene. **Legitimitet** STO **ozbiljno je doveden u pitanje zbog njene**

naklonosti razvijenim zemljama i velikim kompanijama. Usled

dvostrukih standarda i nedovoljno jasnih pravila, česte su optužbe na račun STO **-a, da** 9

se mehanizam upravljanja ovom institucijom zasniva na diktaturi bogatih, i da ona radi isključivo u interesu globalizovanih preduzeća, potkopavajući demokratske režime širom sveta. U

Oxfamovoj publikaciji, takođe **se** procenjuje **da bi povećanje** udela **Afrike, Istočne** 9
Azije, Južne Azije i Latinske Amerike u svetskom **izvozu za samo po jedan**

odsto, pomoglo da se iz siromaštva izvuče oko 128 miliona ljudi. Istovremeno, trgovinske restrikcije razvijenih zemalja koštaju ZUR približno 100 mlrd. USD godišnje, što je dvostruko više od pomoći koju one dobijaju. Ukoliko bi ZUR uvećale svoje učešće u svetskom izvozu za samo 5%, to bi im donelo zaradu od približno 350 mlrd. USD, ili sedam puta više od iznosa koji ostvaruju kroz programe pomoći. Ovde je reč samo o direktnim troškovima, dok

na duži rok, zajedno sa oportunitetnim **troškovima** propuštenih **mogućnosti za investicije** 9
i zaostajanja **u tempu privrednog** rasta, ukupni **troškovi** postaju znatno **viši**

(WTO, 2006.). Međunarodni monetarni fond, Svetska

banka i većina vlada razvijenih zemalja su zagovornici trgovinske liberalizacije. U slučaju 9
MMF-a i Svetske **banke, javno zagovaranje liberalizacije** potpomognuto **je uslovima za kredite kojima se od zemalja** zahteva **da smanje svoje trgovinske barijere.** Posledica **takvih uslova** je da su **siromašne**

privrede svoja tržišta otvarale

brže od bogatih. Kao opravdanje brzoj liberalizaciji navodi se istraživanje Svetske **banke,** 9
čija je teza da liberalizacija trgovine pogoduje privrednom rastu **i** razvoju, **te da siromašni ravnopravno** učestvuju **u**

deobi koristi koju takav rast pruža. U

Oxfamovom izdanju negira se ova teza i **objašnjava kako** glavni problem potiče **od** 9
nedovoljno jasne definicije pojma "otvorenosti privrede". Svetska **banka koristi jedan ekonomski pokazatelj (odnos trgovine prema bruto domaćem proizvodu) kao indirektnu** meru **za rezultate** promena **politike u korist liberalizacije.** Međutim, **koristeći različite pokazatelje otvorenosti, bazirane na brzini i obimu uvozne liberalizacije,** može se zaključiti **da mnoge od zemalja koje su** uspešno integrisane **u** svetsko **tržište**

– poput NIE Istočne i Jugoistočne Azije – nisu vršile užurbanu liberalizaciju uvoza. Suprotno tome, zemlje koje su ishitreno ulazile u proces libaralizacije uvoza, imale su

slabe rezultate u smanjivanju **siromaštva, usprkos tome što su doslovno primjenjivale** 9
savete Svetske banke **i**

MMF-a. 2.1.4.2. Međunarodne institucije Međunarodni monetarni fond (MMF) i Grupacija svetske banke (World Bank Group) osnovani su jula 1944. na konferenciji u američkoj državi Nju Hempšair (New Hampshire) i danas predstavljaju dve najznačajnije komplementarne međunarodne institucije, sa 185 država-članica, koje odražavaju raspored

tehnološke i finansijske moći u svetu, i uređuju, štite i promovišu osnovne postulate novog svetskog poretka. Komplementarnost se ogleda u tome što je MMF, uglavnom, orijentisan na pružanje tzv. tehničke podrške (technical assistance), oblast međunarodnih plaćanja i politike deviznih kurseva i odobravanje kratkoročnih kredita zemljama-članicama za tekuće uravnotežavanje platnog bilansa, dok je Grupacija svetske banke orijentisana ka dugoročnim projektima (posle osnivanja – za obnovu ratom razrušenih ekonomija, a danas – za specifične projekte – izgradnju vodovoda, mostova, zaštitu životne okoline i sl). Obe institucije značajno sužavaju i redefinišu tradicionalan nacionalni suverenitet država. MMF ima ulogu supervizora oko kvaliteta tržišnog uređenja nekog državnog prostora, što je opšti i prethodni uslov sa stanovišta podobnosti za spoljnu finansijsku podršku i pristup određene države međunarodnom tržištu kapitala. MMF strogo određuje povoljno unutrašnje privredno-sistemsko i makroekonomsko uređenje država-članica, ali ne sa aspekta dobrobiti država-članica, već sa aspekta interesa poverilaca i standarda globalizovanog poretka. Zajmovi koje MMF odobrava zemlji-članici, preko iznosa njene rezervne (zlatne) tranše, uslovljeni su prihvatanjem i sprovođenjem određenog programa

ekonomske politike, sa svrhom da se u razumnom roku eliminišu uzroci **koji su** doveli do teškoća **u** platnom **bilansu.** Uslovljavanjem svog zajma, **MMF** 190

dovodi do ubrzavanja procesa strukturnog prilagođavanja zemalja korisnika zajma, čime se povećava poverenje ostalih kreditora, kako insitucinalnih, tako i komercijalnih. Ova činjenica je od velikog značaja za zemlje članice, jer MMF nikad ne finansira troškove celog strukturnog prilagođavanja, već se pojedine faze moraju kreditirati iz ostalih izvora. Zato su zajmovi MMF-a na temelju kreditnih tranši uslovljeni implementacijom ekonomskog programa koji je koncipiran da dovede do eliminisanja problema u bilansu plaćanja u odgovarajućem roku. Pre nego što se nekoj članici odobri zajam, ona sa osobljem MMF-a razmatra program strukturnog prilagođavanja svoje privrede, koji uključuje, pre svega, fiskalnu, monetranu politiku i politiku deviznog kursa, za period od godinu dana. Pismom o namerama zemlja članica formalizuje svoju obavezu da će sprovoditi dogovoreni program. Programi podrške MMF-a

uslovljeni su ispunjavanjem unapred dogovorenih ciljeva ekonomske politike, 70

čijim se prihvatanjem i sprovođenjem zemlji članici omogućava privremeni pristup finansijskim resursima MMF-a. Implementiranje tih uslova

podrazumeva i određen mehanizam nadgledanja, čije **centralno mesto predstavljaju jasno definisani kriterijumi izvršenja.** 70

Na osnovu izloženog, postavlja se

logično pitanje: zašto zemlja korisnik zajma **sama ne preduzme potrebne reformske** 70

korake i bez pomoći MMF-a?

Najjednostavniji odgovor

jeste da aranžman sa MMF-om pozitivno psihološki utiče na odluke investitora iz inostranstva, 70

a posebno na priliv privatnog kaptiala. Takođe, ne može se osporiti ni činjenica da vlade zemalja koje sprovode strukturno prilagođavanja iskazuju viši nivo discipline u uslovima monitoringa sprovođenja “dogovorene” ekonomske politike od strane MMF-a. Poseban razlog predstavlja

Pismo o namerama, koje, **u stvari, sadrži želje, stavove i namere MMF-a, pretočene u formu obraćanja i** iznošenja **stavova** zemlje članice **MMF-u** 70

(S. Komazec, 2004, ss. 378-382). U

manje-više burnom razvoju monetarno-finansijskih odnosa posle II svetskog rata, MMF se pokazao kao vodeća, centralna institucija sistema, gde su se uglavnom **sve dosadašnje** promene **odigrale uz njegovo učešće. U svim predloženim planovima monetarne reforme, MMF je bio vodeći faktor i njegov kontinuitet, kao stožerne tačke, nije se prekidao u proteklih pola veka. Kada je početkom 70-tih godina međunarodni monetarni sistem zapao u krizu, koja je i dovela do kraha Bretonvudskog centralističkog sistema, svet je uvideo potrebu za izgradnjom novih međunarodnih monetarnih odnosa. Detronizacija američkog dolara i skidanje tabua sa njegove vrednosti značila je konačno rušenje sistema zlatnih pariteta valuta, što je dovelo do transformacije sistema ka raznim decentralizovanim formama saradnje. U sadašnjoj postbretonvudskoj eri i dalje su prisutni osnovni elementi krize: velike platnobilansne neravnoteže, nestabilni devizni kursevi, povećanje spoljnih dugova, budžetski deficiti, inflacija i sl. Sagledavajući domete i efikasnost** MMF-a, **može se konstatovati da on nije uspeo da reši problem finansiranja platnobilansnih deficita** izazvanih **strukturnim neravnotežama u razvoju, kao i premošćavanje jaza između kratkoročnog i dugoročnog finansiranja** 36

(D. Jovović, 1992, s. 14.). Najdramatičnije promene

desile su se osamdesetih godina prošloga **veka - u vreme** 40

reganomije i tačerizma. MMF i Svetska banka su u tom periodu postale, prema rečima nobelovca Stiglica,

“nove misionarske institucije” kroz koje je **“ideologija slobodnog tržišta”**	178

“gurana” ka

siromašnim zemljama koje su često bile u velikoj potrebi za donacijama **i**	40

zajmovima. Tada je došlo i do personalnih promena u Svetskoj banci. Iako su proklamovane misije MMF-a i Svetske banke ostale jasno razdvojene, u to doba su se njihove aktivnosti sve više preplitale.

Tokom osamdesetih, Svetska banka je krenula dalje od pozajmica za projekte	40

ka obezbeđivanju široko zasnovane podrške u formi zajmova za strukturno prilagođavanje. Ovi zajmovi su davani samo uz odobrenje MMF-a i uz uslove koje je on nametao zemlji korisniku. U

principu, postojala je podela rada, po kojoj je MMF trebalo da se ograniči na	40

pitanje makroekonomije određene zemlje,

tj. na budžetski deficit, njenu monetarnu politiku, inflaciju, trgovinski deficit i zaduživanje u inostranstvu; dok je Svetska banka trebalo da bude zadužena za	40

strukturna pitanja, u okviru kojih dominiraju ona koja se odnose na usmerenje javne potrošnje, finansijske institucije zemlje, tržište rada i trgovinsku politiku. Ipak, MMF se po pitanju nadležnosti izborio za lidersku ulogu, smatrajući da sve spada u njegov domen, jer

sva strukturna pitanja mogu **da utiču na ukupne rezultate privrede, a** time **i na vladin budžet i trgovinski deficit.**	40

U komunikaciji između Svetske banke i MMF-a često je bilo kontroverzi u vezi politika koje preporučuju pojedinim zemljama, čak i u godinama najveće dominacije ideologije slobodnog tržišta. Za razliku od Svetske banke, MMF je predlagao u osnovi istu politiku za svaku zemlju, ne upuštajući se u velike diskusije po pitanju njene osobenosti i

specifičnosti problema sa kojima se suočava (J. Stiglitz, 2012, ss. 26-28). MMF i Svetska banka ostvaruju saradnju na nekoliko nivoa, u cilju pomoći zemljama- članicama. Uslovi saradnje ove dve organizacije na projektima gde se nadležnosti preklapaju regulisani su 1989. godine. Prvi nivo je regularna saradnja na sastancima, razmena informacija i učešće osoblja jedne organizacije u misijama po zemljama u organizaciji druge. Drugi nivo čine tzv. zajedničke inicijative, od kojih su dve najzačajnije: Inicijativa o prezaduženim siromašnim zemljama iz 1996. i Strategija smanjenja siromaštva iz 1999. godine. Treći nivo saradnje se ogleda u koordinaciji na najvišem nivou. MMF insistira na ekonomiji faktora proizvodnje, tako da se državama praktično uskraćuje pravo da putem depresiranih cena faktora proizvodnje (telekomunikacije, železnica, elektroprivreda...) čuva socijalni mir. Iskustva zemalja Istočne Evrope i naročito Latinske Amerike, međutim, potvrdila su pravilo da se društvena cena, izražena socijalnim, psihološkim, ekonomskim i političkim troškovima, drastično povećava sa dužinom trajanja neregulisanih odnosa sa MMF-om. Kriterijumi izvršenja MMF- a vrlo strogo determinišu poželjno unutrašnje privrednosistemsko i makroekonomsko uređenje prostora, sa stanovišta interesa poverilaca i standarda poretka. Podsticanje privrednog razvoja ostalo je van interesa MMF, koji nastoji da ostvari više ciljeva stabilizacije istovremeno, što zemljama često ne odgovara, pa se pregovori sa ovom institucijom često svode na traženje kompromisa između mera predloženih paketom MMF-a i onoga što zemlja smatra poželjnim. Na taj način, MMF se pretvorio u jedno od najefikasnijih monetarnih i finansijskih oružja za zaštitu kapitala razvijenih privreda-kreditora (S. Komazec, op.cit., s. 244.).

Tokom godina svog postojanja, MMF se značajno promenio. Zasnovan **na izvornom uverenju da su tržišta često loše funkcionisala, MMF** sada, **uz ideološku ostrašćenost, uzdiže ideju o tržišnoj supremaciji. Zasnovan i na verovanju da je potreban međunarodni pritisak na zemlje da vode** ekspanzivnije **ekonomske politike** 40

da bi se stimulisala privreda

(povećanje potrošnje, smanjivanje poreza ili snižavanje kamatnih stopa) 178

-

danas je tipično da MMF obezbeđuje fondove samo ako se zemlje angažuju **u politikama** 40

koje vode sužavanju prostora za ekonomske aktivnosti (smanjenje deficita, redukcija potrošnje, povećanje poreza, podizanje kamatnih stopa i sl.). Treća međunarodna institucija, Međunarodna trgovinska organizacija (ITO - International Trade Organisation), formirana je s namenom da dopuni aktivnost prethodne dve. Predlog za njeno osnivanje potekao je od SAD, koje su bile inicijator stvaranja

pripremne komisije za Konferenciju UN o trgovini i **zapošljavanju, koja je imala zadatak** 28

da izradi povelju buduće Međunarodne trgovinske organizacije.

Završni akt Havanske povelje prihvaćen je 24. marta 1948. godine, kada ga je potpisalo ukupno

57 zemalja, čije su vlade zakonodavno odobrile stvaranje Međunarodne trgovinske organizacije. Na taj način, ovoj organizaciji su date mogućnosti regulacije carina, kvota, standarda radnika, investicija, monopola i robnih cena. Pre otpočinjanja Konferencije u 28

Havani (30. oktobra 1947.) donet je privremeni Opšti sporazum

o carinama i trgovini, (GATT – General Agreement on Trade and Tariffs), koji je zaživeo 1. januara 1948. 207

Najznačajnije tekovine Opšteg sporazuma su: Kenedijeva runda pregovora (1964-1967), koja je doprinela redukciji carinskih stopa među zemljama potpisnicama u proseku za 36% i Tokijska runda pregovora (1974-1979), koja

je bila fokusirana na smanjenje necarinskih barijera. Uprkos 28

orijentaciji na necarinske barijere, Tokijska runda pregovora dovela je do dodatnog smanjivanja carine među zemljama članicama GATT u proseku za 34%. Nakon ove runde pregovora prosečne carinske stope u razvijenim zemljama svedene su na 6,3%, dok je u SAD čak trećina uvoza bila oslobođena plaćanja carina, a na ostatak uvoza je prosečna carinska stopa iznosila

5,5%. Kroz uspešne runde pregovora u okviru GATT, carine na industrijske proizvode u svetu pale su sa prosečnih 40% 28

u 1940. godini na 5% u 1980. Najveći napredak u procesu liberalizacije trgovine pod pokroviteljstvom GATT, ostvaren je kod poljoprivrede, tekstilne industrije, usluga i investicija. Početkom 1983. godine, ekonomski najrazvijenije države, na čelu sa SAD, insistirale su

na otvaranju nove Urugvajske runde pregovora. U tom periodu došlo je do velikih odstupanja od pravila propisanih 28

Opštim sporazumom od carinama i trgovini, što je remetilo sistem multilateralnih trgovinskih odnosa. Zahvaljujući brzim

postupcima ratifikacije, Sporazum o uspostavljanju Svetske trgovinske organizacije (World Trade Organization) stupio je na snagu 1. januara 1995. Osnovna razlika između Svetske trgovinske organizacije (STO) i GATT ogleda se u sledećem: •

GATT je imao privremeni status i **on** nikada **nije bio stalna organizacija, već međunarodni sporazum. Skupovi pod okriljem GATT su se odvijali** samo **onda kada su zainteresovane vlade smatrale da je sporazum pogodan za njihove pregovore.** • STO **ima trajan status** prvanog **lica. Ova organizacija predstavlja međunarodno priznato telo, koje pregovara prilikom trgovinskih sporazuma i sporova koji nastaju.** • STO **obuhvata 90% robne razmene u svetu. • U** okviru Urugvajske rudne **pregovora, kada je formirana** STO, **učestvovalo je 125 zemalja, za razliku od prve runde osnivanja GATT, kada je učestvovalo svega 23 zemlje.** 28

Danas STO ima više od 150 punopravnih članica i veliki broj zemalja koje čekaju na prijem u članstvo, a jedan od kandidata za povrećaj u ovu organizaciju je i Srbija. Osnovna uloga STO ogleda se u: •

stvaranju sistema sporazuma koji će omogućiti slobodnu trgovinu; • funkcionisanju **foruma za trgovinske pregovore** i • rešavanju sprova **kroz mehanizme** 28

tela za rešavanje sporova (Dispute Settlement Body). Cilj formiranja ove organizacije je

da pruži doprinos procesu liberalizacije i ekspanzije međunarodnog poslovanja i da kroz politiku redukcije **carina i subvencija i usklađivanja trgovinskih politika, utiče na** rast **svetskog dohotka. Procene eksperata o doprinosu** STO rastu **svetskog dohotka su različite,** međutim, nesumnjivo je **da** 28

najveće koristi od toga imaju najrazvijenije ekonomije sveta. 2.1.4.3. Transnacionalne kompanije

Internacionalizacija proizvodnje i potrošnje u savremenoj svetskoj privredi je dosegla razmere koje ne **mogu ostati neprimećene. Pronicanje u suštinu i razumevanje** uloge **i značaja ovog procesa za razvoj svetske** ekonomije **u celini, i nacionalnih privreda ponaosob, tema je kojom se već decenijama** bezuspešno **bavi ekonomska stručna javnost širom** sveta, pošto, **jedinstvenog stava nema.** 20

Jedna grupa autora sklona je glorifikaciji ovog procesa, dok ga druga u potpunosti kritikuje.

Dok prvi u njemu nalaze **izvor** ekonomskog **razvoja i boljeg zadovoljenja ljudskih potreba, drugi ga vide kao ograničenje nacionalnog ekonomskog razvoja i gubljenje nacionalnog identiteta. Sve ovo upućuje na postojanje visoke subjektivnosti u proceni značaja i efekata internacionalizacije svetske privrede.** 20

Oni koji se smatraju ugroženim u procesu internacionalizacije svetske privrede su upravo u transnacionalnim kompanijama pronašli krivca **koji ugrožava razvoj domaće privrede i ostavlja ljude bez posla. One su svuda oko nas, beskrupulozne, moćne, uticajne i sebične, a sa druge strane, tajanstvene i nedodirljive. Tako su transnacionalne kompanije za mnoge ljude dobile obeležje neke nedokučive sile od čijeg delanja zavisimo, a na koje ne možemo da utičemo. Ipak, nema ničeg toliko misterioznog u transnacionalnim kompanijama. Problem je samo pronići u suštinu onoga što ih pokreće. Transnacionalizacija svetske privrede nije nov proces u svetskoj privredi. Nove su samo njegove razmere. Na početku XXI veka uloga transnacionalnih kompanija i stranih direktnih investicija u svetskoj privredi nastavlja da raste... Povećavajući svoj broj, značaj i uticaj, transnacionalne kompanije ostaju dominantni učesnici u međunarodnoj proizvodnji i međunarodnoj trgovini, kao i** u **spoljnoj trgovini mnogih zemalja.** 20

Jedan od stubova procesa tranzicije je upravo liberalizacija trgovine i tokova kapitala. Time su tranzicione zemlje postale interesantne i za transnacionalne kompanije, koje su u njima videle nove mogućnosti za smanjenje proizvodnih troškova i/ili povećanje svojih prihoda. S **druge strane, transnacionalne kompanije su u dobroj meri zaslužne za smanjenje nezaposlenosti u toku tranzicionog perioda, kao i za značajno poboljšanje izvoznih performansi ovih zemalja.** 20

Posebnu opasnost u analizi efekata TNK i SDI na privredu zemlje domaćina predstavlja generalizacija. Istorija je pokazala da stihijsko prepuštanje međunarodnim tokovima kapitala može imati pogubne posledice za ekonomski i društveni razvoj zemlje domaćina. S druge strane, impozantan je broj onih zemalja koje su upravo uz pomoć stranog direknog kapitala prevazišle višedecenijsku zaostalost i uspele da poboljšaju svoju poziciju u svetskoj privredi i na svetskom tržištu. Kvalitet investicija je upravo jedan od osnovnih faktora koji opredeljuje njihovu valjanost za domaći ekonomski razvoj. Naime, nisu sve strane direktne investicije istog kvaliteta. Nivo tog kvaliteta se ogleda u vrsti investicije, vezama koje postoje sa domaćom privredom, kreiranju radnih mesta, izvoznoj orijentaciji, transferu savremenih tehnologija i sl. Shvatajući ekonomski značaj stranog direktnog kapitala, mnoge zemlje nastoje da privuku što veće iznose. U tom nastojanju, posebnu ulogu ima pažljiva analiza nacionalnih investicionih potreba, kao i sektorska i regionalna distribucija potencijalnih investicija. Sprovođenje nacionalne politike privlačenja kvalitetnih investicija, preduslov je iskorišćavanja pozitivnih efekata SDI na ekonomski razvoj zemlje.

Pri tome, treba imati u vidu da se kvalitet SDI **ne** ceni samo **na** 238

osnovu ekonomskih pokazatelja, već i širih ekoloških, društvenih i kulturnih uticaja. Srbija tek u periodu tranzicije ulaže napore da privluče značajnije iznose SDI, a sudeći po iskustvu ostalih tranzicionih zemalja, tek joj predstoji intenziviranje tog procesa. Zato je problematika internacionalizacije proizvodnje i trgovine od posebnog interesa

za Srbiju, ali **i za zemlje iz okruženja koje** 177

se nalaze u sličnoj poziciji. Tokovi SDI su samo deo jedne šire tendencije integracije i dezintegracije svetske privrede. Na osnovu analize geografske usmerenosti i sektorske distribucije SDI, stiče se uvid u osnovne trendove njihovog razvoja, kao i u efekte koje TNK, kao glavni investitori, imaju na matičnu privredu i privredu zemlje domaćina. Transnacionalne korporacije su dominantni učesnici u savremenoj međunarodnoj trgovini. Dobar deo te trgovine, intrafirmska trgovina, odvija se među filijalama iste kompanije širom sveta, što je posledica razlaganja proizvodnog procesa na faze koje se odvijaju u različitim zemljama, u skladu sa njihovim konkurentskim prednostima. Posebno je zanimljiva analiza odnosa tog vida trgovine i klasične međunarodne trgovine. Da li je intrafirmska trgovina supstitut ili dopuna klasične međunarodne trgovine? Značajan broj studija ukazuje na sveukupnu komplementarnost ova dva vida međunarodne razmene, uz napomenu da „svaki specifičan slučaj SDI ima svoj sopstveni ishod“ (N. Stanišić, 2007, s. 162.). Prisutnost transnacionalnih kompanija u određenoj zemlji je često u toj meri velika da njena aktivnost ima značajne posledice na ukupnu privredu zemlje domaćina, nivo zaposlenosti, socijalni, ali i zdravstveni status njenih stanovnika, kao i na njihovu životnu sredinu. Nacionalna regulativa aktivnosti transnacionalnih kompanija se pokazala neadekvatnom u odbrani nacionalnih interesa zemlje domaćina. Zbog toga je pokrenuto nekoliko inicijativa da se reguliše poslovanje ovih kompanija, pod pokroviteljstvom uticajnih međunarodnih institucija i organizacija, poput

Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju (UNCTAD), Svetske trgovinske **organizacije** (WTO) i Organizacije **za** 233

ekonomsku saradnju i razvoj (OECD). Izračunavanje stepena transnacionalizacije nacionalnih privreda i transnacionalnih kompanija, kao i empirijski nalazi za period od 1990. godine do danas, potvrđuju izrečene tvrdnje o rastućem stepenu transnacionalizacije svetske privrede i međunarodne trgovine u savremenom svetu. Kada je reč o značaju i ulozi TNK u svetskoj privredi, treba se kloniti površnih zaključaka, tendencioznih stavova i generalizovanja. Stvari nisu predstavljene ni kao „bele“, ni kao „crne“. Kao i svi drugi procesi u svetskoj privredi, i posmatrani proces je praćen mešavinom pozitivnih i negativnih posledica. Stoga, transnacionalizaciju međunarodne trgovine treba razumeti i sagledati objektivno, bez predrasuda, prihvatiti je kao neminovnost i prilagoditi svoje interese interesima krupnog kapitala. 2.1.5. Posledice globalizacije i pojava globalnih kriza Amerika je, nesumnjivo, još uvek globalna sila.

Međutim, ta njena pozicija nije bez protivurečnosti. S jedne strane, Amerika ima svetsku lidersku poziciju, dok, 5

s druge strane, tokom poslednje dekade mnogi prete potkopavanjem njene uloge globalnog vođe. Da li je takvo liderstvo stabilno? Najnoviji ekonomski, finansijski

i politički događaji u svetu s trendom stvaranja globalne zajednice ili "mekluanovskog globalnog sela", pokazuju da je svetska zajednica na kraju XX veka dosta propustljiva, da „voda curi" iz različitih interesnih i političkih rupa, a globalna sila ne može začepiti sve rupe, jer je totalna kontrola i ambicija „novog Rima" teško sprovodiva. Ako ni zbog čega drugog, onda zbog činjenice da se istovremeno s globalizacijom i sienenizacijom sveta odvija uporedni proces regionalizacije i 5

partikularizacije. SAD, kao globalna sila, temelje svoju moć

na četiri osnovna elementa: globalnoj vojnoj sili, globalnom ekonomskom uticaju, globalnom kulturno-ideološkom uticaju i 5

globalnom političkom uticaju. Iako

Amerika nema konkurenta, ona je duboko zagazila u "paradoks globalne moći". Vojno, ona ima i još dugo će imati veliki globalni 5

uticaj. Međutim, njen ekonomski uticaj sve je više pod znakom pitanja, jer se javljaju nove svetske regije sa realnim privrednim potencijalom. Zbignjev Bžežinski (Z. Brzezinski, 1994, ss. 91-94.) ukazao je na dvadeset nedostataka koji dovode u pitanje ulogu Amerike kao globalne sile:

"zaduženost, trgovinski deficit, niska stopa štednje i ulaganja, nekonkurentnost industrije, niska stopa rasta produktivnosti, neodgvoarajuća zdravstvena zaštita, loše srednjoškolsko obrazovanje, neefikasna društvena infrastruktura i propadanje gradova, gramzivi imućni treći stalež, parazitska opsednutost parničenjem, produbljivanje rasnih problema i siromaštva, rast kriminala, masovno uživanje droge, usađivanje beznađa, širenje seksulanih sloboda, širenje moralne izopačnosti putem masovnih medija, slabljenje građanske svesti, nastanak potencijalno razjedinjujućeg multikulturalizma, kolaps političkog 5

sistema i razvoj sveopšteg osećanja duhovne praznine". Vrlo kritičke opservacije izneo je i Hantington (Huntington) u knjizi "Sukob civilizacija", skrenuvši pažnju na društvo koje se nalazi na silaznoj putanji (SAD) i rađanje novih konkurentnih civilizacija, koje bi trebalo da upravljaju evolutivnim procesima u XXI veku. Neolibaralni ekonomski koncept koji je doprineo moći SAD, danas u zreloj fazi njenog razvoja utiče na slabljenje finansijske discipline, što je rezultiralo krizom koja se, usled velike mobilnosti kapitala, već 2008. godine prenela u Evropu, sa razornim efektom na njenu privredu. U početku finansijska, a zatim i globalna ekonomska kriza, razotkrila je sve mane savremenog neolibaralnog kapitalizma i demistifikovala sistem vrednosti na kojima se zasniva privreda industrijski razvijenih zemalja Amerike i Evrope. Evropa je pritisnuta nizom parcijalnih kriza, koje su iznele na videlo veliku zaduženost zemalja u kojima je fiskalna i ukupna finansijska disciplina bila na niskom nivou (Grčka, Portugal, Španija, Italija, Republika Irska, Francuska …). Za razliku od ovih zemalja, Nemačka privreda nije zapala u velike probleme, zbog činjenice da je kontrolna uloga države u njoj izraženija nego u većini drugih razvijenih zemalja. Nakon pada Berlinskog zida i ponovnog konstituisanja jedinstvene Republike Nemačke dolazi do neverovatnog talasa političkih i ekonomskih promena, koji zahvata celu Istočnu Evropu. Ovaj talas reformi nije predstavljao legitimni cilj EU, nego isključivo Nemačke, dok su ostale članice bile samo od koristi Nemčakoj u ostvarivanju njenih interesa. Politiku nemačke dominacije u Evropi prva je napustila Velika Britanija, a za njom i Danska. Premijerka Margaret Tačer je, ubrzo nakon ujedinjenja Zapadne i Istočne Nemačke, dala ostavku uz objašnjenje "da ne želi da bude odgovorna za pad Evrope". Činjenica je da najviše kapitala u Uniji danas ima Nemačka, što joj je donelo lidersku ulogu u Evropi. Neformalno, Nemačka upravlja Unijom i svima nameće model ekonomskog razvoja koji njoj odgovara i od kojeg ima najveću korist. Iako je ekonomska kriza, koja je zahvatila Evropu, preneta sa američkog kontinenta, Nemačke banke su samouvereno ulagale kapital kupovinom američkih akcija, transferišući više milijardi evra u SAD. Samo mesec dana nakon toga, propala je američka banka u koju je nemački novac transferisan, tako da više nema ni nemačkih milijardi uloženih u kupovinu akcija. Usled toga su mnoge nemačke banke pretrpele slom, a njihove akcije zabeležile značajan pad vrednosti. I nakon svega, nemačka kancelarka Angela Merkel ponudila je svim domaćim bankama novčanu pomoć iz državnog budžeta bez kamate. Ovo dokazuje da Nemački državni budžet ima ogromne zalihe novca i da je trenutna ekonomska kriza u toj zemlji bila samo prividna. Postala je evidentna vodeća pozicija Nemačke u EU, budući da sve odluke koje se donose unutar EU mora odobriti Nemačka, dok je na ostalim državama da odluče da li će prihvatiti nemetnutu realnost, ili će stvarati sopstvenu.

Da bi se odgovorilo na pitanje, šta je 322

uzrok depresije i zašto kriza tako dugo traje, treba razmotriti dve vremenski dimenzionirane pojave - srednjoročne ciklične ritmove i dugoročne strukturalne tendencije. Kapitalističku svetsku privredu već

nekoliko stotina godina karakterišu **dva glavna oblika cikličnih ritmova. Jedan čine "Kondratjevljevi ciklusi" koji** obično traju **po 50-** 60 **godina,** a **drugi čine "hegemonijski ciklusi" koji su znatno duži.** 35

Kada je o ovoj drugoj vrsti ciklusa reč, SAD su od 1873. započele fazu privrednog uspona, u pokušaju da se izbore za prevlast u svetu. Potpunu hegemonističku dominaciju SAD su dostigle

1945, a od 70-ih godina beleže spori pad. 35

Period vladavine predsednika Džordža V. Buša doprineo je ubrzanju daljeg urušavanja pozicije ovog neprikosnovnenog lidera na globalnoj ekonomskoj sceni; tako je malo ostalo od onoga što bi makar podsećalo na američku hegemoniju. Svet je polako postajao multipolaran. Doduše, SAD su još uvek najmoćnija sila, ali će u narednim decenijama njihov primat u odnosu na ostale zemlje nastaviti da slabi, i gotovo da nema načina kako bi se to moglo sprečiti. Nasuprot hegemonijskim ciklusima, Kondratjevljevi ciklusi imaju drugačiji vremenski raspored.

Svet je 1945. izašao iz poslednje Kondratjevljeve B-faze, da bi potom prošao kroz najjači uspon A-faze u istoriji savremenog svetskog sistema. Ta faza je dosegla vrhunac negde 1967-1973. godine, da bi onda 35

započeo trend opadanja svetske proizvodnje.

Ova B-faza trajala je znatno duže nego što su trajale prethodne B-faze, 35

i zapravo traje još uvek. Dobro

poznate karakteristike Kondratjevljeve B-faze upravo **odgovaraju onome što** globalna **privreda preživljava** 35

u toku poslednje četiri decenije. Profitne stope u proizvodnim delatnostima opadaju, što je naročito izraženo u onim oblastima proizvodnje koje su nekada bile najprofitabilnije. Istovremeno, u želji

da ostvare visok nivo profita, preduzetnici **se** okreću finansijskom sektoru, **baveći se** poslovima koji **u** 35

osnovi predstavljaju spekulativnu aktivnost. S druge strane, neprofitabilne proizvodne delatnosti postepeno se sele iz centra, na periferiju svetskog sistema, razmenjujući manje transakcione troškove za manje kadrovske troškove. Na taj način je došlo do zatvaranja radnih mesta u velikim industrijskim centrima, poput Detroita u SAD, Esena u Nemačkoj ili Nagoje u Japanu, i otvaranja novih fabrika u Kini, Indiji i Brazilu. Kada je reč o špekulativnim mehurima, finansijski

kapital na njima uvek ostvaruje veliku zaradu, mada svaki špekulativni mehur pre ili kasnije prsne. Zašto onda ova poslednja Kondratjevljeva B-faza traje toliko dugo? – odgovor je: zbog toga što su vladajuće sile – američko ministarstvo finansija i

Federalne rezerve, Međunarodni monetarni fond i njihovi saradnici u Zapadnoj Evropi i Japanu – redovno i značajno **intervenisali na tržištu** 110

– 1987. (berzanski krah), 1989. (štedno-kreditna kriza), 1997. (valutna kriza u istočnoj Aziji), 1998. (pogrešno vođeno upravljanje dugoročnim kapitalom), 2001- 2002. (Enron) – ne bi li nekako ojačale svetsku privredu. Vladajuće sile su izvukle pouke iz prethodnih Kondratjevljevih B-faza i smatrale su da mogu da savladaju sistem. Međutim, tu postoje imanentna ograničenja. U prošlosti, kad god bi depresija izazvala haos i pometnju, svetska ekonomija je uspevala da se oporavi, na osnovu inovacija koje su bar jedno vreme mogle da budu kvazimonopolisane.

