

АЛФА БК УНИВЕРЗИТЕТ
Факултет за финансије, банкарство и ревизију

**ГЛАВНИ МЕХАНИЗМИ И ЕКОНОМСКЕ
ПРЕТПОСТАВКЕ ЗА ПРИДРУЖИВАЊЕ ЗЕМАЉА
ЗАПАДНОГ БАЛКАНА ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ**

докторска дисертација

Кандидат
мр Миле Рајковић

Ментор
проф. др Славко Вукша

Београд 2016

САДРЖАЈ

УВОД.....	3
I УТИЦАЈ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА ТОКОВЕ СВЕТСКЕ ТРГОВИНЕ.....	7
1. Међународна трговина и глобализација.....	7
1.1. Постулати глобализације.....	7
1.2. Светска трговина у условима глобалног пословања.....	12
2. Развој светске трговине у оквирима свеобухватне регионализације тржишта.....	16
3. Развој светске трговине у оквирима свеобухватне транзиције тржишта.....	26
4. Историјат развоја Европске уније.....	33
4.1. Монетарна унија.....	41
4.2. Институције ЕУ.....	46
4.3. Трговинска политика.....	48
4.4. Царинска политика.....	50
4.5. Пољопривредна конкуренција.....	54
4.6. Политика конкуренције.....	55
5. Услови чланства у ЕУ и креирање политика.....	56
5.1 Административни капацитети као критеријуми за чланство.....	56
5.2 Формулисање политике - предуслов за успешне преговоре о чланству у ЕУ.....	58
II ЕВРОПСКА УНИЈА И ЗАПАДНИ БАЛКАН.....	60
1. Карактеристике Европске уније и Западног Балкана.....	60
1.1. Развој Европске уније.....	60
1.2. Утицај Европске уније на земље Западног Балкана.....	62
1.3. Услови за придруживање и приступање земаља Западног Балкана Европској унији.....	67
1.4. Међународне економске интеграције.....	74
1.5. Интеграција земаља Западног Балкана у Европску унију.....	79
2. Основна права као механизам за приступање ЕУ.....	85
2.1 Извори заштите основних права у праву ЕУ.....	87
2.2 Повеља о основним правима ЕУ.....	90
2.3 Општа начела права ЕУ.....	92
3. Страна улагања у земље Западног Балкана.....	98
4. Трговинска политика земаља Западног Балкана.....	110
III МЕХАНИЗМИ ЗА ПРИДРУЖИВАЊЕ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ – ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ОСНОВЕ.....	115
1. Процес стабилизације и придруживања.....	115
1.1. Резултати процеса придруживања земаља Западног Балкана.....	121
1.2. Економска сарадња Западног Балкана са ЕУ.....	123
2. Процес приступања Светској трговинској организацији.....	129
2.1. Приступање, предности и циљеви чланства у СТО.....	129
2.2. Принцип деловања СТО.....	134
3. Јединствена зона слободне трговине – ЦЕФТА.....	139
3.1. Међусобна размена земаља Западног Балкана кроз сарадњу ЦЕФТА.....	139

3.2. Значај ЦЕФ	
3.3. ТЕ за позиционирање земаља Западног Балкана у Европи.....	141
4. Стратешко опредељење земаља Западног Балкана као елемент унутрашње трансформације.....	145
5. Друштвено-економске стратегије развоја привреде РС.....	152
5.1. Стратегија одрживог развоја Републике Србије.....	152
5.2. Развој енергетског сектора.....	154
5.3. Стратегија и политика развоја индустрије у Србији.....	161
6. Осврт на искуство појединих земаља у процесу придруживања Европској унији.....	162
6.1. Искуство Републике Мађарске.....	163
6.2. Искуство Републике Чешке.....	163
6.3. Искуство Републике Словеније.....	164
6.4. Искуство Републике Бугарске.....	164
IV ЕКОНОМСКЕ ПРЕТПОСТАВКЕ ЗА ПРИСТУПАЊЕ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ.....	166
1. Очекивања и последице трговинске либерализације региона Западног Балкана.....	166
2. Ефекти либерализације на привредни раст земаља Западног Балкана.....	169
2.1. Либерализација и привредни раст.....	169
2.1. Либерализација спољне трговине у транзиционим привредама.....	172
3. Економска сарадња земаља Западног Балкана.....	179
4. Значај робне размене Србије са земљама Западног Балкана.....	185
5. Конкурентност у земљама Западног Балкана као претпоставка унапређења извоза.....	194
6. Критички осврт и анализа услова за наставак процеса европских интеграционих токова у републици Србији	203
V ИСТРАЖИВАЊЕ ЕКОНОМСКИХ ПАРАМЕТАРА ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У ПРОЦЕСУ ЕВРОПСКИХ ИНТЕГРАЦИЈА	211
1. Главни економски параметри земаља Западног Балкана.....	211
1.1. Република Албанија.....	211
1.2. Босна и Херцеговина.....	213
1.3. Република Црна Гора.....	215
1.4. БЈР Македонија.....	216
1.5. Република Србија.....	217
1.6. Упоредна анализа најважнијих макроекономских елемената.....	219
2. Перспективе спољне трговине у региону Западног Балкана.....	221
3. Упоредна анализа увоза и извоза у земљама Западног Балкана.....	226
4. Анализа структуре размене Србије са земљама Западног Балкана....	239
ЗАКЉУЧАК.....	246
СПИСАК КОРИШЋЕНИХ СКРАЋЕНИЦА.....	251
ЛИТЕРАТУРА.....	252

УВОД

Трећи миленијум је миленијум уједињавања на глобалном нивоу, а најбитније су економске интеграције, које сједињују многе аспекте, почев од економских, преко социолошких и политичких, до културних и филозофских. Глобализација у економији, политици, производњи, трговини, банкарству, туризму, науци, култури, технолошком развоју одвија се у целом свету широм земаљске кугле.

Западноевропске земље у складу са глобализационим процесима подржавају процесе европских интеграција у земљама Западног Балкана. У интересу Европске уније да на својим границама имају правно уређене, економски стабилне земље, где, као у развијеном европском друштву, влада склад, хармонија, поштовање права и одговорности.

Да би на неки начин, Европа интегрисала Балкан у демократски систем владавине права балканским земљама био је понуђен нови приступ, тзв. процес стабилизације и придруживања (ПСП). То је политика ЕУ према региону, названом „Западни Балкан“. Циљ ПСП-а је придруживање земаља овог региона Европској унији, уз истовремено успостављање пуне трајне стабилизације појединачних држава и региона у целини.

Све земље Западног Балкана су прихватиле неопходност интеграције у Европску унију, као и промену системског уређења. Европска унија је веома важна за земље у развоју и за земље Западног Балкана које су у транзицији због финансијске подршке у развоју економских активности.

Све земље Западног Балкана, у складу са својим могућностима, улагале и улажу огромне напоре да се што пре нађу у европској породици. Велики напредак је остварен у Словенији и Хрватској које су 2007. године постале пуноправне чланице Европске уније. Друге земље су оствариле значајан прогрес у односима са Европском унијом и процесу евроинтеграција, мада је још увек остао велики број питања која треба решити.

Први корак ка отпочињању преговора у оквиру процеса стабилизације и придруживања (ПСП) је позитивна оцена студије изводљивости. Тај процес је нова врста регионалног приступа ЕУ земљама Западног Балкана које могу да, на бази њима прилагођеног приступа, добију статус придружене чланице, а после испуњавања додатних услова и пуноправне чланице ЕУ. Једна од фаза у том процесу је потписивање ССП како би се, успостављањем посебне врсте уговорених односа, побољшала сарадња са земљама региона.

За земље Западног Балкана најважније је да се оспособе и да прихвате услове интеграције са осталим земљама ЕУ, кроз процес придруживања и прилагођавања условима функционисања уније. У складу са тим постоји дефинисан програм приступања земаља Западног Балкана ЕУ, где се инсистира на развоју паралелних интеграционих процеса, хоризонталних и вертикалних.

Први ће се одвијати кроз јачање економских веза земаља региона, а други – кроз јачање економске сарадње са земљама ЕУ.

У свему овоме најбитнија је подршка и учествовање Европске комисије у великом броју различитих регионалних активности земаља Западног Балкана, укључујући и трговинску либерализацију. Трговинска либерализација у земљама Западног Балкана одвија се постепено током транзиционог периода. Стимулативни фактори су преференцијални третмани трговине и мала просторна дистанца. Они детерминишу робну размену држава Западног Балкана, које имају потешкоће при задовољавању високозахтевних Западних тржишта и због тога траже шансу за повећање извоза у свом суседству.

С тим у вези, основни предмет овог истраживања је утврђивање главних механизма и економских претпоставки за придруживање земаља Западног Балкана европским интеграцијам..

Основни циљ истраживања је идентификовање специфичних економских параметара и методолошких аспеката придруживања земаља региона Западног Балкана Европској унији. На тај начин, могуће је доћи до одређених економско-логичких сазнања како би се унапредиле трговинске везе и промовисао укупан економски развој региона Западног Балкана на путу европских интеграција, првенствено имајући у виду реалне потенцијале домаће привреде.

Основна хипотеза од које се полази у истраживању је:

- Либерализација трговине је кључна претпоставка за придруживање земаља Западног Балкана Европској унији.

Помоћне хипотезе су:

- Увоз и извоз представљају могуће економске механизме процеса придруживања.
- Прилагођавање правној регулативи ЕУ је један од битних фактора ефикасног и ефективног укључивања Западног Балкана у европске интеграционе токове.

У истраживању је коришћен теоријско-методолошки оквир, базиран на одговарајућим подацима и методама истраживања. Компаративна и дескриптивна метода омогућиле су идентификовање и прецизан опис полазне тачке у истраживању, односно упоређивање нивоа који су појединачно достигле земље у транзицији у процесу либерализације тржишта.

У спровођењу анализе и при доношењу закључака коришћене су методе квантитативне анализе и статистичке обраде података. Синтеза получених резултата омогућила је евалуацију и конципирање неопходних мера и активности у току интеграционих процеса са ЕУ.

Докторска дисертација је састављена из пет концепцијски повезаних и неодвојивих делова, односно поглавља која произилазе једна из других чинећи складну целину.

У првом поглављу, под називом „Утицај глобализације на токове светске трговине“, анализирани су глобализација и међународни трговински систем, утицај регионализације на развој светске трговине, актуелни процеси транзиције и глобализације, као и заједничке политике (царинска, пољопривредна и трговинска политика) на нивоу Европске уније.

У другом поглављу дисертације „Европска унија и Западни Балкан“, истражена је проблематика политике Европске уније према земљама Западног Балкана, трговинске политике тих земаља, страних улагања у ове земље, као и потенцијали за динамизирање њихове сарадње у току интеграционих процеса.

„Механизми за приступање земаља Западног Балкана Европској унији – институционалне основе“ чине треће поглавље дисертације. Почев од стратешког опредељења земаља Западног Балкана, као елемента унутрашње трансформације, преко процеса стабилизације и придруживања, обрађен је процес приступања Светској трговинској организацији (СТО). Надаље су истраживањем обухваћени јединствена зона слободне трговине (ЦЕФТА) и процес придруживања Европској унији, са освртом на искуства конкретних земаља у првој фази транзиције.

У четвртом поглављу „Економске претпоставке за приступање земаља Западног Балкана Европској унији“ анализирана су очекивања и последице трговинске либерализације региона Западног Балкана и ефекти либерализације на привредни раст тих земаља.

Ова проблематика је заокружена разматрањима економске сарадње земаља Западног Балкана, са освртом на нашу земљу, као и конкурентност робне размене са тим земљама.

Последње, пето поглавље „Истраживање економских параметара земаља Западног Балкана“, обухвата главне макроекономске параметре (БДП, број становника) земаља Западног Балкана. Истраживање је употпуњено сагледавањем обима спољне трговине у овом региону, са посебним освртом на структуру размене Србије са земљама Западног Балкана.

Најважнији резултати дисертације јесу анализа институционалних основа и економских претпоставки за успех у процесима евроинтеграције земаља Западног Балкана. Размотрена су искуства земаља које су успешно прошле процес европских интеграција. Слободна трговина је кључна ставка, пошто је слободан проток капитала и робе основно начело Европских земаља и само либерализацијом трговине земље Западног Балкана се могу укључити у интеграционе токове. Увоз и извоз представљају важне механизме интеграције Сарадња на овом пољу са земљама Европске уније подразумева прилагођавање законима Европске уније, односно хармонизацију српског законодавства из ове области са правном регулативом Европске Уније.

Главна финансијска подршка за финансирање извоза, као једног од основних предуслова за подизање како привреде тако и целе економије, јесу

кредити за финансирање извоза, како од стране Европских банака, тако и од стране саме Владе у виду субвенција.

Очекује се да ће се српска робна размена повећати, како са земљама у окружењу, тако и са Европском унијом као главним спољноекономским партнером, али да би се до тога дошло потребно је извршити реформе у привреди по угледу на земље Европске уније. Основ за успешни одрживи развој привреде је најпре пораст производње и извоза.

I УТИЦАЈ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА ТОКОВЕ СВЕТСКЕ ТРГОВИНЕ

1. МЕЂУНАРОДНА ТРГОВИНА И ГЛОБАЛИЗАЦИЈА

Глобализација, је појам који се користи за описивање промена у друштвима и светској економији које доводе до драматичног пораста међународне размене у трговини, капиталу, роби, услугама, идејама и сл. Глобализација се често посматра искључиво са гледишта економије и тада се у први план ставља њен учинак на либерализацију трговине односно развој слободне трговине. Упркос томе, глобализација обухвата много шире аспекте друштва.

Термин глобализација је први пут употребио професор Т. Левит са Харвардске школе за бизнис 1983. године, како би описао финансијско тржиште. Након тога је термин био проширен на деловање мултинационалних компанија. Међународни монетарни фонд, дефинише глобализацију као « растућу међусобну економску зависност свих светских земаља, коју је створило повећање и разноврсност броја међународних трансакција робе и услуга, као и размена капитала, те убрзана и генерализована технолошка размена».

Између 1910. и 1950. године, серија политичких и економских ломова драматично је умањила значај међународних трговинских токова. Тачније, почетком првог светског рата и све до краја другог светског рата када су основане међународне економске институције, попут Међународног монетарног фонда (ММФ), глобализацијски трендови били су обрнути. У послератном периоду, уз подршку међународних институција, трговина се опет драстично развила. Током седамдесетих година XX века, почели су да се осећају како позитивни тако и упозоравајући ефекти глобализације.

1.1. Постулати глобализације

Главни чиниоци преко којих глобализација остварује утицај на токове светске трговине су процеси међународног пословања, стварања нових тржишта производа, унапређења високих технологија и аутоматизованих система пословања, скраћеног животног циклуса производа, променљиве организационе структуре глобалних компанија, а све у циљу увећања профита и развијања нових метода пословања. Овакви процеси одвијају се у веома комплексном и неизвесном окружењу, чији се ефекти увећавају наглим интензивирањем међународне конкуренције у свим аспектима глобалног пословања. Потрошачи у оваквим околностима брзо постављају нове захтеве

који су веома суптилни и променљиви, а компаније, да би задржале постојеће и добиле нове потрошаче, морају непрекидно да се усавршавају.

Са једне стране је присутна интензивна конкуренција, док су са друге изражене сталне флукуације курса, смањење куповне моћи потрошача, zasiћеност тржишта, негативна кретања на тржишту сировина, политичке фискалне мере, пораст трошкова прибављања свежег капитала, мере конкуренције, социјални немири, природне непогоде, терористички напади и др. Све набројане појаве, у већој или мањој мери појачавају незаобилазни фактор данашњег кризног пословања који има утицај на све сфере глобалног тржишта роба и услуга.

Пословно окружење савремене државе карактерише економска, политичка и друштвена нестабилност којима су уоквирени пословно окружење и тржишни удели компанија. Глобални пословни амбијент је у континуитету неизvestан и ризичан. Непредвидљиво понашања купаца, којима су стално доступни нови производи, представља фактор који угрожава данашње пословање. У оваквим условима глобализације, равномерно су заступљене шансе и претње што је довело до тога, да је немогуће одржати конкурентност за дужи временски период. Уз овакво пословање, економске и трговинске баријере нестају широм света, пословање се интегрише и стандардизује, уз прилагођавање локалним условима сваке државе. Техничко технолошку иновативност обично прате савремене организационе способности компанија, маркетиншка и менаџерска знања топ менаџера и ширење сектора услуга и производа.

Глобализација, као континуирани процес, носи са собом мноштво позитивних, али и значајне негативне консеквенце. Овакве промене изазивају знатан отпор неразвијених земаља. Динамичан процес какав је глобализација, не подразумева претходно одобрење земаља и њихових компанија, то је неуморан и непрекидан процес и оставља на маргини све оне који му се не прилагоде и прихвате глобалне услове пословања. Њој се, услед смиривања друштвених тензија и контролисања социјалних кретања, препуштају и оне земље које су њени главни критичари.

Економске карактеристике глобализације су: већа стопа раста међународне трговине у односу на стопу раста светске економије, пораст међународног протока капитала, пораст страних директних инвестиција, ерозија националних суверенитета и националних граница изазвана као последица бројних међународних уговора, развој глобалних финансијских система, пораст учешћа мултинационалних корпорација у светској економији, увећана улога међународних организација, попут Светске трговинске организације, Светске организације за заштиту интелектуалне својине, Међународног монетарног фонда и сл.

Економски аспекти глобализације фокусирани су пре свега на стварање великих корпорација, сеобу капитала, продубљивање светске поделе рада и на технолошки развој који превазилази националне оквире и убрзава процес

интеграције. У складу са тим циљем националне привреде постаје испуњавање стратегије укључивања у светске економске токове.

Економска димензија глобализације је увек у првом плану и на ово указују све већи раст међународне трговине, модернизација међународног пословања, интензивирање инвестиционих токова, укрупњавање финансијских тржишта, мултинационална производња, глобалне компаније, оштра конкуренција за седишта компанија у државама.

Друштвени аспекти глобализације извршавају се кроз социјални аспект, моралне и културне вредности, ставове појединаца и држава према другим државама, билатералне и мултилатералне односе између држава и институција.