Postoji, međutim, nešto novo što bi moglo da omete ovaj ustaljeni **ciklični obrazac, koji** već vekovima **održava kapitalistički sistem. U ciklične obrasce mogle bi se uplesti strukturalne tendencije.** 35

Osnovne strukturalne odlike kapitalizma, kao svetskog sistema, funkcionišu po određenim pravilima koja utiču da se ravnotežna pozicija na tržištu pomera naviše. Kao i kod strukturalnih ravnoteža svih ostalih sistema, problem se sastoji u tome što, tokom vremena, krive teže da se što više udalje od ravnoteže, tako da ih više nije moguće vratiti u ravnotežni položaj.

Šta je doprinelo **da se sistem toliko udalji od ravnotežnog položaja? Reč je o tome da** je 35 **tokom** poslednjih 500 **godina** procentualno učešće **tri osnovna troška kapitalističke proizvodnje**

(radna snaga, input i porez) u strukturi

potencijalne prodajne cene neprestano raslo, **tako da danas više nije** moguće **ostvariti** 35 **veliki profit na kvazimonopolskoj proizvodnji, koja je oduvek predstavljala osnovu značajne akumulacije kapitala.**

Nije reč o tome da kapitalizam više ne uspeva u onome u čemu je najbolji, već je upravo zahvaljujući profitnoj motivaciji, svetu podrio osnovu buduće akumulacije. Kada se dosegne ova tačka, obavezno dolazi do bifurkacije sistema.

Neposredna posledica je velika **haotična turbulencija, koju** aktuelni **svetski sistem** trenutno preživljava **i** 110

koju će verovatno i dalje preživljavati, bar još nekoliko decenija. Dok svako vodi politiku u smeru za koji misli da mu trenutno najviše odgovara, iz tog haosa će proisteći novi poredak, koji će se odvijati na jednom od dva alternativna i međusobno različita puta. Što se tiče neposrednih kratkoročnih i srednjoročnih perspektiva, jasno je šta se svuda događa. Svet ponovo ulazi u eru protekcionizma, tj. u područje znatno veće neposredne uloge

države u proizvodnji. Čak i **SAD i Velika Britanija delimično** nacionalizuju **banke,** dok **velike industrije** izumiru. Ulazi **se** 110

u populističku preraspodelu, na čijem je čelu vlada, i koja može poprimiti socijaldemokratske oblike levog centra, ili pak ekstremno desničarske autoritarne oblike. Nastaje faza akutnog socijalnog konflikta unutar država, gde se svi nadmeću za manji kolač, što kratkoročno posmatrano, prema svim merilima, predstavlja negativnu sliku savremenog sveta. Ne idealizujući globalizaciju, potrebno je skrenuti pažnju

na probleme regionalne anarhije, kao što su: osiromašenje, masovna nezaposlenost, demografske eksplozije, 5

teškoće u sprovođenju vlasti, raspad država, internacionalizacija kriminala, ratovi itd. Prema Hantingtonu,

anarhiji i visokoj turbulenciji posebno su **sklone ove regije** sveta: delovi **Latinske Amerike, Azije** i **Afrike (južno od Sahare), ex-Jugoslavija** i pojedine **zemlje Srednje i Istočne** Evrope. Zemlje Srednje **i** Istočne Evrope uvek **su** predstavljale **polje** snažnih turbulencija. **U tom se prostoru,** 5

za razliku od Zapadne Evrope, ispoljavaju

snažne tendencije održavanja koncepta nacionalne države i suvereniteta. Taj je prostor duboko prožet idejom tradicionalnog “vestfalskog” **poretka država,** koja **se** opire **procesu globalizacije.** 5

Veliki broj respektabilnih intelektualaca smatra da postoji više mogućnosti izbora, nego što je puko zagovaranje globalizacije, ili tvrdnja kako je neko protiv nje. Prema njima, postoji bolja alternativa, čiji su osnovni elementi objavljeni

u knjizi „Alternativna rešenja

za ekonomsku globalizaciju - Bolji svet je moguć“, u izdanju Međunarodnog foruma o globalizaciji 63

(Alternatives Committee of the International Forum on Gobalization, 2002.), kao jedinstvenom klubu vodećih intelektualaca iz Evrope, Severne Amerike i zemalja Trećeg sveta,

koji su započeli rad na sveobuhvatnoj kritici globalizacijskog procesa i razvoju alternativnih rešenja, još pre nego što su prvi veliki neredi u Sietlu privukli pažnju svetskih medija. Alternativni model, koji predlažu, 29

temelji se na deset bitnih načela: 1. Nova demokratija – ne samo stranačke, političke strukture, nego i građansko društvo sa svojim sve širim rasponom učešća u odlučivanju. U Češkoj Republici 29

ovo načelo poistovećuju sa Masarikovom vizijom demokratije.

2. Načelo filijale – donesene odluke treba, što je više moguće, približiti građanima na koje se njihov uticaj odnosi. 3. Ekološka održivost – ekonomija mora uvažavati prirodna ograničenja. 4. Zajedničko nasleđe – uključuje tri različite kategorije resursa; prvo: prirodne resurse, vodu, vazduh i sl.; drugo: kulturu i znanje; i treće: savremene opšte resurse kao što su socijalna sigurnost i briga o javnom zdravstvu. Nijedan od tih pravih temelja svakog poštenog društva i civilizacije ne treba 29

da bude predmet svetske trgovine

kao što je to slučaj danas. 5. Raznolikost – kulturna i ekonomska raznolikost čine ključ održanja svakog društva i svake civilizacije, te se moraju zaštiti od mogućih štetnih uticaja međunarodne trgovine. 6. Ljudska prava – ona ne uključuju samo građanska i politička prava, nego, takođe, kulturna, ekonomska i socijalna prava. Ako su ljudska prava u sukobu s načelom filijale, odnosno, ako lokalna vlast eksploatiše svoje građane, treba posegnuti za univerzalnim ljudskim pravima. 7. Posao, zarada, zaposlenje – nisu samo prava i potrebe radnika u formalnom sektoru, nego se, 29

takođe, moraju uvažiti potrebe nezaposlenih i sve većeg broja ljudi koji su angažovani u neformalnom sektoru.

8. Sigurnost hrane – u nova trgovinska pravila treba uneti načelo da proizvodnja hrane za potrebe lokalnih zajednica 29

predstavlja vrhunski prioritet poljoprivrede. 9. Pravednost – još početkom prošlog veka J.P. Morgan je postavio standard da izvršni direktor u jednoj kompaniji ne sme

imati više od dvadeset puta veću zaradu od najmanje plaćenog radnika. 29

Danas u SAD

izvršni direktor u proseku zarađuje 485 puta više od prosečnog radnika. To se mora 63 promeniti, jer su socijalna pravda i pravednost – među narodima, unutar naroda, između etničkih grupa, između klasa, između muškaraca i žena – temelji održivog društva. 10. Načelo opreza – suprotno je postupcima procene rizika, koje danas sprovodi svetski trgovinski sistem. Načelo opreza stavlja na samu industriju teret dokazivanja neškodljivosti svakog novog izuma na kojem industrija teži da ostvari dobit. Danas je u praksi suprotno: građansko društvo mora dokazivati škodljivost svakog novog izuma, što obično zahteva vreme tokom kojeg zajednica može pretrpeti ozbiljne štete.

2.1.6. Uključenost Srbije u globalne tokove Uprkos petanaest godina tranzicije koja je trebalo da osposobi Srbiju da se ravnopravno integriše u novi svetski poredak, ona nije iskazala velike rezultate po pitanju uključenosti u globalne procese. Prema izveštaju “KOF Indeksa globalizacije” za 2013. godinu, Srbija se po stepenu uključenosti u globalne trendove nalazi na 53. mestu od ukupno 207 posmatranih zemalja, sa koeficijentom 64,90, što je gotovo za trećinu slabiji skor od Belgije, koja je prema ovom istraživanju najviše uključena u proces globalizacije sa indeksom 92,30.8 Od ostalih kandidata za članstvo u EU, bolji skor od Srbije ima samo Crna Gora (68,86), koja se nalazi na 45. poziciji. Niži indeks globalizovanosti od Srbije imaju: Moldavija na 58. mestu sa skorom 63,49; BIH na 61. mestu sa skorom 62,31; Makedonija na 70. mestu sa skorom 60,10 i Albanija na 78. mestu sa skorom 58,32. Najveći stepen integrisanosti Srbija je iskazala po pitanju uključenosti u društvene globalne procese, dok je najslabije razultate ispoljila po osnovu učešća u ekonomskoj i političkoj globalizaciji. Po osnovu socijalne integrisanosti, Srbija zauzima 50. poziciju u svetu i predstavlja lidera među zemljama kandidatima za ulazak u EU. 8 2013 KOF Index of Globalization Prama pokazatelju integrisanosti u globalne ekonomske tokove, Srbija zauzima 83. mesto u svetu, daleko iza svih ostalih kandidata za članstvo u EU. Najbolji regionalni skor po ovom kriterijumu ima Crna Gora na 50. poziciji, a slede je Albanija, Moldavija, Makedonija i BIH, koja je osam mesta bolje plasirana od Srbije. Srbija je najniže rangirana po osnovu političke uključenosti u globalizacione procese, zauzimajući 88. poziciju u svetu. Međutim, činjenica je da veći

stepen integrisanosti od nje u regionu iskazuju samo BIH i Albanija, što je pokazatelj da je ceo Zapadni Balkan nedovojno politički integrisan u globalnu zajednicu. Tabela II-1. Indeks globalizacije, 2013. Ukupan indeks globalizacije Sub-indeks ekonomske globalizacije Sub-indeks soc ijalne globaliz acije Sub-indeks političke globaliz acije Rang Zemlja Indeks Rang Zemlja Indeks Rang Zemlja Indeks Rang Zemlja Indeks 1. Belgija 92,30 1. Singapur 97,64 1. Kipar 91,81 1. Italija 98,21 45. Crna Gora 68,86 20. Crna Gora 81,57 50. Srbija 64,88 65. BIH 77,29 53. Srbija 64,90 68. Albanija 64,45 53. Makedonija 64,22 76. Albanija 73,77 58. Moldavija 63,49 70. Moldavija 64,05 65. Moldavija 58,56 88. Srbija 71,75 61. BIH 62,31 74. Makedonija 63,16 67. Crna Gora 58,21 94. Moldavija 69,72 70. Makedonija 60,10 75. BIH 62,93 81. BIH 51,16 101. Crna Gora 66,36 78. Albanija 58,32 83. Srbija 59,99 113. Albanija 41,48 143. Makedonija 50,00 Izvor: 2013 KOF Index of Globalization 2.2. LIBERALIZACIJA I DEREGULACIJA 2.2.1. Liberalizacija trgovinskih tokova i dinamike svetske trgovine 2.2.1.1. Snižavanje carina i jačanje uloge prikrivenih barijera u međunarodnoj trgovini Prema instrumentima koji se koriste radi zaštite od inostrane konkurencije, sve spoljnotrgovinske prepreke dele se na carinske i necarinske. Kako je, pod uticajem pravila GATT i kasnije STO, sistem carina sve više gubio na značaju, pažnja kreatora ekonomske politike okretala se ka korišćenju necarinskih barijera, u koje spadaju: tradicionalne necarinske barijere, tehničke barijere i administrativne barijere. Tradicionalne necarinske barijere obuhvataju sve one prepreke koje su regulisane pravilima GATT iz 1947. godine i uključuju kvote, kontingente, antidampinške mere i sl. Sve ove barijere ukinute su sporazumom GATT u procesu tarifikacije, nakon Tokijske runde iz sedamdesetih godina prošlog veka, kada su carine proglašene jedinim lagalnim instrumentom spoljnotrgovinske politike. Kao odgovor na rezultate Tokojske runde pregovora, države su se okrenule novim vrstama necarinskih barijera u vidu standarda i tehničkih propisa, koji se jedinstveno nazivaju tehničke barijere u međunarodnoj trgovini. Do sada je samo jedan deo ovih barijera regulisan pravilima STO, dok ostatak tek treba da bude predmet regulisanja. Stoga, sve necarinske barijere mogu se podeliti na međunarodno regulisane i međunarodno neregulisane necarinske barijere. U prve spadaju tradicionalne necarinske barijere i deo tehničkih barijera, a u druge ostale tehničke barijere i administrativne barijere. Trenutno su aktuelni napori da se u okviru STO i drugih međunarodnih organizacija regulišu i ove preostale necarinske barijere. Ovaj proces je poznat kao “olakšavanje” međunarodnih trgovinskih tokova (“trade facilitation”). Čitav spektar specifičnih, necarinskih barijera, svojstven je međunarodnoj trgovini različitih vrsta usluga (na primer, vizni režimi u turizmu, regulativa vezana za osnivanje firmi u inostranstvu, propisi vezani za zapošljavanje stranaca, itd.). Sa procesom liberalizacije pod okriljem

Opšteg sporazuma o trgovini uslugama (GATS – **General Agreement on Trade in Services),** 220

nastoji se obezbediti slobodna trgovina u oblasti sektora usluga, ali je evidentno da mnoge zemlje pribegavaju prikrivenim vidovima protekcionizma, kroz propisivanje visokih standarda kvaliteta uvoznih usluga, pozivanje na bezbednosne razloge itd. 2.2.1.2. Dinamika svetske trgovine i efekti globalizacije na pojedine grupacije zemalja Sve do sedamdesetih godina prošlog veka obim međunarodne robne razmene nije ispoljavao visoku dinamiku. Međutim, od sedamdesetih godina, tempo rasta svetskog izvoza naglo je ubrzan, tako da se period 1970-1980. godine može smatrati razdobljem najpovoljnije izvozne konjunkture u novijoj istoriji. Svet ZUR ZUT IRZ 20000000 18000000 16000000 14000000 Milioni USD 12000000 10000000 8000000 6000000 4000000 2000000 0 1948 1952 1956 1960 1964 1968 1972 1976 1980 1984 1988 1992 1996 2000 2004 2008 2012 Grafikon II-1. Svetski izvoz robe po pojedinim

grupacijama zemalja, 1948-2012. godine (mil. USD) Izvor: UNCTAD database. U periodu 1950-2013. godine, svetska trgovina je uvećana 304 puta, sa 60 milijardi USD na preko 18 biliona USD. Korist od razvoja trgovine nesumnjivo su ostvarile sve grupacije zemalja - industrijski razvijene (IRZ),

zemlje u razvoju (ZUR) i zemlje u tranziciji (ZUT), čiji je izvoz **u**	226

posmatranom periodu povećan 246, 402 i 403 puta, respektivno. I pored težnje kreatora procesa globalizacije da svetsku trgovinu drže pod kontrolom, dinamika globalne razmene je u velikoj meri zavisila od konjunkture na svetskom tržištu. Posmatrano po desetogodišnjim periodima, uočava se da je na svakih dvadeset godina relativno stagnirajuće trgovine, nailazio po jedan desetogodišnji period povoljne trgovinske konjunkture, kada su beležene dvocifrene stope rasta svetskog izvoza. Pored već pomenute osme dekade prošlog veka, povoljan period za razvoj trgovine bio je i period od 2000-2008. godine, kada je svetski izvoz prosečno godišnje rastao po stopi od 13,6% (obračun na osnovu podataka: UNCTAD, database). Tabela II-2. Prosečne godišnje stope rasta izvoza, 1950-2013. (procenti) 1950-60 1960-70 1970-80 1980-90 1990-00 2000-10 2010-13 Svet 6,5 9,2 20,4 6,0 6,8 10,9 6,4 IRZ 7,5 10,0 18,8 7,2 5,8 8,5 4,3 ZUR 3,6 6,8 25,7 3,1 9,0 14,4 8,9 ZUT 11,1 8,6 20,2 3,7 6,8 18,3 8,9 Izvor: UNCTAD, 2014. Posmatrano po pojedinim grupama zemalja, relativno najdinamičniji rast izvoza do devedesetih godina prošlog veka beležile su industrijski razvijene zemlje. Na ovu grupaciju zemalja nepovoljna konjunktura najmanje je uticala, jer su u strukturi njihove trgovine dominirali sofisticirani proizvodi visoke faze prerade, čija je tražnja manje izložena uticaju cikličnih varijacija. Nasuprot tome, u periodima nešto povoljnije konjunkture (1970-1980. i 2000-2008.) dinamičniji rast eksportne aktivnosti ostvarivali su izvoznici sirovina, poljoprivrednih proizvoda i industrijskih poluproizvoda, jer se u uzlaznim fazama ciklusa interesovanje za ovom vrstom robe, po pravilu, naglo povećava (tabela A-1 u aneksu). Izraženija dinamika rasta izvoza ZUR i ZUT od IRZ tokom tri, od poslednje četiri dekade, nije rezultirala u značajnijoj promeni strukture svetske trgovine. Ekspanzija izvoza manje razvijenih zemalja bila je dovoljna da se održi nepromenjena pozicija na globalnom tržištu, na kojem i dalje dominiraju najmoćnije zemlje Zapada. Pre više od pola veka, 1950. godine, IRZ su u strukturi svetskog izvoza učestovovale sa 62,8%,

da bi u 2013. godini njihov udeo **bio smanjen na**	101

50,9%, pre svega, zbog činjenice da je globalna kriza najviše pogodila ovu grupaciju zemalja (u godinama neposredno pre krize njihov udeo je iznosio 58- 60%). U istom periodu, udeo ZUR povećan je sa 34,0% na 44,8%, a udeo ZUT sa 3,2% na 4,3%. Kao i pre 60 godina, i danas vodeću ulogu u globalnoj razmeni ima grupacija IRZ, a pre svih osovina SAD- Nemačka-Japan,

koja je u 2013. **godini učestvovala sa** 19,9% **u** svetskom robnom **izvozu i**	250

sa 23,8% u svetskom izvozu usluga. 100 90 80 70 IRZ Procenti 60 50 40 ZUT 30 20 ZUR 10 0 1950 1954 1958 1962

1966 1970 1974 1978 1982 1986 1990 1994 1998 2002 2006 2010 Grafikon II-2. Učešće pojedinih grupa zemalja u svetskom izvozu, 1950-2012. (procenti) Izvor: UNCTAD, database. Ipak, čini se da dvotrećinsko učešće IRZ u svetskoj razmeni, kakvo je zabeležno tokom sedamdesetih i osamdesetih godine prošlog veka, predstavlja samo prošlost, koja je bila posledica činjenice da su zemlje socijalističkog režima u relativno dugom periodu bile izopštene iz tokova međunarodne razmene. Udeo ZUT u međunarodnoj robnoj razmeni je i dalje minoran i u neskladu je sa značajem koji te zemlje imaju za globalnu privredu. Štaviše, proces restrukturiranja ovih privreda, sproveden tokom perioda tranzicije, dodatno je redukovao učešće bivših socijalističkih zemalja u svetskoj trgovini. Primera radi, najveći udeo u svetskoj trgovini, od 5,5%, ZUT su ostvarile 1983. godine, od kada njihov zanačaj u robnom prometu kontinuirano opada, da bi u prvim godinama tranzicije (1991.) ova grupacija jedva dosegla nivo od 1,7% svetskog izvoza. Neznatan relativan pad učešća IRZ u globlanoj razmeni nije adekvatno bio praćen promenom u strukturi raspodele ekonomske moći u svetu. Ukoliko se nivo BDP per capita usvoji kao mera kvaliteta života u pojedinim regionima, uočava se da je u periodu 1970-2008. godine životni standard najviše porastao upravo u IRZ. Naime, prosečan životni standard u svetu je u 1970. godini bio na nivou 26,2% standarda stanovništva IRZ, da bi u 2013. godini opao na 24,7%. Najmanji zaostatak u nivou BDP per capta u odnosu na razvijene zemlje, ZUT su iskazale 1983. godine (25,1%), da bi u 2012. ovaj odnos bio 21,7% (u 2013. godini 23,0%). Izvesno poboljšanje uslova života, i to najvećim delom u vreme globalne krize, ostvareno je u ZUR, kod kojih je, u periodu 1970-2013. godine, relativni BDP per capita porastao sa 4,9% na 11,2% nivoa koji ostvaruju stanovnici najrazvijenijih privreda. 74 Svet ZUR ZUT Linear (Svet) Linear (ZUT) Linear (ZUR) 30 y = -0,0957x + 25,053 25 R2 = 0,4707 Procenti (IRZ=100) 20 15 y = -0,2668x + 22,604 R2 = 0,2812 10 5 y = 0,0876x + 3,9578 0 R2 = 0,5199 1970 1972 1974 1976 1978 1980 1982 1984 1986 1988 1990 1992 1994 1996 1998 2000 2002 2004 2006 2008 2010 2012 Grafikon II-3. Per capita BDP svetske privrede,

zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji u odnosu **na** 164

per capita BDP industrijski razvijenih zemalja, 1970-2013. godine Izvor: UNCTAD database. Da proces globalizacije i libaralizacije svetske trgovine ne doprinosi, a priori, rastu blagostanja u svetu, svedoče

brojni politički potezi i odluke EU, **koji** ukazuju **da se ona iznutra** integriše, **a prema** 5 spolja **zatvara.** Pritešnjena, s **jedne strane, ujednačavajućim trendovima globalizacije u** ekonomskoj **sferi,** a s **druge strane, amerikanizacijom kulture,** EU postaje **sve manje ekonomska, a sve više politička** integracija. **Ona** kreira strukturu prostora **Srednje i Istočne** Evrope, **postavljajući političke** zahteve, **kako bi troškove treće modernizacije**

centra i istoka Evrope prebacila na teret ovih

zemalja. Strah od nekontrolisanih **migracija iz** Istočne Evrope **i** Severne **Afrike, u** 5 uslovima **rastuće nezaposlenosti i ksenofobije, čini se polako, ali nezadrživo pretvara** EU **u ono što je veliki francuski** istoričar, Fernan Brodel, **nazvao** “ekonomija - svet **za sebe”.** Umesto

da u svom dugoročnom interesu otvori svoje tržište poljoprivrednim i industrijskim proizvodima iz zemalja Srednje i Istočne Evrope i tako podstakne stvaranje zajedničkog tržišta,

EU propušta istorijsku priliku da postane pobednik u svetskoj ekonomskoj utakmici, a sve u cilju zaštitite kratkoročnih interesa svojih radnika i poljoprivrednih proizvođača (L. Thurow, 1993). Ukoliko želi ostati liberalna i multikulturalna, EU i njeno stanovništvo moraju podneti određene žrtve. Te žrtve proizilaze iz unutrašnje logike globalnog tržišnog privređivanja, koja deluje u pravcu ujednačavanja nadnica i profita. Ono što je EU propustila da učini je da otvori i liberalizuje

svoje tržište kapitala i rada, propuštajući "prirodnim tržišnim zakonima" da ujednače zarade u Srednjoj, Istočnoj i Zapadnoj Evropi. Alternativa tome je rast nezaposlenosti, 5

praćen povećanjem javne potrošnje. Međutim, izgleda da EU još uvek nije spremna za ovakve promene, na šta ukazuju i aktuelni finansijski i ekonomski probelmi u evro zoni. Ograničenje fluktuacije radne snage između starih i novih članica EU usporava izjednačavanje cena faktora, što se može videti i na osnovu podataka o relativnoj prosečnoj bruto zaradi u odabranim novoprimljenim zemljama Unije, u poređenju sa Holandijom. Primera radi, prosečna bruto zarada radnika u Bugaskoj povećana je u periodu 1997-2011. godine sa 3% na 10% prosečne zarade holandskog radnika, a srazmerno nivou razvijenosti, ni kod ostalih novoprimljenih članica nije došlo do značajnijeg smanjenja jaza u nivou nadnica u odnosu na najrazvijenije zemlje EU (u Letoniji je prosečna bruto zarada povećana sa 8,4% na 18,3%, a u Rumuniji sa 4,8% na 12,8% prosečne bruto zarade u Holandiji). 30 Procenti (Holandija=100) Bugarska Letonija 20 Rumunija 10 0 1 9 9 7 1 9 9 8 1 9 9 9 2 0 0 0 2 0 0 1 2 0 0 2 2 0 0 3 2 0 0 4 2 0 0 5 2 0 0 6 2 0 0 7 2 0 0 8 2 0 0 9 2 0 1 0 2 0 1 1 Grafikon II-4. Relativane prosečne godišnje bruto zarade u nekim novoprimljenim članicama EU u poređenju sa Holandijom, 1997-2011. godine Izvor: Eurostat database, novembar 2013.

Kada političke odluke određuju ekonomsku politiku, odmazda stiže brzo u vidu odliva kapitala. Tako 5

su, primera radi, brojne kompanije iz EU "otkrile"

jednako kvalitetnu radnu snagu širom sveta, koja je spremna da radi i za 5

desetostruko nižu nadnicu. To je doprinelo seljenju čitavih grana iz regiona sa visokim troškovima eksploatacije faktora, u regione sa niskom cenom faktora.9 Sve kompanije koje su islelile svoju proizvodnju u regione sa nižom cenom rada, vodile su se idejom da je u skladu sa prirodom kapitalizma da se u odgovarajućem trenutku iskoriste konjunkturne prednosti i ostvari profit, što u krajnjoj instanci opet dovodi do ujednačavanja cena faktora. Za globalnu ekonomiju, kao i za nacionalnu, vredi isto pravilo: niske cene faktora moraju da rastu, a visoke da padaju, sve dok se,

u procesu stvaralačkog razaranja,

kapital seli kroz “globalno selo” u potrazi za profitom. 5

Čini se da navedene činjenice potvrđuju tezu o nastajanju globalnog tržišnog poretka, uz 5 istovremeno slamanje polutržišnog hijerarhijskog poretka temeljenog na vojnoj moći. Pritom, treba imati na umu da slobodno tržište nikada nije, čak ni na nivou nacionalne ekonomije, razvilo sve svoje stvaralačko–modernizacijske pretpostavke. Oduvek je bilo, možda s pravom, ograničavano carinama, samovoljnim političkim odlukama i strategijskim interesima vladajućih elita. Takve mere bile su neprestano u suprotnosti s proklamovanim načelom kapitalističkog društava o slobodnom protoku rada, robe i kapitala. S tog stanovišta se i formiranje EU može posmatrati kao još jedan pokušaj

uvođenja ekonomskih načela koja doprinose ujednačavanju uslova poslovanja na diferenciranim tržištima. 2.2.1.3. Globalizacija i preraspodela globalne ekonomske moći Nakon značajnog privrednog

rasta tokom devedesetih godina prošlog veka, zapadne ekonomije ušle su u novi vek sa 85 ozbiljnim strukturnim problemima, koji su praktično prepolovili stope rasta. Japan skoro dve i po decenije beleži prosečne stope rasta od oko 1%, što praktično ukazuje na stagnaciju.

Poslednjih skoro deceniju i po prosečna stopa rasta BDP SAD

iznosi samo 1,6%. Stanje je još lošije u evrozoni (rast od 1,3% u prvoj deceniji 21. veka). 85 Istovremeno, druga ekonomija sveta,

Kina, nastavlja snažan trend rasta, koji je poslednjih godina blago usporio, ali je još uvek iznad relativno visokih 7%. Globalizacija je, nesumnjivo, podstakla proces prekomponovanja ekonomske moći u svetu, od IRZ ka ZUR, koje su, po prvi put u poslednjih dva i po veka, premašile polovinu svetskog BDP, izraženog u kupovnoj moći. Naime, korigovane vrednosti BDP PPP (IMF, 2014), ukazuju da su 2013. godine ZUR kreirale već 56,4% svetskog BDP. Tezu o rebalansiranju ekonomske moći

potkrepljuju i podaci o kretanju zaposlenosti (i realnih zarada), izvoza, uvoza, kao i 42 industrijske proizvodnje.

Posledica snažnog platnobilansnog suficita Azije i deficita zemalja „severnog Atlantika“ je faktička stagnacija IRZ i dramatičan uspon ZUR, posebno onih najmnogoljudnijih. Praktična realokalizacija privredne aktivnosti dovela je do gubitka radnih mesta na Zapadu, uz istovremeni snažan 9 Poznati su primeri kompanija „Asea Brown Bovery“, koja je otvorila 21.150 radnih mesta u zemljama Istočne Evrope, ili „Mercedes Benz“, koji je preselio deo proizvodnje u Alabamu (SAD). 76 rast zaposlenosti na Istoku. Ovaj proces pratio je i rast produktivnosti ZUR, što do tada nije bio slučaj u sličnim situacijama (uglavnom su ranije izmeštane radno intenzivne aktivnosti sa niskom dodatom vrednošću). U

realnom sektoru vodećih zemalja OECD, pre **(i tokom)** finansijsko-ekonomske **krize** 42 **2008.** godine, **produktivnost faktora proizvodnje je značajno usporila rast. Tokom krize, te zemlje imaju faktički nulti rast produktivnosti rada.** Kina je **u**

vremenski najdužoj ekspanziji privrede, zabeleženoj u istoriji, koja traje tri i po decenije (dok su drugi slučajevi brzog rasta trajali najduže 15 do 20 godina). U prvoj deceniji 21. veka,

rast realnog BDP prosečno **je iznosio 10,5% u Kini i 1.7% u SAD. U periodu 2011-2015.** 42 **očekuje se** prosečan **rast BDP Kine od**

preko 8%, dok bi povećanje američke proizvodnje, optimistično, moglo iznositi 2%. Prema statistici MMF-a, Kina je u 2009. godini postala vodeći svetski izvoznik robe i najveći industrijski proizvođač na svetu, mereno tekućim kursevima, dok je u 2013. učestovala čak sa 15,9% u svetskom BDP, što je samo za 0,6 p.p. manje od udela SAD. Kineski BDP snažno raste i brojne projekcije ukazuju da će početkom sledeće decenije dostići SAD po nivou razvijenosti (londonski Ekonomist nagovešava da bi se to moglo desiti 2022. godine). Izgleda, ipak, da će

transfer ekonomske snage od zapada ka ZUR trajati duže nego što se to trenutno čini. Naime, 42 **ZUR su sklonije iznenadnim usporavanjima** privrednog rasta, **kako postaju bogatije. Problem** prevazilaženja **srednjeg nivoa razvoja** bi **uskoro mogao da pogodi Kinu i druge ZUR. Naime, kada laka faza rasta prođe, dolazi do opadanja ukupne produktivnosti i snažnog usporavanja rasta. To se uglavnom dešava kada** prosečan **dohodak dostigne 16,000 dolara** (cene iz **2005), kada dohodak po stanovniku dostigne 58% onog u vodećoj ekonomiji** sveta, **i kada** udeo **zaposlenih u prerađivačkoj industriji** dostigne **23%.**

Kina danas podržava protekcionizam, kao što su činile i SAD tokom XIX veka, međutim, kada postane visokokonkurentna, i ona će promovisati slobodnu trgovinu poput ostalih IRZ. Na kraju, čini se izvesnim da će u pedesetim godinama XXI

veka razlika u udelu u svetskoj ekonomiji biti dvostruka u korist Kine. Kada je u pitanju BDP PPP (kupovna moć), Kina će 79

još bolje stajati. Ipak, kada se porede nominalni BDP

po stanovniku, SAD će i polovinom ovog veka biti u velikoj prednosti, verovatno će odnos biti oko 2:1. U svakom slučaju, biće teško za Kinu i druge ZUR da svoju rastuću ekonomsku snagu pretvore u politički uticaj, 79

jer će SAD i dalje imati dosta mogućnosti da usporava taj proces. 2.2.2. Liberalizacija tokova kapitala i tokovi stranih direknih investicija 2.2.2.1. Povezanost robnih i finansijskih tokova Jedna od najvažnijih, a često zanemarivanih karakteristika globalizacije, ogleda se u zajedničkom razvoju trgovinskih i finansijskih integracionih procesa. Međusobna uslovljenost trgovinskih i finansijkih tokova se može empirijski sagledati, kako na primeru analize simultanog preseka pojedinih zemalja, tako i na primeru analize vremenskih serija, što ukazuje na neraskidivu vezu između pomenutih tokova. Komplementarnost između trgovinskih i finansijskih tokova ne odražava samo dostignuti nivo proizvodnih mogućnosti,10 već i potrebu da se ostvari puna korist od procesa globalizacije. Primera radi, trgovinska integracija je neophodna da bi se u potpunosti iskoristile prednosti finansijske integracije, pošto nizak nivo trgovinske integracije dovodi do porasta osetljivosti privrede u odnosu na međunarodne finansijske krize. Rasprave o globalizaciji su se pretežno odvijale na taj način što su se u njima odvojeno tretirale trgovinske od finansijskih integracija. Jedino se u literaturi o liberalizaciji mogao naći stav da je trgovinska liberalizacija preduslov za liberalizaciju finansijskih tokova. 10 Na primer, tehnološke inovacije u prekookeanskom transportu povećale su mogućnosti svetske trgovine, što otvara potrebu za finansiranjem daljeg razvoja ovih inovacija. 77 Na bazičnom nivou, spoljnotrgovinski tokovi su povezani sa međunarodnim finansijskim tokovima, na taj način što veći obim trgovine utiče na porast tražnje za finansijskim instrumentima osiguranja od rizika, dok veća finansijska integracija, zauzvrat, zahteva dalju liberalizaciju finansijskih tokova. Slično ovome, SDI u formi “greenfield” ulaganja obično su vezane za povećan uvoz kapitalnih dobara u toku izgradnje projekta i povećan izvoz nakon kompletiranja istog.Takođe, razvoj finansija kroz međunarodne integracije, može olakšati proces trgovinske specijalizacije i ekspoloataciju efekata ekonomije obima - na primer, u slučaju obezbeđivanja pomoći firmama koje se, u cilju prevazilaženja ograničenja likvidnosti, oslanjaju na eksterno finansiranje. Analiza tri ključna aspekta globalnog trenda porasta spoljne trgovine i međunarodnih finansijkih tokova tokom poslednjih godina treba da odgovori na sledeća pitanja: 1. Kakva je evolucija trgovinskih i međunarodnih finansijkih institucija u nekoliko poselednjih decenija, u poređenju sa iskustvima iz proteklih stopedeset godina? Da li se menjala uloga tehnologije i politike kroz istorijske periode? 2. Koji fatkori objašnjavaju razlike u trgovinskim integracijama

izmedu zemalja u razvoju i razvijenih zemalja, kao 303

i između samih zemalja u razvoju? Koliki je, u tom pogledu, značaj trgovinske politike i ograničenja kapitalnog računa?