Глобализација је процес који представља безусловни ток промена како на политичком, тако и на економском пољу. Благодети које доноси глобализација су у виду светског повезивања, превазилажења националне затворености, слободног протока идеја. Постоје добри, објективни разлози да се верује да живимо у кључном периоду историјске транзиције. Више од свега, промене које нам се догађају нису везане ни за један специфични локалитет на нашој планети, али погађају сваки локалитет појединачно. Живимо, дакле, у свету великих промена, које утичу на готово све оно што радимо¹

Бројни су позитивни аспекти глобализације², који утичу на многе економске процесе:

- уједначавање услова производње и предузетништва;
- уједначавање услова и регулативе царинских прописа, спољно-трговинског пословања и страних улагања;
- већа слобода кретања роба и капитала;
- глобализована и модернизована привреда, која захтева виши ниво образованости и квалификованости радне снаге и улагања у преквалификацију и реструктурирање нерентабилних привредних погона и сектора;
- повећање изгледа за запошљавање и отварање нових привредних капацитета, чиме се доприноси убрзаном развоју земаља са савременом инфраструктуром;
- стимулисање и помоћ у отварању малих и средњих предузећа;
- улагања у пратеће службе и инфраструктуру која треба да прати развојне трендове (путна мрежа, луке и аеродроми, складишни простори, слободне царинске зоне...);
- повећана страна улагања у рентабилне гране и делатности;
- доследна специјализација појединих привреда и земаља, за привредне гране и делатности у којима имају компаративне предности.

Процеси глобализације и укрупњавање међународне трговине отворили су разне друштвене и економске проблеме који у суштини значе ограничење

¹ Печујлић М., Глобализација два лика света, Гутенбергова галаксија, Београд, 2005

² Првуловић В., Економска дипломатија, Грмеч, Београд, 2001. стр. 52

самог процеса. Глобализација представља јаку сарадњу између развијених земаља и између глобалних компанија, то доприноси њеном ограничењу. Разлог је што се глобализује богатство, на једној страни, и сиромаштво на другој. Ово доприноси уништавању природних богатстава, загађивању животне средине, интензивном раслојавању друштва и стварању социјалних и друштвених немира. За оне који су противници глобализације, економски аспект у себи носи јасан критеријум вредносног одређења. „Ако би се уништило посебно, опште би престало бити опште јер се не би имало више од чега разликовати³”. На пример, диспарат између најбогатијих и најсиромашнијих земаља, који је почетком XIX века био 1:3, данас износи 1:84. Податак да преко 1,5 милијарди становника живи са једним доларом дневно, док су 255 светских милијардера заједно богатији од годишњег дохотка земаља у којима живи 45% становника планете, може покренути стварање антиглобалистичке теорије.

Ниједна идеологија и ниједан поредак нису били прихваћени од свих друштвених група. Сваки друштвени поредак је имао и поборнике и противнике а свака велика сила је сматрала да је баш она предодређена да диктира правила игре. У политици као сфери моћи је одувек важило правило да побуњеници морају сносити последице. Постоје разне казне за отпор и непослушност, а најгора је казна немогућност напретка земље и појединца⁴.

Неолиберализам се јавља као моћан генератор силовито убрзаног ритма глобализације, инструмент све бржег стварања све већег економског богатства света. Свет постаје богатији него што су наши преци и у најнеобузданияјем узлету маште могли да замисле⁵.

Негативни аспекти глобализације су:

- вештачко наметање планова економског развоја од стране кључних међународних институција, земаља улагача или мултинационалних компанија које улажу у развој одређених компанија, грана или сектора;
- довођење у питање, тј. укидање класичног економског и политичког суверенитета земаља;
- условљавање учлањења у међународне економске и политичке организације разним уступцима на унутрашњој организацији и устројству, и држање у зависности од центара моћи и одлучивања;
- укидање нерентабилних предузећа од стране страних улагача, и немилосрдно ослобађање од вишка радне снаге, што има за последицу социјалне проблеме;
- свођење неразвијених земаља само на тржиште јефтине радне снаге, без изгледа да из те позиције могу самостално да изађу;
- наметање културних образаца и начина живота од стране развијених земаља и поништавање културног идентитета и специфичности, односно сопствене традиције мање развијених земаља;

³ Симеуновић Драган: Нација и глобализација, Зограф, Ниш, 2009, стр. 124

⁴ Симеуновић Драган: Српска колективна кривица, Нолит, Београд, 2008

⁵ Печујлић М.: Глобализација - два лица света, Гутенбергова галасија, Београд 2005

- дисциплиновање учлањених земаља у циљу спровођење одлука које су донете у међународним центрима економске и политичке моћи;
- легализација и све чешћа примена економских и политичких санкција у међународним односима, за „непослушне земље“ или привредне субјекте, од стране најмоћнијих земаља или међународних институција.

Земље које су неразвијене најчешће су у незавидној ситуацији, јер су пред избором да и даље остану изван међународних дешавања или се прикључе светским токовима глобализације, а своју судбину препусте међународним центрима економске и политичке моћи. То може донети економске предности, али и довести до трагичног губитка самосталности. Избор није лак, а и резултат је у старту неизван. Разлог за ово лежи у томе што је одабрани пут једносмеран без могућности повратка и утицаја да пут буде утабан по мери државе која тежи глобализацији. Земље укључене у процесе глобализације тешко могу да изађу из тих процеса без великих ломова и потреса. Негативан аспект глобализације је стварање мегаломанске моћи. Моћ и профит су ефекти глобализационих процеса, који стварају јаз између богатих и сиромашних.

Иако се глобализација понекад меша са американизацијом и сматра за опасност по културни идентитет, сувереност држава или развој локалне привреде, Сједињене Америчке Државе нису проузроковале тај феномен. Глобализација је пре свега резултат технолошке револуције која је омогућила ефикаснију организацију рада, убрзани технолошки развој, стварање виртуелних мегакорпорација, напредак информатичких технологија и неопходност интернационализације специјализованих послова.

Проучавања глобализације као друштвеног процеса показала су да је то комплексан процес установљавања универзалних веза, који обухвата практично све основне аспекте друштвеног живота од економске до духовне сфере, укључујући културу, образовање, језик, идеологију и вредности, које у својој све укупности представљају основне атрибуте глобалне цивилизације, па се свет показује као глобално „светско друштво“⁶.

Будући да глобализација има и техничко и политичко значење, различите групе имају различита тумачења историје глобализације. У областима економије и политичке економије, историја глобализације заправо је историја развоја трговине међу нацијама, као и историја међународних институција.

Драган Симеуновић истиче да је глобализам – идеологија, глобализација – процес, док је „нови светски поредак“ – систем⁷

Још у току II светског рата, развијене земље Запада, почеле су разговоре о формирању међународне организације за решавање монетарних, инвестиционих и трговинских проблема. Након завршетка рата, први састанак о снижењу царина одржан је у Женеви 1947. године, а 30. октобра исте године представници 23 земље потписали су Општи споразум о царинама и трговини – ГАТТ (GATT - General Agreement on Tariffs and Trade).

⁶ Чумаков А.Н.: Глобализација, Проспект, Москва, 2009

⁷ Симеуновић Драган: Нација и глобализација, Зограф, Ниш, 2009

ГАТТ је представљао почетак глобализације у области трговине и царина. Ступио је на снагу 01.01.1948. године. Иако није имао статус међународне организације, прихваћен као најважнији инструмент регулисања трговинских односа у свету. Зачетак идеје о настанку, имају утемељење још у периоду Велике светске економске кризе. У овом тешком периоду за светску економију, многе земље предузимале протекционистичке мере, ради заштите својих произвођача од увоза.

Паралелно са овим преговорима, у Хавани је новембра 1947. године одржана Конференција о трговини и запослености. На овој конференцији је усвојена Повеља о међународној трговинској организацији. Сједињене америчке државе су одбиле да ратификују Повељу из Хаване, развијене земље Запада су се оријентисале на сарадњу о решавању међународних трговинских проблема под окриљем ГАТТ-а. Овакав начин сарадње постао је главни инструмент међународне трговинске сарадње. Главни циљ који се наметнуо, био је либерализација спољне трговине између земаља потписница.

1958. године, створени су услови за бржи пријем и учешће нових земаља у развоју у активностима ГАТТ-а. СФРЈ је од 1966. године била његов пуноправни члан.

Међу најважнијим принципима, које су прихватиле земље потписнице ГАТТ-а, су⁸:

- Принцип националног третмана, који подразумева да стране фирме земаља чланица имају исти третман као домаће фирме у другим земљама чланицама.
- Статус најповлашћеније нације, који подразумева да свака земља чланица призна другој земљи чланици исти трговински статус, као земљи која има најповољније услове трговине са њом.
- Принцип консензуса, који подразумева да ће сви трговински спорови бити решавани споразумно између држава у спору.
- Забрана дискриминације и ограничења не дозвољава нове мере спречавања увоза или извоза роба између земаља потписница.

1.2. Светска трговина у условима глобалног пословања

У току глобализације истовремено се ограничавају коришћење капацитета компанија, обим производње или производног асортимана. Монополитички утицај на цене може се остварити и путем монополистичког споразума између две и више компанија. У оваквом споразуму се, по правилу, одређују чврсте продајне или набавне цене, које су сви учесници споразума у обавези да примењују. Глобализација није једнодимензионални појам, она је сложена структура састављена из најразличитијих елемената. Ралстон ипак о њој говори као о преваходно економском феномену који последично генерише

⁸ Грандов З.: Спољнотрговинско пословање у глобалном окружењу, БТО, Београд, 2004, стр. 329.

остале облике глобализације, на пример да цео свет пије кока колу или да носи фармерке једне марке⁹.

Подела тржишта, као последица монополистичког деловања, може се извршити на основу следећих принципа:

- Територијалном поделом тржишта између компанија које продају, односно купују робу према доминацији појединог продавца или купца на одређеном делу тржишта,
- Поделом производа који су међусобно конкурентни због сличности у употреби, или у производном поступку.

Монополистичко деловање настаје када се користи монополистичка позиција на тржишту и због врло малог броја предузећа или само једног које продаје робу на тржишту или на неком његовом делу. Доминантно предузеће је пак оно, које својом величином врши утицај на политику својих конкурената, купаца или добављача и којој се они не могу одупрети, нити имају снагу да повратно делују на њега.

У овако уједињеном човечанству постоји мултиполарност и међузависност центара светског система која појачава потребу увлачења свих земаља света у решавање глобалних опасности, изазова¹⁰ и противуречности, посебно оних који произилазе из неравномерног распореда светског богатства и сукоба богатих и сиромашних¹¹.

Због овако постављеног тржишта, произилази да односи доминације изазивају асиметричност тражње и понуде на тржишту, што има за последицу да могу постојати следеће позиције компанија:

- Доминантна компанија која својом политиком може елиминисати слабије компаније на тржишту;
- Доминантна компанија може условљавати слабије компаније тако што ће им одређивати обим производње, као и цене по којима ће продавати своје производе;
- Доминантна компанија може одредити монополску цену одређеног производа не допуштајући слабијим компанијама да продају своје производе по истој цени.

Доминација компанија на тржишту испољава се као доминација¹² између:

- конкурената на страни понуде,
- конкурената на страни тражње,
- продаваца и купаца.

У оквиру међународних институција, најдоминантнији утицај на економије држава у међународној трговини има Светска трговинска организација (СТО). Ова међународна организација поседује моћ и утицај на

⁹ Ralston S.Dž.: Пропаст глобализма и преобликовање света, Архипелаг, Београд, 2011

¹⁰ Ј. Примаков, Свет без Русије, „Службени гласник“, Београд, 2010

¹¹ Миловановић, Б. Одвојени светови, Београд, ЈНДП, 2006

¹² Грандов З.: Трговинско пословање, Београдска трговачка омладина, Београд, 2000, стр. 249.

понашање својих земаља чланица, али и појединачних компанија, учесника у међународном пословању и трговини. Основна замисао приликом оснивања је била да се елиминишу све баријере у светској трговини и створе неопходни услови за њено слободно одвијање.

Светска трговинска организација је основана 01.01.1995. године, на основу Маракешког споразума (Мароко), као резултат мултилатералних трговинских преговора у оквиру ГАТТ–а, и финалне Уругвајске рунде, која се одвијала од 1986. до 1994. године. На Маракешкој конференцији ГАТТ–а, одржаној 15.04.1994. године, представници 124 земље учеснице донеле су заједнички одлуку да се ГАТТ трансформише у Светску трговинску организацију. Овим међународним споразумом је, осим области запошљавања и трговине, обухваћено још 29 специјалних инструмената који регулишу друге економске секторе. То су:

- пољопривреда,
- индустрија,
- трговина услугама,
- текстил и одећа,
- стране директне инвестиције од значаја за трговину,
- заштита интелектуалне својине и сл.

Опште је прихваћено правило да се не могу уводити нова спољнотрговинска ограничења у једној земљи, без консултација осталих земаља чланица. Земље чланице не могу давати веће повластице у области трговине земљама нечланицама, него што имају између себе. Међутим, и поред ових позитивних принципа ГАТТ никада није успео да искорени квантитативна нити друга ограничења која се примењују у међународној размени¹³.

Данас Светска трговинска организација има шира овлашћења и може да:

- успоставља механизам заштите међународног трговинског система;
- представља форум за билатералне и мултилатералне преговоре;
- врши надзор над националним трговинским политикама.

Основни постулати који карактеришу деловање Светске трговинске организације су:

- општа важност принципа најповлашћеније нације,
- принцип недискриминације,
- слобода транзита¹⁴.

Ови постулати предвиђали су и велики број изузетака, који су се огледали кроз слободне трговинске зоне или царине у специфичним секторима. Сада су ови изузеци дефинисани и набројани у Општем споразуму о трговини услугама (GATS), који покрива и:

- аеротранспортне услуге,
- услуге у области телекомуникација,
- финансијске услуге и

¹³ Првуловић В.: Економска дипломатија, Грмеч – Привредни преглед, Београд 2001, стр. 31.

¹⁴ Првуловић В.: наведено дело, стр. 31.

- кретање радне снаге.

У оквиру свега наведеног, треба имати у виду следеће карактеристике и разлике у односу на ранију ситуацију у ГАТТ-у¹⁵:

- Светска трговинска организације је међународна организација са статусом правног лица док је ГАТТ функционисао као међународни споразум,
- Светска трговинска организација представља основну институцију универзалног трговинског система,
- Светска трговинска организација обухвата преко 90% робне размене у свету,
- У Уругвајској рунди преговора, када је формирана Светска трговинска организација, учествовало је 125 земаља, за разлику од ГАТТ-а где је учествовало свега 23 земље.

Светска трговинска организација је 2001. године бројала преко 140 држава чланица, које заједно представљају више од 90% светског тржишта. Одлуке се према статуту доносе концензусом, а све споразуме морају ратификовати парламенти свих држава чланица. Најбитнији органи Светске трговинске организације су Генерални савет и Министарска конференција. У надлежност рада Светске трговинске организације спада и посебна сарадња са међународним финансијским институцијама, посебно са Међународним монетарним фондом и Светском банком, као и са Уједињеним нацијама, Светском организацијом за заштиту интелектуалне својине.

Најважније области деловања Светске трговинске организације су:

- Помоћ при уређивању и решавању међународних трговинских спорова,
- Проучавање националних трговинских прописа,
- Деловање у форми форума за међународне преговоре,
- Управљање и праћење спровођења трговинских споразума,
- Правна помоћ и едукација особља у државама у циљу развоја трговинских политика,
- Сарадња са другим међународним организацијама.

На Првој министарској конференцији у Сингапуру су, на иницијативу Европске уније, биле укључене и теме које су обележиле нови миленијум. Светска трговинска организација је најважнија међународна институција која има улогу медијатора, а све у циљу савладавања конфликтних ситуација у глобалном пословању. Најпознатији примери оваквог ангажовања Светске трговинске организације је у случају у оф-шор споровима који су се решавали крајем деведесетих година двадесетог века и спорови САД и ЕУ 2002. године¹⁶.

Светска трговинска организација је јединствена међународна организација основана Споразумом и обухвата ГАТТ и све споразуме

¹⁵ Грандов З.: наведено дело

¹⁶ СТО се ангажује као посредник или као арбитар у случају улагања тужбе одређене државе или групе држава против неке треће државе која примењује дискриминаторске или ограничавајуће мере, односно, која не послује у складу са правилима СТО.

закључене под њеним покровитељством. У ове споразуме спадају и комплетни резултати Уругвајске рунде. Поменути споразум је отворен и за земље које нису учествовале у Уругвајској рунди, али су дужне да прихвате резултате свих рунди преговора без изузетка.

Рестриktivна политика примања нових чланица, умногоме зависи од услова коју диктирају земље развијеног Запада. Светска трговинска организација броји 162 чланице (према подацима за април 2015 год.) ДРжаве, које имају највеће територије и највећа тржишта у Евразији примљени су у задњих шест година.

Руска федерација постала је пуноправни члан СТО у децембру 2012 године. Казахстан је постао члан СТО у априлу 2015 године.

Чланице Светске трговинске организације могу бити државе, али и царинске територије као што су Тајван, Макао, Хонг Конг. Од дана подношења захтева за приступање, кандидати за чланство добијају статус посматрача. Према правилима, посматрачи су у обавези да у периоду од пет година покрену преговоре за ступање у пуноправно чланство.

Споразумом којим је основана Светска трговинска организација утемељен је и пут за приступање земаља које нису учествовале у Уругвајској рунди мултилатералних трговинских преговора. Нове земље које приступају треба да ретроактивно понуде концесије и преузму обавезе које су прецизиране на дан ступања на снагу Споразума.

Глобализацију карактерише све већа међузависност националних економија и светске привреде. Земље у свету су повезане у мултидимензионалну мрежу економских, социјалних и политичких веза. Претпоставке светске повезаности се заснивају на тези коју су наметнуле развијене земље, да се рационални развој привреде може остварити на основу оштријих критеријума пословања, где су велике мултинационалне компаније основа и носиоци повезивања. Услов за глобализацију је интернационализација светске производње и трговине.