3. Kakve su posledice trgovinske integracije na učestalost eksternih finansijskih kriza i međunarodnih finansijskih integracija na nestabilnost porizvodnje? Osnovna hipoteza je da je veći obim trgovinskih integracija vezan za veći obim međunarodnih finansijskih integracija, pošto obe zavise od sličnih tehnoloških i političkih faktora. Veoma je bitno sagledati nekoliko dimenzija ove komplementarnosti: • Prvo, otvorenost prema trgovini i kapitalnim tokovima u proteklim dekadama istovremeno je povećana

i u razvijenim i u nerazvijenim zemljama, što 309

predstavlja rezultat liberalizacije trgovinskih i finansijskih politika u pravcu smanjivanja ograničenja trgovinskih i kapitalnih transakcija. • Drugo, globalna ekonomska integracija krajem devetnaestog veka bila je potencirana pretežno tehnološkim razvojem, dok su integracioni procesi od Drugog svetskog rata bili uglavnom vođeni politikom liberalizacije. • Treće, analiza savremene trgovinske strukture sugeriše da trgovina ostaje značajno ispod očekivanog nivoa, i da trgovinska i kapitalna ograničenja još uvek imaju važnu ulogu u objašnjavanju ovog fenomena. • Na kraju, empirijski podaci sugerišu da trgovinska integracija teži da redukuje verovatnoću nastanka eksternih finansijskih kriza, dok finansijska integracija ima tendenciju da redukuje nestabilnost proizvodnje. Tokom nekoliko poslednjih decenija očito je došlo do ekspanzije globalnih integracionih procesa. Međutim, često se postavlja pitanje kako je moguće meriti obim integracione ekspanzije, odnosno, kolika je ekspanzija trgovinskih integracionih procesa u poređenju sa ekspanzijom finansijskih integracionih procesa, i da li su ovi integracioni procesi međusobno povezani? Drugim rečima, važno je utvrditi da li su globalno robno tržište i globalno tržište kapitala jedinstveni, ili je proces njihovog spajanja u toku? Trgovinska integracija se definiše kao izvoz i uvoz robe i usluga podeljen sa bruto domaćim proizvodom (otvorenost tržišta robe i usluga). Primenjujući identičan princip merenja integracije finansijskog tržišta, finansijska integracija se definiše kao suma inostrane aktive i pasive stranih direktnih i potfolio investicija, podeljena sa bruto domaćim proizvodom (otvorenost finansijskog tržišta). Ostala finansijska sredstva, uključujući bankaraske dugove, izopštena su iz mere otvorenosti finansijskog tržišta, pošto je reč o nestabilnim finansijskim sredstvima. Kroz meru integracije trgovinskih i finansijskih tokova se ne odražavaju samo trgovinska politika i restrikcije kapitalnog računa, već i drugi elementi koji utiču na integracione procese, kao što su: politika tržišta rada; institucionalno uređenje; tehnološki faktori, poput transportnih i transakcionih troškova; kao i ostali fundamentalni činioci, koji se odnose na geografiju, kulturno nasleđe, jezik itd. Povećanje liberalizacije u međunarodnoj razmeni bi moglo, čak, odražavati pogoršanje u sprovođenju ekonomske politike, ukoliko utiče na smanjenje društvenog proizvoda uz istovremeno zadržavanje trgovine u neizmenjenom obimu (recimo, kod specifičnih mineralnih proizvoda).

Proces finansijske liberalizacije započet je krajem **šezdesetih i početkom sedamdesetih godina** 3

prošlog veka, da bi zatim postao jedno od dominantnih obeležja globalizacije na kraju XX i početkom XXI veka. Pod finansijskom liberalizacijom podrazumeva se eliminisanje

uticaja države na usmeravanje kredita, visinu kamatne stope, 39

vlasničku strukturu bankarskog sektora i slobodu

kretanja međunarodnog kapitala. U ekonomskoj literaturi rasprava o efektima finansijske liberalizacije usledila je nakon 3

raspada Bretonvudskog sistema zlatnog standarda, koju su inicirali Mek Kinon (R. McKinnon, 1973.) i Šou (E.S. Shaw, 1973.), plasirajući

tezu o štetnom uticaju države na određivanje uslova ponude i tražnje na finansijskim tržištima. 3

Prema ovoj tezi, finansijski represirani sistemi u kojima država direktno usmerava kredite i ograničava interesne

stope na depozite, imaju za posledicu pad štednje i investicija i neefikasnu distribuciju finansijskih sredstava, 3

što predstavlja suboptimalno makroekonomsko ponašanje koje ograničava razvojne mogućnosti. Integracija finansijskog sektora u globalni sistem pruža

brojne prednosti, koje su, međutim, prvenstveno dostupne vec pripremljenim akterima za operacije na svetskim tržištima. Sa stanovišta dužnika, globalna finansijska tržišta nude mnogo veći broj mogućnosti korišćenja štednje ostvarene u drugim zemljama po nižim troškovima. U poredenju sa zaduživanjem na lokalnom tržištu, dužnici dobijaju znatno više mogućnosti 3

da koriste brojne finansijske instrumenate

na međunarodnim tržištima, uz istovremene mogućnosti osiguranja finansijskih transakcija 3

korišćenjem derivata. Finansijska globalizacija, indirekno, doprinosi unapređenju

finansijskog sistema u zemlji dužnika, budući da se lokalne finansijske institucije suočavaju 3

sa inostranom konkurencijom,

što im pomaže u sticanju novih znanja, snižavanju troškova i osavremenjavanju tehnološke opremljenosti. Sa pozicije

štediša, finansijskih investitora i zajmodavaca, finansijska globalizacija omogućava veći **izbor ulaganja u** 3

brojne finansijske instrumenate, sa razuđenom

strukturom prinosa i rizika, što omogućava efikasnije strukturiranje portfolija, uz povećanje prinosa i smanjivanje rizika. Međutim, ovaj proces započet je sa bitno razlicitih polaznih pozicija zemalja u različitim svetskim **regionima. Navedene prednosti i mogućnosti prvenstveno stoje na raspolaganju akterima na lokalnim i globalnim tržištima kapitala koji imaju informacione prednosti, kao i prednosti u raspoloživim finansijskim sredstvima. Kompanije, kao potencijalni dužnici, mogu ostvariti** korist od **pribavljanja dodatnih finansijskih sredstava za investiciona ulaganja na globalnim finansijskim tržištima,** 3

samo pod uslovom da su dostigle svetski nivo poslovanja.

Da bi ostvarile taj cilj, prethodno je potrebno stvoriti finansijske, kadrovske i materijalne preduslove. Zemlje sa već razvijenim tržišnim strukturama i moćnim finansijskim institucijama imaju velike prednosti u odnosu na zemlje koje nemaju razvijena finansijska tržišta i finansijski sektor. Usled značajnih **razlika u polaznim pozicijama, proces finansijske liberalizacije** 3

imao je za posledicu udvostručavanje

razlika izmedu najbogatijih i najsiromašnijih. Nivo blagostanja najbogatijiih pet zemalja u 3

svetu je u osamdesetim godinama prošlog veka bio

128 puta veći od pet najsiromašnijih zemalja, da bi **nakon** dve **decenije razlika** bila **uvećana na 249 puta** 3

(F. Čaušević, 2004, s 74.). Najveće uspehe

u smanjivanju razlika nivoa blagostanja imale su one zemlje u razvoju koje su u prethodnom periodu zadržale instrumente kontrole međunarodnih tokova kapitala i postepenog provođenja finansijske liberalizacije, ili su u periodu šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog veka **već stvorile institucije i mehanizme za efikasnu kontrolu ovog procesa. U** 3

radu koji se bavio analizom međuzavisnosti i tokova kapitala na svetskim tržištima i njihovog uticaja na privrede u

periodu globalizacije svetskih **finansijskih tržišta u doba zlatnog standarda (1870- 1913.), u poredenju sa globalnim tokovima kapitala u** periodu **1970-2000,** Moris **Obstfeld i Alan** Tejlor **(2002) su, testirajući rezultate tokova kapitala u vremenskim serijama, otkrili da su međunarodni tokovi kapitala u doba zlatnog standarda bili znatno više** usmereni **na stvaranje uslova za razvoj** ZUR, **nego što** je **to** bio slučaj **u** poslednje **tri decenije** 3

prošlog veka.

"Današnja distribucija strane aktive se mnogo više odnosi na svopovanje **aktive od strane bogatih zemalja - diverzifikaciju - nego što se formiranje stranih aktiva odnosi na akumuliranje velikih** jednosmernih **pozicija – što predstavlja kritičnu komponentu razvojnih procesa u siromašnijim zemljama. Prema** 3

tome, formiranje portfolija stranih aktiva od strane bogatih zemalja, mnogo se više odnosi na operacije osiguranja **(hedžing) i smanjivanje rizika, nego što se odnosi na dugoročno finansiranje i intermedijaciju izmedu štediša i investitora različitih zemalja.** 3

…

Danas će akumulacija neto bogatstva jedne zemlje zavisiti pre **od domaćih nego od inostranih uslova finansiranja"** (M. **Obstfeld,** and A. **M. Taylor, 2002,** 3

p. 58). Ovi zaključci,

koji govore o operacijama hedžinga i smanjivanja rizika kao primarnom motivu formiranja inostranih aktiva, predstavljaju značajan dokaz osnovnih motiva međunarodnog kretanja 3

kapitala, dovodeći u pitanje poželjnost promptnog usvajanja pravila pune otvorenosti računa kapitalnih transakcija. 11 Obstfeld i Taylor, u zaključku svog istraživanja, ističu sledeće temeljne nalaze: “Jedan interesantan nalaz, u uskoj vezi sa strukturom aktive i pasive zemalja,

sledi

iz razmatranja udela nerazvijenih zemalja u ukupnim svetskim izvorima sredstava (obavezama). Taj udeo je danas najniži u istoriji svetskih finansijskih tržišta. Godine 1900. nerazvijene zemlje Azije, Latinske Amerike i Afrike učestvovale su sa 33% u ukupnoj svetskoj pasivi, 3

dok su 1990. godine imale svega 11% učešća. Globalno tržište kapitala devetnaestog veka locirano u Evropi, posebno u Londonu, relativno je davalo više kredita nerazvijenim zemljama nego što to čini današnje globalno tržište kapitala” 3

(Ibid, p 58.). „U

eri globalizacije u režimu zlatnog standarda najznačajnija karakteristika bila je da je strani kapital bio bimodalno distribuiran; on se kretao i prema bogatim i prema siromašnim zemljama, uz relativno malo tokova ka srednje razvijenim zemljama. Regioni-primaoci bili su i kolonije i nezavisne zemlje. Bogate zemlje su 3

bile doseljeničke u kojima je priliv kapitala bio posledica viškova zemlje, dok su siromašne zemlje bile mesta u koja je kapital dolazio kao posledica viškova radne snage. Današnje globalizovano tržište kapitala se znatno razlikuje: čini se da su kapitalne transakcije najvećim delom posao na relaciji bogati-bogati, što predstavlja proces 3

diverzifikacijskih, a ne

razvojnih finansija. Parovi zemalja kreditor-dužnik su više na relaciji bogati-bogati nego bogati-siromašni i današnje strane investicije u najsiromašnije zemlje u razvoju daleko zaostaju za nivoima koji su dostignuti na početku prošlog veka ...; pre sto godina nivoi svetskog dohotka i produktivnosti bili su daleko manje divergentni nego što su danas, tako da je mnogo više 3

kapitala bilo usmereno prema zemljama koje su bile na, ili ispod nivoa od 20% i 40% dohotka, u odnosu na SAD. Danas je mnogo veći deo svetskog proizvoda i stanovništva lociran u regionima sa niskom produktivnošću, ali je mnogo manji deo globalnih stranih investicija usmeren u te regione“

(Ibid, p.

60). Analiza Angusa Madisona o rezultatima razvoja svetske ekonomije u periodu 1820. 3
do 1992. godine, te njihova dopuna podacima za 2000. godinu, takođe, predstavlja jednu od najcelovitijih studija svetskog ekonomskog razvoja

(A. Maddison, 1995, 2001.). Madisonovi

rezultati pokazuju da je Afrika bila svetski region čiji je BDP po stanovniku izražen po 3
paritetu kupovne moći USD, meren u procentima u odnosu na vodeće zemlje u svetu, relativno kontinuirano opadao od početka do kraja dvadesetog veka. Ovaj podatak upućuje na zaključak da se ekonomska integracija u svetu odvijala na štetu ovog regiona/kontinenta, te da argumenti o koristima liberalizacije svetske trgovine, a posebno liberalizacije tokova kapitala, ne mogu biti primenjeni na ovaj region. Drugi region čiji je BDP po stanovniku po paritetu kupovne moći USD relativno niži u odnosu na najrazvijenije zemlje sveta je Azija, bez Japana i Kine. BDP po stanovniku u ovom regionu je krajem XX veka u poređenju sa najrazvijenijim zemljama iznosio svega 56,7% u odnosu na isti pokazatelj 100 godina ranije. Ako bi iz ovog regiona izuzeli istočnoazijske NIE, onda bi ovaj pokazatelj bio još lošiji. Južna Evropa, uključujući i Tursku, u istom periodu je poboljšala svoju relativnu ekonomsku poziciju za svega 2% u odnosu na najrazvijeniju zemlju sveta. Najdinamičniji ekonomski rasta ostvario je Japan, koji je utrostručio svoje relativno ekonomsko blagostanje mereno po stanovniku. Ovaj napredak Japana bio je najizrazitiji u periodu 1950-1973. godine, dakle, upravo u periodu koji je karakterisala relativna zatvorenost japanske ekonomije, vrlo izražen uticaj japanske vlade u kreiranju i planiranju ekonomskog razvoja, te striktna kontrola tokova kapitala uz značajna ograničenja u režimima uvoza. S druge strane, najmnogoljudnija svetska nacija - Kina, ostvarila je najveću stopu ekonomskog progresa u poslednjoj četvrtini

XX.

veka. U kontekstu uticaja finansijske liberalizacije i otvaranja računa kapitalnih transakcija 104
na ekonomski položaj svetskih regiona, posebnu pažnju zaslužuju promene u periodu 1973-

2000. godine,

11

Puna otvorenost računa kapitalnih transakcija podrazumeva punu slobodu međunarodnih investitora da ulažu bilo kratkoročna bilo dugoročna sredstva u zemlju, bez prava vlade te zemlje da nameće ograničenja u pogledu obima i učestalosti ulaganja i povlačenja kapitala u i/ili iz te zemlje. 3

80

budući da je jedno od osnovnih obeležja svetske ekonomije u ovom periodu upravo bila finansijska liberalizacija. Podaci za navedeni period upućuju na sledeće zaključke 3

(F. Čaušević, 2002.): • Svetski

BDP po stanovniku meren paritetom kupovne moci USD u odnosu na najrazvijeniju svetsku naciju (SAD) smanjen je u navedenom periodu za 11,7%; • Zapadna Evropa, Australija, Novi Zeland, Kanada i Južna Evropa su, uz zanemariva odstupanja, zadržali nivo relativnog blagostanja u odnosu na najrazvijeniju zemlju; • Prilivi kapitala u Afriku u navedenom periodu bili su gotovo simbolični, dok je učešće Afrike u svetskoj trgovini, takođe, gotovo zanemarivo. Relativno blagostanje Afrike smanjeno je za 39,2%; • Uprkos velikim prilivima kapitala, Latinska Amerika je pogoršala svoju relativnu poziciju za 23,9%; • Najveće pogoršanje relativnog ekonomskog položaja ostvarile su zemlje Istočne Evrope, uključujući Rusiju, jer je ovaj region čak za 55,2% pogoršao svoj položaj 2000. u odnosu na 1973. godinu; • Japan je poboljšao svoju relativnu poziciju za 14%, mada je u poslednjoj deceniji prošlog veka stagnirao; • Najbolje rezultate ostvarila je Kina, koja je u posmatranom periodu utrostručila svoj BDP po stanovniku. Rezultati istraživanja o vezama između finansijske liberalizacije, ekonomskog rasta i efikasnosti ekonomske politike, 39

na uzorku od 138 zemalja koje proizvode 96,5% svetskog BDP, za period od 1980. do 1998. godine, pokazuju da su najbrže rastuće ekonomije u ovom razdoblju bile dominantno ekonomije iz istočne i jugoistočne Azije, primarno konfučijansko-taoističkog ili zen-budističkog civilizacijskog kruga, koje su se postepeno otvarale za međunarodno kretanje robe i usluga. Takođe, ove ekonomije su bile otvorene i za međunarodno kretanje kapitala, ali pre svega 3

dugoročnog kapitala u formi SDI, **dok je većina njih zadržala kontrolu kratkoročnog međunarodnog kretanja kapitala.**

Najveći broj zemalja u razvoju, koje su finansijsku liberalizaciju i integraciju u međunarodne tokove robe, **usluga i kapitala** sprovele **radikalno,** 3

bez bilo kakve kontrole procesa

otvaranja i usmeravanja poslovnog ciklusa, zaostale su u razvoju, odnosno pogoršale su svoju međunarodnu poziciju. 104

S

druge strane, finansijska liberalizacija je stvorila pretpostavke jačanja pozicije i uloge SAD u međunarodnim ekonomskim i globalnim finansijskim tokovima, te korespondirajuće jačanje uloge američkog dolara na valutnim tržištima. Velika Britanija je, takođe, vratila poziciju drugog najznačajnijeg finansijskog tržišta 3

u svetu, nakon

provedene finansijske deregulacije 1986. godine (Ibid.). **Tabela** 39

II-3. Trgovinska i finansijska integracija, 1980-2013. (procenti) 1980 1990 2000 2005 2010 2011 2012 2013 Trgovinska i ntegracija: ZUR 50,7 50,3 66,8 78,1 70,3 73,3 72,5 71,0 ZUT - - 76,9 67,2 60,7 63,7 62,4 59,5 IRZ 41,2 36,6 43,8 49,5 54,0 58,2 57,2 57,9 Finansijska integracija: ZUR 0,40 1,17 5,83 4,40 5,06 4,68 4,50 4,48 ZUT 0,00 0,01 2,45 4,96 6,13 6,51 5,01 7,09 IRZ 1,13 2,27 8,80 3,96 4,11 4,75 3,12 3,22 Napomena: Finansijska otvorenost je merena kao suma inostrane aktive i pasive SDI, podeljena sa BDP, pa je umanjena za iznos portfolio investicija, koje su inače značajno izgubile na značaju u vreme globalne krize. Izvor: Obračun autora na osnovu podataka UNCTAD, 2014. Otvorenost trgovinskih i finansijskih tokova je značajno uvećana tokom protekle četiri decenije,

kako u industrijski **razvijenim zemljama, tako i u zemljama u razvoju.** U **zemljama u** razvoju **je** 198

liberalizacija trgovinskih tokova bila znatno brža od liberalizacije tokova kapitala, dok je obrnut slučaj bio u industrijski razvijenim zemljama. U periodu od sredine sedamdesetih godina do 1990. godine, u IRZ i u ZUR je prvo došlo do rasta, a potom do smanjenja liberalizacije trgovinskih i finansijskih tokova. Ove promene bile su rezultat poremećaja u odnosu cene nafte prema cenama međunarodno nerazmenjivih dobara u posmatranom periodu. Izraženija otvorenost robnog tržišta u ZUR u odnosu na otvorenost robnog tržišta u IRZ više je predstavljala empirijsku potvrdu pravila da male zemlje imaju veći udeo trgovine u dohotku od velikih zemalja, nego što je indicirala na niži nivo restriktivne politike u tim zemljama. Poslednju dekadu prošlog veka karakteriše dinamičan rast otvorenosti tržišta robe i usluga i finansijskih tržišta. U 2000. godini, tržišna otvorenost ZUR povećana je na 66,8%, a IRZ na 43,8%, dok je njihova finansijska otvorenost porasla na 5,83% i 8,80%, respektivno. Istovremeno, na globalnoj mapi se pojavila nova grupacija zemlja u tranziciji, koja je u posmatranoj godini zabeležila nivo trgovinske integracije od 76,9%, a nivo finansijske integracije od 2,45%, što je posledica tržišno orijentisanih reformskih zahvata u zemljama bivšeg socijalizma. 2.2.2.2. Dinamika stranih direktnih investicija Svaki plasman kapitala u drugu zemlju, sa ciljem njegove oplodnje, predstavlja stranu investiciju, bilo da je reč o državnim, pojedinačnim ili korporativnim sredstvima. Priliv stranog kapitla može biti u formi

portfolio i direktnih investicija. U prom slučaju, **investicije se odnose na kupovinu inostranih akcija, bonova ili drugih hartija od vrednosti, u očekivanju prinosa** koji **se** ostvaruju **u** obliku **dividendi, kamata ili kapitalnog dobitka,** pri čemu investitor **ne** ostvaruje direktnu kontrolu **nad** preduzećem **u** 105

koje je plasirao sredstva. Za razliku od portfolio plasmana, SDI podrazumevaju i upravljanje poslovanjem kompanije u koju su sredstva uložena. Cilj SDI

je: kontrola poslovanja, pristup inostranim tržištima, veća prodaja u inostranstvu nego putem klasičnih izvoznih poslova, 91

odnosno, izbegavanje mera uvozne zaštite, pristup inostranim faktorima proizvodnje i sticanje vlasništva.

Inostrane investicije rastu brže od svetske trgovine, s tim što portfolio investicije rastu nešto brže od 91

SDI. Zemlje Trijade (SAD, Japan i Evropska Unija) učestvuju sa više od 80% u ukupnim inostranim ulaganjima (portfolio i SDI). Oko četrdeset hiljada preduzeća, glavni su akteri inostranog direktnog investiranja i ona svoje odluke sve više zasnivaju na proceni regiona, a ne pojedinih zemalja kao atraktivnih područja za ulaganje kapitala. 20000000 18000000 16000000 14000000 Mil. USD 12000000 10000000 8000000 6000000 4000000 2000000 0 Izvoz robe Izvoz usluga SDI 1980 1990 2000 2005 2010 2011 2012 2013 Grafikon II-5. Svetski izvoz robe, usluga i SDI, 1980-2013. (mil. USD) Izvor: UNCTAD, 2014. U 1980. godini ukupan priliv SDI u svetu bio je 54,1 mlrd. USD, da bi u 2013. dostigao

1.452,0 milijarde, što je dvadeset sedam puta više. Najveći rast priliva SDI zabeležen je u ZUT, gde je u istom periodu ostvareno povećanje od gotovo četiri i po hiljde puta, što je posledica niske osnove iz perioda pre otpočinjanja procesa tranzicije. Priliv SDI u ZUR porasatao je stotinučetiri puta, a u IRZ, dvanaest puta. U istom razdoblju svetski izvoz robe i usluga povećan je svega tri puta, što je zanatno manje od rasta prometa SDI. Izvesna komplementarnost između međunarodne trgovine i direktnih investicija nesumnjivo postoji. Ipak, SDI se ne mogu smatrati kao supstitut

za međunarodnu trgovinu. Jedna trećina svetske trgovine obavlja se **između kontrolisanih** 91 **filijala,**

tako da se brojni trgovinski tokovi ne bi desili da nije bilo SDI (D.J. Daniels and L.H. Radenbaugh, 1998, p.341). Najveće koristi od tokova SDI osvarile su IRZ, koje su u posmatranom periodu zabeležile veći rast izvoza od uvoza robe i usluga, dok su ZUT i ZUR, uprkos dinamičnijem prilivu SDI imale veći rast uvoza od izvoza (tabela A-2 u aneksu). Veliki broj ekonomista danas pokušava da dokaže da postoji značajan uticaj SDI na povećanje spoljnotrgovinske razmene (uvoza i posebno izvoza) novih članica EU, koje su imale značajnu ulogu u “catching up” procesu.12 Osim toga, SDI su imale presudnu ulogu u procesu transfera novih tehnologija, što je doprinelo unapređenju kvalitativne komponente izvoza zemalja Centralne i Istočne Evrope. One su dovele do rasta produktivnosti i “spillover” efekta na lokalne klastere. Sapienca ukazuje da SDI predstavljaju alternativni način internacionalizacije, tj. da su one, uz izvoz, glavni način da se kompanije “pojave” na svetskom tržištu (Sapienza, 2009.). Rajnhard i Erba su utvrdili da su snažni skokovi SDI u finansijskom sektoru bili povezani sa “boom-bust” ciklusima domaćeg BDP i sa ekspanzijom kreditne aktivnosti u stranoj valuti (S. Reinhardt, S. Dell’Erba, 2013.). Harding i Javorčik pokazuju da je promovisanje investicija dovelo do snažnog priliva SDI, koje su onda omogućile ZUR i ZUT da unaprede svoju izvoznu strukturu. Proizvodi stranih TNK, po pravilu, ostvaruju višu jediničnu vrednost, što je posledica njihove superiorne tehnologije i marketinških tehnika. Lokalne firme u istim industrijama efektom ugledanja podižu nivo kvaliteta svojih proizvoda (T. Harding, B.S. Javorcik, 2012.). Moran ukazuje da je značajan deo SDI u prerađivčku industriju plasiran u naprednije sektore, a ne u delatnosti sa niskom dodatom vrednošću, kako se to obično misli (obuća, odeća, tekstil). Na primeru ZUT, on dokazuje da su sektori koji zahtevaju “medium-skilled” operacije (automobilska industrija, mašinogradnja, industrija električnih aparata, elektronika, industrija medicinske opreme, hemiijska industrija, industrija gume i plastike) primile 14 puta više SDI nego “low-skilled labour- intensive” sektori u periodu 2005-07. (Moran, 2011.) Halek i Skot pokazuju da se raskorak u kvalitetu izvoza između zemalja sa visokim i niskim dohotkom suzio relativno brzo od 1989. zaključno sa 2003. godinom, što je bio period ubrzane globalizacije i snažnog rasta tokova SDI (Hallak, Schott, 2011). Nesporno je da su SDI imale značajan uticaj na izvoz zemalja Srednje i Istočne Evrope, tj. njihovo integrisanje u svetsku privredu. SDI su bile veoma važne za transfer novih tehnologija, rast produktivnosti i unapređenje kvaliteta izvoza. U slučaju Srbije, od 2000. godine može se konstatovati blago unapređenje tehnološke strukture izvoza, iako je udeo robe nižih faza prerade i dalje neprimereno visok. Više je nego očigledno da se srpski izvoz snažno povećao u zemlje iz kojih je došao veliki deo SDI, kao što su Italija i Nemačka, i to dominatno izvoz proizvoda iz novoosnovanih firmi. SDI u poslednjih 13 godina nisu značajno doprinele prestanku procesa deindustrijalizacije Srbije. Ipak, ohrabrujuće je da se sektorska struktura priliva SDI u Srbiju u poslednjih nekoliko godina

poboljšala (prerađivačka industrija je povećala udeo u ukupnim SDI). 102

Jasno je da SDI doprinose ekonomskom rastu samo kada postoje dovoljni apsorpcioni kapaciteti za napredne tehnologije u zemlji domaćinu, što ukazuje da se pozitivni efekti SDI na ekonomski rast ne mogu smatrati kao pravilo. 2.2.3. Deregulacija 2.2.3.1. Demonopolizacija javnog sektora Deregulacija se odvija na osnovu dva naizgled odvojena procesa - smanjenja uticaja države na privredu i prenošenja dela suvereniteta nacionalne države na ostale nivoe vlasti (transnacionalni i subregionalni). Prvi proces se sprovodi kroz privatizaciju državnih preduzeća, a drugi kroz decentralizaciju obavljanja funkcije vlasti. 12 Konvergencija nivoa BDP po stanovniku novih članica EU i kandidata za EU, nivou BDP po stanovniku u zemljama EU15. 83 Privatizacija javnih preduzeća predstavlja transfer resursa i upravljanja od državnih ka privatnim nosiocima vlasništva, od kojih se očekuje efikasija upotreba tih resursa. Zahtev za privatizacijom javnih preduzeća u

zemljama Centralne i Istočne Evrope zasniva **se na** dva argumenta, **od** 289

kojih je jedan univerzalan i važi za sve privatizacije, dok je drugi specifičan i važi za ekonomije u tranziciji na izlasku iz administrativno regulisanog ekonomskog miljea. Univerzalni razlog za privatizaciju državnih preduzeća odnosi se na rast efikasnosti poslovanja, i zasniva se na dve bitne pretpostavke: 1. ciljna funkcija privatnog preduzeća podrazumeva maksimiziranje profita, dok ciljna funkcija javnog preduzeća, osim maksimiziranja poslovnih i proizvođačkih rezultata, podrazumeva i makisimiziranje potrošačkih viškova i dobrobiti, kao i nekih viših državnih ciljeva i interesa; 2.

privatna svojina podržava slobodu ulaska **na tržište i preduzetničku inicijativu, pa tako deluje** u pravcu poboljšanja **konkurentske strukture tržišta,** 98

bez koje nema efikasnog tržišnog poslovanja. U zemljama u tranziciji, privatizacija osim povećanja efikasnosti privređivanja treba da obezbedi još: 1. aktiviranje postojećih neiskorišćenih resursa u vidu privatne štednje i stranih privatnih ulaganja; 2. podršku politici tvrdih budžetskih ograničenja i jačanju finansijske discipline i 3. napuštanje

monosvojinskog sistema državnog vlasništva i disperziju vlasničkih prava i odgovornosti 98

(B. Cerović, 2000, ss. 9-10.). Doduše, od evropskih ZUT se kao uslov za evroatlanske integracije nikada eksplicitno nije zahtevala privatizacija državnih preduzeća, već samo demonopolizacija javnog sektora. Ovakav stav proizilazi iz nekoliko činjenica: 1. državne kompanije ne predstavljaju retkost ni u razvijenim kapitalističkim zemljama (Telekom u Nemačkoj, Telenor u Norveškoj, Železnice u SAD ...); 2. ekonomija kao nauka pravi jasnu razliku između vlasništva nad kompanijom i rukovođenja kompanijom, kao odvojenih procesa, gde vlasnici zadržavaju kontrolnu funkciju nad rezultatima rukovođenja profesionalnog menadžment aparata firme, bez direknog učešća u organizaciji poslovanja; 3. efikasnost kompanije ne zavisi od tipa vlasništva, već od uspešnosti rukovodećeg kadra i zaposlenih u preduzeću i 4.

nekonkurentne tržišne strukture nisu karakteristčne samo za sektore u kojima dominiraju kompanije u javnom vlastništvu. Imajući ovo u vidu, u okviru ZUT je razvijeno više različitih modaliteta demonopolizacije javnog sektora. U nekim sektorima javne kompanije iz strateških razloga mogu opstati, ali uz obavezu da se dato tržište liberalizuje, tako što će se dozvoliti ulaz konkurentskih preduzeća iz privatnog sektora ili iz inostranstva. Primera radi, Pošte Srbije, su ostale u državnom vlastništvu, ali su i dobile ozbiljnu konkurenciju u vidu dva inostrana mobilna operatera (Telenor i VIP), SBB-a, DHL-a, Western Uniona i dr. Jedan broj javnih preduzeća se deli na više celina, od kojih se samo neka privatizuju, dok ostala ostaju u javnom vlasništvu uz raskidanje direkne veze sa politkom i angažovanje profesionalnih menadžera, dok država samo vrši monitoring ostvarivanja ciljeva kompanije. Kod treće grupe javnih preduzeća predlaže se model javno-privatnog partnerstva, akcionarskog tipa u kojem bi država zadržala kontrolni paket akcija itd. 2.2.3.2. Denacionalizacija i decentralizacija vlasti a. Prenošenje dela suvereniteta na supranacionalni nivo Globalizacija u političkom smislu predstavlja proces demontiranja tradicionalno shvaćane (nacionalne) države, sa definisanom teritorijom i

nacionalnim suverenitetom. Država u procesu globalizacije, ili denacionalizacije, gubi određene **atribute suverenosti,** 5

tako što deo svog suvereniteta prenosi

na neke druge političke entitete. Ako **se proces globalizacije** sagleda **u kontekstu stvaranja** 5

EU, uočava se da članice Unije gube deo svog suverenita, prenoseći ga na zajedničke institucije sa centrom u Briselu.

Proces globalizacije u smislu dekonstrukcije tradicionalno **shvaćenog pojma države i nacionalnog suvereniteta** 5

nastavljen je širenjem Unije na Istok, čime je započet proces demontiranja tek rekonstituisanih nacionalnih država na prostoru srednje i istočne Evrope. Ovim zemljama je samo naizgled ostavljena mogućnost da dobrovoljno odluče da li će aplicirati za članstvo u EU ili ne, odnosno da li prihvataju scenario globalizacije ili ga odbijaju. Scenario prihvatanja globalizacije u smislu pristupa evroatlanskim

integracijama, zapravo, predstavlja **denacionalizaciju i** prenos dela **suvereniteta na neka nova zajednička** supranacionalna tela. **Odustajanje od integracija znači očuvanje nacionalne** ekonomije, **ali** 5

ekonomije koja bi bila izolovana od industrijski najrazvijenijih zemalja i osuđena na autarkični koncept privređivanja. Odluka o prihvatanju ili odbijanju učešća u evroatlanskim integracijama zavisi od odnosa između spremnosti zemlje da ispuni zadate standarde i

političke moći i volje da se u slučaju odbijanja odupre nečemu čemu se male države teško 5

mogu odupreti. Pitanje je kolika je cena integracije i denacionalizacije, a kolika je 5

cena borbe za očuvanje nacionalne države. Jednostavna je činjenica da i

kod znatno većih naroda i država postoji otpor zamkama globalizacije, 5

koja se nameće kao nezaustavljiv proces, nasuprot stavu

da je nacionalna država nešto anahrono, što treba smestiti u muzej političke istorije. 5 Zagovornici procesa globalizacije istupaju najpre sa doktrinom dekonstrukcije nacionalnih država, a zatim i demontaže instutucije

UN. Ponajpre

treba destruirati nacionalne države, jer se nacionalne države pojavljuju kao članice UN, da bi 5 u sledećem koraku bila destruirana i sama institucija UN.