2. РАЗВОЈ СВЕТСКЕ ТРГОВИНЕ У ОКВИРИМА СВЕОБУХВАТНЕ РЕГИОНАЛИЗАЦИЈЕ ТРЖИШТА

Процес регионализације и поред Светске економске кризе која не јењава, наводи на повезивања развијених земаља са другим развијеним земљама. Најочигледнији пример за то су Европска унија, Сједињене Америчке Државе и Јапан, Сједињене Америчке Државе и Европа. Овакво повезивање, приморава и мање развијене земље да се повезују између себе. Њима би више одговарало да се повезују са развијеним земљама са којима имају и јаче привредне односе. Развијене земље, такође, имају јак интерес да задрже и прошире своје постојеће везе са земљама у развоју.

Економска доктрина о међународној сарадњи и пословању је прихваћена у циљу отклањања наведених ограничења. Такође, важан елемент ове доктрине је помоћ мање развијеним земљама. Овако уоквирена сарадња подразумева да раде заједно развијене и неразвијене земље, како би се постигао исти глобални циљ. Сарадња може одвијати преко позајмица са одређеним условима. Ови услови се огледају у повлашћеним земљама или као поклони између земаља. Сарадња преко давања помоћи не пружа побољшање економског живота у земљама где се упућује сем једнократне помоћи у моменту када је пружена.

Организација за економску сарадњу и развој (OECD - Organisation for Economic Cooperation and Development) дефинисала је помоћ за развој неразвијеним земљама коју обезбеђују владе државе чланице ове организације, земљама у развоју и мултилатералним институцијама, под одређеним условима. Ови услови се огледају кроз следеће карактеристике:

- Средства морају да послуже за подстицање привредног развоја и унапређивање животног стандарда земаља у развоју,
- Помоћ се одобрава са ниским каматама и дугим роковима отплате, као и да ова помоћ мора да садржи елементе бесповратних кредита у висини од најмање 25%.

Реално гледано, наведени однос земаља у сарадњи је ограничен и углавном се своди на односе између земаља које имају јаке историјске везе. У појединим случајевима када развијена земља даје кредит некој земљи у развоју, она се условљава и одређеним набавкама из земље која даје кредит. То су најчешће кооперације у развоју које се спроводе преко међународних институција.

Економски развој и извоз су у данашњим савременим условима, у великој мери глобализовани, тако да су и мере за њихово унапређене одавно превазишле националне границе и сада су добрим делом постале међународне. Неколико најважнијих међународних институција су прописале критеријуме мера за помоћ, економски развој и подстицање спољнотрговинског промета.

Регионализација у оквирима глобалног пословања, представља процес који служи за разне нивое спајања, повезивања и заједничког обављања специфичних послова на националном, регионалном и светском нивоу. Све ово се ради у циљу остваривања привредних и политичких интереса држава. Да би неки одређени споразум о регионалној сарадњи био успешан, требало би да задовољи неке основне услове, као што су:

- сличан ниво дохотка по становнику,
- компатибилан привредни систем,
- географска блискост,
- преузимање политичких обавеза тј. преношење дела националног суверенитета на регионалне институције.

Како расте обим међународне трговине, тако се и повећава и број различитих облика интересног повезивања и привредног интегрисања

појединих земаља¹⁷. Интеграција земаља ствара добру подлогу за раст и унапређење процеса глобализације.

При томе, постоје значајне разлике између четири фазе у регионалној економској интеграцији¹⁸:

- Прва фаза је стварање зона слободне трговине, чиме се елиминишу царине и квоте међу земљама чланицама,
- Друга виша фаза је стварање царинске уније чиме се не само елиминишу царине и квоте, већ се ствара заједнички систем царина и квота,
- Трећа фаза је заједничко тржиште, што значи елиминисање рестрикција на кретање производа и фактора производње између земаља чланица,
- Четврта, за сада највиша, фаза интеграције је стварање економске уније која значи хармонизацију и унификацију економских политика и стратегија. То је за сада учинила само Европска економска унија.

У глобалним условима пословања, при скенирању привредног окружења значајно је и партиципирање земље у регионалним интеграцијама, с обзиром да је све већи број земаља на овакав начин организовао своју економију. У последњих тридесет година, дошло је до великог пораста броја регионалних трговинских асоцијација између различитих земаља. Основне карактеристике процеса регионализације садрже три чиниоца¹⁹:

- Проширење постојећих регионалних трговинских споразума, у смислу што су се ови споразуми најпре односили само на трговинске рестрикције. У питању су царине и квоте, а најновија тенденција је у све већој мери проширивања и на друге области, као што су здравствени и еколошки стандарди, права интелектуалне својине и сл. Оријентација на нове области сарадње доводи до еволуције постојећих споразума. Ту се, као класичан пример, може навести Европска унија, која је од заједничког тржишта еволуирала преко Европске заједнице до ЕМУ.
- Ширење постојећих регионалних трговинских споразума, односно све чешћа тенденција да земља потписница једног споразума приступа и другим споразумима.
- Стварање нових РТС или буђење већ постојећих који су били недовољно искоришћени.

Трговинске интеграције су врло битне у данашњем привредном свету и могу се разликовати по различитим елементима. Најчешћа подела се односи на садржај и број учесника, кад су у питању билатерални и мултилатерални

¹⁷ Радоњић С.: Западни Балкан и евроинтеграције – перспектива Србије, Задужбина Андрејевић, Београд, 2009

¹⁸ Миљисављевић М: Процес глобализације светске привреде, Економски факултет, Београд, 2000.

¹⁹ Радоњић С.: Западни Балкан и евроинтеграције – перспектива Србије, Задужбина Андрејевић, Београд, 2009.

трговински аранжмани. Овакви аранжмани нуде значајне могућности додатног смањивања препрека у међународној трговини. Постоје неколико облика повезивања земаља у свету ради трговинских олакшица:

- Зона слободне трговине представља висок ниво повезаности између земаља чланица одређене зоне, где те земље потпуно укидају царине у међусобној трговини, али се за увоз робе из трећих земаља примењују царине према сопственој царинској тарифи.
- Преференцијална зона значи да земље одређеног подручја у међусобном промету примењују ниже царине у односу на оне које примењују на промет робе ван тог подручја.
- Економска унија има за циљ да уклони препреке за кретање свих производних фактора, радне снаге и капитала, а уз то се утврђује и заједничка економска политика.
- Царинска унија представља још вишу фазу економске интеграције, зато што земље чланице не само да укидају постојеће царине у међусобној трговини, већ воде заједничку царинску политику према трећим земљама.
- Монетарна унија представља највиши ниво економског повезивања.

Слободно кретање робе, услуга, капитала и радне снаге унапређено је заједничком економском и монетарном политиком, као и заједничком валутом егзистира само у једној регионалној организацији која је достигла овај ниво, а то је Европска унија²⁰.

Регионалне интеграције најчешће се праве и из ширих геополитичких, глобалних циљева, због јачања политичких веза или безбедности са суседним земљама. Погрешно је размишљати да је једини разлог настајања регионалних интеграција има чисто трговински интерес. Један од историјских примера била је и намера оснивача данашње Европске уније. Намера оснивача је била да се после вековног ратовања и разарања изгради трајан мир међу народима Европе. Оно што су они створили јесте највећа и најгенијалнија економска институција данашњег времена²¹.

Разликујемо два типа регионалних интеграција:

- хетерогене интеграција, које представљају земаље на различитом нивоу привредног развоја (типичан пример овакве интеграције је НАФТА која је асоцијација развијених земаља САД и Канаде, са мање развијеним Мексиком),
- хомогена регионална интеграција, које представљају земаље на сличном нивоу развоја (АФТА и MERCOSUR).

²⁰ Грандов З.: Спољнотрговинско пословање у глобалном окружењу, Београдска трговачка омладина – БТО, Београд, 2004. стр. 29 – 30.

²¹ Проди, Р.: Моја Европа, Библиотека Дипломатија, Београд 2002. стр. 95.

Табела 1. Значајније регионалне интеграције у свету

EU (European Union) Европска унија	Европска унија: Белгија, Луксембург, Холандија, Немачка, Француска, Италија, Данска, Ирска, В. Британија, Грчка, Шпанија, Португалија, Финска, Шведска, Аустрија, Чешка, Словачка, Пољска, Естонија, Летонија, Литванија, Мађарска, Словенија, Малта, Кипар, Бугарска, Румунија, Хрватска
APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) Азијско-пацифичка економска сарадња	Аустралија, Брунеј, Канада, Чиле, Кина, Хонг-Конг, Индонезија, Јапан, Малезија, Мексико, Н. Зеланд, Папуа, Н. Гвинеја, Филипини, Сингапур, Ј. Кореа, Тајван, Тајланд, САД
NAFTA (North American Free Trade Agreement) Северно-америчка зона слободне трговине	Канада, Мексико, САД
AFTA (ASEAN Free Trade Area) Азијска зона слободне трговине	Брунеј, Индонезија, Малезија, Филипини, Тајланд, Сингапур, Лаос, Вијетнам, Камбоџа, Мјанмар
ANCOM (Andean Common Market) Андско заједничко тржиште	Боливија, Колумбија, Еквадор, Перу, Венецуела
CACM (Central American Common Market) / Централно-америчко заједничко тржиште	Костарика, Ел Салвадор, Гватемала, Хондурас, Никарагва.
CARICOM (Caribbean Community) Заједница Кариба	Агвина, Антива, Бахами, Барбадос, Белизе, Доминиканска Република, Гранада, Гвајана, Јамајка, Монсерат, Ст. Китс-Невис, Ст. Луција, Ст. Винцент, Тринидад, Тобаго.
EFTA (European Free Trade Association) Европска зона слободне трговине	Европска зона слободне трговине: Исланд, Лихтенштајн, Норвешка, Швајцарска
CEFTA 2006	Албанија, Босна и Херцеговина, Молдавија, Србија, Црна Гора, и УНМИК (у име Косова и Метохије), БЈР Македонија и Хрватска
ECOWAS (Economic Community of West African States) Економска заједница Западноафричких земаља	Бенин, Буркина, Фасо, Капе, Верде, Гамбија, Гана, Гвинеја, Гвинеја Бисао, Обала Слоноваче, Либерија, Мали, Мауританија, Нигер, Нигерија, Сенегал, Сиера Леоне, Того
GCC (Gulf Cooperation Council) Савез земаља Персијског залива	Бахреин, Кувајт, Оман, Катар, Саудијска Арабија
MERCOSUR (Southern Common Market) / Латино-америчко заједничко тржиште	Аргентина, Бразил, Парагвај, Уругвај
LAIA (Latin American Integration Association) Латино-америчка интеграциона групација	Аргентина, Боливија, Бразил, Чиле, Колумбија, Еквадор, Мексико, Парагвај, Перу, Уругвај, Венецуела