Demontiranjem svetske institucije koja repreznetuje nacionalne države, otvara se put prema nametanju unitarne svetske države, pod okriljem SAD kao glavnog predstavnika krupnog kapitala. Ujedinjene nacije

su Americi, kao subjektu procesa globalizacije ili denacionalizacije, glavna prepreka koju 5

ova svojom politikom pokušava na različite načine da izbegne,

ne vodeći računa o raspoloženju i političkim interesima članica UN kao nacionalnih država. 5

Srbija kao mala zemlja sa ekonomskim problemima, pokušava da percipira buduće trendove u globalnoj politici i ekonomiji i što je moguće bezbolnije im se prilagodi. U tom kontekstu, Srbija već deceniju i po pokušava da se vrati u punopravno članstvo STO i pristupi evropskim integracionim procesima. Opredeljenjem za političku i vojnu neutralnost, Srbija još uvek eksplicitno ne aplicira za članstvo u NATO, iako je član Partnerstva za mir, što je ne obavezuje da prenese deo svog suvereniteta na ovu vojnu organizaciju. Međutim, u procesu pristupanja EU, Srbija

se u okviru Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP)	jednostrano obavezala	**na**	232

liberalizaciju trgovine sa zemljama Unije, čime je preuzela znatno veće obaveze od onih koje su od nje tražene. Istovremeno, potpisivanjem Multilaterlnog CEFTA 2006 sporazuma ona je deo svog suvereniteta prenela na Zajednički komitet CEFTA, kao najviši organ u okviru ovog multilateralnog sporazuma. Na osnovu sporazuma sa MMF-om, Srbija kao korsnik kredita iz predostrožnosti, u obavezi je da koordinira svoju makroekonomsku politiku sa preporukama stručne službe ove međunarodne institucije i da je redovno izveštava o ostvarenim rezultatima. Ovom obavezom Srbija je ograničila svoj suverenitet u oblasti monetrarno-kreditne i fiskalne politike, obavezujući se da striktno poštuje smernice dogovorene sa MMF-om. Već iz ovoga se vidi da su slobode vođenja makroekonomske i razvojne politike u Srbiji ograničene. Ipak, pozitivna strana je što su ova ograničenja uglavnom posledica većih ustupaka Srbije međunarodnoj zajednici, jer je na striktno poštovanje pravila STO i EU ne obavezuje i formalno članstvo u ovim organizacijama. Pošto se termini za ulazak Srbije u članstvo ovih organizacija neprestano odlažu, to joj otvara mogućnost primene nekih podsticajnih mera, koje inače ne bi mogla koristiti kao punopravni član. Ovo je posebno važno u oblasti trgovinske politike, gde se od kandidata za članstvo traži da postepeno kontinuirano otvaraju svoja tržišta, čime im se pruža šansa da u tranzicionom periodu još neko vreme koriste mere zaštitne politike. b. Prenošenje dela suvereniteta na subregionalni nivo U istom pravcu deluje i drugi vid demonopolizacije vlasti nacionalne države, u obliku prenošenja dela svojih odgovornosti na subregionalni nivo, odnosno, na lokalnu samoupravu. Značaj decentralizacije nije uočljiv samo kroz raznovrsne i brojne analize na teorijskom nivou, već se može prepoznati i njegova operativna vrednost kroz činjenicu da je često istican cilj mnogih vlada da kroz adekvatnu politiku decentralizacije kreiraju institucionalni okvir koji će obezbediti održiv rast per capita dohotka. Decentralizacija se često pojednostavljeno poistovećuje sa fiskalnom decentralizacijom. Mada i kroz fiakalnu komponentu mogu biti kreirani značajni podsticaji za dinamiziranje privrednog rasta, maksimalne efekte od uspostavljanja decentralizovanih institucionalnih struktura treba očekivati tek kroz njeno konstituisanje u svim obalstima – političkom, administrativnom i fiskalnom. Decentralizacija treba da odslikava stepen nezavisnosti regionalne vlade od uticaja centralne vlasti i stepen komepetencija koji je koncentrisan na regionalnom nivou. Međutim, potrebno je imati u vidu i kapacitet nižih administrativnih nivoa u procesu uticaja na donošenje odluka na centralnom nivou, odnosno, na formulisanje zakona, kontrolu izvršne vlasti, fiskalnu kontrolu i rešavanje ustavnih pitanja (R.Ezcurra and A. Rodríguez-Pose, 2011, p. 6.). Specifičnost decentralizacije je u tome što od nije moguće očekivati brza ekonomska poboljšanja, pošto i same institucije koje se odnose na decentralizaciju veoma sporo evoluiranju. „Međutim, zaključak koji proizilazi iz posmatranja iskustava unutar grupe najrazvijenijih privreda, a u kontekstu mogućeg značaja decentralizacije za generisanje ekonomskog rasta, je nedvosmislen. Naime, najrazvijenije tržišne privrede, mereno per capta dohotkom, su one koje su i najviše decentralizovane, poput Kanade, Nemačke ili Švajcarske, dok one zemlje koje su najviše centralizovane imaju relativno slabije ekonomske performanse,

kao što je to slučaj sa Velikom Britanijom 294

ili Portugalom“ (V. Ivanović, 2014, s 87.). Inpuls procesu decentralizacije daje pretpostavka, da u decentalizovanim privredama dolazi do intenzivnije mobilizacije faktora proizvodnje. Time što su im dodeljeni veći fondovi i autonomija, lokalni nivoi vlasti primorani su da mobilišu resurse na sopstvenoj teritoriji, pre nego da čekaju na rešenja ili obezbeđivanje javnih dobara i usluga koje treba da dođu sa udaljenijih, centralnih instanci (A. Rodríguez-Pose and R. Ezcurra, 2010, p. 6.). Međutim, kada se govori o decentralizaciji i njenim prednostima, kako u teorijskim modelima, tako i kroz ekonometrijska merenja, identifikovani su konkretni mehanizmi putem koji se ispoljava njen uticaj na kvalitetnije ekonomske performanse i dinamičniju ekonomsku aktivnost. Superiornost decentralizovanih institucionalnih rešenja objašnjava Tiebout hipoteza, prema kojoj konkurencija između različitih jurisdikcija može imati stimulativno dejstvo na ekonomske performanse, tako što u uslovima pojačanih konkurentskih pritisaka obično dolazi do formulisanja i implementacije najefikasnijih rešenja za ponudu javnih dobara i usluga. Pritom, konkurencija ima dve dimenzije: (1.) vertikalnu, između različitih institucionalnih elemenata koji se nalaze u odnosima subordinacije i (2.) horizontalnu, između hijerarhijski istih administrativnih nivoa vlasti. Krajnji efekti, koji treba da imaju pozitivan upliv na ekonomsku efikasnost, ostvaruju se kroz bolju alokaciju resursa i njihovu efikasniju upotrebu (R.S. Sobel, N. Dutta and S. Roy, 2013, p. 84.). Za razliku od hipoteze koja ističe prednosti koje se mogu očekivati na strani ponude javnih dobara i usluga, Oates-ova teorema naglašava prednosti od decentralizacije koje nastaju kao posledica činjenice da decentralizovane strukture mogu diferenciranije i bolje zadovoljiti tražnju građana u odnosu na različitu strukturu i obim javnih usluga. Osnovna poruka ove teoreme se sastoji u tvrdnji da, zbog prednosti koje su bazirane na institucionalnoj i fizičkoj prilagođenosti politika lokalnim rezidentima, dekomponovanje administrativne i političke moći na niže nivoe vodi povećanoj efikasnosti u obezbeđivanju lokalnih javnih dobara i usluga, čime se podstiče ekonomski rast na regionalnom, ali i na nacionalnom nivou (A. Limi, 2005, p. 450.). Hayek-ovom hipotezom se prednosti od decentralizacije objašnjavaju stavom da je, kroz kooperaciju različitih institucionalnih nivoa, moguće ostvariti značajne prednosti prilikom proizvodnje javnih dobara i usluga. Razlog je u informacionoj sinergiji koja vodi efikasnijem rešavanju problema i korišćenju mogućnosti koje u određenom institucionalnim okruženju postoje, a naročito kod onih institucionalnih celina koje se nalaze na istom hijerarhijskom nivou. Posebnu ulogu, u ovom kontekstu, ima ograničena racionalnost onih koji donose odluke, pa se pretpostavlja da će na višim hijerarhijskim nivoima, ona biti izraženija i time verovatnije voditi manje efikasnim alternativama. Osim toga, decentralizovane strukture su u stanju da donesu odluke brže, što verovatno utiče na to da ove odluke budu i kvalitativno bolje u odnosu na centralizovano formulisane (E. Göbel, 2002, p. 245, 252.). Na osnovu kombinovanog dejstva elemenata Hayek-ove i Tiebout-ove hipoteze, može se izvesti stav da se decentralizacijom može ostvariti veća efikasnost kroz stimulisanje eksperimentisanja i inovacija u obezbeđivanju javnih dobara i usluga (G. Roland, 2002, p. 122.).13 Zajedničko ishodište povećane konkurencije, informacione sinergije i/ili diferenciranijeg i potpunijeg zadovoljenja potreba lokalnih rezidenata, jeste povećanje alokativne efikasnosti, kao i eventualno povećanje investicija. U tom pogledu, iskustva pojednih zemalja su različita. Na primer, u Kini je fiskalna decentralizacija dovela do ekonomskog rasta, uglavnom, usled povećanja alokativne efikasnosti, dok je uticaj na investicije bio daleko manji, ako uopšte signifikantan. Pritom, konkretizacija uticaja alokativne efikasnosti se, takođe, može realizovati na različite načine. Efikasnije potrošeni resursi na decentralizovanom nivou će, kroz bolje obrazovanu i zdraviju radnu snagu, u budućnosti imati pozitivan uticaj na

ekonomski rast. U tom kontekstu, potrebno je govoriti o uticaju decentralizacije na komponente ekonomskog rasta, poput boljeg kvaliteta i kvantiteta varijabli u jednačini ekonomskog rasta, pre nego o uticaju na ekonomski rast per se. Indirektan pozitivnan uticaj decentralizacije na ekonomsku efikasnost je u tome što svestranija fiskalna i administrativna decentralizacija vodi snažnijem ekonomskom rastu kroz lokalne politike koje su stimulativnije za preduzetništvo i kreiranje bogatstva, odnosno zato što decentralizacija omogućava bolju poslovnu klimu (R. S. Sobel, N. Dutta and S. Roy, 2013, p. 89.). Viši stepen decentralizacije verovatno će doprineti kvalitetnijem upravljanju, čime će biti ostvarene pretpostavke za dinamičniju ekonomsku aktivnost. Kako nivo korupcije predstavlja bitnu komponentu koncepta kvalitetnog upravljanja, prema jednom broju studija, posebno bitna veza između decentralizacije i ekonomskih performansi se ostvaruje kroz mehanizam: decentralizacija → niži nivo korupcije → bolje ekonomske performanse. Razlog za ovu vrstu zaključaka sastoji se u tome što korupcija može biti manje izražena na lokalnim nivoima, jer je vidljivija biračima, pa samim tim i efikasnije sankcionisana kroz politički proces nego na centralnom nivou. Međutim, decentralizacija vlasti može imati i negativne reperkusije na privredu jedne zemlje. Ovo posebno treba razmotriti u kontekstu sagledavanja mogućih efekata decentralizacije na privredu Srbije. U vezi sa prethodnim aspektom, slabost decentralizovane institucionalne strukture i njena „ranjivost“ na isuviše uske interese dolazi do izražaja na dva načina. Prvo, političari u snažno decentralizovanom sistemu pokazuju poseban senzibilitet u odnosu na glasove lokalnih birača. To može izazvati, usled značajne fiskalne autonomije, da preferencije lokalnih glasača budu zadovoljene na nivou koji ugrožava ekonomsku efikasnost. Ovo je naročito bilo izraženo u socijalističkoj Jugoslaviji, kada su političari, zarad očuvanja socijalne stabilnosti u opštinama koje su vodili i ličnih ambicija za napretkom u karijeri, donosili neracionalne investicione odluke i gradili nerentabilne industrijske pogone u cilju zapošljavanja lokalne radne snage i sticanja naklonosti birača. To je rezultiralo brojnim promašenim investicijama i visokom latentnom nezapolenošću, s kojom Srbija još uvek ne uspeva da se izbori. Druga moguća implikacija teze o ranjivosti na isuviše uske interese sastoji se u mogućnosti da su politički akteri na nižim hijerarhijskim nivoima izloženiji pritisku interesnih grupa, što može prouzrokovati viši nivo korupcije. I ovaj problem je izražen u Srbiji, pošto političari neretko trpe velike pritiske da lokalnim preduzetnicima obezbede što povoljnije kredite, besplatno zemljište, lokale ili sredstva za finansiranje njihovh gubitaka, kao i da saniraju nedomaćinsko poslovanje lokalnih sportskih društava i drugih društvenih organizacija. Još jedan dodatni faktor može opredeliti prisutnost uticaja interesnih grupa, kada dolazi do prenosa nadležnosti na niže hijerarhijske nivoe, i on se odnosi na karakter i svojstva vlasničke strukture 13 Bitno je naglasiti da, o značaju političke konkurencije u kontekstu disperzije političke moći možemo suditi

ne samo na nivou političkih aktera, **već i na nivou** 76

različitih institucionalnih ili administrativnih entiteta. Tako se, na primer, SAD smatraju jako decentralizovanim sistemom sa velikom distribucijom odgovornosti na niže nivoe vlasti, koji se, pak, posmatraju kao svojevrsne „institucionalne laboratorije“. Ukoliko je određena institucionalna inovacija uspešna, ona se uspešno kopira od strane drugih država. S druge strane, u visoko-centralizovanim sistemima, poput Japana i Francuske, institucionalne inovacije su u mnogo većem obimu ograničene i mnogo ređe. 87 koja preovlađuje u određenom regionu. U ovom slučaju, ukoliko je decentralizacija praćena većim udelom javnih preduzeća, efekti koji se ogledaju kroz fragmentaciju tržišta, ali i efekti rent-seeking aktivnosti, mogu biti veoma izraženi. Ovo je posebno karakteristično za oblasti u kojima postoji značajan broj preduzeća pod kontrolom lokalne vlade, što vodi uspostavljaju veštačkih barijera kojima se ova preduzeća štite,

usitnjavanju tržišta i pojavi rent seeking-a. U tom pogledu, bitna je proporcija između rashoda namenjenih tekućoj potrošnji i onih opredeljenih za kapitalne investicije. Ukoliko je ova druga veličina značajnija, utoliko je verovatnije očekivati da uticaj na ekonomski rast bude veći. Postoji još nekoliko razloga koji dovode u pitanje uticaj decentralizacije na privrednu efikasnost zemlje, a koji u slučaju Srbije nisu nimalo beznačajni: 1. Slabiji kvalitet ljudskih resursa na nižim nivoima decentralizacije u velikoj meri može generisati neefikasno korišćenje javnih resursa. 2. Ukoliko se uporede stepeni decentralizacije i regionalni dispariteti, čini se da veći stepen decenztralizacije vodi i većim nejednakostima, što dugoročno može predstavljati i značajno opterećenje po socijalnu i političku stabilnost, a time i po ekonomski rast. To je izraženije ukoliko se zemlja nalazi na nižem nivou razvoja. 3. Usled mogućnosti da pojedine funkcije, makar delom, mogu biti koncentrisane na više nivoa, obim resursa potrebnih za njihovo obavljanje biće veći od potencijalno efikasnog. 4. Osim navedenih razloga, bitan izvor neefikasnosti je i relacija koja se pojavljuje u domenu političke odgovornosti i koja je u vezi sa tzv. političkim poslovnim ciklusima. U tom smislu, ukoliko veći broj aktera, koji nisu izabrani na nacionalnom nivou, ima uticaj na ekonomske performanse na drugim nivoima upravljanja, teže će biti glasačima da razlikuju kompetencije, ali i rezultate, koji se postižu na različitim nivoima. Kroz decentralizaciju se povećava politička moć političkih instanci koje nisu izabrane na nacionalnom nivou. Oni će biti podstaknuti da maksimalno koriste fiskalne instrumente koji im stoje na raspolaganju, kako bi maksimizirali podršku glasača. Kao krajnji rezultat, doći će do političkog poslovnog ciklusa koji je iniciran na različitim nivoima. Dakle, ovde se ograničenje nalazi i

na strani „tražnje“ **i na strani** „ponude“ **na**	335

političkom tržištu, odnosno u domenima ponašanja glasača, ali i političara na lokalnim nivoima (V. Ivanović, 2014.). Teritorijalna podela Srbije izvršena je

u skladu sa Uredbom o nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica	259

iz 2009. i 2010. godine.14 Prema ovoj uredbi,

Srbija je podeljena na pet regiona – Beograd, Vojvodina, Šumadija i Zapadna Srbija, Južna i Istočna Srbija i **Kosovo i Metohija,**	161

s tim što od 1999. godine nema zvaničnih podataka za Kosovo i Metohiju. Sever Srbije, koji čine Beograd i Vojvodina ostvaruju znatno bolje ekonomske performanse od Juga: veću zaposlenost, manju stopu nezaposlenosti, bolju kvalifikacionu strukturu zaposlenih, veće zarade, veći broj privrednih subjekata (privrednih društava i preduzetnika), bolje finansijske razultate poslovanja privrednih subjekata, veće učešće u izvozu itd. Izraženi regionalni dispariteti, razlike u kvalifikacionoj strukturi stanovništva, veliki broj političkih stranaka i proporcionalni način izbora na lokalnom nivou predstavljaju značajna ograničenja ostvarivanju pozitivnih efekata decentralizacije na održiv privredni razvoj

Srbije. Odnos između decentralizacije i ekonomskih performansi treba posmatrati kroz prizmu uticaja brojnih karakteristika institucionalne strukture svake pojedinačne zemlje, što ga čini nacionalno specifičnim. Ipak, postoji jedna crta univerzalnosti na relaciji ekonomske performanse-decentralizacija, a to je da ovaj odnos, kao i većinu drugih fenomena u ekonomiji, treba posmatrati kao nelinearan. To znači da do određenog nivoa decentralizacija može

imati pozitivan uticaj na ekonomski rast,	150

a nakon toga, njeno dejstvo postaje negativno. 14

„Službeni glasnik RS“, br. 109/09 i 46/10.	255

GlavaIII TRANZICIJA SRPSKE PRIVREDE 3.1. MODEL TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE 3.1.1. Osnovni modeli tranzicionih promena Povratak zemalja Centralne i Istočne Evrope u okvire globalno dominantnog, tržišnog sistema privređivanja, odvijao se kroz proces tranzicije njihovih privreda iz centralno-planskog u kapitalističko društveno uređenje. Osnovni cilj ovog procesa su: uvođenje tržištnih elemenata poslovanja, vlasnička transformacija i privlačenje inostranog kapitala, modernizacija i restrukturiranje privrede u skladu tržištnim zahtevima, te preobražaj pravnog sistema i prilagođavanje institucija sistema praksi koja vlada u kapitalističkim zemljama. U kontekstu odgovora na izazove strukturnog prilagođavanja, podrazumeva se otvaranje ovih zemalja prema inostranom kapitalu. U toj funkciji treba da bude i njihova ekonomska politika, jer su transnacionalne korporacije (TNK) glavni nosioci savremenih tehnologija i inovacionih procesa. Pristalice liberalnog i neoliberalnog koncepta u ekonomiji ističu pozitivnu ulogu SDI kao bitnog faktora razvoja i prosperiteta. Prema ovom konceptu, zemlje u tranziciji posredstvom SDI ostvaruju dinamičniji ekonomski razvoj i rast životnog standarda stanovništva. Nasuprot navedenom stavu, postoje i oni ekonomisti koji ističu da se pojedinačni pozitivni rezultati, ipak, ne mogu generalizovati. Njihova osnovna teza je da se proces preobražaja pojedinih privreda nije pokazao jednako uspešnim u svim zemljama, i da ne postoje dokazi da su SDI u svim slučajevima doprinosile restrukturiranju privreda zemalja u tranziciji. Naprotiv, postoje brojni primeri koji ukazuju da su neka strana ulaganja bila motivisana isključivo željom da se proširi tržište za investitore. Zato se pred kreatore ekonomske politike nameću dva ključna pitanja, da li su vlasnici savremene tehnologije spremni i zainteresovani za investicije i transfer tehnologije i know-how u transformišuće ekonomije, i sa druge strane, da li su zemlje u tranziciji spremne da apsorbuju i koriste takve investicije za podsticanje privrednog propsperiteta. Ekspanzija priliva inostranog kapitala u zemlje u tranziciji započela je 1989. godine, odmah po usvajanju seta kriterijuma reformskog programa, poznatijeg kao “Vašingtonski konsenzus”. Ključni elementi ovog programa koncentrisani su na nekoliko osnovnih problema: postizanje stabilnosti makroekonomskog sistema; izgradnju novih institucija i implementaciju regulative neophodne za prelazak na koncept tržišnog privređivanja; liberalizaciju cena i trgovine; kao i na sprovođenje globalnog procesa vlasničke transformacije. Drugim rečima, transformacija od plana ka tržištu je predstavljena kao ključni faktor prosperiteta i hvatanja priključka sa razvijenim Zapadom. U praksi su, međutim, različite zemlje primenjivale različite metode sprovođenja procesa tranzicije. Ekonomska teorija je izdvojila tri osnovna modela tranzicije: “šok terapija”, postepena tranzicija i model ubrzanog prilagođavanja. Rušenjem Berlinskog zida, Istočna i Zapadna Nemačka su se ujedinile i to predstavlja jedinstven slučaj tranzicije, koji se u ekonomskoj literaturi

naziva “šok terapijom”. Model “šok terapije” karakteriše potpuna fuzija dva sistema privređivanja, odnosno, utapanje privrede u tranziciji u modernu tržišnu ekonomiju kroz proces formiranja zajedničke države. Pošto je reč o jedinstvenom procesu, koji je moguće delimično ponoviti još samo u slučaju eventualne fuzije Južne i Severne Koreje, mere ekonomske politike koje je primenjivala Nemačka nisu od posebnog interesa za ostale zemlje u tranziciji. Postepena tranzicija predstavlja dugogodišnji proces parcijalne promene sistema privređivanja, koji se u početku odnosi na pojedine enklave unutar zemlje, a kasnije se širi na celu zemlju. Ovaj model tranzicije se vezuje za Kinu, a svoje prve naznake dobija na prelazu iz sedamdesetih u osamdesete godine prošlog veka, odnosno, u vreme kada je definitivno napušten Mao Ce Tungov koncept “politika iznad svega”. Model ubrzanog prilagođavanja se primenjuje u dve osnovne varijante, “tvrđoj“ (jačoj) i “mekšoj” (slabijoj). “Tvrđu” varijantu modela ubrzanog prilagođavanja su sprovodile Baltičke zamlje, Hrvatska, Češka, Mađarska, Poljska, Slovačka i Slovenija; a “mekšu” varijantu Rusija i sve ostale zemlje bivšeg socijalističkog bloka. 90 „Tvrđu“ varijantu ubrzanog prilagođavanja odlikuju: ubrzana liberalizacija cena, spoljne trgovine i uslova privatizacije; velika budžetska ograničenja i promena poreskog sistema; te ostvarivanje brze makroekonomske stabilnosti - kao osnovnih preduslova za sprovođenje uspešne vlasničke transformacije i priliv inostranog kapitala. Za razliku od napred pomenute, “mekšu” varijantu sprovođenja tranzicionih promena odlikuje činjenica da se sa procesom ubrzane privatizacije započinje pre nego što se stvore objektivni uslovi za njeno uspešno sprovođenje. Grafikon III-1. Modeli tranzicionih reformi Izvor: Izrada autora Kada se iz današnje perspektive sagledavaju efekti tranzicije na pojedine zemlje, dolazi se do zaključka da su ozbiljni investitori više bili naklonjeni onim privredama koje su primenjivale “tvrđu” varijantu koncepta ubrzanog prilagođavanja, dok je špekulativni kapital gravitirao ka zemljama koje su primenjivale “mekšu” varijantu ovog koncepta. Suština je u tome što ozbiljni investitori po pravilu teže da ulože kapital u uspešne kompanije i dalje nastave da ih razvijaju, dok špekulativni kapital biva investiran u ona preduzeća čija je prodajna cena niska i kod kojih je neznatnim intervencijama, poput otpuštanja radnika, moguće podstaći produktivnost i izvršiti preprodaju kompanije po višoj ceni od kupovne. Najveći priliv SDI u periodu tranzicije ostvaran je u Mađarskoj, Češkoj i Estoniji, dok su TNK, s druge strane, najmanje kapitala po stanovniku investirale u Bosni i Hercegovini, Ukrajini, Belorusiji, Moldaviji i nekim drugim zemljama ZND. Bivša Jugoslavija je poput ostalih socijalističkih zemalja započela proces tranzicije još na prelasku iz osamdesetih u devedesete godine prošlog veka, sa dolaskom reformskih snaga premijera Ante Markovića na čelo Savezne Vlade. Međutim, početak procesa privatizacije i liberalizacije jugoslovenske privrede zaustavljen je raspadom zemlje i političkom krizom u regionu, koja je okončana agresijom NATO pakta na Saveznu Republiku Jugoslaviju. Do suštinskih političkih promene u Srbiji došlo je tek 2000. godine, kada je konačno otvoren put za kontinuirano sprovođenje procesa ekonomske tranzicije, doduše, sa razorenom privredom i desetogodišnjim zaostatkom u odnosu na većinu ostalih zemalja bivšeg socijalističkog bloka. Sve do navedenih promena, domaća privreda je funkcionisala u neregularnim uslovima, pod uticajem visoke političke nestabilnosti, hiperinflacije, širenja unutrašnje i spoljne neravnoteže i eskalacije interne i eksterne zaduženosti. Spori i neodlučni pokušaji privatizacije i restrukturiranja preduzeća, doveli su do stagnacije i opadanja privredne aktivnosti, pada fizičkog obima industrijske proizvodnje, snižavanja efikasnosti investicija, usporavanja procesa strukturnog prilagođavanja, 92 banke, kojim se zemljama u tranziciji predlaže upotreba mera sličnih onim koje su, po modelu neoklasični koncept Programa strukturnog prilagođavanja Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske tranzicije, ili bolje rečeno njegovo ponovno započinjanje. Ekonomskim prostorom je zavladao Promene iz oktobra 2000. godine obezbedile su uslove za nastavak sprovođenja procesa 3.1.2. Program strukturnog prilagođavanja privrede Srbije Izvor: Obračun autora na osnovu podataka RZS industrijske proizvodnje (1989=100) Grafikon III-2. Indeksi realnih promena BDP i fizičkog obima % 20 30 40 50 60 70 80 90 100 1990 88 92,3

1991 72,2 81,5 1992 55,6 1993 35 59,6 40,7 1994 35,7 41,8 1995 37,1 44,2 1996 39,4 46,2 1997 43,2 49,7 1998 45 50,8 1999 33,5 2000 37,1 2001 37,2 2002 37,8 2003 2004 39,2 36,8 2005 39,4 2006 41,1 2007 42,8 2008 43,4 2009 37,9 2010 38,3 2011 39,3 2012 38,4 2013 40,5 2014 37,9 41,5 43,4 45,5 47,1 48,6 53,1 56 58 61,2 63,5 61,3 61,9 62,9 61,8 63,3 62,2 BDP Industrijska proizvodnja godinu, dok je izvozna aktivnost gotovo zamrla usled sankcija međunarodne zajednice. (Ibid.). Inflacija je bila na trocifrenom nivou, nezaposlenost i siromaštvo uvećavali su se iz godine u industrije u strukturi privrede Srbije u 2000. godini opalo je u odnosu na 1990. sa 46,8% na 36,9% proizvodnje od pada vrednosti ostvarenog društvenog proizvoda u posmatranom periodu, učešće na 33,5% proizvodnje iz 1989 (baza podataka RZS). Kao rezultat izraženijeg pada industrijske Srbije je u 1999. godini opao na 41,5% ostvarenog u 1989. godini, dok je industrijska proizvodnja pala Srbije. Nakon decenije provedene u kriznim uslovima izazvenim raspadom SFRJ, realni nivo BDP prolaznih teškoća i cikličnih tokova, već su imala karakter dubljih, strukturnih poremećaja u privredi investiranja. Da stvar bude složenija, ovako nepovoljna ekonomska kretanja nisu bila posledica emitovao upozoravajuće signale o nesigurnosti i nestabilnosti sistema, što je povećavalo rizik u čijim se okvirima odvijao veliki deo privredne aktivnosti. Razvoj nelegalnih ekonomskih tokova je polulegalna i prigušena. Ozbiljnu prepreku procesu tranzicije u Srbiji predstavljala je “siva ekonomija” Tržište je bilo ograničeno

na tržište robe, dok su tržišta novca, deviza, kapitala i radne snage 202

bila ispunjavanje obaveza prema poveriocima. što je slabilo njihovu poziciju i dovodilo u pitanje mogućnost naplate kredita, očuvanje kredibiliteta i pritiskom države domaće banke su bile prinuđene da odobravaju zajmove nerentabilnim preduzećima, naklonost države su uživala upravo velika preduzeća, koja su bila i najproblematičniji dužnici. Pod u zemlji, umesto kreditora, počeli su upravljati dužnici. Zakon o stečaju se nije primenjivao, a najveću narastanja neizmirenih finansijskih obaveza pojedinaca, preduzeća, ali i države. Finansijskim odnosima permanentna nestašica obrtnih sredstava, koja je izazvala rast unutrašnje zaduženosti kao posledice bila opterećena brojnim problemima. Razvojne šanse domaće privrede dodatno je ugrožavala tržištu. Gomilanje unutrašnjih protivurečnosti dovelo je do prezaduženosti srpske privrede, koja je već zaostajanja u tehnološkom progresu i pogoršavanja konkurentnosti privrede na domaćem i inostranom Determinante rasta izvoza i analiza mogućnosti povećanja izvoza Srbije ”Vašingtonskog konsenzusa”, primenjivane u Latinskoj Americi. Ključni elementi ovog programa odnose se na sledeće oblasti: • ukidanje ograničenja

stranih ulaganja u domaću industriju, **banke** i **druge finansijske organizacije;** 109
smanjenje carina **i**

ostalih ograničenja na uvoz; • preusmeravanje privrede ka izvozu, uz maksimiziranje korišćenja lokalnih komparativnih prednosti; vršenje pritiska u pravcu ograničavanja rasta domaće platežno sposobne tražnje, odnosno radikalno smanjenje troškova zarada, izdataka za socijalana davanja i obrazovanje; • kontrola kursa domaće valute i prilagođavanje njene vrednosti prema korpi “čvrstih valuta”; • sprovođenje programa deregulacije u ekonomskom sistemu u cilju maksimiziranja sloboda ekonomskog delovanja inostranih kompanija na domaćem tržištu; • privatizacija državnih preduzeća, uz povećanje uticaja stranih kompanija na privrednu aktivnost u zemlji (B. Drašković, 2004, ss.

157-158.). Proces liberalizacije ekonomske aktivnosti odvijao se u tri segmenta: • Ekonomski odnosi s inostranstvom. Liberalizacija je obuhvatala ukidanje ograničenja na priliv inostranog kapitala u domaću industriju, banke, osiguravajuća društva i ostale finansijske institucije; smanjenje carina i ukidanje svih vidova ograničenja uvoza i omogućavanje privrednim subjektima da slobodno izvoze u skladu sa postojećim komparativnim prednostima. U tom cilju je potpisan niz sporazuma o slobodnoj trgovini sa zemljama Istočne i Jugoistočne Evrope, a od 2006. godine na snazi je Multilateralni CEFTA sporazum. • Politika cena. Liberalizacija se sprovodila kroz uklanjanje svih administrativnih ograničenja slobodnom formiranju cena u nejavnom sektoru, čemu je prethodila eksterna i interna nivelacija cena, kako bi se otklonili dispariteti u unutrašnjoj i spoljnoj trgovini. • Pristup domaćem tržištu. Sprovođenje programa deregulacije u okviru privrednog sistema, a u cilju maksimiziranja sloboda ekonomskog delovanja inostranih kompanija na domaćem tržištu. U osnovi, pri izboru modela tranzicije napravljena je osnovna greška, jer privreda nije bila pripremljena za sprovođenje procesa vlasničke transformacije. Privatizacija je vođena uporedo s nastojanjem da se stabiliše makroekonomska situacija u zemlji, dok je razvojni aspekt tranzicije ostavljen po strani. Strateški pristup reformama svodio se na ostvarivanje makroekonomske stabilnosti, koja je trebalo indirektno da doprinese razvojnim performansama privrede kroz liberalizaciju poslovanja i priliv inostranog kapitala. U drugoj fazi tranzicije, kada se postigne relativna makroekonomska stabilnost, trebalo je akcenat staviti na razvojne performanse privrede. Međutim, ni nakon više od deset godina tranzicije Srbija se nije ozbiljnije posvetila razvojnoj strategiji i politici. 3.2. NEKI REZULTATI TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE 3.2.1. Makroekonomska stabilnost U kontekstu ostvarivanja stabilnosti na makroekonomskom nivou, u Srbiji je krajem 2000. godine izvršena devalvacija dinara (30 dinara za nemačku marku), a zatim je preduzeta unutrašnja i spoljna nivelacija cena, koja je trebalo da uskladi cene različitih artikala na domaćem tržištu, kao i da domaće cene prilagodi cenama u inostranstvu po novoproklamovanom kursu. U cilju suzbijanja inflacije, kao jednog od gorućih problema srpske privrede u to vreme, preduzete su mere koje utiču na ograničavanje rasta domaće tražnje. Redukcijom domaće tražnje inflacija je delimično stavljena pod kontrolu, što je bio osnovni preduslov za rast konkurentnosti privrede. Na suzbijanje domaće tražnje uticali su čvrsta monetarna politika i radikalno smanjenje troškova zarada i izdataka za socijalna davanja i obrazovanje. Ipak, najveći značaj imala je politika uravnoteženja budžeta, čime je smanjena administrativna potrošnja, kao jedan od najvažnijih generatora inflacije u zemljama u tranziciji, čemu je najvećim delom doprinelo okončanje ratnih operacija i smanjivanje izdataka za potrebe odbrane. Da je postignut uspeh u suzbijanju inflacije moguće je zaključiti samo ukoliko se podaci o rastu cena tokom poslednje decenije uprorede sa onim iz 1990-tih. Međutim, inflacija u Srbiji, koja je na kraju 2012. godine, ponovo zabeležila dvocifren iznos, i dalje je bila najveća u Evropi, što je ukazivalo da nisu otklonjeni svi strukturni razlozi koji utiču na nestabilnost cena. Narodna banka Srbije (NBS) od avgusta 2006. godine primenjuje koncept ciljane inflacije, koji podrazumeva da se međugodišnja stopa rasta potrošačkih cena održava u dozvoljenim granicama odstupanja od centralne ciljane vrednosti, merama monetarne i fiskalne politike, dok se formiranje kursa dinara prepušta slobodnom delovanju tržišta, uz eventualnu intervenciju monetarnih vlasti samo ukoliko dođe do prekomernih dnevnih oscilacija kursa. Činjenica da je inflacija u 2010. godine bila gotovo dvostruko veća od one koja je projektovana „Strategijom privrednog rasta Srbije 2006-2012“ i „Memorandumom NBS o projektovanoj inflaciji za period 2010-2012“, ukazuje na značajne propuste kreatora ekonomske politike u zemlji.15 Teškoće u kontroli inflacije proizilazile su iz nedovoljne efikasnosti monetarne politke, koja nije bila adekvatno praćena merama fiskalne politike, kao i opredeljenja monetarnih vlasti da se gotovo isključivo bavi inflacijom tražnje. Pooštravanje monetarne politike povećavanjem referentne kamatne stope i obaveznih rezervi poslovnih banaka, nije pružalo očekivane rezultate, pre svega zbog neadekvatno reformisanog bankarskog sistema, u kojem dominiraju domaće banke povezane sa centralama velikih

inostranih banaka. Ova neprirodna veza ogleda se u tome što centrale evropskih banaka nemaju obavezu prema klijentima svojih srpskih ekspozitura, ali zadržavaju mogućnost da ubacivanjem svežeg novca na tržište ostvaruju korist od visokih kamatnih stopa u Srbiji, kao i da sredstva sakupljena u Srbiji koriste za finansiranje investicija u inostranstvu. Tako je efikasnost mera NBS, usmerenih na povlačenje novca iz opticaja smanjena, usled mogućnosti njegovog neograničenog priliva iz inostranstva. Osim toga, ni Vlada, uprkos izvesnim rezultatima, nije uspevala u potpunosti da ograniči javne rashode, uravnoteži budžet i smanji zaposlenost u javnom sektoru, što predstavlja glavni izvor inflatorne potrošnje i što se delimično odražava na rast administrativno regulisanih cena. Visok nivo

referentne kamatne stope utiče na povećanje **kamatnih stopa** komercijalnih **banaka,** 317

i time doprinosi ubrzanom rastu ukupne štednje građana (sa 377,7 miliona evra na kraju 2001. na 8,6 milijardi na kraju 2014. godine), ali i pooštravanju uslova kreditiranja srpske privrede. Tako se domaća štednja delom koristi za kreditiranje potrošnje, a delom za investiranje u razvojne projekte drugih zemalja. Pored toga što je srpska privreda već sama po sebi niskoakumulativna, ni novi bankarski sistem ne obezbeđuje minimum uslova da se domaća štednja plasira u proizvodnju pod međunarodno konkurentnim uslovima. Kako rizičnost uloga opredeljuće utiče na nivo kamatne stope u Srbiji, jasno je da se formirao veliki gep između aktivne i pasivne kamatne stope. Naime, ako se štedni ulozi stanovništva tretiraju kao sigurna investicija, a bankarski krediti kao rizična ulaganja (usled niskog rejtinga koji srpska privreda ima kod najznačajnijih svetskih finansijskih agencija), onda se stvara velika razlika između relativno niske kamatne stope na štednju i visoke kamatne stope na kredite privredi i stanovništvu. Drugim rečima, banke dolaze relativno jeftino do sredstava za investiranje, koja vraćaju na tržište, ostvarujući visoke profite. Ovaj gep je otvorio mogućnost plasmana neiskorišćenog dela domaće štednje radi finansiranja projekata u inostranstvu i priliva kapitala iz centrala matičnih banaka radi ostvarivanja koristi od visoke profitne stope u bankarskom sektoru Srbije. Politika ciljane inflacije podrazumeva kreiranje referentne kamatne stope na nivou koji doprinosi povlačenju viška novca sa tržišta i smanjenju inflatornih pritisaka sa pozicije ukupne tražnje. Od 2010. godine, referentna kamatna stopa u Srbiji izjednačena je sa eskontnom stopom po kojoj NBS daje novčana sredstva komercijalnim bankama i na taj način indirektno opredeljuje visinu kamatnih stopa poslovnih banaka. Izraženi inflatorni pritisci zahtevali su sprovođenje restriktivne monetarne politike, u čijem kontekstu je referentna kamatna stopa bila značajno viša od odgovarajućih stopa u zemljama u okruženju. Primera radi, prosečna eskontna stopa Narodne banke Jugoslvije (SRJ) u 1997. i 1998. godini iznosila je visokih 33,74%, da bi postepeno bila snižena u 2012. na 11,25%, a sredinom 15 Strategijom privrednog rasta prosečno povećanje cena na malo za 2010. projektovano je na nivou od 5%, a inflacija je iznosila 8,6%, dok je Memorandumom NBS, ciljana decembarska međugodišnja stopa rasta potrošačkih cena za 2010. projektovana na 6±2%, a stvarni rast je iznosio 10,3%. 94 2015. na 6%. Međutim, uprkos ovom smanjenju, eskontna stopa NBS još uvek višestuko nadmašuje nivo eskontnih stopa centalnih banaka većine evropskih zemalja.16 Proces privatizacije započet je u vreme kada je vrednost domaćih preduzeća bila na najnižem nivou, kao posledica kumuliranog negativnog delovanja hiperinflacije tokom prve polovine 1990-tih, sankcija UN u periodu 1992.-1996. i ratnih operacija tokom 1999. godine. Rezultati privatizacije bili su nezadovoljavajući, jer je u periodu 2002-2014. godine privatizovano 2.360 preduzeća, koja zapošljavaju 333.016 radnika, uz ukupno ostvareni prihod od 3,89 mlrd. evra, od čega su prihodi od prodaje iznosili 2,57 mlrd. evra, prihodi od investicionih ulaganja 1,04 mlrd. evra i prihodi po osnovu ugovorenih socijalnih programa 277 miliona evra (podaci Agencije za privatizaciju). Istovremeno, prilv stranih direktnih

investicija (SDI), u vidu novih ulaganja, nije ni približno u skladu sa razvojnim potrebama zemlje. Prema podacima NBS, ukupan neto priliv SDI u periodu 2000- 2014. godine iznosio je 17 mlrd. evra, od čega „greenfield“ i „brownfield“ ulaganja čine manji deo. Uporedo sa privatizacijom rešavan je problem latentne nezaposlenosti, što je dovelo do otpuštanja velikog broja radnika.

Prema podacima Nacionalne službe za zapošljavanje (NSZ), **krajem** 2014. **godine u** 213 **Srbiji je**

bilo preko 742 hiljade nezaposlenih, dok se više od milion ljudi nalazilo ispod granice siromaštva. Niska akumulativna sposobnost domaće privrede, neodgovarajuća politika usmeravanja štednje građana u privredne investicije, te nezadovoljavjući priliv inostanog kapitala po osnovu privatizacije i SDI, otežali su razvoj i restrukturiranje srpske ekonomije. Dinamika privrednog rasta nije bila dovoljna da apsorbuje višak radne snage, tako da Srbija još uvek spada među zemlje sa najvećom stopom nezaposlenosti u Evropi

(stopa registrovane nezaposlenosti NSZ **na kraju** 2014. **godine iznosila je** 84

28,5%, a stopa nezaposlenosti prema Anketi o radnoj snazi RZS 16,8%, s tim što je svaki četvrti zaposleni radio u neformalnom sektoru). Politika deviznog kursa je, takođe, trebalo da bude usmerena na očuvanje makroekonomske stabilnosti i podsticanje konkurentnosti izvoza. Ova politika je sprovođena u tri faze. U prvoj fazi se insistiralo na fiksiranju kursa domaće valute, kao sidra za ostvarivanje makroekonomske stabilnosti, u drugoj se prešlo na kontrolisano flotirajući kurs, uz postepeno prilagođavanje kursa dinara prema korpi najznačajnijih valuta, dok je u trećoj napušten koncept kontrole deviznog kursa i njegovo formiranje prepušteno isključivom delovanju ponude i tražnje. Pozitivna strana politike deviznog kursa je postizanje izvesne stabilnosti, a pre svega, napuštanje prakse višestrukih kurseva, koja se primenjivala sve do poslednje devalvacije u decembru 2000. godine. Međutim, ako se pretpostavi da je devalvacijom postignut ravnotežni nivo realnog kursa dinara prema evru, onda se može reći da su relativno visok nivo inflacije i režim fiksnog deviznog kursa, koji je primenjivan u početnim godinama tranzicije, veoma brzo anulirali efekte devalvacije. Iako se u drugoj fazi prešlo na flotirajući režim deviznog kursa, njegovo prilagođavanje nije uvek bilo u skladu sa relativnom inflacijom, tako da je gotovo svih deset godina tranzicije dinar, u većoj ili manjoj meri, ostao precenjen, jer je prećutno njegov prevashodni cilj i dalje bilo očuvanje cenovne stabilnosti na domaćem tržištu. Precenjen dinar je stimulisao uvoz i otežavao izvozne napore, tako da se deficit trgovinske razmene Srbije neprestano uvećavao, a sa njim i spoljni dug zemlje. U trećoj fazi, NBS menja monetarnu politiku, tako što prelazi na model ciljane inflacije, dok se vrednost nacionalne valute formira na slobodnom tržištu pod isključivim delovanjem ponude i tražnje, uz eventualne intervencije samo kada dođe od prekomernih dnevnih oscilacija kursa. Devizni kurs prestaje da bude formalno, ili prećutno, sidro za ostvarivanje makroekonomske stabilnosti, već dobija ulogu mehanizma za uravnoteženje platnog bilansa. Reč je o monetarističkom mehanizmu, koji polazi od pretpostavke da deficit platnog bilansa podrazumeva veću tražnju za devizama od njene ponude na domaćem tržištu, što dovodi do depresijacije kursa nacionalne valute. Pad vrednosti domaće valute automatski podstiče izvoz i destimuliše uvoz, čime se ostvaruje bilansna ravnoteža na srednji rok. Drugim rečima, trgovinski deficit ukazuje da je domaća ekonomija nekonkurentna, pa

devizno tržište preko mehanizma ponude i tražnje za devizama šalje signal da devizni kurs nacionalne valute treba da depresira, kako bi se cenovna konkurntnost podigla na viši nivo. 16 Prema podacima iz baze podataka „Eurostat“, u maju 2015. godine, eskontna stopa Evropske centralne banke i većine zemalja članica bila je na nivou od oko 0,26%, dok je najviša stopa od 2,18% bila u Bugarskoj. 95 Međutim, ako zemlja sa trgovinskim deficitom odlaže proces uravnoteženja bilansa, tako što se neprestano zadužuje u inostranstvu, onda ona deo viška vrednosti konkurentnijih zemalja predstavlja kao sopstveni višak vrednosti, čime devizno tržište dobija lažne signale o „pregrejanoj“ konkuretnosti domaće privrede i kroz apresijaciju kursa nacionalne valute deluje u pravcu uravnotežavanja platnog bilansa. To dovodi do dugoročno neodržive situacije u kojoj kurs nacionalne valute jača, uprkos stvarnom pogoršavanju konkurentske pozicije zemlje na svetskom tržištu. Kao posledica ovakvog stanja, ukupan spoljni dug Srbije krajem 2014. godine premašio je 26 mlrd. evra, što iznosi 76,6% BDP, i ponovo se približava granici od 80%, koja ukazuje na visoku zadužnost zemlje (Ministarstvo finansija RS, januar 2015). Istovremeno, kurs dinara je u toku celog tranzicionog perioda bio značajno precenjen u odnosu na evro. Ukoliko se pretpostavi da je nakon poslednje velike devalvacije iz decembra 2000. godine, u narednoj 2001. godini prosečna zvanična vrednost dinara u odnosu na evro bila realna17, nivo eventualne precenjenosti ili podcenjenosti nacionalne valute moguće je utvrditi daljim praćenjem kursa po formuli: gde su RKDi – realan kurs dinara prema valuti „i“ (indirektno notiranje), NKDi – nominalan kurs dinara prema valuti „i“ (indirektno notiranje), Ips – indeks potročakih cena u Srbiji i Ipi – indeks potrošačkih cena u zemlji valute „i“. Ukoliko se pretpostavi da valutu „i“ predstavlja evro, dolazi se do realne prosečne vrednosti dinara u 2014. godini od 0,008525 prema evru. Ovo ukazuje da je dinar značajno precenjen u odnosu na valutu evro zone, u koju je Srbija 2001. godine plasirala više 46,1% robnog izvoza, da bi u 2012. i 2013. taj udeo opao na 34,3% i 39,7%, respektivno. Prema ovom obračunu, u 2014. godini je zvanični srednji kurs dinar/evro (0,008525), realno bio precenjen 124,3%. Dakle, da se Srbija nije zaduživala i kreditima pokrivala deficit budžeta, koji se manifestovao u negativnom saldu razmene sa inostranstvom, ravnotežni tržištni kurs dinara formirao bi se na znatno nižem nivou, koji bi automatski vršio pritisak na uravnoteženje spoljnotrgovinskog i fiskalnog debalansa. Grafikon III-3. Zvaničan i realan prosečan godišnji kurs dinara u odnosu na evro, 2001-2014. Izvor: Obračun na bazi podatka NBS, RZS i Eurostat. Dugoročna realna apresijacija dinara prema evru negativno je delovala na robni izvoz Srbije u zemlje evro zone. Kumulirana

realna apresijacija dinara u odnosu na evro	se	**u periodu**	2001-2014.	**godine**	136

prosečno godišnje uvećavala za oko 10 p.p., dok je istovremeno udeo zemalja EU15 u ukupnom robnom izvozu Srbije opadao za oko 0,6 p.p., što ukazuje da je jednoprocentna apresijacija dinara prema 17 Kurs dinara prema evru iznosio je 0,0168. evru u posmatranom periodu uticala na smanjenje izvoza u zemlje evro zone za oko 0,06 p.p. Ukoliko se uzme u obzir da je prosečan izvoz Srbije u periodu 2001-2013. godine iznosio 5,7 mlrd. evra, onda se dolazi do zaključka da je rast kumulirane realne apresijacije dinara u ovom periodu za 1 p.p. uticao na smanjenje izvoza u zemlje evro zone za oko 34 miliona evra. Grafikon III-4. Realna apresijacija kursa dinara u odnosu na evro i učešće evro zone (EU15) u strukturi robnog izvoza Srbije, 2001-2013. Izvor: Obračun prema podacima NBS. Činjenica da kurs u periodu tranzicije nije automatski uticao na uravnoteženje spoljnotrgovinske razmene, ponovo je podstakla ideje o uvođenju fiksnog deviznog kursa. Normalno, ovakav režim zahteva da se devizni kurs prilagođava nivou koji prati fundamentalne promene u privredi. Ravnotežni nivo deviznog kursa je veoma teško utvrditi, ali je bilo kojoj zemlji dovoljan signal da kurs nije u skladu sa svojim fundamentima u dugom roku, ukoliko ima strukturne neravnoteže u tekućem bilansu i ako

mu je nedovoljno razvijen izvozni sektor, kao što je to slučaj u Srbiji. Zato bi prvi korak u režimu fiksnog deviznog kursa bio najverovatnije devalvacija, do nivoa koji deluje u pravcu eliminacije externe neravnoteže. Međutim,

ako se ima u vidu da je nominalno prilagođavanje kursa **manje**		86

bolno od realnog, zemljama koje su više izložene eksternim šokovima preporučuje se režim fleksibilnog deviznog kursa. Uvođenje režima slobodno flotirajućeg deviznog kursa nije preporučljivo za zemlje sa izraženim “pass- through” efektom na inflaciju i visoko evroiziranim tržištem, koje sa sobom nosi značajan valutni rizik. Ovakvim zemljama najviše odgovara rukovođeno fleksibilan kurs, koji se kontroliše kroz operacije centralne monetarne vlasti na međubankarskom deviznom tržištu. U suštini, Srbija sprovodi relativno korektan režim deviznog kursa, ali njena monetarna politika nema dovoljno prostora da spreči značajne oscilacije koje mogu narušiti makroekonomsku ravnotežu. Problem je znanto širih razmera nego što je pitanje režima deviznog kursa, pa čak i celokupne monetarne politike. To je pitanje komplementarnosti fiskalne i monetarne politike, makroprudencijalnih mera i neizbežnih strukturnih reformi. Kontinuirano zalaganje za politiku jakog dinara iz godine u godinu je produbljivalo deficit tekućeg računa platnog bilansa, što predstavlja još jedan od gorućih problema domaće privrede. Iako Srbija tradicionalno beleži pozitivan saldo razmene usluga, tokom tri predkrizne godine prvi put je evidentiran i neto odliv deviza po osnovu mađunarodne razmene usluga. Deficit robne razmene rastao je sve do 2008. godine, kada je dostigao rekordan iznos od preko 8,6 mlrd. evra, dok je globalna ekonomska kriza uticala na izvesno smanjenje spoljnotrgovinske razmene u narednim godinama, što je rezultiralo značajnim padom deficita, naročito u 2013. i 2014. godini. Bilans robe Bilans usluga Bilans robe i usluga 2000 0 1997 1999 2001 2003 2005 2007 2009 2011 2013 -2000 Mil. evra -4000 -6000 -8000 -10000 Grafikon III-5. Bilans razmene robe i usluga (milioni evra), 1997-2014. Izvor: NBS, Platni bilans. U 2000.

godini zabeležen je negativan saldo razmene robe i usluga **u** iznosu **od**		64

1,4 mlrd. USD (1,57 mlrd evra), što je činilo 6,2% BDP, dok je u predkriznoj 2008. godini evidentiran rekordan deficit od 12,8 mlrd. USD (8,7 mlrd. evra), ili 21,1% BDP-a.18 Najniži udeo deficita tekućeg računa platnog bilansa19 u BDP Srbija je ostvarila 2002. godine (4,2%), i do 2012. je on uvećan dva i po puta (na 10,5%), da bi u sledeće dve godine ponovo bio sveden na 6% BDP (NBS, 2015). Činjenica da se u Srbiji kontinuirano trošilo više od onog što je proizvedeno, dala je novi impuls zaduživanju zemlje u inostranstvu,

tako da je spoljni dug, **u periodu od** 2000. **do** 2014. **godine,**		284

porastao 2,6 puta, sa 10,1 na 26,0 mlrd. evra, što je gotovo dvostruko više od godišnjeg izvoza robe i usluga.20 Udeo spoljnog duga u BDP na kraju 2012. godine od 85,9% bio je iznad granice od 80%, koja ukazuje na visoku zaduženost zemlje. Poslednjeg dana 2014. udeo spoljnog duga u BDP smanjen je na 78,7%, što je još uvek na granici visoke zaduženosti (NBS, 2015). Na ovaj način je znatno pogoršana eksterna solventnost Srbije i to je uticalo na njen

nepovoljan status kod najznačajnijih kuća za ocenu kreditnog rejtinga zemalja.21 Precenjen kurs dinara nije samo doprineo pogoršanju salda tekućeg računa platnog bilansa, već je uticao i na relativizaciju udela spoljnog duga u BDP, tako što nivo ekonomske aktivnosti izražen u stranoj valuti godinama prikazuje većim od realno ostvarenog. Naime, da se BDP srpske privrede obračunavao prema realnoj vrednosti dinara, spoljni dug bi odavno premašio godišnju vrednost proizvodnje robe i usluga. Nakon petnaest godina sprovođenja procesa tranzicije, uglavnom po neoklasičnom konceptu koji akcenat stavlja na makroekonomsku stabilnost, Srbija nije uspela da ostvari velike pomake u pravcu suzbijanja strukturnih problema koji opterećuju domaću privredu. Izuzev 2013. i 2014. godine, u kojima je inflacija bila ispod donje ciljane granice, u svim ostalim godinama rast cena i stopa nezaposlenosti bili su među najvišim u Evropi. Istovremeno deficit tekućeg računa platnog bilansa se ubrzano povećavao sve do pojave globalne ekonomske krize, koja je krajnje negativno uticala na ekonomsku aktivnost u zemlji i okruženju. Ovo ukazuje da većina elemenata makroekonomske stabilnosti još uvek nije dovedena u stanje stabilne ravnoteže, i da su tek nakon ulaska privrede u recesiju, 2014. godine, preduzete nešto ozbiljnije mere u cilju fiskalne konsolidacije, borbe protiv sive ekonomije, rešavanja 18 Ovom prilikom je izuzeta 2004. godina, u kojoj je zabeležen nerealno visok rast uvoza, usled težnje uvoznika da izbegnu obavezu plaćanja PDV,

koja je stupila na snagu 1. januara 2005. godine.	248

19 U skladu sa BPM5,

deo procenjenih doznaka prebačen je iz finansijskog	računa	**u tekući**			71

račun platnog bilansa. 20 U obzir nije uzet otpis duga članica Pariskog kluba od 51% u 2002. i dodatnih 15% u 2006. godini, kao i otpis duga članica Londonskog kluba od 62% u 2004. godini, što je značajno doprinelo smanjenju spoljne zaduženosti Srbije. 21 Primera radi, prema kriterijumima agencije „Standard & Poor's", kreditni rejting srbije u

periodu od	2004.	**do 2014. godine**	opao	**je sa**	„B+"	**na**	76

„BB-/negativan". 98 problema nelikvidnosti i unapređenja privrednog ambijenta, što je donekle smanjilo navedene debalanse u toj godini. Ipak, problemi nisu u potpunosti prevaziđeni pošto: monetarna politika nije u stanju da obezbedi ciljani nivo inflacije, koja je u 2013. i 2014. bila ispod donje margine dozvoljenog odstupanja od cilja (2,2% i 1,7%, respektivno); zaposlenost raste uglavnom zahvaljujući povećanju stope neformalne zaposlenosti; deficit spoljnotrgovinske razmene opada, pre svega, kao posledica smanjene privredne aktivnosti i domaće tražnje; javni dug se povećao na preko 70% BDP u 2014. godini, sa tendecijom daljeg rasta; dok je problem nelikvidnosti i dalje izražen, što se manifestuje u učešću problematičnih kredita u strukturi ukupno odobrenih kredita, koji je u 2014. dostigao 23%, od čega problematični krediti privrednim društvima i preduzetnicima čine po 30% ukupno odobrenih kredita, a stanovništvu oko 10% (NBS, 2014). Makroekonomska nestabilnost nije kompenzovana visokim i stabilnim privrednim

rastom. Liberalizacija ekonomske aktivnosti, u odsustvu jasno definisane razvojne strategije iza koje bi stale sve strukture u zemlji, otvara problem statičnosti proizvodne i trgovinske strukture, koja ne pruža velike šanse za uključenje srpske privrede u evropske integracione tokove. Može se zaključiti, da uprkos višedecenijskom naporu da se konačno ostvari željena makroekonomska stabilnost, ona nakon petnaest tranzicionih godina i dalje predstavlja teško dostižan cilj za Srbiju. 3.2.2. Razvojni rezultati 3.2.2.1. Dinamika privredne aktivnosti Srbija se ne može pohvaliti značajnim razvojnim rezultatima u periodu tranzicije. Štaviše, usporenost privrednog rasta i strukturnih promena u značajnoj meri otežavaju napore da se ostvari makroekonomska stabilnost u zemlji. Prosečan godišnji realan rast domaćeg BDP u periodu 2001-2014. godine iznosi približno 3%, tako da je danas privredna aktivnost u Srbiji jedva dostigla nivo od 62,2% aktivnosti zabeležene u 1989. godini, i to najvećim delom zbog rasta uslužnog sektora, a pre svega saobraćaja i finansija. Prosečna godišnja stopa rasta u periodu tranzicije bila je upola manja od stope projektovane u strateškim razvojnim dokumentima Republike Srbije (oko 5-7% na godišnjem nivou22), na šta je u najvećoj meri uticala svetska ekonomska kriza. Prosečna godišnja stopa rasta za period 2005-2014. je još niža i iznosi 2%, što je ispod proseka zemalja iz okruženja (2,1%). Primenom matematičkog identiteta, popularno nazvanog "Pravilo 72", prema kojem varijabla koja raste po stopi X duplira svoju vrednost za približno 72/X godina, može se izračunati da je ovim tempom rasta Srbiji potrebno oko 36 godina da udvostruči svoj realni BDP, te da bi nivo ekonomske aktivnosti iz 1989. dostigla tek oko 2035. godine. Da je osim objektivnih teškoća izazvanih globalnom krizom, bilo i subjektivnih propusta, ukazuje podatak da su Crna Gora, Makedonija, Rumunija, Bugarska i BIH, u približno jednako nepovoljnim okolnostima, beležile dinamičniji rast ekonomske aktivnosti od Srbije. Prema podacima UNCTAD (Handbook of Statistics 2014), osim posmatranih zemalja, višu prosečnu godišnju stopu rasta u periodu 2005-2013 imale su i preostale dve članice CEFTA, Albanija (4%) i Moldavija (3%). 22 Nacionalna strategija privrednog razvoja Srbije 2006-2012. Grafikon III-6. Prosečna stopa rasta BDP u periodu 2005-2014. u zemljama regiona (%) Izvor: Ministarstvo finansija RS, april 2015. Iako pripada grupi malih zemalja u geografskom smislu, demografski značaj Srbije još uvek je veći od njenog ekonomskog značaja. Prema podacima za 2013. godinu, učešće Srbije u svetskoj populaciji iznosi 0,1%, a njen udeo u svetskom BDP svega 0,056% (obračun na osnovu podataka UNCTAD, 2014.). Ukoliko se pođe od stanovišta da je osnovni razvojni cilj svake zemlje povećanje životnog standarda njenog stanovništva, lako je uočiti da Srbija u toku tranzicije nije najracionalnije koristila raspoložive potencijale. Prema poslednjim podacima Eurostat-a, životni standard stanovništva u Srbiji, mereno per capita BDP obračunatom prema paritetu kupovne moći (izraženo u međunarodnim dolarima), u 2005. godini bio je na nivou 32% proseka zemalja EU-28, da bi u 2012. bio procenjen na 35% proseka iste grupacije. Prema ovom pokazatelju, nivo životnog standarda u Srbiji u 2012. je još uvek bio nešto viši u poređenju sa Albanijom i BIH, ali i značajno niži u odnosu na većinu ostalih zemalja CIE, a posebno u odnosu na Sloveniju, Poljsku, Mađarsku, Hrvatsku i Litvaniju, koje su odavno premašile granicu od 50% prosečnog standarda stanovnika Unije. Štaviše, ovaj jaz se sve više širi u poređenju s okruženjem, jer dinamičniji ekonomski napredak od Srbije beleže još Crna Gora, Rumunija, Bugarska i Makedonija (tabela A-3 u aneksu). 3.2.2.2. Strukturne promene Svaka pojava koja iskazuje rast, takođe, menja i svoju strukturu. Tako, rastuće ekonomije beleže promene u proporcijama i međusobnim odnosima između bazičnih sektora, poljoprivrede, industrije i usluga, kao i između ostalih sektora: ruralnog i urbanog, javnog i privatnog, orijentisanog na domaće tržište i izvozno orijentisnog. Stoga se postavlja opravdano pitanje, postoji li uobičajena struktura po kojoj se privrede u razvoju menjaju, i koje promene treba podsticati, a koje sprečavati? Jedan od načina da se sagleda struktura neke privrede je da se uporede učešća njenih bazičnih sektora – poljoprivrede, industrije i usluga – u ukupnoj proizvodnji i zaposlenosti. Inicijalno, poljoprivreda je najvažniji sektor zemalja u razvoju. Ali, sa rastom per capita dohotka, poljoprivreda gubi na značaju, omogućavajući

prvo da raste industrijski sektor, a zatim i uslužni. Ove dve povezane strukturne promene nazivaju se industrijalizacija i postindustrijalizacija (ili deindustrijalizacija). Sve privrede koje se razvijaju prolaze kroz ove stadijume, koji mogu biti objašnjeni strukturnim promenama u potrošačkoj tražnji i relativnoj produktivnosti rada tri glavna ekonomska sektora. a. Industrijalizacija Sa rastom dohotka stanovništva, tražnja za hranom, kao glavnim produktom poljoprivrede, dostiže svoj prirodni limit, pa se preferencije potrošača, u relativnom smislu, sve više okreću ka industrijskim proizvodima. Istovremeno, usled uvođenja nove tehnike i mašina u poljoprivredi, produktivnost rada u ovoj grani raste brže nego u industriji, čineći poljoprivredne proizvode jeftinijim. Relativan pad cena poljoprivrednih proizvoda dovodi do smanjenja učešća ovog sektora u strukturi BDP. Slično tome, relativno povećanje produktivnosti rada u poljoprivredi doprinosi smanjenju potrebe za poljoprivrednim radnicima, dok šanse za zapošljavanje u industriji rastu. Kao rezultat navedenih tendencija, udeo sekundarnog sektora u BDP se povećava na teret primarnog sektora, dok u strukturi zaposlenosti sektor industrije postaje dominantan. Grafikon III-7. Promena strukture zaposlenosti tokom privrednog razvoja Izvor: Izrada autora b. Postindustrijalizacija Sa daljim rastom dohotka, tražnja stanovništva postaje sve manje „materijalna“, tako da se sve veći deo dohotka troši na korišćenje usluga zdravstva, obrazovanja, razonode i sl. Istovremeno, produktivnost rada u uslužnoj delatnosti ne raste istim intenzitetom kao u poljoprivredi i industriji, jer se mnogi uslužni poslovi ne mogu obavljati mašinama. Ovo čini usluge relativno skupljim u odnosu na poljoprivredne i industrijske proizvode, što utiče na dalji rast udela usluga u strukturi BDP. Niži nivo mehanizacije u uslužnim delatnosima, takođe, objašnjava zašto zaposlenost u uslužnom sektoru nastavlja da raste, dok zaposlenost u poljoprivredi i industriji opada usled tehnološkog progresa, koji podstiče produktivnost i smanjuje potrebu za zapošljavanjem. Na taj način, u zemljama sa visokim dohotkom, usluge zamenjuju industriju na poziciji vodećeg privrednog sektora. Sektorske razlike u visini i dinamici produktivnosti su jedan od osnovnih razloga deindustrijalizacije u Srbiji. Dugoročno posmatrano, najveći rast produktivnosti je zabeležen u primarnom sektoru, pa zaposlenost u poljoprivredi dugoročno opada, dok najsporiji rast produktivnosti predstavlja obeležje uslužnog sektora u kojem se broj zaposlenih dugoročno povećava. Tako je u 2004. godini, od ukupnog broja formalno i neformalno zaposlenih lica starijih od 15 godina, njih 24% bilo angažovano u primarnom sektoru, 21,7% u sekundarnom i 54,3% u tercijarnom, da bi u 2014. učešće primarnog i sekundarnog sektora u zaposlenosti opalo na 22,6% i 18,4%, respektivno, dok se udeo zaposlenih u tercijarnom sektoru povećao na 58,9% (RZS, baza podataka). Tabela III-1. Republika Srbija: Produktivnost po sektorima, 2001-2010* (bruto dodata vrednost po radniku, u stalnim cenama 2002. godine, iskazano u hilj. RSD) Sektori 2001 BDV po radniku u stalnim cenama iz 2002. godine (hilj. RSD) 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 Indeks 2010 2001 Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo (primarni sektor) 1654,8 1691,4 1705,8 2171,4 2240,0 2486,7 2486,6 3047,0 3315,2 3551,2 214,6 Industrija (sekundarni sektor) 283,4 315,6 329,7 379,2 404,7 463,8 517,5 553,5 523,4 577,1 203,6 Usluge (tercijarni sektor) 505,7 536,0 566,5 603,0 656,4 723,3 785,0 816,6 809,3 841,2 166,4 Napomena: Poslednja godina u kojoj je BDP obračunat na osnovu stalnih cena 2002. godine je 2010. Izvor: RZS, baza podataka, strukturne statistike Većina zemalja sa visokim nivoom per capita dohotka nalazi se u postindustrijskoj fazi i manje je zavisna od industrije, dok se većina zemalja sa nižim dohotkom nalazi u industrijskoj fazi. Ali čak i u zemljama koje se nalaze u industrijskoj fazi razvoja, uslužni sektor iskazuje relativan rast u odnosu na ostatak ekonomije. Danas usluge generišu gotovo dve trećine svetskog BDP, dok je njihov udeo u osamdesetim godinama prošlog veka iznosio svega jednu polovinu. Učešće u % 70 60 50 40 30 20 10 0 9,3 39,2 51,4 36,3 5,3 58,4 1,4 23,7 4,4 29,7 65,9 80 Poljoprivreda Industrija Us l u ge 74,9 Zemlje u razvoju Zemlje u Razvijene zemlje S ve t tranziciji Grafikon III-8. Sektorska struktura svetske privrede, 2012. Napomena: Podatak za sektor industrije dat je sa građevinarstvom Izvor: UNCTAD, 2014. c. Uslužni sektor i održivost razvoja Uslužni sektor proizvodi „neopipljiva dobra“. Neka od njih spadaju u tradicionalne

uslužne proizvode, kao što su saobraćaj, turizam, administrativne usluge, zdravstvo, ili edukacija, dok se druga tretiraju kao novi uslužni proizvodi, poput savremenih komunikacija, informatike i poslovnih usluga. Proizvodnja usluga se, za razliku od industrijske i poljoprivredne proizvodnje, odlikuje znatno manjim ulaganjima kapitala u prirodne resurse i znatno većim investicijama u ljudske resurse. Kao rezultat toga, sve više raste tražnja za edukovanom radnom snagom, što pojedine zemlje podstiče da investiraju u obrazovanje i ostvare korist za sopstvenu populaciju. Druga korist od razvoja uslužnih delatnosti je u tome što ovaj sektor manje troši prirodne resurse od industrije i poljoprivrede, te samim tim, vrši manji pritisak na lokalno, regionalno i globalno okruženje. 102 Očuvanje prirodnog kapitala i pojačana eksploatacija humanog kapitala, doprinose ekološkoj i socijalnoj održivosti globalnog razvoja. Međutim, rast uslužnog sektora ne predstavlja čudotvornu formulu za problem održivosti privrednog razvoja, jer i industrija i poljoprivreda moraju da zadovolje potrebe sve brže rastuće populacije u svetu. d. Izazovi za zemlje u tranziciji U bivšim centralno-planskim privredama uslužni sektor je bio nerazvijen, jer su vlade ovih zemalja kontrolisale ponudu i nisu dozvoljavale da se ona prilagodi rastućoj tražnji za uslugama. Za mnogim savremenim poslovnim uslugama, koje imaju važnu ulogu u tržišnim ekonomijama, doskora nije postojala potreba (kompjuterske i informatičke usluge, moderne komunikacione usluge, promet nekretnina i sl.). Za vreme tranzicije socijalističkih zemalja u tržišne ekonomije, njihov uslužni sektor je rapidno rastao, da bi dostigao naraslu tražnju i zadovoljio potrebe nastajućeg privatnog sektora. Rast usluga u zemljama u tranziciji je naročito važan, zato što im omogućava da aktiviraju deo visoko obrazovane radne snage, koja bi u drugim okolnostima ostala bez posla usled negativnih efekata ekonomske krize. Glavnu odliku strukturnih promena u Srbiji u toku poslednje decenije predstavlja visok rast uslužnih delatnosti (zajedno sa građevinarstvom), koje su u periodu 2001-2012. godine povećale svoje učešće u bruto dodatoj vrednosti (BDV) sa 60% na 67,8%. Istovremeno, udeo primarnog sektora (poljoprivreda, lov, šumarstvo i ribarstvo) opao je sa 15,5% na 10,1%, a udeo industrije sa 24,5% na 22,1%. Da bi se ustanovio nivo strukturnih promena u privredi Srbije tokom tranzicionog perioda, neophodno je primeniti obračun koeficijenta sličnosti struktura na podatke o učešću pojedinih delatnosti u BDV Srbije u 2001. i 2013. godini, prema sledećoj formuli (J. Finger, M. Kreinin, 1979) : gde je SI - indeks sličnosti struktura, a Xi - udeo pojedine delatnosti u strukturi BDV privrede Srbije u godini t i t+n. Vrednost indeksa se kreće u rasponu od 0-100, odnosno od situacije kada nema nikakve sličnosti između posmatranih struktura, do situacije kada su strukture u dve posmatrane godine identične. Indeks sličnosti struktura domaće privrede u 2001. i 2013. godini iznosi 78, što ukazuje na prilično visok nivo njihove podudarnosti u dve posmatrane godine. Visoka vrednost ovog indeksa pokazuje da Srbija u toku tranzicije nije značajnije restrukturirala svoju ekonomiju, uprkos naznačenoj činjenici da je sektor usluga bitno povećao svoje učešće. Posmatrano po pojedinim delatnostima, najveći rast udela u BDV u