Извор: Поповић-Аврић С. (1988), Ракита Б. (1993); допуњено подацима за ЕУ-28 и ЦЕФТА 2006

Нови регионализам је ослонац развоју савремене економије и представља нову врсту глобалне интеграције. Једна од карактеристика је да га чини мрежа испреплетана регионалних целина. Као пример, можемо навести да АПЕС форум има за циљ да развије и продуби економску везу између економских интеграција. Овај форум окупља земље чланице ASEAN и NAFTA, као и остале веома значајне привреде у глобалним условима привређивања. АПЕС не захтева успостављање царинске уније за разлику од других, не мање важних глобалних форума. Основна замисао АПЕСА-а је да се постигне постепено укидање царина и осталих трговинских баријера уз помоћ клаузуле најповлашћеније нације. Према доступним подацима уколико се сви преговори који се у овом тренутку воде око оснивања нових регионалних трговинских споразума, могло би се очекивати да ће се и више од 80% светске трговине, одвијати у оквиру надлежности регионалних трговинских споразума.

За убрзање развоја регионалних трговинских аранжмана, једним делом заслужан је прекид преговора у оквиру GATT-а. Овај прекид је уз одлуку Сједињених Америчких држава била права мера. Сједињене Америчке државе су се више ангажовале на пољу преференцијалног приступа трговини. Пре доношења ове одлуке, Сједињене Америчке државе су се ослањале на GATT и принцип најповлашћеније нације у регулисању трговинских односа. Земље централне и источне Европе у циљу обнављања економских односа са иностранством окренуле ка Европској унији.

Одређене компоненте регионализма у исто време изазивају и негативне коментаре, нарочито када је реч о царинским преференцијалима. Ове преференције су загарантоване земљама чланицама, али наметнуте су комплексна правила о пореклу робе у циљу заштите регионалне преференције, као и у случају када је приступ нових чланица водио порасту царина, од стране постојећих чланица. Поред већ наведеног, снага регионалних споразума, може обесхрабрити мање земље чланице у прихватању либералнијих мултилатералних мера трговинске политике.

Међудржавни споразуми о преференцијалној трговини јављају се данас у различитим формама и могу се односити само на умањење царина и квота. Исто тако, могу садржати и посебну клаузулу о отклањању нецаринских баријера, путем хармонизације или међусобног признавања производних стандарда. Из дана у дан, све је већи и број споразума који обухватају и трговину услугама док одређени споразуми залазе на терен који још увек није дефинисан прописима Светске трговинске организације. Ово се односи на конкуренцију, еколошке стандарде, мобилност капитала, стандарде о раду.

На земље које су у развоју, данас отпада једна трећина регионалних трговинских споразума и број оваквих споразума расте из годину у годину.

Европска економска заједница била је пионир у увођењу преференцијалних трговинских односа али се не сме заборавити улога Европске уније. Трговински преференцијали Европске уније заузимају значајну улогу у креирању трговинских односа између бивших колонија и одређених земаља чланица Европске уније. На основу спроведених трговинских реформи,

Европска унија обавља бесцаринску трговину без квота који обухватају већину производа који долазе од великог броја земаља. У овој групи, данас се налазе и земље Западног Балкана.

Регионални трговински споразуми, имају зачетак у виду споразума или интеграција. Убрзање у развоју оваких споразума се десило у последњој деценији 20. века. Било доста покушаја приликом формирања области слободне трговине или царинске уније и раније, али су тада регионалне интеграције имале мање значајну улогу него што имају данас. Данас практично не постоји земља која је чланица Светске трговинске организације а која није укључена барем у један споразум о преференцијалној трговини али овоме треба додати да се почетком осамдесетих година у регионалне интеграције укључиле и области које не припадају Европи.

Када говоримо о регионалним трговинским аранжманима, њиховим манама и предностима, не смемо заборавити да додамо да је значајна тема унапређење и скретање трговинских токова. Разлог зашто долази до скретања трговинских токова је када увоз из земље која није потписница одређеног аранжмана буде замењена увозом из земље чланице, иако су производни трошкови били нижи. Унапређење и скретање трговинских токова има негативне ефекте на богатство и национални доходак једне земље. Док унапређење трговинских токова једне земље доноси повећање националног дохотка, не стварајући губитке осталим земљама нечланицама, дотле скретање трговинских токова резултира губицима²².

Губици се стварају и земљама које су нечланице. Ово се огледа у виду смањења њиховог извоза, односно губитка једног од извозних тржишта. Тада земља чланица која је увозник, увози производе скупље него што је то чинила раније. Код оваквог случаја интеграције, крајњи потрошач због коришћења преференцијалних царина може платити производ мање него што је то чинио раније односно пре увођења преференцијалног царинског третмана. Сагледавајући ширу слику, држава је на губитку, јер ће сада имати мање царинске приходе али на крају крајева, потрошач је тај који ће платити више, него у случају да је до либерализације дошло на основу мултилатералног споразума. Губици због скретања трговинских токова могу се објаснити на тај начин да настају када је разлика између производних трошкова земље чланице са најнижим трошковима и земље нечланице са најнижим трошковима, нижа од царинске стопе на увоз из земаља нечланица. Овакав начин регионалног пословања, има за циљ да ниже екстерне баријере минимизирају обим скретања трговине²³.

²² На пример, земље Јужне Европе купују из ЕЗ жито и сличне производе од релативно скупљих европских земаља, уместо од повољнијих понуђача са друге стране Атлантика. Такође, земље Северне Европе купују медитеранске производе, као што маслиново уље и сл. од земаља Јужне Европе, а не од јефтинијих понуђача из Северне Африке, где је радна снага јефтинија, па према томе и трошкови производње нижи. Ефекти скретања трговинских токова су израженији код царинске уније, где се захтева уједначавање екстерних царина.

²³ Радоњић С. Исто дело.

Светска трговинска организација, захтева од својих чланица, које су у систему регионалних трговинских споразума, да не подижу још више трговинске баријере према остатку света. Циљ је заправо да се минимизира обим скретања трговине²⁴. Скретање трговинских токова утиче на тај начин што ствара додатне негативне ефекте на даљу либерализацију мултилатералног трговинског система, и даје предност неефикасним произвођачима који су лоцирани у преференцијалној области, у односу на ефикасне који су лоцирани изван региона преференцијалне трговине. Произвођачи који су мање ефикасни, на овакав начин, избегавају да се суоче са конкуренцијом, у виду ефикаснијих произвођача на одређеном тржишту. Преференцијалне царинске стопе могу се јавити као нека врста протекционистичких мера према оним земљама који нису чланови регионалних трговинских споразума.

У данашње време, карактеристика међународних економских односа се односи на повећање билатералних трговинских споразума између земаља које су географски удаљене. Овде спада и афирмисање земаља да ступе и одобре преференцијалне трговинске споразуме оних земаља које су годинама остајале по страни. Европска унија представља најбољи пример ових интеграција и у оквиру њих је закључила споразуме о преференцијалној трговини са Јужном Африком, Чилеом, и осталим земљама јужноамеричког региона. Јапан је са Сингапуром 2002. године потписао споразум о слободној трговини. Такође је потписао споразуме о преференцијалној трговини са Канадом, Чилеом и Мексиком.

Динамичан утицај садашњих интеграција на светску трговину је изузетно јак и често представља снажан мотив за структурне реформе земаља чланица. У ову групу спадају земље Европске уније или NAFTA споразума. Ове земље дају могућност земљама чланицама да учине почетне кораке ка ширим и убрзаним процесима интеграције у глобалну привреду. Овакав приступ је довео до тога, да је учињен напредак у елиминисању регионалних баријера у трговини и земље чланице су добиле олакшан приступ светском тржишту. У другим областима, као што су технички прописи или поједини стандарди, процеси регионализације су далеко одмакли и убрзали су либерализацију пре него што би то било могуће на мултилатералном нивоу.