2013. godini, u odnosu na 2001. **godinu, ostvarili su:**	114

računarsko programiranje, konsultantske i s tim povezane delatnosti; kockanje **i**	239

klađenje; iznajmljivanje i lizing;

uslužne delatnosti u rudarstvu i geološkim istraživanjima; informacione **uslužne**	200

delatnosti; pomoćne delatnosti u pružanju finansijskih usluga i osiguranju; delatnosti zapošljavanja i

delatnosti domaćinstava koja zapošljavaju poslugu. Sve navedene delatnosti povećale su udeo u BDV u posmatranom periodu 10-90 puta, ali je njihovo zbirno učešće u strukturi privrede Srbije u 2013. godini iznosilo svega 1,9% (tabela A-4 u aneksu). Ako se izuzmu trgovina na veliko i malo, telekomunikacije, te kopneni i cevovodni transport, rast udela u BDV-u tokom perioda tranzicije ostvarile su, uglavnom, uslužne delatnosti sa minornim učešćem u strukturi domaće privrede i perifernom ulogom u podsticanju njenih razvojnih performansi. Nasuprot uslužnim delatnostima, samo su tri industrijske oblasti u grupi "dobitnika tranzicije":

snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija, koje je u ovom 241

periodu pet puta povećalo svoje učešće u strukturi srpske privrede; te

proizvodnja motornih vozila i prikolica i proizvodnja proizvoda od gume i plastike, 146

sa rastom učešća od 30% i 20%, respektivno. Rast udela u strukturi srpske privrede u periodu 2001-2013. godine, ostvarilo je 37 delatnosti, čije je zajedničko učešće u 2013. godini iznosilo 36,6%. S druge strane, lista "gubitnika tranzicije" je nešto duža (50 delatnosti sa učešćem od 57,6% u strukturi privrede u 2013. godini), a najveći među njima su tradicionalne industrijske grane, poput proizvodnje proizvoda od drveta, nameštaja, tekstila, kože i obuće, odeće, osnovnih metala, metalnih proizvoda, i sl. Nažalost, u grupi gubitaša su i neke industrijske grane višeg tehnološkog nivoa, kao što su

proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda, mašina i opreme, hemijskh i 162

farmaceutskih proizvoda; te uslužne delatnosti od strateškog značaja za privredu Srbije, poput obrazovanja, zdravstva i naučnog istraživanja i razvoja. Na rast značaja uslužnog sektora posredno je uticao i spor oporavak sektora industrije, koji je bio najviše pogođen sankcijama i ratnim razaranjima tokom devedesetih godina prošlog veka. Fizički obim industrijske proizvodnje u 2014. godini je ispod granice od 40% proizvodnje iz 1989. godine i tek za 2,1% veći od proizvodnje ostvarene u toku 2000. i 2001. godine (grafikon III-2) . Pored niske proizvodnje, problem predstavlja i to što u tranzicionom periodu nije zabeleženo značajnije poboljšanje tehnološke strukture proizvodnje u prerađivačkoj industriji. Rast fizičkog obima

proizvodnje u 2014. godini, u odnosu na 2000. godinu, ostvarilo je sedam grana 84 prerađivačke

industrije niske i srednje niske tehnologije (koks i derivati nafte, guma i plastika, metalni proizvodi, prehrambeni proizvodi, pića i duvan) i svega četiri grane srednje visoke i visoke tehnologije (osnovni farmaceutski proizvodi, hemijski proizvodi, električna oprema i motorna vozila). Porazno deluje podatak da je kod većeg broja grana srednje visoke i visoke tehnologije u 2014. godini evidentiran drastično niži obim produkcije u odnosu na 2000. godinu: proizvodnja računara, elektronskih i optičkih uređaja opala je za 93,4%; proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava za 75,7%, popravka i montaža mašina i opreme za 67,1% i proizvodnja nepomenutih mašina i opreme za 50,7% (tabela A-5 u aneksu). Nedostatak promena u strukturi proizvodnje prerađivačke industrije u periodu tranzcije, pokazuje da Srbija nije dovršila proces restrukturiranja svoje privrede, što predstavlja jedan od glavnih uzroka njene niske akumulativnosti. Domaća privreda je pred izazovima reindustrijalizacije, koja još nije ni započeta, pre svega zbog neadekvatnog modela privatizacije, koji je više bio orijentisan na prikupljanje sredstava za uravnoteženje budžetskog deficita, nego na restrukturiranje nacionalne privrede. Ni posle dvanaest godina intenzivne primene reformskih mera, domaća privreda nije prilagođena savremenim zahtevima globalne tražnje. Kašnjenje sa procesom reindustrijslizacije predstavlja glavno ograničenje postizanju makroekonomske ravnoteže, koja je postavljena kao ključni cilj još od početka tranzicije. Sa postojećom strukturom, domaća industrija nema potencijala za dalji rast, koji bi doprineo usklađivanju ponude i platežno sposobne tražnje na višem nivou i eliminisao jedan od ključnih uzroka inflacije. Istovremeno, industrijski rast doprineo bi novom zapošljavanju i podstakao bi domaću tražnju, kao bitnu komponentu razvoja svake privrede. Modernizacija industrije bi, preko rasta produktivnosti, doprinela poboljšanju konkurentske pozicije srpskog izvoza na globalnom tržištu, smanjenju spoljnotrgovinskog deficita i relativizaciji spoljnog duga zemlje. Proces privatizacije i restrukturiranja domaće privrede rezultirao je naglim rastom udela nerazmenljivih sektora i opadanjem udela razmenljivih sektora u strukturi BDP.23 U periodu 1995-2013. godine udeo razmenljivih sektora u BDP srpske privrede opao je sa 46,9% na 30,3%, dok je učešće narazmenljivih sektora poraslo sa 47,4% na 53,9%.24 Ovaj trend je naročito bio prisutan od 2002. 23 Razmenljivi sektori su:

A-Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo; B-Rudarstvo; C-Prerađivačka industrija; D-Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija; E-Snabdevanje vodom, upravljanje otpadnim vodama, kontrolisanje procesa. 86

Nerazmenljivi sektori su:

F-Građevinarstvo; G-Trgovina na veliko i malo; popravka motornih vozila i motocikala; H-Saobraćaj i skladištenje; I-Usluge smeštaja i ishrane; J-Informisanje i komunikacije; K-Finansijske delatnosti i delatnost osiguranja; L-Poslovanje nekretninama; M-Stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti; N-Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti; O-Državna uprava i odbrana; obavezno socijalno osiguranje; R **-Obrazovanje; Q-Zdravstvena i socijalna zaštita; R-Umetnost, zabava i rekreacija; S-Ostale uslužne delatnosti; T-Delatnost domaćinstva kao poslodavca; delatnost** domaćinstva **koja proizvode robu i usluge za sopstvene potrebe; U-Delatnost eksteritorijalnih organizacija i tela.** 59

24 Dopunu do 100% čini stavka poreza umanjenih za subvencije, koja se povećavala usled prelaska na novi sistem oporezivanja (uvođenje PDV-a) i smanjenja subvencija izazvanog padom učešća poljoprivredne i industrijske proizvodnje u strukturi BDP. 104 Izvor: Eurostat i RZS 2008-2014. (%) Izvor: RZS, baza podataka 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 0,0 10,0 5,7 6,9 7,1 8,2 8,0 8,1 10,6 14,3 15,5 15,8 16,5 16,8 16,9 15,9 R2 = 0,7766 y = 0,6635x + 6,3965 16,2 17,0 16,1 16,2 15,8 20,0 30,0 40,0 33,5 32,0 29,7 28,7 27,2 27,5 27,1 27,3 28,7 28,3 30,3 46,9 43,8 41,6 41,2 43,0 44,4 42,9 36,0 R2 = 0,8122 y = -1,1574x + 46,316 50,0 60,0 47,4 49,3 51,3 Razmenjivi sektori 50,6 49,0 Linear (Nerazmenjivi sektori) 47,5 46,5 49,7 51,0 52,2 Nerazmenjivi sektori 53,8 54,5 Linear (Razmenjivi sektori) 55,9 y = 0,4939x + 47,288 56,6 R2 = 0,6832 56,7 55,7 55,2 Porezi - subvencije 55,5 53,9 Linear (Porezi - subvencije) 105 Grafikon III-10.

Različiti trendovi razvoja izvoza i uvoza: Srbija vs. „Višegradska grupa“, 75

deindustrijalizacije. brži pad od pada ukupne ekonomske aktivnosti, odnosno u kojima je i u vreme krize nastavljen trend vreme uvoz smanjen za 3,8%. To predstavlja odliku privreda u kojima industrijska proizvodnja iskazuje Kumulativni rast robnog izvoza Srbije u periodu 2008-2014. iznosio je 55,6%, dok je u isto zemalja „višegradske grupe" u kojima je zabležen uporedni rast izvozne i uvozne aktivnosti.

Međutim, situacija u Srbiji je takva da izvoz raste 75

uz istovremeni pad uvoza, za razliku, primera radi, od

deviznog efekta po osnovu izvoza i supstitucije uvoza usled pritiska na smanjivanje zaduženosti. 75

posebno ispoljava u periodu krize, kada dolazi do efekta deleveridža, odnosno, kada raste značaj neto

Sektor razmenljivih proizvoda predstavlja jednu **od najvećih slabosti** domaće **privrede,** 75 koja **se**

Grafikon III-9. Udeo razmenljivih i nerazmenljivih sektora u BDP privrede Srbije, 1995-2013. Procenti godine, u kojoj je negativan uticaj svetske finansijske krize na srpsku privredu došao do punog izražaja. godine, u periodu intenzivnog sprovođenja procesa privatizacije društvenog kapitala i trajao je do 2009. Determinante rasta izvoza i analiza mogućnosti povećanja izvoza Srbije Pad učešća razmenljivih sektora i rast učešća nerazmenljivih sektora u strukturi privrede Srbije,

nije u skladu sa razvojnim potrebama male zemlje, koja 176

se, po pravilu, mora oslanjati na pozitivne efekte spoljnotrgovinske razmene. Bez povećanja konkurentnosti realnog sektora, domaća privreda nema realne šanse za ravnopravno uključivanje u globalnu podelu rada. Proces deindustrijalizacije srpske ekonomije izvršen je na osnovu liberalnog koncepta privatizacije koji, očigledno, ne predstavlja adekvatno rešenje za sprovođenje procesa reindustrijalizacije. Stoga, treba očekivati da Vlada Republike Srbije u narednim godinama prebaci težište aktivnosti sa politike očuvanje makroekonomske stabilnosti (koja nema svrhe u uslovima neprilagođenosti privredne strukture zahtevima domaće i inostrane tražnje) na razvojnu politiku zemlje. U okviru ove politike poseban akcenat treba staviti na rast investicija i njihove efikasnosti, kroz privalačenje inostranog kapitala i njegovo usmeravanje u izvozno-orijentisane strateške grane domaće industrije, koje predstavljaju glavni pokretač privrednog razvoja u svetu. 3.2.2.3. Štednja i investicije Imajući u vidu iskustva ZUT koje su reforme započele desetak godina pre Srbije, utvrđeno je nekoliko pokazatelja koji bitno utiču na uspeh reformi bivših socijalističkih privreda: visok nivo domaće štednje i investicija; visok nivo nove poslovne aktivnosti; optimizacija konkurencije na tržištu i efikasna pravila stečaja i likvidacije propalih preduzeća (P.G. Hare, 2001.). U praksi je gotovo nemoguće naći primere dinamičnog ekonomskog rasta praćenog niskim učešćem štednje u BDP, dok nisu retki slučajevi da privrede, uprkos visokoj štednji, beleže nisku stopu privrednog rasta. Iz ovog proizilazi da su visoke stope štednje i investicija

potreban, ali ne i dovoljan uslov za privredni rast. 143

Pored štednje i njenog usmeravanja u investicionu potrošnju, neophodno je obezbediti da investicije budu ekonomski efikasne. Dakle, privreda se ne može jednostavno osloniti na tezu da će privući SDI, koje bi finansirale njene investicione programe, čime bi se izbegla potreba mobilizacije domaće štednje. Očekivanje velikog priliva SDI tamo gde je skromna domaća štednja, davno je prevaziđeno. U cilju ostvarivanja kontinuiranog i održivog privednog rasta, ZUT moraju da štede bez obzira koliko bile siromašne na početku tranzicionog procesa. Da bi postepeno smanjivale zaostatak u odnosu na BDP per capita razvijenih evropskih zemalja, ZUT bi u toku nekoliko decenija trebalo da beleže prosečan godišnji rast od minimum 4-5%, za šta je neophodno ostvariti stopu štednje od bar 25-30% BDP, mada za mnoge zemlje ni ovaj uslov ne mora biti dovoljan. Jednako je važno kreirati institucije i politike koje bi obezbedile pozitivan povratni efekat ekonomskih performansi na rast produktivnosti i nivoa dohotka preduzeća u procesu njihovog prilagođavanja, kroz procese konstituisanja novih i gašenja starih kompanija, kao i unapređivanja poslovnih rezultata firmi koje se izbore za opstanak (Ibid, p. 15.). Nedovoljni razvojni kapaciteti srpske privrede ogledaju se u niskom udelu bruto štednje u BDP, koji je čak bio negativan u periodu 2001-2003. godine, što ukazuje da domaća privreda nije mogla da proizvede ni za tekuće potrebe, već je morala da se zadužuje da bi finansirala potrošnju. U tim godinama, bruto štednja nije mogla da finansira prostu reprodukciju, jer je potrošnja osnovnih fondova (amortizacija), bila veća od štednje, kao zbira amortizacije i akumulacije osnovnih sredstava. Čak, i u godinama kada je stopa bruto štednje bila pozitivna, ona je bila niska u odnosu na zahteve ubrzanog privrednog rasta, pošto su najviše stope ostvarene u 1997. i 2014. godini, od svega 18,1 i 17,8%, respektivno. Akumulativnost domaće privrede je tokom celog tranzicionog

perioda, izuzev 2004. i 2005. godine, bila negativna. Potreba za proširenom reprodukcijom je konstantno morala da se finansira iz uvoza, a u pojedinim godinama negativna stopa neto štednje dostizala je skoro 20%. Procenti 15,0 10,0 5,0 0,0 -5,0 -10,0 -15,0 -20,0 -25,0 18,1 16,5 16,1 13,1 Bruto štednja 10,8 7,5 11,1 7,8 9,6 5,5 2,8 -2,0 -1,5 1,2 1,1 1997. 1998. 1999. 2000. 2001. 2002. 2003. 2004. 2005. 2006. 2007. 2008. 2009. 2010. 2011. 2012. -3,5 -3,0 -1,5 -4,8 -5,1 -6,0 -3,8 -4,5 -8,6 -8,6 -10,7 -7,7 -17,3 Neto štednja -19,2 -17,9 11,8 20,0 17,8 Grafikon III-11. Stopa štednje u Republici Srbiji, 1997-2012. Izvor: Obračunato na osnovu podataka RZS, Statistički godišnjak, odgovrajuća izdanja Da bi nadoknadila nedostatak domaće štednje, Srbija mora stvarati povoljnu klimu za uvoz inostranog kapitala i što efikasniju alokaciju i iskorišćenost investicija. Međutim, usled nedovoljnog priliva inostranih sredstava po osnovu privatizacije i kapitalnih ulaganja, stopa bruto investicija u osnovne fondove ostala je na niskom nivou. Udeo bruto investicija u osnovne fondove u strukturi BDP je početkom tranzicionog perioda bio izuzetno nizak (oko 10%), da bi u procesu obnove i restrukturiranja privrede, 2007. godine, gotovo dostigao željenu granicu od 25%, koja ukazuje na prelaz sa resursno vođenog, na investiciono vođeni ekonomski rast. I kada se pretpostavilo

da bi udeo investicija u BDP trebalo **da** nastavi **sa**	134

rastom, globalna kriza je investicionu aktivnost vratila nekoliko godina unazad, tako što je udeo ostvarenih bruto investicija u osnovne fondove u 2013. i 2014. godini opao na 17,2%. 30 y = 0,5992x + 11,108 25 24,3 23,8 R2 = 0,4908 21 21,4 20 16,8 19,2 19 18,8 17,8 18,5 Procenti 17,2 17,2 15 10,4 10,2 11 12,7 10,7 12,4 10 5 0 1997 1999 2001 2003 2005 2007 2009 2011 2013 Grafikon III-12. Udeo bruto investicija u osnovne fondove u BDP Republike Srbije, 1997-2014. (%) Napomena: Za 2014. data je procena RZS. Izvor RZS, baza podataka, nacionalni računi Osim nezadovoljavajućeg nivoa investicija, ni njihova struktura ne ukazuje na otpočinjanje procesa reindustrijalizacije u Srbiji. Sve do 2012. godine, kada su ostvarena značajnija ulaganja u automobilsku industriju, više od polovine investicija bilo je plasirano u sektor usluga, dok je tek jedna trećina ukupnih investicija bila usmerena u industriju. Tabela III-2. Sektorska struktura bruto privrednih fiksnih investicija u osnovne proizvodne fondove, 2002-2012. (%) Sektori 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 Poljoprivreda, lov, šumarstvo, ribarstvo i vodoprivreda 8,5 7,8 5,7 6,1 6,3 5,5 5,0 5,5 5,4 5,6 5,1 Industrija 23,9 24,5 27,5 26,2 27,2 28,9 28,6 29,6 31,1 34,3 42,3 Građevinarstvo 4,8 4,5 5,4 6,9 9,6 8,7 10,2 10,4 8,6 7,3 6,1 Usluge 62,7 63,2 61,4 60,8 57,0 56,9 56,2 54,5 55,0 52,8 46,6 Izvor: Obračun prema podacima RZS, baza podataka, nacionalni računi Efektivnost investicija meri se marginalnim kapitalnim koeficijentom, koji predstavlja odnos bruto investicija u osnovne proizvodne fondove i prirasta bruto domaćeg proizvoda u određenoj godini. Kako investicije u tekućoj godini daju rezultate u momentu njihovog završetka, odnosno sa određenim vremenskim pomakom, formuila za izračunavanje marginalnog kapitalnog koeficijenta se proširuje datom vremenskom distancom i poprima sledeći oblik: gde su, km – kapitalni marginalni koeficijent, BPIf – bruto privredne fiksne investicije u osnovne proizvodne fondove, Y – bruto domaći proizvod, i – stopa investicije, ry – stopa rasta BDP. Kapitalni koeficijent predstavlja inverznu vrednost koeficijenta efikasnosti investicija, tako da opadajuće vrednosti kapitalnog koeficijenta koincidraju sa privrednim rastom i vice versa. U ekonomskoj literaturi se najčešće koristi „time lag“ od godinu dana, u okviru kojeg je detektovan najveći stepen korelacije između investicija i proizvodnje. Tabela III-3. Margi nalni kap italni koeficije nti privrede Srbije, 199 6-2013. 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 Marginalni kapitalni koeficijent (km) 0,24 0,64 0,63 0,92 0,29 0,26 0,77 1,22 1,29 1,17 1,50 1,98 1,76 4,19 3,05 1,84 4,29 2,29 Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS, nacionalni računi Za

razliku od koeficijenta investicija, koji je iskazao određeni rast tokom tranzicionog perioda, efikasnost investicija opada. Dugoročno gledano, marginalni kapitalni koeficijent je u periodu 1996- 2013. godine rastao, što ukazuje na nepovoljnu strukturu kapitalnih ulaganja, u kojoj investicije u infrastrukturu dominiraju nad ulaganjima u opremu i know-how. Rast inkrementalnog kapitalnog koeficijenta koincidira sa otpočinjenjem procesa privatizacije, koji je uključivao i obnovu razrušenih privrednih kapaciteta tokom NATO agresije 1999. godine. Međutim, ono što zabrinjava je dodatno pogoršanje kapitalnog koeficijenta u drugom delu tranzicije, kada su radovi na obnavljanju razrušenih kapaciteta uveliko trebalo da budu okončani i kada nije bilo većih neprivrednih investicija u zemlji. Povećanje kapitalnog koeficijenta može, takođe, biti pokazatelj nerentabilnih ulaganja, odnosno, investiranja u privredne oblasti koje generišu nizak nivo novostvorene vrednosti. Obično je reč o ulaganjima u sektore nižih faza finalizacije i sofisticiranosti, koji su orijentisani ka lokalnom tržištu i čija se proizvodnja najvećim delom zasniva na domaćoj tražnji. Nedovoljna i nestabilna domaća tražnja, uz visok prag tolerancije lokalnih potrošača u odnosu na kvalitet ponude, ne predstavljaju dobitnu kombinaciju, koja bi značajnije podstakla razvojne performanse zemlje. Tabela III-4. Republika Srbija: Ostvarene investicije u osnovne fondove profitabilnih i neprofitabilnih grana prerađivačke industrije, 2010-2012. (mil. RSD, procenti) Mil. RSD Struktura (%) 2010 2011 2012 2010-12 2010 2011 2012 2010-12 Profitabilne grane 62637,4 86021,8 102107,7 250766,9 62,4 60,9 44,0 52,9 Neprofitabilne grane 37750,9 55212,1 130094,6 223057,6 37,6 39,1 56,0 47,1 Prerađivačka industrija 100388,3 141233,9 232202,3 473824,5 100,0 100,0 100,0 100,0 Izvor: Obračun na osnovu podtaka RZS. Na osnovu podataka o ostvarenim investicijama u osnovne fondove profitabilnih i neprofitabilnih grana prerađivačke industrije u periodu 2010-2012. godine, uočava se rast ulaganja u manje profitabilne delatanosti, čiji se kumulativni udeo u investicijama za tri posmatrane godine gotovo izjednačio sa plasmanima u grane koje ostvaruju visok iznos bruto poslovnog viška u odnosu na prihode od prodaje. Pogoršanje granske strukture ulaganja kapitala, sa aspekta generisanja novostvorene vrednosti, predstavlja važan uzrok opadanja efikasnosti investicionih ulaganja u poznoj fazi tranzicije srpske privrede. 3.3. PRIVATIZACIJA I PRILIV STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA 3.3.1. Efekti privatizacije U

najširem smislu, pod privatizacijom se podrazumeva **transfer resursa** i upravljanja **od jednih ka drugim nosiocima vlasništva, od kojih se očekuje** efikasija **upotreba tih resursa.** 98

U

toku poslednje dve decenije, u Srbiji su doneta ukupno tri Zakona o privatizaciji i jedan Zakon o revalorizaciji. Prvi Zakon o privatizaciji donet je 1991. godine, drugi, poznatiji kao Zakon o svojinskoj transformaciji (ZOST), **1997. godine, dok je aktuelni Zakon o privatizaciji** 45

(ZP)

usvojen jula 2001. godine i u međuvremenu je značajno izmenjen brojnim uredbama i dopunama. 45

25 Model tržišne privatizacije se sprovodi od 2002. godine, kroz procese prodaje preduzeća na tenderima, aukcijama i direktno na tržištu kapitala. Prema podacima Agencije za privatizaciju, zaključno sa 2014. godinom, ukupno je prodato 2.360 preduzeća, koja zapošljavaju 333 hiljade radnika. Ukupan prihod od prodaje ovih preduzeća iznosi 2,57 mlrd. evra, uz ugovorene investicije od 1,04 mlrd. evra i socijalni program od 277 miliona evra. Mali prihodi od privatizacije društvenog sektora posledica su činjenice da se sa ovim procesom požurilo u vreme kada je tržišna vrednost domaćih preduzeća bila najniža. Sve do kraja 2008. godine i pojave globalne krize, pozitivni efekti prodaje društvenog kapitala manifestovali su se u rastu učešća privatizovanih preduzeća u ostvarenoj neto dobiti privrede i smanjenju učešća u iskazanom gubitku. Najbolje performanse u ovom periodu iskazala su preduzeća u kojima je privatizacija uspešno okončana u početnim godinama tranzicije, a pre svega ona u koje je uložen inostrani kapital. Za vreme krize, privatizovana preduzeća su gotovo u kontinuitetu iskazivala negativan neto finansijski razultat, koji je u 2012. i 2013. prevazilazio 25 mlrd. dinara. Broj privatizovanih kompanija je iz godine u godinu smanjivan, tako da je 2013. godine završne račune podnelo svega 1.326 privatizovanih privrednih društava u kojima je ukupno bilo zaposleno 63,5 hiljada radnika. Redukovanje broja privatizovanih kompanija i zaposlenosti u njima, pratilo je smanjenje njihove poslovne aktivnosti, koje se ogledalo u padu ukupnih prihoda i rashoda ovih preduzeća za oko jednu trećinu u poređenju sa 2011. godinom. Prema rezultatima jednog od retkih istraživanja o ostvarenoj produktivnosti sprskih kompanija, utvrđeno je da su se u periodu 2002-2007. godine državna preduzeća pokazala kao najproduktivnija, dok 25

su natprosečnu produktivnost iskazala i preduzeća u privatnoj svojini, a da

je produktivnost sektora društvene svojine bila za oko 40% niža od proseka 54

privrede (I. Nikolić, 2009). Međutim, preduzeća privatizovana po Zakonu iz 2001. godine

su u posmatranom periodu, takođe, iskazala za oko 25% nižu produktivnost u odnosu na republički prosek. Osim u slučaju prerađivačke industrije, produktivnost privatizovanih preduzeća je 54

u svim sektorima bila niža od proseka. U okviru prerađivačke industrije natprosečnu produktivnost imale su duvanska industrija i proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala, kao i cementare koje su zabeležile viši nivo produktivnosti od kompanija u privatnoj svojini. Prema pokazatelju kumulativnog rasta produktivnosti, privatizovana preduzeća

zaostaju za privatnim sektorom u proseku za oko 50%. Posmatrano po sektorima, razlika u 54

korist privatizovanih preduzeća uočava se **samo kod građevinarstva i trgovine.** Treba napomenuti **da je kod prerađivačke industrije kumulativni rast produktivnosti privatizovanih preduzeća od 2002. do 2007. godine** iznosio **76,7%,**

a ukoliko se ima

u vidu da je procenjeni deflator bruto domaćeg proizvoda u ovom periodu iznosio **126,4%,** 54 **produktivnost rada privatizovanih preduzeća** prerađivačke industrije, **ne samo da nije povećana, već je realno** opala **za oko 28%.**

Nakon dve i po decenije od početka sprovođenja privatizacije, prema raznim modelima, može se zaključiti da ovaj proces

u Srbiji nije doneo **očekivani ekonomski rast na bazi unapređenja efikasnosti poslovanja,** 45 **već** svojevrsnu **preraspodelu imovine i ekonomske moći.**

Veliki broj već izvršenih privatizacija je poništen, a 45

preostala najmanje atraktivna preduzeća iz društvenog sektora, bila su podvrgnuta procesu restrukturiranja u stečajnom postupku, oročenom do kraja 2015. godine.

Bruto domaći proizvod srpske privrede **je u** 2014. **godini bio na nivou** 185

62,2% ostvarenog u 1989, industrijska proizvodnja na nivou 37,9%, a prosečna zaposlenost na nivou 64,8%.26

Pored toga, struktura proizvodnje nije pretrpela znatnije izmene, u smislu većeg učešća 45 **tehnološki-intenzivnih i ekološki održivih grana u formiranju bruto dodate vrednosti** domaće privrede. **Relativan napredak ostvaren je jedino u izvozu, uz primedbu da je** uporedo s **njegovim rastom, došlo i do rasta uvoza i rapidnog širenja trgovinskog deficita, što se odrazilo na značajno povećanje spoljne zaduženosti zemlje.**

Finansijski rezultati privatizovnih preduzeća ne razlikuju se bitno od rezultata poslovanja ostalih kompanija, a ni produktivnost rada u tim kompanijama nije na očekivanom nivou. Sve ovo predstavlja rezultat brojnih prodaja

kompanija po ceni koja je bila niža čak i od vrednosti osnovnog kapitala, tako da su novi vlasnici imali veći interes da rasprodaju imovinu, nego da ulažu u proizvodnju. Proces privatizacije velikih državnih kompanija tek sledi, pa bar u ovom slučaju ne bi trebalo praviti greške koje su do prethodno činjene. U tom smislu, kao primer bi mogao da posluži model rasta proizvodnje u BIH, koji predstavlja rezultat relativno uspešne privatizacije bivših industrijskih giganata, na način koji je nove vlasnike obavezivao da obnove proizvodnju. 3.3.2. Priliv stranih direktnih investicija Sve do sedamdesetih godina prošlog veka u srpskoj ekonomskoj literaturi bio je prisutan stav da SDI i TNK predstavljaju najsofisticiraniji oblik kapitalističkog imperijalizma, koji deluje u pravcu sužavanja prostora za razvoj domaće industrije (M. Vojinović, 1972, 1984). Kasnije je ovaj stav divergirao ka uverenju da SDI imaju krucijalnu ulogu u pogledu transfera tehnologija i ekonomskog razvoja zemlje. Faktori podsticaja privrednog razvoja koje sa sobom donose TNK su: priliv finansijskog

kapitala koji ne utiče na porast zaduženosti zemlje; transfer novih tehnologija **i** 31

unapređivanje poslovne prakse i upravljanja;

stimulisanje inovacija i investicija na nivou lokalnih samouprava; povezivanje inostranih 31

sa domaćim kompanijama; unapređivanje kvaliteta i uspostavljanje međunarodnih standarda proizvoda; stručno obrazovanje domaće radne snage kroz obuku i organizovanje specijalizovanih tehničko- tehnoloških seminara; obezbeđivanje

pristupa međunarodnom tržištu robe, usluga **i kapitala;** podržavanje i **širenje izvoza** 31

industrijskih proizvoda; rast produktivnosti domaće industrije; smanjivanje 26 Obračun na osnovu podataka RZS. troškova proizvodnje, podsticanje opšteg nivoa konkurentnosti na lokalnom tržištu itd. Pomenuti faktori čine preduslov za razvoj ekonomije, njeno tehnološko osamostaljivanje i uključivanje na globalno tržište. Iako uvoz inostranog kapitala sa sobom nosi niz negativnih posledica, moglo bi se zaključiti da priliv SDI pruža značajan doprinos porastu konkurentnosti srpske privrede, jer služi kao zamena za nepostojeću domaću akumulaciju. S druge strane, postoje i brojni faktori koji podstiču inostrane firme da investiraju u Srbiju. Sa populacijom od oko 7,5 miliona stanovnika,

Srbija predstavlja relativno **pogodno tržište za plasman potrošnih dobara, pa kompanije koje prve investiraju ostvaruju** i povoljniju poziciju **na tržištu.** 31

Potreba za razvojem infrastrukture, a posebno sistema telekomunikacija; raspoloživost prirodnih resursa;

niska cena radne snage i preferencijalni tretman pri izvozu na tržišta EU, EFTA, CEFTA, Rusije, Turske i nekih drugih mediteranskih zemalja 31

- samo su još neki od faktora koji privlače inostrani kapital, nudeći mu velike šanse za brzu i efikasnu oplodnju. Najvažniji faktori koji utiču na tokove SDI uslovljeni su tehnološkim progresom kompanija i njihovom željom za postizanjem određenih konkurentskih prednosti.

Od kraja prošlog veka uočava se povećana aktivnost Srbije u 31

pogledu privlačenja SDI i ostalih oblika investiranja. U tom pogledu, posebnu ulogu imaju TNK koje žele da iskoriste nova tržišta i faktore proizvodnje u cilju obrazovanja međunarodnih proizvodnih mreža.

Osnovni načini formiranja međunarodnih proizvodnih mreža su spajanje (mergers) i preuzimanje (acquisitions) 31

kompanija. Kroz ove procese TNK vrše dislociranje proizvodnih kapaciteta preko filajala u inostranstvu. Dislociranje proizvodnih kapaciteta u Srbiju omogućeno je kroz procese privatizacije i liberalizacije, uz različite oblike učešća stranih investitora, naročito nakon liberalizacije ulaganja u one delatnosti koje su donedavno bile nedostupne inostranim ulagačima, uključujući i sektor infrastrukture. Značajnu

ulogu u pokretanju SDI imaju i regionalne integracije27 koje olakšavaju uspostavljanje regionalnih proizvodnih mreža. 31

Postoje brojni razlozi nejednakog priliva SDI po pojedinim zemljama, iako je

većina zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji 301

težila da obezbedi što povoljnije uslove za priliv investicija, u cilju integrisanja lokalne privrede sa inostranim investitorima i ubrzavanja ekonomskog razvoja kroz transfer tehnologije i upravljačkih znanja, mogućnost pristupa spoljnim tržištima, obuku kadrova i sl. Prva grupa razloga je političke prirode. Politički faktori su izuzetno značajni za podsticanje priliva SDI, i moguće ih je sagledati kroz: obim izvršene privatizacije, zakone koji regulišu proces vlasničke transformacije, nivo sprovedenih makroekonomskih reformi, stepen zaduženosti zemlje, zakonsku regulativu u oblasti investicija, razvijenost uslužnog sektora, regionalnu pripadnost, zakonsku regulativu u oblasti transfera tehnologije i dr. Imajući u vidu da sve veći broj zemalja ulaže značajne napore u cilju obezbeđivanja povoljnih uslova za privlačenje SDI, TNK primenjuju različite strategije u procesu pristupanja pojedinim tržištima. Intenziviranjem zakonodavne

aktivnosti tokom nekoliko poslednjih godina i prilagođavanjem zakonske regulative praksi koja važi u zemljama EU, sprovođenjem

procesa privatizacije i strukturnih promena u privredi, uspostavljanjem **odnosa** povrenja 31
sa MMF-om **i** Pariskim i **Londonskim klubovima poverilaca,** postizanjem relativne **makroekonomske stabilnosti kroz suzbijanje inflacije,** stabilizaciju **kursa** i **rast deviznih rezervi,** kao **i**

potpisivanjem Studije izvodljivosti i učestovovanjem u regionalnim integracionim procesima u okviru CEFTA, te dobijanjem statusa kandidata za prijem u članstvo EU, Srbija je ostvarila značajan (mada ne i dovoljan) napredak u ispunjavanju političkih uslova za privlačenje inostranog kapitala. Druga grupa razloga, usled kojih u svetu postoji neravnomeran regionalni priliv SDI, tiče se preispitivanja uslova za poboljšanje poslovne prakse u pojedinim zemljama. Ovde spadaju sledeći faktori koji utiču na privlačenje inostranog kapitala: liberalizacija poslovanja stranih kompanija; uvođenje obaveznog sadržaja u pogledu korišćenja domaćih resursa i zapošljavanja lokalne radne snage; obezbeđivanje uslova za plasman dela proizvodnje na inostrano tržište; poboljšavanje uslova i skraćivanje administrativne procedure za osnivanje stranih firmi i podsticajne i promotivne mere u sferi fiskalnog sistema kojim se obezbeđuje ravnopravan položaj stranih i domaćih investitora na osnovu 27 Među najaktivnije regionalne integracije, kada je reč o uspostavljanju regionalnih proizvodnih mreža u svetu, spadaju: EU, NAFTA, MERCOSUR, APEC i ASEAN. U slučaju Srbije posebno dobija na značaju potpisivanje Multilateralnog CEFTA 2006 sporazuma. 111 standardizovanog načela nacionalnog tretmana, što zapravo predstavlja transparentnost zakonske regulative i administrativne prakse. I u ovom domenu je Srbija postigla značajne rezultate. Izvršena je revizija zakonske regulative koja se odnosi na strana ulaganja i usvojen je Zakon o porezu na dodatu vrednost, kao i novi zakoni koji regulišu radne odnose i socijalna pitanja u skladu sa praksom koja vlada u razvijenim evropskim zemljama, čime je uspostavljena veća transparentnost zakonskih okvira u Srbiji u odnosu na standarde koji važe na globalnom nivou. Zakonodavstvo u ovoj oblasti je pretrpelo prilagođavanje pravila i normi prema standardima STO, tako da međunarodno prihvaćene obaveze postaju principi nediskriminatornog i nacionalnog tretmana stranih investitora. Na ovaj način

je ostvarena internacionalizacija pravne regulative zaključivanja ugovora i rešavanja mogućih sporova. 31

Ograničenja i diskriminatorska **poslovna praksa koju su primenjivale TNK** 31

u oblasti SDI, postaju zabranjeni na osnovu standardizovane regulative, dok su

zahtevi o ponašanju stranog **partnera i ograničenja domaćih preduzeća u** sferi 31

ekonomske saradnje **sa inostranstvom izgubili prinudni karakter,** naročito **u pogledu**

procedure obaveznog dobijanja ovlašćenja za rad sa stranim partnerima. Odgovarajuća ograničenja udela stranih firmi u smislu titulara svojine javljaju se samo u

sektorima od strateškog značaja za nacionalnu privredu i odbranu zemlje, ili u slučaju privatizacije dela državnih **monopola.** 31

Mada je preduzeto niz mera, usmerenih ka stvaranju povoljne klime za razvoj privatnog preduzetništva, čini se da je domaća privreda, ipak, ostala na margini interesovanja inostranog kapitala. Prema podacima NBS, ukupan

neto priliv SDI u Srbiju, u **periodu od 2000-** 2014. **godine,** 91

iznosio je 16,5 mlrd. evra (21,9 mlrd. USD), ili 2.245 evra (2.984 USD) po stanovniku, a najviše investicija potiče iz razvijenih evropskih zemalja: Austrije, Holandije, Nemačke, Luksemburga, Norveške, Grčke i Italije. Neto priliv SDI je u ovom periodu iskazao izvestan trend rasta, pre svega, zbog niske baze iz perioda pre otpočinjanja tranzicije. Istovremeno, realni rast ekonomske aktivnosti je dugoročno opadao, da bi u vreme svetske finansijske krize u tri navrata (2009, 2012. i 2013.) beležio negativne stope. Nesklad između dugoročnog trenda rasta neto priliva SDI i dugoročnog trenda usporavanja privrednog rasta, pripisuje se nepovoljnoj sektorskoj sturkturi priliva investicija. Gotovo tri četvrtine ukupnih SDI plasirano je u nerazmenljive sektore domaće privrede, što je uticalo da efekti izvoza na ekonomski rast budu skromniji od očekivanih. 3500 SDI (leva skala) BDP (desna skala) Linear (SDI (leva skala)) Linear (BDP (desna skala)) 10,0 3000 y = -0,6286x + 8,6086 R2 = 0,5963 8,0 2500 6,0 Mil. evra 2000 1500 1000 y = 54,861x + 661,55 R2 = 0,0791 4,0 2,0 0,0 % 500 -2,0 0 -4,0 2000. 2001. 2002. 2003. 2004. 2005. 2006. 2007. 2008. 2009. 2010. 2011. 2012. 2013. 2014. Grafikon III-13. Neto priliv SDI i godišnje stope realnog rasta BDP, 2000-2014. (mil. evra, %) Izvor: NBS i RZS Ukoliko se izvrši preraspodela priliva SDI između bivših jugoslovenskih republika, moguće je sagledati ukupan stok uvezenih SDI u periodu 1980-2013. godine. Prema podacima UNCTAD, za poslednje gotovo tri i po decenije, u Srbiji je zabeležen ukupan per capita priliv SDI u iznosu od 3.480 112 USD. Manji per capita priliv od Srbije zabeležile su: Makedonija, BIH, Albanija i Moldavija, dok su sve ostale zemlje u tranziciji (bivše i sadašnje) bile daleko uspešnije po tom pitanju. 18000 USD 16000 14000 12000 10000 8000 6000 4000 2000 0 12705 11151 10794 8665 7635 7572 7353 7285 6595 5651 3899 3480 2626 BIH 2107 Albanija 1923 Moldavija 1052 16664 Estonija Češka Mađarska Slovačka Crna Gora Letonija Hrvatska Slovenija Bugarska Poljska Litvanija Rumunija Srbija Makedonija Grafikon III-14. Ukupan stok priliva SDI po stanovniku, u periodu 1980-2013. godine (USD) Izvor: UNCTAD, database

Nezadovoljavajući priliv SDI u industriju **Srbije je** dobrim delom **rezultat dugoročno nestabilne političke situacije u regionu** i kašnjenja **u** 31

otpočinjanju procesa tranzicije, ali i širenja

> **makroekonomske neravnoteže u sferi zaposlenosti faktora** (visok nivo nezaposlenosti **radne** 31 **snage,**

nizak nivo domaće akumulacije i visoke kamate na privredne zajmove), kao i nedovršenih institucionalnih reformi (nije do kraja sprovedena „giljotina propisa“, kasni se sa reformom pravosuđa, visok udeo sive ekonomije, izražena korupcija). Srbija neće biti u mogućnosti da otpočne sa ostvarivanjem značajnijih pozitivnih efekata od priliva SDI, sve dok se ne obezbede uslovi za dugoročan stabilan i održiv privredni rast. Zato će od posebne važnosti biti sprovođenje mera usmerenih na konsolidaciju finansijskog tržišta, pojednostavljenje zakonske regulative, reformisanje pravosuđa, eliminisanje sive ekonomije i korupcije i mobilisanje domaćih finansijskih resursa. U želji da privuku SDI, mnoge zemlje u tranziciji su inostranim investitorima nudile izdašne poreske olakšice i druge finansijske podsticaje. U tu svrhu, strancima se obično nude niže stope poreza na akcijski kapital, privremeno

> **oslobađanje od plaćanja poreza,** kao **i** specifične **poreske olakšice** vezane **za** 83 usmeravanje kapitala **u**

pojedine sektore. Albanija, Rusija i Bugarska svojevremno su čak uvele redukciju, ili izuzeće od plaćanja carina. Ove mere su korišćene kao kompenzacija za nedostatak kreditne linije koja bi omogućavala prevazilaženje problema usporenog procesa refundiranja PDV-a, kao i za povraćaj poreza plaćenog pri uvozu kapitalnih dobara. U praksi se, ipak, poreske olakšice nisu pokazale kao efikasan način za privlačenje SDI. Mada niža stopa poreza može uticati na profitabilnost firme na kratak rok, primarni korisnici ovih olakšica su najčešće preduzeća koja su već profitabilna i kojima ne treba dodatni finansijski podsticaj. S druge strane, nema pouzdanih dokaza da poreske olakšice na dugi rok podstiču priliv SDI. Stoga su mnoge zemlje u tranziciji pod pritiskom smanjenih budžetskih prihoda eliminisale poreske olakšice iz svojih programa za podsticanje priliva inostranog kapitala. Štaviše, suvišna prebiranja po poreskom sistemu dovode do pojave pravnih praznina, koje stvaraju konfuziju u primeni zakonske regulative. Osim toga, ovakve izmene u poreskom sistemu utiču na jačanje birokratskog aparata u strukturi državne administracije, a kod privrednika izazivaju uverenje da se profit, osim radom, može ostvariti i neplaćanjem državnih dažbina. Primer Češke, koja nije vršila ovakve korekcije u svom poreskom sistemu, pokazao je da priliv SDI mnogo više zavisi od ukupne ekonomske klime u jednoj zemlji, nego od poreskih olakšica koje ona nudi inostranim investitorima. Praksa ukazuje da do ekspanzije SDI dolazi u onim zemljama koje su uspele da se izbore sa problemom hronične makroekonomske nestabilnosti. Međutim, i sam priliv inostranog kapitala otvara pred domaćim vlastima nove zahteve sa aspekta primene savremenih instrumenata ekonomske politike. Kao prvo, SDI se pretežno koncentrišu u velikim i dominantnim kompanijama u okviru oligopolskih grana privrede, kao što su: prerada hrane, telekomunikacije i automobilska industrija. Primer sektorske strukture priliva SDI u Srbiju samo potvrđuje ovo pravilo. Od ukupnog neto priliva SDI u periodu 2004-2014. godine, približno 74% je plasirano u nerazmenljive sektore, a svega 26% u razmenljive. Priliv investicija je koncentrisan u okviru pet sektora (finansijske delatnosti, prerađivačka industrija, trgovina, poslovanje nektretninama i saobraćaj, informisanje i komunikacije), koji su zbirno učestvovali sa oko 90% u ukupnom prilivu SDI u posmatranom periodu.

Grafikon III-15. Sektorska struktura neto priliva SDI u periodu 2004-2014. godine Izvor: Obračun na osnovu podataka NBS. Od ukupno 4,2 mlrd. evra SDI plasiranih u prerađivačku industriju tokom perioda 2004-2014. godine, najveći deo je investiran u monopolizovane sektore: četvrtina je uložena u prehrambeni kompleks, 16% u hemijsku i farmaceutsku industriju, 14% u proizvodnju osnovnih metala, 9% u proizvodnju proizvoda od gume i plastike i 8% u automobilsku industriju. Privredne grane sa ograničenom konkurencijom omogućavaju ostvarivanje relativno visokog prihoda na jedinicu uloženog kapitala, tako da se domaće vlasti suočavaju sa sve većom potrebom za jačanjem mera antimonopolske politike, usmerene ka povećanju konkurencije i obezbeđivanju nesmetanog pristupa tržištu. Drugo, priliv inostranog kapitala po pravilu je praćen porastom uvoza kapitalne opreme, što utiče na pogoršanje ionako negativnog bilansa

robne razmene Srbije s **inostranstvom. U periodu od** 2000. **do** 2014. **godine** 90

udeo kapitalnih proizvoda u strukturi srpskog uvoza povećan je sa 16% na 22,3%.28 Ovakvo narastanje trgovinskog deficita ne bi trebalo da bude zabrinjavajuće, pošto predstavlja rezultat porasta proizvodnih investicija, koje uvećavaju produkcione kapacitete zemlje i utiču na poboljšanje njene izvozne konkurentnosti u budućem periodu. Za razliku od deficita uvećanog ekpanzijom potrošnje, deficit izazvan porastom kapitalnih ulaganja je lako kompenzovati, ukoliko se proizvodne investicije pravilno kanališu u one oblasti privređivanja koje ispoljavaju konkurentske prednosti. Drugim rečima, proces liberalizacije priliva inostranog kapitala ne bi smeo biti lišen minimalne kontrolne uloge države, koja bi se svodila na delimično usmeravanje investicija ka izvozno orijentisanim sektorima domaće privrede. Naime, u

prelaznom periodu, dok se ne stvore uslovi za 296

nesmetano delovanje tržišnih zakonitosti, država bi morala garantovati tzv. prošireno-neutralni status za svakog izvoznika i svaki pojedini izvozni proizvod. U tom pogledu mogu biti dragocena iskustva nekih 28 RZS, odgovarajuća Saopštenja. novoindustrijalizovanih zemalja („azijski tigrovi“ ili Češka Republika) koje su ovaj koncept uspešno sprovele u praksi. I treće, porast priliva SDI ostvaruje privremeni i trajni efekat na nivo realnog deviznog kursa. Tokovi SDI stimulišu tražnju za tzv. nerazmenljivim inputima, kao što su rad i pojedini predmeti rada, i time podstiču rast njihovih relativnih cena. Sve dok priliv SDI ne počne da opada i relativne cene inputa se ne vrate na pređašnji nivo, realni devizni kurs apresira. Takav pritisak na rast realnog deviznog kursa ne bi trebalo da zabrinjava kreatore ekonomske politike, jer je privremenog karaktera i njegov intenzitet opada sa postepenim smanjenjem priliva SDI. Pored toga, zemlje sa visokim nivoom nezaposlenosti, poput Srbije, imaju manje mogućnosti da iskuse promene relativnih cena inputa na osnovu povećane tražnje za njima. Kurs dinara se dugo održavao, pa čak i apresirao u periodu intenzivnog priliva stranog kapitala ostvarenog kroz proces privatizacije. Međutim, kako se privatizacija bližila kraju i kako je uticaj globalne krize sve više otežavao uslove za privlačenje inostranog kapitala, javljao se i sve veći pritisak u pravcu depresijacije domaće valute, na šta ukazuju i promene kursa dinara u 2009. i 2010. godini. Međutim, ekspanzija priliva SDI može i trajno uticati na promenu realnog efektivnog deviznog kursa. Naime, SDI predstavljaju dodatni izvor sredstava, kojim će se uvećati raspoloživi fond domaćeg kapitala. Dodatna kapitalna ulaganja će dovesti do porasta marginalne produktivnosti rada u domaćoj industriji, što će imati trajni efekat na apresijaciju realnog deviznog kursa.

Eventualni pokušaji da se izbegnu navedeni efekti na promenu realnog deviznog kursa, vodili bi usporavanju procesa prilagođavanja privrede novim, tržišnim uslovima poslovanja, narastanju elemenata državnog intervencionizma i otvaranju problema dispariteta relativnih cena inputa. Uprkos do sada učinjenim naporima na reformisanju privrednog sistema, kreatori ekonomske politike će i ubuduće morati da obrate značajnu pažnju na održavanje permanentne finansijske stabilnosti i dogradnju institutcija tržišnog sistema privređivanja. Nezadovoljavajući rezultati u sferi privatizacije i restrukturiranja preduzeća, organizacije finansijskog i bankarskog sistema, kao i konstituisanja mreže socijalne zaštite neophodne za ublažavanje efekata korenitih sistemskih promena, značajno otežavaju sprovođenje kritičnih reformskih zahvata. Doprinos spontanog priliva kapitala, posebno SDI, industrijskom razvoju Srbije, postaje srazmeran čvrstoći njenih makroekonomskih temelja, širini strukturnih promena i postignutim rezultatima u sferi jačanja i mobilizacije domaće štednje, koja ostaje ključni faktor ekonomskog oporavka i realizacije potencijalno visokih srednjoročnih perspektiva rasta. 3.3.3. Indeks performansi priliva SDI Indeks performansi priliva SDI omogućava rangiranje zemalja prema prilivu SDI u odnosu na njihovu ekonomsku veličinu. Ovaj indeks predstavlja odnos udela date zemlje u globalnim tokovima SDI i njenog udela u svetskom BDP: gde su: Indi - indeks performansi priliva SDI u zemlju i; SDIi - priliv SDI u zemlju i u posmatranoj godini; SDIw – globalni tokovi SDI u posmatranoj godini; BDPi – ostvareni BDP zemlje i u posmatranoj godini i BDPw – svetski BDP u posmatranoj godini. Intenzivni priliv SDI u zemlje u tranziciji započinje 1992. godine, a kontinuirano najviše vrednosti indeksa u poslednjoj deceniji XX veka beležile su zemlje koje su prve i pristupile EU: Češka Republika u periodu 1995-2005, Estonija 1993-98, Mađarska 1992-98, Letonija 1994-97, Litvanija 1996-98 i Poljska 1993-97. Slovačka, iako pripada ovoj grupi zemalja, zlatne godine investicionih 115 ulaganja imala je u periodu 2000-06. U Rumuniji je je ekspanzija investicione aktivnosti ostvarena u periodu 2003-08. godine, a u Bugarskoj i Hrvatskoj u periodu 2001-09, odnosno, za vreme intenzivnih priprema za pristupanje u EU. Preostale zemlje, kandidati

za članstvo u EU, Albanija, BIH, **Crna Gora,** Makedonija, Moldavija **i Srbija,** kasne **sa**	96

tranzicionim reformama, tako da tek u ovom veku iskazuju nešto bolje performanse po osnovu privlačenja investicija iz inostranstva. Najbolje performanse po tom osnovu Albanija i Crna Gora su iskazale u periodu 2008-13. godine, Srbija 2008-11, Moldavija 2000-08, Makedonija 2001-04. i BIH 2002-08. Tabela III-5. Indeksi performansi priliva SDI u odabranim evropskim zemljama, 1992-2013. Zemlje 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 koji postoje podaci Godišnji indeksi Prosek perioda za Bugarska 0,7 0,4 1,2 0,6 1,0 3,1 1,8 1,8 1,8 2,3 3,1 6,4 7,8 6,3 8,0 8,3 6,5 3,4 1,4 1,4 1,5 1,4 3,2 Hrvatska 0,2 1,1 0,7 0,4 1,7 1,5 1,6 1,8 1,1 2,2 2,2 3,7 1,7 1,9 2,2 2,4 2,9 2,6 0,4 1,0 1,3 0,5 1,6 Češka R. - 1,9 2,0 3,9 1,8 1,4 2,5 3,0 2,0 3,4 5,8 1,4 2,5 4,2 1,3 1,6 1,0 0,7 1,4 0,4 2,2 1,3 2,2 Estonija 2,9 4,6 5,7 4,1 2,5 3,4 4,5 1,6 1,6 3,4 2,1 6,0 4,6 9,6 3,6 3,5 2,5 4,6 3,8 0,6 3,7 2,0 3,7 Mađarska 5,9 7,2 2,9 9,9 5,7 5,7 3,0 2,0 1,4 2,9 2,4 1,6 2,4 3,3 2,1 0,8 1,4 0,8 0,8 1,9 6,1 1,2 3,2 Letonija 0,9 1,1 4,7 3,2 5,4 5,3 2,2 1,4 1,2 0,6 1,5 1,7 2,7 2,1 2,8 2,3 1,3 0,2 0,7 2,2 2,1 1,3 2,1 Litvanija 0,2 0,5 0,5 1,0 1,4 2,2 3,6 1,3 0,8 1,4 2,8 0,6 2,0 1,8 2,0 1,5 1,4 0,0 1,0 1,4 0,9 0,6 1,3 Poljska 1,1 2,1 1,9 2,3 2,3 2,0 1,6 1,3 1,3 1,2 1,1 1,3 3,0 1,6 2,0 1,6 1,0 1,4 1,3 1,7 0,7 -0,6 1,5 Rumunija 0,6 0,4 1,2 1,0 0,6 2,2 2,1 0,8 0,7 1,1 1,3 2,3 4,9 3,1 3,2 1,6 2,3 1,4 0,8 0,6 0,9 1,0 1,6 Slovačka - 1,5 1,8 11,7 1,4 0,7 1,4 0,6 3,1 4,2 13,0 5,6 5,6 3,0 3,5 1,5 1,8 0,0 0,9 1,5 1,7 0,3 3,1 Slovenija 1,3 1,0 0,8 0,7 0,7 1,0 0,4 0,1 0,2 0,7 3,8 0,7 1,4 0,8 0,6 0,9 1,2 -0,6 0,3 0,8 -0,1 -0,7 0,7 Albanija 1,9

4,5 2,9 2,5 2,2 1,3 0,7 0,4 0,9 2,0 1,6 2,0 2,8 1,5 1,2 1,7 2,6 4,0 4,0 2,9 3,9 5,0 2,4 BIH 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,7 1,1 0,6 0,8 2,1 2,8 2,9 1,5 1,5 3,3 1,8 0,7 1,1 1,1 1,2 0,9 1,1 Crna Gora - - - - - - - - - - - - - - - - - 7,3 17,8 8,4 5,2 8,4 5,3 8,7 Moldavija 1,0 0,7 0,7 3,4 1,1 2,6 1,9 0,9 2,3 2,7 2,7 2,4 3,3 3,0 2,6 3,5 4,0 1,8 1,6 1,7 1,3 1,6 2,1 Srbija - 2,5 2,8 2,2 3,1 0,9 1,7 2,2 SCG 0,8 0,7 0,4 0,2 0,0 2,5 0,3 0,3 0,1 0,5 1,9 4,5 2,4 3,8 5,6 3,3 - - - - - - 1,7 Makedonija 0,0 0,0 0,8 0,2 0,2 1,0 1,8 0,7 1,4 5,1 1,5 1,5 3,4 0,7 2,2 2,4 2,0 1,0 1,0 1,9 0,5 1,7 1,4 Prosek 1,2 1,7 1,8 2,8 1,8 2,2 1,9 1,2 1,3 2,2 3,1 2,8 3,3 3,0 2,8 2,5 2,6 2,6 1,8 1,7 2,2 1,6 2,4 Napomena: Osenčena polja predstavljaju intervale sa najpovoljnijim performansama priliva SDI u kontinuitetu. Izvor: Obračun na osnovu podataka UNCTAD, 2014. Prema prosečnoj vrednosti koeficijenta za period za koji postoje podaci (za Srbiju i Crnu Goru kao samostalne države od 2008-13. godine, za SCG 1992-2007. i za Češku i Slovačku od 1993-2013.), najbolje performanse priliva SDI iskazale su: Crna Gora, Estonija, Mađarska, Bugarska i Slovačka, a najlošije Slovenija, BIH, Makedonija i Litvanija. Srbija je u razdoblju 2008-13. godine ostvarila prosečan indeks 2,2, ali kada se tome doda prosek SCG iz perioda 1992-2007, koji se većim delom i odnosi na Srbiju kao ekonomski dominantnijeg člana federacije, onda bi njen prosek bio 1,8. Ovo ukazuje da je značaj Srbije kao destinacije za priliv SDI u periodu 1992-2013. godine u proseku bio 1,8 puta veći od njene ekonomske veličine merene doprinosom globalnoj proizvodnji. U tranzicionom periodu priliv investicija se povećava, tako da koeficijenti performansi investicija po pravilu iskazuju vrednosti veće od 1. Prosečna vrednost koeficijenta performansi investicija za grupu posmatranih zemalja u periodu 1992-2013. godine iznosila je 2,4, što je više od proseka Srbije. Više vrednosti koeficijenata od proseka grupe, Srbija je iskazala u periodu 2009-11 godine, ali je rast priliva investicija imao pozitivan uticaj samo u poslednjoj posmatranoj godini, dok je relativan pad ekonomske aktivnosti opredeljujuće uticao na visoke koeficijente u 2009. i 2010. godini. Sumirajući efekte priliva SDI, može se zaključiti da Srbija u periodu tranzicije nije uspela da privuče kritičan iznos kapitala iz inostranstva, koji bi doprineo značajnijem ekonomskom razvoju zemlje. Kao prvo, Srbija u ovom periodu nije uspela da atraktivnost svoje privrede za privalačenje inostranog kapitala podigne na viši nivo, a kao drugo, i onaj kapital koji je ušao u zemlju pretežno je investiran u nerazmenljive sektore, koji usled ograničenosti domaćeg tržišta ne mogu pružiti dugoročni kontinuitet stabilnom i održivom rastu privrede. 3.4. DOPRINOS POJEDINIH FAKTORA DINAMICI PRIVREDNE AKTIVNOSTI SRBIJE U 1997. godini, prvoj nakon delimičnog ukidanja sankcija UN, Srbija je ostvarila ukupan obim razmene

robe i usluga sa svetom **u** vrednosti **od 7,1** mlrd. evra, **da** 316

bi u 2014. godini on bio uvećan četiri i po puta (prosečan godišnji rast 11,1%), dostigavši rekordnih 32,5 mlrd. Sve do pojave globalne ekonomske krize, uporedo sa rastom spoljnotrgovinske razmene, povaćavao se i trgovinski deficit, sa 1,3

mlrd. evra u 1997. **na** 8,9 **mlrd. u 2008. godini,** 96

a sa njime i spoljna zaduženost zemlje. Rast deficita je najvećim delom bio posledica visoke zavisnosti domaće privrede od uvoza repromaterijala i opreme iz inostranstva. Međutim, i ostali oblici potrošnje postaju zavisni od uvoza, jer domaća privreda nije bila u stanju da zadovolji narasle potrebe stanovništva i javnog sektora, izvazvane rastom životnog strandarda i potrebom reintegracije države u međunarodnu zajednicu. Ulaskom zemlje u recesiju i smanjenom

mogućnošću zaduživanja u inostranstvu, Srbija je bila primorana da redukuje deficit salda robe i usluga, koji je u 2014. iznosio 3,6 mlrd. evra. Ipak, dugoročno posmatrano deficit salda robe i usluga je u periodu 1997-2014. godine uvećan 2,8 puta, odnosno, rastao je godišnje po prosečnoj stopi od 10,1%. Tabela III-6. Spoljnotrgovinska razmena robe i uslug a Republ ike Srbije, 1997-2014. (mil. evra) 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 Izvoz robe i usluga 2913 3206 1774 2232 2693 3124 3847 4474 5329 6948 8110 9583 8043 9515 11145 11469 13937 14451 Uvoz robe i usluga 4206 4230 2837 3798 5024 6387 7206 9543 9612 11970 15468 18267 13099 14244 16487 16992 17782 18096 Ukupna spoljnotrg. razmena 7119 7436 4611 6030 7717 9511 11053 14018 14941 18918 23579 27850 21142 23759 27632 28461 31719 32547 Saldo -1293 -1024 -1063 -1566 -2331 -3263 -3359 -5069 -4283 -5021 -7358 -8684 -5056 -4729 -5341 -5523 -3845 -3645 Izvor: NBS, statstika Odeljenja platnog bilansa Najdinamičniji rast u ovom periodu iskazao je izvoz robe i usluga, koji je u 2014. godini dostigao maksimalnu vrednost od 14,4 mlrd. evra, što je pet puta više od izvoza iz 1997. Potencijali domaćeg izvoznog sektora ogledaju se u činjenici da je izvoz robe i usluga, osim u 2009. godini, kontinuirano tokom posmatranog perioda beležio rast po prosečnoj godišnjoj stopi od 11,7%. S druge strane, uvoz robe i usluga maksimalnu vrednost je zabležio u 2008. godini (18,3 mlrd. evra),

da bi u	sledećoj	**godini bio smanjen**	za	**5**	mlrd. evra.	**U**				101

narednih pet godina uvoz je postepetno rastao da bi se u 2014. vratio na nivo iz predkrizne 2008. godine. U poređenju sa 1997. godinom, uvoz robe i usluga je u 2014. bio veći 4,3 puta, ostvarujući prosečan godišnji rast od 10,8%. Uporedo sa rastom spoljnotrgovinske aktivnosti, povećavao se i njen udeo u BDP. U narednoj tabeli prikazano je procentualno učešće izvoza, uvoza i salda robe i usluga u ostvarenom BDP, kao i koeficijent ukupne spoljnotrgovinske razmene u formi polovine udela u BDP, za period 1995-2014. godine. U vreme sankcija OUN, udeo izvoza robe i usluga je u 1995. godini činio 8,1% ostvarenog BDP Republike Srbije, uvoz 15,1%, a negativan saldo razmene 7%. Nakon dve decenije, koeficijenti izvoza i uvoza su u 2014. iznosili 44,3% i 54,3%, dok se udeo deficita, nakon 2004. godine kada je dostigao maksimalnih 26,4%, vratio na jednocifren nivo iz devedesetih godina prošlog veka (9,9%). Udeo spoljnotrgovinske razmene u BDP Srbije povećan je sa 28,2% u 2000. na maksimalnih 98,6% u 2014. godini. Ono što raduje, je činjenica da je sve vreme trajanja negativnog uticaja globalne krize, nivo spoljne trgovine u BDP održavan na predkriznom nivou. Ipak, činjenica da se manje od 45% ukupne proizvodnje robe i usluga u Srbiji izvozi, ukazuje na nizak nivo orijentisanosti domaće privrede ka spoljnim tržištima. Mala zemlja poput Srbije ekonomsku ekspanziju mora bazirati na većem obimu saradnje sa svetom, tako da se kao jedan od glavnih uzroka njenog usporenog privrednog rasta može smatrati nedovoljno razvijen izvozni sektor. Tabela III-7. Koeficijenti izvoza, uvoza i ukupne spoljnotrgovinske razmene robe i usluga u BDP Srbije, 1995-2014. 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 Koef. izvoza robe i usluga (Ir+Iu)100/BDP 8,1 15,0 15,7 21,2 11,7 9,9 22,4 20,6 22,0 24,2 27,1 30,3 28,4 29,1 26,8 32,9 34,0 36,9 41,2 44,3 Koef. uvoza robe i usluga (Ur+Uu)*100/BDP 15,1 27,1 29,9 30,4 18,4 14,3 37,7 38,7 39,6 50,6 47,1 50,6 52,7 54,1 42,7 47,9 49,4 53,6 51,9 54,3 Koef. spoljnotrgovnisnke razmene (Ir+Iu+Ur+Uu)*50/BDP 11,6 21,0 22,8 25,8 15,1 12,1 30,1 29,7 30,8 37,4 37,1 40,4 40,5 41,6 34,8 40,4 41,7 45,3 46,6 49,3 Udeo deficita robe i usluga u BDP (Ir+Iu-Ur-Uu)*100/BDP 7,0 12,1 14,2 9,2 6,7 4,5 15,3 18,1 17,6 26,4 20,0 20,3 24,3 25,0 15,9 15,0 15,4 16,7 10,7 9,9 Nampomena: Za 2014. obračun je izvršen na osnovu procenjene vrednosti BDP, Ministarstva finansija RS. Izvor: Obračun na osnovu baze podataka RZS, Upotreba