Након година спровођења клаузуле најповлашћеније нације, уочило се да регионалне интеграције у којима је примењен принцип недискриминације, транспарентности и када немају искључиво унутрашњу оријентацију, стварају доста позитивних ефеката. Државе се данас окрећу не само ка географски блиским земљама, него и ка глобалном трговинском систему као јединственом тржишту, а све у циљу тражења одговарајуће мере реципроцитета у либерализацији. Глобални метод за решавање поменутог проблема је у основи добар, јер укључује велики број иностраних тржишта и не допушта да се уведе

²⁴ Ковачевић, М.: “Савремене тенденције у светској привреди – регионални трговински аранжмани”, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије, бр. 3/2003. стр. 35

дискриминације трговинских партнера, што се и потврдило функционисањем ГАТТ-а и Светске трговинске организације²⁵.

Регионални приступ је постајао све значајнији у светлу убрзаног процеса конкурентске либерализације током последњих тридесет година. Разлог је пре свега, у све бржем усаглашавању ставова и мањим компликацијама, који се данас јављају у преговорима јер партиципира мањи број земаља.

Пошто је велики број земаља усвојио принцип слободне трговине, регионалне интеграције, сада у многим питањима поступају доста храбрије. Регионализацију данас посматрамо као позитивну или негативну врсту кретања, а све у зависности од чега се састоје мотиви који представљају разлог настанка регионалне интеграције, а и зависно од карактера самог регионалног блока. Они који су против регионализације акцентирају, да земље могу изгубити национални интерес, ако су активно ангажоване у регионалним иницијативама и да могу чак угрозити његов развој²⁶.

Интересне групе које позитивно гледају на регионализам сматрају, да регионални аранжмани унапређују слободну трговину и мултилатерализам. Регионална либерализација у основи ствара подстицаје осталим регионима и појединачним земљама да унапређују процес и тиме подстичу глобализацију. Регионализам има за циљ да унапреди слободне токове инвестиција и трговине унутар блокова и временом може довести до мултилатералних преговора између редукованог броја учесника и отворене, либералне глобалне привреде. Такође, преовлађује мишљење да ће овај процес навикнути државнике и владе на динамичну либерализацију и да ће се тиме повећати вероватноћа да ће се он кретати ка мултилатералним акцијама. Ово значи да регионализација подстиче либерализацију трговинских политика земаља чланица.

Овакви споразуми имају снагу да започну либерализацију на оним подручјима код којих још увек није, или је пак слаба покривеност прописа од стране Светске трговинске организације. Једно од тих подручја је заштита страних директних инвестиција. Још један аргумент који иде у прилог овоме је да су регионални форуми, због мањег броја учесника, знатно флексибилнији. Ово се нарочито испољава у случају када су на глобалном нивоу потребне године за решавање неког спора, док је мањој групи земаља за то потребно пар месеци.

²⁵ Нпр. уколико једна земља смањи царине на увоз из друге земље, исти третман мора дати и свим осталим чланицама. Овај принцип је добро познат у економској теорији, јер уколико земља смањи царине на недискриминаторској основи, имаће више користи него уколико их смањи у корист само неколико земаља

²⁶ С тим у вези, потребно је обратити пажњу на оштар заокрет у трговинској политици САД почетком 80-их година. Наиме, САД су пре тога давале приоритет глобалној привреди, одбијене су учешће у регионалним иницијативама и са стране их посматрале. Међутим, од 80-их година, САД су истовремено подстицале и саме узеле учешће у преговорима о стварању Зоне слободне трговине са Канадом, која је нешто касније, прикључивањем Мексика постала NAFTA. Такође САД су и данас ангажоване на стварању FTAА (Free Trade of The Americas – Зона слободне трговине Америка, према споразуму који је 1994. године потписан у Мајамију, од стране 34 земље америчког континента) односно Панамерички блок слободне трговине, који ће обухватити 800 милиона људи; Гајинов, Д.: Процеси економске интеграције на Америчком континенту, Научна књига, Београд, 1997.

Са друге стране, противници регионализма непрестано износе аргументе о геополитичком утицају оваквих процеса. Као један од главних примера наводи се да су у својим претходним фазама регионални трговински споразуми и економски блокови могли бити иницијатори политичких, па чак и војних сукоба између држава. Данашњи критичари овог савременог тренда не указују на тако екстремне исходе, али циљају на могућност евентуалних негативних последица.

Можемо навести пример о правилу порекла производа које се користи у Зони слободне трговине да би се могло одредити који ће производ имати бесцарински третман. Уколико је камион направљен у Канади, уз употребу неких немачких делова, ући ће на тржиште САД без плаћања царине. У обрнутом случају (ако се ради о камиону направљеном у Немачкој од канадских делова) неће постојати могућност коришћења бесцаринског третмана. Овакво правило је постало бесмислено у данашњој глобалној привреди, коју карактеришу производња и склапање производа од делова који се производе широм света, па сада није тако једноставно утврдити порекло производа.

Узимајући у обзир да је циљ зоне слободне трговине пре свега развој светске трговине, онда се и приступање одређене државе треба заснивати на недискриминаторској основи, односно улаз у зону треба бити на добровољној бази, а не противан вољи владе те државе. Размишљање о слободној трговини у данашњим условима има назнаке о повластици за друге, а не и користи за сопствено становништво, јер је огромна грешка у трговинској дипломатији²⁷.

Главна претпоставка, је да ће регионални блокови пре створити трговину него је скретати и да ће на основу овога имати релативно отворене границе, је у основи врло непромишљена. Када се узме у обзир све чињенице, земље се прикључују регионалној интеграцији не због слепог веровања у либералну светску привреду, већ због убеђења да је регионализација добра за њих. Процес динамичнијег оснивања регионалних економских савеза, представља последњи корак у дугом процесу глобалне експанзије тржишта, који је кренуо од локалног, преко националног, па је стигао до међународних оквира. У ствари, глобална светска привреда није ништа друго него међугранична сарадња националних економских простора.

Експанзија тржишта је примарно подстакнута ефикасношћу ако се узме у обзир географски простор. Већа тржишта омогућавају веће користи од поделе рада, инфраструктурне опремљености и економије обима. Не постоји разлог да се може претпоставити да ће консолидација на тржишту у оквиру регионалних граница представљати завршни корак у овом процесу. Чињенице нас наводе, да међутим ни регионална тржишта у домаћим условима нису довољно моћна да подупру ефикаснију производњу или конкурентско истраживачко-развојне напоре. Националне и регионалне границе су изгубиле смисао у високотехнолошкој привреди, па географија постаје мање значајна као темељ за

²⁷ Ковачевић М.: „Савремене тенденције у светској привреди – регионални трговински аранжмани“, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије, бр. 3/2003. стр. 42

организовање и контролисање економских активности. Економска активност се не може за дуги временски период ограничавати на ниво само једне земље или једног региона. Зато се и питање да ли је регионализација пут на коме ће просперирати или ће представљати крах глобализације светске привреде, може поставити само ако се глобализација посматра са становишта како политичког процеса, тако и процеса од кога зависи ефикасност мултилатералних преговора.

Карактер интеграције се огледа кроз три најважнија регионална блока као што су Европска унија, NAFTA, АПЕС. Свака од наведених организација представља покушај ширења националних тржишта и увећања користи од рада и трговине са већим технолошким обимом. У овако постављеним оквирима, протекционизам није примарни њихов мотив и самим тим, ни регионализација не представља почетак краха глобалне привреде већ је то процес који се дешава унутар већег система у коме су интегрисане све привреде.

Европска унија и Сједињене Америчке Државе овакво деловање виде као процес у коме се жели постићи дубља интеграција, која изискује нивелисање различитих националних права и прописа. Глобална производња, такође, као и стране директне инвестиције противе се регионализацији трговинског система. Ово не представља довољно јаке разлоге да се умањи страх оних који верују да смо отишли у непознате воде трговинске регионализације света. Битно је истаћи да су ови процеси битно отежали положај земаља у развоју које нису укључене у значајне регионалне споразуме. Сви наведени разлози, утичу на нашу привреду у обнављању међународног пословања. У протеклих тридесет година, јавиле су се разне иницијативе за оснивање регионалних и глобалних споразума где би се применио принцип либерализације у међусобној трговини. Показало се да страх који се јавио због тих интеграција није утемељен. Чињеница је да се регионална либерализација одвија у исто време са егзистирањем протекционизма.

3. РАЗВОЈ СВЕТСКЕ ТРГОВИНЕ У ОКВИРИМА СВЕОБУХВАТНЕ ТРАНЗИЦИЈЕ ТРЖИШТА

Транзиција има за циљ да уведе и спроведе корените промене у рад и функционисање институција једне земље. Говоримо о скупу институција и међусобно повезаних механизма који регулишу рад појединаца или тржишта. У оваквом систем, спада и промена економског и политичког система. Из овога произилази, да се разликују економска и политичка транзиција.

Економска транзиција има за циљ да се досадашњи економски систем промени и прилагоди новом начину тржишног привређивања. Овде говоримо о афирмацији приватне својине и капитала, приватизацији државних предузећа, увођењу нових законских прописа.