BDP Republike Srbije, 1995-2014 (ESA 2010). Komparirajući nivo otvorenosti privreda evropskih zemalja u 2012. godini na osnovu podataka UNCTAD o udelu ukupnog izvoza u BDP, uočava se relativno nizak nivo otvorenosti srpske privrede, pogotovo ukoliko se prihvati teza da su male zemlje, po pravilu, više orijentisane na međunarodno tržište od velikih. Prema stepenu autarkičnosti privrede, Srbija se nalazi u rangu sa nekim od najvećih evropskih zemalja čije ekonomije iskazuju visok nivo samodovoljnosti (Ruska Federacija, Francuska, Velika Britanija, Italija, Španija), kao i sa Albanijom, BIH, Jermenijom i Grčkom. S druge strane, ostale članice CEFTA (Makedonija, Crna Gora i Moldavija), kao i novoprimljene članice EU, znatno su više okrenute ka spoljnom tržištu. Grafikon III-16. Udeo izvoza u BDP zemalja Evrope u 2012. godini (procenti) Izvor: UNCTAD, 2014. Da bi se sagledao direktan doprinos izvoza privrednom prosperitetu Srbije u toku perioda tranzicije, izvršena je kvantifikacija uticaja pojedinih komponenti ekonomskog rasta na osnovu modela regresione analize prilagođene ovoj nameni (H.B. Chenery, 1960, p. 624.): ΔP = P1 * ΔD + P1 * ΔX + M 1 M

2 * S 2 – S1 S1 S1 S 2 298

S=P+M D=P+M−X P2 − P1 = P1 +P1M 1 * [(P2 +

M 2 – X 2) – (P1 + M 1 – X 1)] + P1 +P1M 1 * (X 2 – X 1) + P1 M+ 215
M1 1

P2 M+ M2 2 * (P2 – M 2) – gde su: P - proizvodnja; X - izvoz; M - uvoz; S - ukupna ponuda na tržištu; D - domaća tražnja; 1 i 2 - prva i poslednja godina posmatranja. Orijentacija domaćih preduzeća ka izvozu je conditio sine qua non

rasta i razvoja srpske privrede. Kao mala zemlja, Srbija nema dovoljno veliko domaće tržište 53
koje bi, preko **ekonomije obima, podstaklo rast konkurentnosti domaće privrede.**

Međutim, na osnovu dekompozicije privrednog rasta Srbije, u periodu nakon delimičnog ukidanja sankcija UN, uočava se njegova visoka zavisnost, pre svega, od okolnosti koje vladaju na domaćem tržištu. Period od 1995-2014. godine podeljen je na tri podperioda: pre demokratskih promena i otpočinjanja tranzicionih reformi (1995-2000.), rana faza tranzicionih reformi do pojave globalne ekonomske krize (2001-2008.) i pozni period tranzicionih reformi koji koincidira sa periodom krize (2009-2014.). Tabela III-8. Dekompozicija rasta ekonomske aktivnosti u periodu 1995-2014. godine Faktori rasta BDP Mlrd. RSD Procenti 1995-2000 2001-2008 2009-2014 1995-2000 2001-2008 2009-2014 Rast BDP 353,8 1924,0 997,9 100,0% 100,0% 100,0% -Doprinos rasta domaće tražnje 319,8 1804,3 648,1 90,4% 93,8% 64,9% -Doprinos izvozne orijentacije 31,1 446,5 662,8 8,8% 23,2% 66,4% -Doprinos uvozne supstitucije 2,8 -326,7 -313,0 0,8% -17,0% -31,4% Izvor: Obračun na osnovu baze podataka RZS. U periodu 1995-2000. godine, Srbija je bila izložena brojnim problemima političke i ekonomske prirode. U ekonomskom smislu, sankcije prema Srbiji dopinele su

da većina domaćih preduzeća izgubi pozicije na svetskom tržištu, dok su ratna dejstva na ovim prostorima dovela do velikih razaranja i inicirala potrebu za privrednom i infrastrukturnom obnovom zemlje. Povrh svega, secesija Kosova i Metohije, koja čini 15% srpske teritorije, smanjila je nacionalno tržište i onemogućila domaću privredu da koristi brojne prirodne resurse kojima ova srpska autonomna pokrajina obiluje. U uslovima sveopšte političke i ekonomske izopštenosti zajedničke države Srbije i Crne Gore, izvoz je imao mali uticaj na privredni rast Srbije (8,8%). S druge strane, rast BDP Srbije, koji je u ovom periodu iznosio 354 mlrd. dinara, može se sa oko 90% pripisati rastu domaće tražnje, koja se oporavljala nakon katastrofalnog stanja u kojem je bila 1993. i 1994. godine, dok je pozitivan doprinos uvozno-supstitutivnih delatnosti bio minimalan (0,8%). Prvu fazu tranzicije nakon oktobarskih promena (2001-2008.) obeležili su: postepeni povratak srpske privrede u međunarodne proizvodne procese i trgovinske tokove, priliv inostranih investicija i značajan rast životnog standarda stanovništva. Ovo je rezultiralo povećanjem domaće tražnje, čime se može objasniti 93,8% rasta privredne aktivnosti Srbije u periodu 2001-2008. godine. U ovoj fazi je značajan rast zabeležila i spoljnotrgovinska razmena, koja je sa 23,2% uticala na rast BDP. Istovremeno, proces liberalizacije i uključivanja zemlje u globalne trgovinske tokove, relativizovao je potrebu za supstitucijom uvoza, koja je imala negativan uticaj na privredni rast u ovom periodu. Treći posmatrani period (2009-2014.) bio je opterećen negativnim uticajem

globalne ekonomske krize na privredu Srbije, 206

koja se počela manifestovati

već u drugoj polovini 2008. godine. 206

Ipak, u celom šestogodišnjem razdoblju ostvaren je rast privredne aktivnosti, koja se sa 64,9% može pripisati rastu domaće tražnje i sa 66,4% ekspanziji izvoza, dok je uvozno supstitutivni sektor samo uvećao svoj negativan doprinos privrednom rastu na 31,4%. Smanjenje uticaja

domaće tražnje na privredni rast Srbije u ovom razdoblju, **posledica** je **značajnog pada** 53
standarda stanovništva, **koji je izazvan negativnim delovanjem globalne krize.**

Uprkos istorijskim iskustvima da u kriznim vremenima državne mere zaštite jačaju, što po pravilu favorizuje uvozno-supstitutivnu proizvodnju, u Srbiji je i u ovom periodu nastavljeno sa liberalizacijom trgovine u kontekstu sprovođenja procesa pridruživanja EU. Može se zaključiti da je rast domaće tražnje u toku poslednje dve decenije imao presudan

uticaj na dinamiku poslovne aktivnosti u Srbiji, **dok je uticaj uvozne supstitucije** 53
postajao sve negativniji, **a uticaj izvozne ekspanzije** sve veći, ali **još uvek nedovoljan**

da bi se mogao smatrati pokretačem dinamičnih **razvojnih procesa.** 53

Imajući u vidu da kod privreda sa malom teritorijom i brojem stanovnika, izvozna orijentacija predstavlja optimalan način podsticanja investicionih ulaganja uz ostvarivanje visoke efikasnosti plasmana kapitala, država bi morala ozbiljnije da shvati svoju ulogu u procesu alokacije faktora proizvodnje tokom perioda tranzicionih reformi kojima je podvrgnuta domaća privreda. Dakle u periodu do pojave globalne krize, dominantan uticaj na privredni rast imao je rast domaće tražnje, što znači da se za taj period može prihvatiti teza 2 postavljena u radu, dok je u periodu nakon krize (2009-2014.) uticaj izvozne ekspanzije na privredni rast minimalno prevagnuo u odnosu na uticaj domaće tražnje, što znači da se teza odbacuje. Glava IV KOCEPT GLOBALNE KONKURENTNOSTI 4.1. RAZLIČITI KONCEPTI KONKURENTNOSTI 4.1.1. Definisanje konkurentnosti Poznati savremeni teoretičar konkurentnosti, američki ekonomista Porter u uvodu knjige "Konkurentske prednosti nacija", priznaje da ne postoji opšte prihvaćena definicija ovog pojma (M. Porter, 1990, p. xii). Nedoslednost upotrebe ovog termina eskalirala je u izveštaju Zajedničkog ekonomskog komiteta Kongresa SAD iz 1980. godine (U.S. Congress, 1980). Izvestan broj učesnika poistovetio je konkurentnost sa komparativnim prednostima, dok su ostali pravili jasnu razliku između ova dva pojma. U jednom delu izveštaja termin "konkurentnost" je korišćen kao sinonim za produktivnost ili jedinične troškove, dok je u nekim drugim delovima precizno naznačeno da pomenuti faktori mogu pomoći boljem razumevanju konkurentnosti, a da samo tržišno učešće predstavlja odgovarajuću meru ovog fenomena. Uprkos nedoslednostima, značaj izveštaja je veliki jer je ukazao na svu složenost problema i doprineo uočavanju razlike između mikro i makro-koncepta konkurentnosti. Nivo posmatranja ne predstavlja jedinu prepreku definisanju konkurentnosti. Reč je o multidisciplinarnom pojmu koji prožima različite oblasti ekonomske nauke. Teorija cena koristi termin “savršena konkurencija”, čime izražava egzistenciju tržišta sa neograničenim brojem učesnika, od kojih nijedan pojedinačno, bilo na strani ponude ili tražnje, nije sposoban da opredeljujuće utiče na formiranje cena. Teorija međunarodnog finansiranja razvila je analizu konkurentnosti sa aspekta atraktivnosti zemlje za priliv inostranog privatnog kapitala.

“Konkurentnost u spoljnoj trgovini je sposobnost prodavca (izvoznika) da osvaja spoljna tržišta, da se sa povoljnim uslovima proizvodnje i prodaje nametne **zahtevima stranih kupaca (potrošača - korisnika) i da ih pridobije za kupovinu svojih, umesto proizvoda drugih ponuđača – konkurenata”** 112

(M. Unković, 1988, s. 149). Ono što je zajedničko svim ovim parcijalnim tumačenjima jeste leksičko značenje pojma “konkurentnost”. Prema Leksikonu stranih reči i izraza, termin

“konkurencija” potiče od novolatinske reči “concurrentia” **i označava: “suparništvo, takmičenje, nadmetanje, utakmicu”** 122

(M. Vujaklija, 1936, s. 597). Konkurencija, zapravo, predstavlja

nadmetanje subjekata koji imaju isti ili sličan ekonomski (ili neki drugi) cilj. 122

U zavisnosti od postavljenog cilja (privlačenje inostranog kapitala, penetracija inostranog tržišta i dr.) i nivoa posmatranja (mikro, mezo, makro), dolazi do razlika u konkretnom definisanju pojma. Teorija konkurentnosti dobija odgovarajući značaj tokom osme dekade dvadesetog veka, nakon velikih poremećaja u svetskoj privredi izazvanih dejstvom nepredviđenih kretanja na međunarodnom tržištu nafte. Prvi, i naročito drugi naftni šok, inicirali su niz platnobilansnih problema u zemljama članicama OECD, podižući problem izvozne konkurentnosti na nivo pitanja od prioritetnog nacionalnog značaja. Istovremeno, svetska privreda se susrela sa efektima korenitih promena u tehnici i tehnologiji, poznatijih kao “neotehnološka revolucija”. Ove promene, koje se dešavaju u proseku svakih sedamdeset godina, imale su snažan uticaj na strukturu industrijske proizvodnje i stručnu osposobljenost radne snage, a samim tim i izvoznu specijalizaciju privrednih subjekata na međunarodnom tržištu. Proces ubrzane difuzije tehnologije u oblasti elektronike, razvoj novih meterijala kao supstituta za metale, te pronalasci u sferi biotehnoloških istraživanja, doveli su u relativno kratkom periodu do suštinskih promena industrijskog miljea zemalja OECD. “Nastale promene često su pojednostavljeno tumačene kao ekspanzija jednih i opadanje značaja drugih grana industrije. U savremenim okolnostima ovakav pristup se pokazao neadekvatnim da bi se objasnio način modifikovanja strukturnih odnosa i njihov uticaj na međunarodnu konkurentnost” (F. Chesnais, 1986, p. 85). Ovim je otvoren prostor za koncipiranje jedne celovite i kompleksne teorije, koja bi sa multidimenzionalnog aspekta objasnila savremene tendencije u širem domenu međunarodnih odnosa, a ne samo u okviru spoljnotrgovinske razmene. Analogno razlikama u definisanju opšteg pojma konkurentnosti u zavisnosti od nivoa posmatranja, dolazi do razlika i u tumačenju konkurentnosti u oblasti spoljnotrgovinskih odnosa. I u ovom slučaju postoji jasna distinkcija između pojmova mikro i makro-konkurentnosti. 122 4.1.2. Koncept konkurentnosti preduzeća Termin “konkurentnost“ svoje originalno izvorište ima u mikro-ekonomskom značenju, kojim ukazuje na

sposobnost preduzeća da se takmiče i da **na** osnovu uspeha **ili konkurentnosti** 272

obezbede učešće na tržištu, uvećaju profit i ostvare rast. Mikro-koncept konkurentnosti afirmisao je potrebu za egzistencijom aktivnog ekonomskog agenta, menadžment aparata firme, koji donosi odluke, definiše strategiju i prati kontrolne varijable (F. Perroux, 1982). Pridavanjem odgovarajućeg značaja razvoju menadžmenta u preduzećima otvoreno je pitanje kompleksnijeg pristupa konkurentnosti. Krajem XX veka pojavio se veći broj studija koje ukazuju da konkuretnost nije jednostavno pitanje cena i troškova inputa. U godišnjem izveštaju "European Management Forum" iz 1980. godine, zaključuje se da konkurentnost nije jednodimenzionalni koncept. Na tržištu se kupci oredeljuju između niže cene, s jedne strane i odgovarajućeg kvaliteta proizvoda, postprodajne servisne podrške, ostalih necenovnih faktora konkurentnosti, s druge. Teza po kojoj konkurentnost zavisi isključivo od troškova i produktivnosti ne odgovara aktuelnim zbivanjima na tržištu. U literaturi sve više dominira pravac koji ukazuje na raznovrsne necenovne faktore i njihov doprinos razlikama u produktivnosti rada i kapitala, te kvalitetu i karakteristikama proizvoda kao odlučujućim komponentama osvajanja konkurentske prednosti na mikro-ekonomskom nivou. Uspešnost

preduzeća u najvećoj meri zavisi od kvaliteta proizvoda (bilo da je 319

reč o robi ili uslugama) koji nudi tržištu. Kvalitetan proizvod je potreban uslov konkurentnosti. U pozadini kvalitetnog proizvoda stoje uloženo vreme, trud, novac i znanje. Predispozicije da postane konkurentna ima ona kompanija koja zna kako da napravi proizvod, odnosno koja je u stanju da spozna: potrebe kupaca, karakteristike proizvoda, neophodan nivo tehničke i tehnološke opremljenosti da bi se proizvod napravio, optimalan broj i strukturu ljudi potrebnih kako bi se proizvod osmislio, sastojke neophodne da bi proizvod bio kvalitetan, funkcionalan i upotrebljiv, iznos sredstava koje je potrebno uložiti u posao, kao i načine obezbeđivanja tih sredstava. Stoga se može reći da znanje i umeće izrade proizvoda koji kupci traže predstavlja conditio sine qua non konkurentnosti svakog ekonomskog subjekta na mikro nivou. Međutim, konkurentnost je mnogo više od toga, jer napraviti proizvod

je samo potreban, ali ne i dovoljan uslov da 261

bi kompanija stekla povoljnu takmičarsku poziciju na tržištu. Osim navedenog, firma mora da zna i gde ponuditi proizvod, te kako, kome i za koliko ga prodati. Stoga se može reći da konkurentnost predstavlja sveobuhvatno i zaokruženo znanje, podržano strpljenjem, radom, zrelošću, iskustvom, taktičnošću i proaktivnošću. Svi preduslovi, koje konkurentnost objedinjuje, manifestuju se kroz poslovanje i rezultate koji ukazuju koliko je firma pripremljena na uslove koji vladaju na tržištu, na pritisak konkurencije i na potrebe kupaca. Iako ne postoje pouzdana merila konkurentnosti, jasno je da se konkurentnom firmom može smatrati ona čiji su poslovni rezultati pozitivni i iskazuju održivo ekspanzivan trend na duži rok. Takve rezultate, po pravilu, može ostvariti samo kompanija koja poseduje znanje i poznaje kupce, partnere, tehnologiju i tržište. U kontekstu rezultata, svakako je bitno posmatrati brzinu rasta preduzeća, ali i kvalitet tog rasta, koji se odlikuje njegovom održivošću i zdravim performansama preduzeća. Takođe, kontinuitet procesa uspinjanja po razvojnoj lestvici bitno utiče na život kompanije i determiniše uspešnost njenog poslovanja. Stoga se kao dva važna signala konkurentnosti mogu smatrati: • sposobnost preduzeća da izlazi na sve zahtevnija tržišta, ali i • da se razvija kroz ideje i invencije, pretočene u inovacije i nove tehnologije, koje omogućavaju zadovoljenje sve zahtevnijih potreba kupaca u pogledu složenosti, dizajna i upotrebljivosti proizvoda. Konkurentnost na mikro nivou predstavlja skup odgovarajućih i neophodnih veština i znanja koja preduzeću omogućavaju da ostvaruje dinamičan, ali održiv rast, uz kontinuiran napredak i nuđenje novih rešenja, koja ga pomeraju uz konkurentsku lestvicu, doprinoseći zadovoljavaju kako ciljeva kompanije, tako i potrebe tržišta. Konkurentnost svakog sektora predstavlja rezultat sinergetskog uticaja 123 konkurentnosti pojedinačnih firmi koje ga čine. Što je dati sektor u nekoj zemlji konkurentniji, to znači da su resursi, veštine i znanja koja preduzeća pomenutog sektora koriste, u toj zemlji dostupniji, raznovrsniji i plodotvorniji u poređenju sa ostalim. Konkurentnost dovodi do podizanja kvaliteta života, kako vlasnika, tako i zaposlenih, ali i do većeg zadovoljenja potreba tržišta i potrošača. Stoga je neophodno što bolje poznavati konkurentnost samih sektora, jer da bi privreda jedne zemlje napredovala, ključno je prepoznati njenu snagu i potencijale, koji čine osnov prosperiteta. 4.1.3. Koncept konkurentnosti na lokalnom nivou Veliki deo međunarodne robne razmene određuju međusobne razlike u pogledu prirodnih bogatstava, klime i društvenog uređenja. Brazil izvozi kafu zahvaljujući svojoj klimi i zemljištu, Saudijska Arabija izvozi naftu zahvaljujući strukturi tla, Kanada pšenicu

zahvaljujući količini obradivog zemljišta u odnosu na radnu snagu itd. Međutim, mnogo teže je objasniti robnu razmenu industrijskih proizvoda među razvijenim zemljama, posebno kada su u pitanju proizvodi visoke tehnologije. U mnogim slučajevima privredne grane kao da kroz proces pozitivne povratne sprege stvaraju sopstvenu komparativnu prednost. Ukoliko jedna zemlja, iz bilo kog razloga, beleži snažno prisustvo u određenoj industrijskoj grani, to prisustvo zatim može da stvori ono što se uobičajeno naziva eksternom ekonomijom, koja dodatno uvećava snagu te industrijske grane. Eksterna ekonomija se javlja u dva osnovna vida, kao tehnološka i novčana. Tehnološka eksterna ekonomija predstavlja rezultat procesa prelivanja znanja između kompanija. U meri u kojoj firme transferišu znanja unutar određene industrijske grane, podstiče se uspon nacionalne baze znanja, čime se još više unapređuje konkurentska pozicija date grane na tržištu. Novčana eksterna ekonomija zavisi od obima tržišta. Jaka domaća privredna grana nudi veliko tržište specijalizovane radne snage i dobavljača, a dostupnost fleksibilne radne snage i efikasnih dobavljača dodatno povećava snagu te industrijske grane. Kada su eksterne ekonomije snažne, međunarodna specijalizacija može da bude u velikoj meri proizvoljna. U godinama stvaranja jedne privredne grane, ili u prelaznim periodima kada tehnološke promene ili zaokreti na tržištima obezvređuju postojeću strukturu prednosti, zemlja može da osvoji vodeće mesto u nekoj oblasti poslovanja zahvaljujući istorijskom slučaju ili podršci od strane vlade. Jednom, kada se stekne vodeća pozicija na tržištu, liderstvo samo sebe pojačava i teži da bude trajno. Značaj eksternih ekonomija očigledan je u međunarodnoj specijalizaciji unutar SAD. Poznati industrijski centri kao što su kompanije za proizvodnju elektronike u Silikonskoj dolini u Kaliforniji ili duž Autoputa broj 128 u Masačusetsu, isto kao i manje poznati primeri proizvođača tepiha u okolini Daltona u Džordžiji, ili brojnih osiguravajućih društava u Hartfordu, država Konektikat, jasno pokazuju da uspeh rađa uspeh, unapređujći konkurentnost neke oblasti u većoj meri nego što na to utiču resursi koji su inicijalno doprineli formiranju komparativnih prednosti te lokacije. Na međunarodnom planu, mogu se naći brojni slični primeri poput doline Žu u Švajcarskoj (časovnici), oblasti Emilija Romanja u Italiji (robotika), ili Londonskog Sitija (finansije). Eksterne ekonomije u većoj meri određuju tokove međunarodne robne razmene u sektoru visokih tehnologija nego u ostalim delovima privrede, mada taj uticaj nije ograničen samo na pomenuti sektor. Postoje sporenja u vezi s tim da li se baza međunarodne robne razmene preusmerila sa tradicionalnih (otkrivenih) komparativnih prednosti na kreirane (stečene) prednosti. Iako ideja o eksternoj ekonomiji nije nova, jer njeni tragovi vode do engleskog ekonomiste s početka prošlog veka Alfreda Maršala, savremene analize međunarodne robne razmene sve veći naglasak stavljaju na uticaj istorije, spontanih dešavanja i ekonomske politike u oblikovanju trgovinske strukture, kako na lokalnom tako i na ostalim nivoima posmatranja. Pretpostavka da komparativna prednost može da se stekne, umesto da bude spolja data, donekle stvara načelno pozitivnu predstavu o međunarodnoj konkurenciji. Ona navodi na pomisao da, u izvesnim uslovima, zemlje mogu da izgube ili propuste da generišu privredne grane u kojima bi dugoročno mogle da steknu komparativnu prednost, što, za uzvrat, otvara prostor za upliv državnog uticaja u domenu alokacije resursa, razvoja klastera, privlačenja investicija i sl. Tradicionalna verzija ovog pravca razmišljanja jeste zalaganje za industriju u povoju u zemljama u razvoju. Zemlje u kojima započinje industrijalizacija suočavaju se sa uhodanim konkurentima koji već poseduju potrebno znanje, dobavljače i visoko specijalizovan proces proizvodnje. U nedostatku pomoći države, nove grane bi mogle da proizvode samo ono što ne zahteva eksternu ekonomiju i stoga bi stalno ostvarivale niže zarade. Da bi izbegle ovu zamku, zemlje u razvoju moraju naći način da podstiču razvoj privrednih grana u povoju. Nova verzija ovog zalaganja odnosi se na nove privredne grane u industrijalizovanim zemljama. Najdrastičniji primer zaštitne politike, u okviru industrijski razvijenih zemalja, predstavlja Japan, koji nove privredne grane zasnovane na visokoj tehnologiji, po pravilu, sistemski podstiče od momenta njihovog nastanka. Podsticaji mogu da budu u vidu državnih subvencija, ali i u obliku eksplicitnih ili implicitnih zaštita domaćeg tržišta koje istovremeno uskraćuje pristup

inostranim kompanijama (čime su naročito pogođene firme iz SAD) i obezbeđuje prodaju japanskim preduzećima. Zaštitnim merama Japan teži da ostvari konkurentsku prednost u sektorima visoke tehnologije koji nastaju. Ipak, japanske mere zaštite mladih grana visoke tehnologije neće predstavljati katastrofu za ostale razvijene zemlje, jer princip komparativne prednosti važi i dalje, pa će razvijene zemlje Severne Amerike i Evrope i dalje nalaziti čitav asortiman proizvoda za izvoz. Ipak, struktura tog izvoza postaje nepovoljnija, pošto će ostale razvijene zemlje biti prinuđene da na japanskom tržištu konkurišu na bazi niskih nadnica, a ne na osnovu visoke produktivnosti. Istina, Japan se ne upušta u ekstenzivne subvencije industriji, a japansko tržište je u formalnom pogledu prilično otvoreno za uvoz industrijskih proizvoda, međutim, japansko tržište proizvoda visoke tehnologije ostaje bukvalno zabran domaćih firmi, dok su ista takva tržišta u SAD i Evropi sve više internacionalizovana. 4.1.4. Koncept strukturne konkurentnosti na nacionalnom nivou Uprkos opštoj brizi o konkurentnosti, iznenađujuće retko se vode koherentne rasprave u vezi s tim šta „konkurentnost“ zaista znači. Verovatno neće biti greška ako se kaže da većina ljudi koji koriste taj izraz o državi razmišljaju kao o preduzeću, a o međunarodnoj trgovini kao o poslovnoj konkurenciji u velikom obimu. U poslovnom svetu, naravno, konkurentnost ima jasno značenje: firma koja je nekonkurentna – odnosno firma koja ne uspeva da ponudi proizvode istog kvaliteta kao njeni konkurenti, niti da održi dovoljno niske cene – gubiće svoj udeo na tržištu i vremenom će morati da prestane sa radom. Međutim, zemlja nije isto što i preduzeće. Trgovina među zemljama toliko je različita od trgovine među firmama, da mnogi ekonomisti smatraju da reč „konkurentnost“, kada se primeni na zemlje, stvara zabunu koja dovodi njenu smisao u pitanje. Prelaskom sa mikro-ekonomskog na makro-ekonomski nivo analize definisanje konkurentnosti postaje još kompleksnije. Riedel ističe da je “analogija između konkurentnosti preduzeća unutar domaće privrede i konkurentnosti zemlje u okviru svetske ekonomije minorna” (J Riedel, 1980, p. 230). Ipak, ovaj termin se ustalio u svakodnevnom rečniku ekonomista, podstakavši brojne javne rasprave i postajući ključni cilj politike vlada širom sveta. Glavne polemike tiču se pitanja merenja makro-konkurentnosti, faktora konkurentnosti, uloge mehanizma eksetrnog prilagođavanja i uticaja vlade kao aktivnog učesnika međunarodnih ekonomskih zbivanja. U ekonomskoj literaturi dugo vremena dominirala su dva osnovna pravca u analizi makro- konkurentnosti. Tradicionalni pristup polazio je od premise da je makro-konkurentnost gotovo isključivo određena kretanjem cena, troškova i deviznog kursa. Ovim je načinjena jasna distinkcija između tradicionalnog koncepta konkurentnosti i komparativnih prednosti. Tim povodom Bartel ističe da “komparativne prednosti predstavljaju rezultat mikro-ekonomskih razvojnih promena proizvodne efikasnosti specifičnih grana u odnosu na novonastajuće i ekspandirajuće, ili sužavajuće i nestajuće grane domaće privrede. Uloga korektivnih mikro-politika usmerena je na podsticanje procesa prilagođavanja putem međugranskog pomeranja resusrsa” (Bartel, 1980, p. 104). Cenovno-troškovni pristup bio je podvrgnut oštrim kritikama, ali se zadržao u svesti vlada većine zemalja koje su nastavile s forsiranjem politike dohotka i kursa kao glavnih izvoznih podsticaja. Drugi, prilično razvijeni pristup konkurentnosti bazira se na rezultatima istraživanja konkretnog ispoljavanja teorije međunarodne trgovine. On opisuje odnos konkurentnosti određene učešćem na međunarodnom tržištu i komparativnih prednosti po osnovu raspoloživosti faktora. Taj odnos je najčešće bio definisan jednostavnim regresionim jednačinama, koje nisu adekvatno odražavale strukuru međunarodne razmene. Ovaj pravac na izvestan način poistovećuje analizu konkurentnosti sa teorijom komparativnih prednosti Hekšera i Olina. Njegov doprinos evoluciji poimanja konkurentnosti jeste u tome što je proširio analizu povećavanjem broja nezavisno promeljljivih (faktora konkurentnosti) i prevazišao dogmu o samo dva glavna input-a, radu i kapitalu. Osnovni nedostaci pomenutih pristupa - u prvom slučaju oslanjanja isključivo na cenovne faktore konkurentnosti i u drugom, nemogućnost kvantificiranja većeg broja necenovnih faktora - afirmisali su potrebu za definisanjem novog, kompleksnog pravca u tumačenju nacionalne konkurentnosti, koji bi više odgovarao opisu

aktuelnih kretanja na globalnom tržištu. Zbog svega iznetog, nužno je pre nego što se pređe na objašnjenje savremenog koncepta “strukturne konkurentnosti”, jasno definisati razliku između konkurentnskih i komparativnih prednosti. 4.1.4.1. Konkurentnost vis a vis komparativne prednosti Iz obimne međunarodne literature spoznaje se geneza teorije međunarodne trgovine od Smith- ovog koncepta apsolutnih troškova, preko Ricardo-ve teorije komparativnih prednosti i Hecksher - Ohlin-ove teoreme faktorskih proporcija, do grupe relativno srodnih koncepata, zasnovanih na dominantnoj ulozi tehničko-tehnološkog faktora i nesavršenosti globalnog tržišta. Klasične teorije međunarodne trgovine predstavljale su uprošćen model razmene, zasnovan na analizi dve zemlje, dva proizvoda i rada kao opredeljujućeg faktora proizvodnje. Osnov za međunarodnu proizvodnu i trgovinsku specijalizaciju činila je razlka u produktivnosti rada između dve zemlje, bilo da je reč o apsolutnim ili uporednim troškovima. Neoklasični pristup predstavlja nešto složeniji model komparativnih prednosti. U izvornom obliku (Hekšer i Olin) on je izražen modelom “2x2x2” - dve zemlje, dva proizvoda i dva faktora, rad i kapital. Kasnijim modifikacijama, model se pokušavao dovesti do forme prikladne empirijskoj primeni. U analizu je uveden veći broj faktora, ili još tačnije, vršeno je razlaganje dva osnovna faktora na sadržajne komponente - nekvalifikovan, polukvalifikovan i kvalifikovan rad; ljudski i fizički kapital; deo kapitala opredmećen u obliku amortizacije osnovnih sredstava i deo investiran u razvoj i istraživanje, zaštitu okruženja itd. Pored pokušaja osavremenjavanja teorije, koncept ostaje ograničen na objašnjavanje samo jednog segmenta međunarodne razmene - proizvoda različite faktorske intenzivnosti. Porter smatra da komparativne prednosti, izražene preko radne produktivnosti, predstavljaju važan ali ne i dovoljan uslov međunarodne konkurentnosti. “Dok je Ricardo bio na pravom tragu, fokus istraživanja teorije međunarodne trgovine skrenuo je drugim pravcem. Faktori, kako ih definiše HOS teorema, nisu ništa drugo već osnovni inputi neophodni za obavljanje procesa proizvodnje” (M. Porter, op. cit, p. 11). Primer Koreje predstavlja ubedljivu ilustraciju relativnosti značaja HOS pristupa. Nakon Korejskog rata, ova zemlja je ostala potpuno osiromašena kapitalom, a ipak je ostvarivala izvestan izvoz kapitalno-intenzivnih proizvoda. Odatle Porter zaključuje da teorija faktorskih komparativnih prednosti može biti uspešna u objašnjavanju globalnih tendencija promena svetske trgovinske strukture. Međutim, ona ne pruža odgovor na pojavu uže specijalizacije unutar grupe radno-intenzivnih ili kapitalno- intenzivnih grana industrije. “Faktorski troškovi ostaju važan činilac u granama koje zavise od prirodnih resursa, u onim gde nekvalifikovani ili polukvalifikovani rad čini dominantan deo ukupnog troška i gde je tehnologija jednostavna i lako dostupna. U mnogim granama, međutim, faktorske komparativne prednosti pružaju nekompletno objašnjenje za nastanak međunarodne trgovine. To naročito važi za industrijske grane i njihove segmente koji uključuju sofisticiranu tehnologiju i visoko-edukovanu radnu sangu, oblasti koje ponajviše doprinose rastu produktivnosti” (Ibid, p. 13). Porter ukazuje da ni novije teorije međunarodne trgovine (teorija nesavršene konkurencije, teorija tehnološkog gep-a, teorija proizvodnog ciklusa itd.) ne mogu u potpunosti dati odgovor na osnovno pitanje: “Šta čini konkurentsku prednost nacije?” (Ibid. pp. 17-18). Uprkos ovakve konstaticije, ne bi se smeo zanemariti značaj novijih teorija spoljne trgovine. Razvojem analize nesavršene konkurencije, tehnološkog progresa, marketinga i proizvodnog ciklusa, reafirmisan je koncept apsolutnih prednosti. Porast značaja intrasektorske razmene na međunarodnom tržištu rezultat je diverzifikovane proizvodne strukture svetske privrede. Postalo je jasno da važeća segmentacija globalnog tržišta - na radno i kapitalno-intenzivne proizvode - biva preuska da bi odražavala stvarno stanje spoljnotrgovinskih odnosa u svetu. Intenzivirala se potreba za suštinskim korekcijama u smislu disperzija parcijalnih tržišta na onoliko segmenata koliko se vrsta proizvoda međunarodno razmenjuje. Na taj način, analiza postaje neuporedivo kompleksnija, jer obuhvata enormno veliki broj proizvoda koji se tehnološkom ekspanzijom permanentno umnožava. Koncept apsolutnih prednosti podrazumeva logiku po kojoj je realizacija svakog proizvoda funkcija onog faktora koji je najviše angažovan u procesu njegove reprodukcije.