Политичка транзиција, са друге стране, обухвата промену у функционисању државних институција и увођењу вишепартијског система,

спровођењу поштених избора, јачању улоге парламента, развијању слободног изражавања мишљења и поштовању људских права.

У процесу транзиције једне привреде, као главни циљ се намеће нови облик економског егзистирања унутар друштва. Овакво деловање мора да се потпомогне променама на микро и макро нивоу економије, уз континуирано праћење приликом изградње правне и институционалне државе која треба да омогући те промене.

Када све наведено сагледамо кроз призму друштвених промена, уочавамо да постоје комплементарни процеси која се развијају истовремено. То је постављање темеља тржишне економије и изградња демократских институција. Оба наведена процеса иду један са другим и нераздвојни су приликом њиховог имплементирања. Управо због тога анализа и отварање поглавља 23 и 24 иде заједно у процесима приступања европским интеграцијама.

У земљама које нису успеле да развију правну државу, која може да обезбеди слободну иницијативу и демократско одлучивање, како у економском, тако и у политичком смислу, тржиште не може да функционише ефикасно²⁸.

Привреда у транзицији пролази кроз економску либерализацију, где тржиште формира цене уместо државе. Организације и трговинске баријере су уклоњене, а самим тим почиње и приватизација државних предузећа и ресурса, као и стварање финансијског и приватног сектора да би се олакшало кретање приватног капитала. Овај процес се примењује у Кини, у земљама бившег Совјетског Савеза и другим бившим социјалистичким државама Европе и земљама Трећег света. Процес транзиције обично карактеришу промена и стварање нових институција, отварања већег броја приватних предузећа, а самим тим процес транзиције означава демократизацију државе, укидање монопола у различитим секторима привреде као и стварање конкуренције на светском тржишту.

Већина земаља које су прошле кроз процес транзиције, њену поделу на економску и политичку димензију гледа више са теоријског становишта. Другачије је било са земљама које су настале распадом Совјетског савеза и СФР Југославије. Ове земље су, поред економских и политичких промена које су заједнички именовале за све земље у транзицији, ушле у два додатна транзициона поступка. То су изградња нове државе и трагање за новим националним идентитетом. Ово је на крају њихову транзицију учинило и чини знатно сложенијом процесом.

Већина литературних извора који се озбиљно баве тематиком транзиције, акцентира њен економски аспект. Разлог за овакво посматрање, налазимо у чињеници да се економска транзиција сагледава као компликован и мање извештан процес од политичке транзиције. Социјални аспект транзиције је доста мало изучаван иако због начина привређивања долази до отпуштања великог броја државних радника. При спровођењу анализа о успеху процеса транзиције

²⁸ Савин Д.: „Карактеристике транзиције - земље централне Европе и СЦГ“, у зборнику радова „Србија и Црна Гора на путу ка ЕУ“ Београд, 2002

у једној земљи, увек би требало имати на уму чињеницу да је транзиција скуп многих фактора који су мало изучавани и да је економска димензија само један од тих фактора.

Пуноправно чланство земаља у транзицији у међународним финансијским институцијама је главни елемент помоћу кога се оцењује успех транзиционог процеса. Земље у којима је у пуном јеку транзиција, изискују велику количину капитала која треба да им помогне у покретању производње и изградњи савремене инфраструктуре. Велики економски проблеми са којима се суочава привреда земаља у транзицији, од самог почетка економске и политичке трансформације с почетком деведесетих година, су се показали да су изузетно сложени са међусобно испреплетаним факторима. Данас је више него уочљиво да одређеним примарним факторима оваквог процеса трансформације није удељена адекватна пажња.

Пре свега то се односи на:

- неповољне почетне услове који су наслеђени из периода централно планске економије,
- удаљеност земаља Западног Балкана од тржишта Западноевропских земаља,
- војне конфликте и
- општа политичка и економска нестабилност региона.

Одрживи раст привреде заснива се, пре свега, на стабилности макроекономије, континуталном приливу страних инвестиција и расту домаћих инвестиција, затим на расту конкурентности привреде и извозу производа који у себи садрже додатну вредност. Овом скупу би требало додати чињеницу да ако се правилно комбинују претходно наведени фактори, они за циљ имају раст доходака и животног стандарда. У сложеном механизму привредног раста, најчешћи поремећаји долазе услед прегрејавања домаће тражње што непогрешиво показује да се на економском терену спроводи макроекономски популизам. Следеће што из овога произилази јесте опасност да инфлациона очекивања одбију будуће стратешке инвеститоре. Остала два узрочника која подстичу инфлацију су исправљање диспаритета и раст цена енергената, у мањој мери имају негативне ефекте на формирање стопе инфлације, и на инфлаторна очекивања и инвестиционе одлуке компанија. Истраживања која су рађена са циљем проучавања привреда земаља у транзицији, потврдили су да су основне компоненте раста биле ниска стопа инфлације и смањење јавне потрошње и брзо и ефикасно спровођење институционалних реформи.

Врло важно искуство се наметнуло након спровођења успешних реформи у транзиционим привредама, а то је да се убрзање привредног раста не може омогућити стварањем високе инфлације. Уочило се да се смиривање инфлације не изазива рецесија економије, већ да се створени кумулативни ефекти воде економију у опоравак и раст. Земље које су направиле значајне економске резултате у погледу привредног раста и смањивану стопу инфлације, су оствариле већу једнакост у расподели дохотка.

Економије које су имале обилан прилив страних инвестиција успеле су да остваре позитивне транзиционе реформске процесе и ово је значило више стопе раста друштвеног бруто производа и убрзање структурних реформи. Не би требало заборавити, да је дошло до побољшања међународне финансијске ситуације земље, да су се увећале девизне резерве и побољшан је кредитни рејтинг земље.

Улогу страног приватног капитала сагледавамо у контексту побољшања економске ситуације у земљи где је транзиција напредовала сразмерно брзини којом су се остваривале трансформације и реформе ка оријентисању привреде на тржишни начин привређивања. Такође, ове земље су осетиле економску стабилизацију и раст. Искуства земаља Централне Европе и њихови различити резултати, гледано са становишта привлачења страних инвестиција, потврђују тезу да је креирање атрактивне инвестиционе основе у националној економији дуг и важан процес. Сходно наведеном, земље које су касније ушле у процес реформи својих економија и либерализацију инвестиционе климе имале су проблем да ухвате корак са осталим земљама које су у овакве процесе кренуле раније. Разлог налазимо у чињеници да се радило о тржиштима чије су границе дозвољавале само неколико значајних инвестиционих пројеката у пажљиво селектованим инвестиционим окружењима.

Процес транзиције може бити различит. У неким случајевима реформе су биле праћене политичким преокретима, као што је обарање диктатора (Румунија), колапс владе (Совјетски Савез), проглашење независности (Хрватска), или интеграција са другом земљом (Источна Немачка).

У другим случајевима, економске реформе су усвојене од стране актуелне власти са мало интереса за политичке промене (Кина, Лаос, Вијетнам) Транзиција се такође разликује у погледу обима централног планирања као и обим либерализације у напорима који се предузимају (нпр. релативно ограничене у Румунији).

Током приватизације у Србији и земљама бивше СФРЈ долазило је до много грешака током брзе приватизације, зато што се није водило рачуна о томе дали купац неког предузећа жели да настави пословање или не, па због тога настаје проблем високе незапослености у земљама у транзицији. Иначе земље у транзицији прате следеће тешкоће:

- драматичан пад индустријске производње и колапс гиганских предузећа.
- слаб раст БДП-а и животног стандарда.
- пораст незапослености и осиромашење већине становништва.
- слаб доток капитала и инвестиција.
- одлазак младих и способних људи у Западне земље.

Транзиција подразумева јасно профилисану стратегију у правцу стварања конкурентских позиција у токовима међународне трговине. Процес транзиције подразумева промену друштвено политичког уређења и промену економског уређења, са основним предусловом: стварање одговарајућих институционалних оквира.

У процесу транзиције разликујемо средства и сврху транзиције. Средства су нова знања, технологије, стварање инфраструктурних оквира. Сврха је прелазак на нов економско политички поредак, тј укључивање економије једне привреде у глобалне токове.

У процесу транзиције постоје многе фазе:

- избор одлука на који начин ући у процес транзиције и тако остварити конкурентност и већи просперитет.
- дефинисање потенцијалних хоризонта, који треба обезбедити на макроекономском нивоу
- процес одлучивања о започињању транзиције треба донети уз консензус свих релевантних чинилаца на нивоу државе
- ангажовање свих економских и других експерата у процесу транзиције
- конципирање стратегије реализације.

Почетна фаза транзиције је дефинисање стратегије. Глобална транзиција формулише се на нивоу државе, а појединачна на нивоу предузећа, где са једне стране имамо мотивисаност запослених, а са друге мотивисаност страног капитала за инвестиције у наша предузећа.

Неопходно је сагледати све шансе и претње окружења, имајући у виду снаге и слабости самих привредних субјеката. Најчешћи изазови су политички притисци који и успоравају процес транзиције. Други изазов је отварање привредних граница страном капиталу.

Успех огледа се у интеграцији политике и економије у виду стварања националне конкурентности. Развој и просперитет након успеха транзиције примењује се на процес привредног и друштвеног раста просперитета.

У табели 2 приказане су главне одлике транзиционих процеса.

Табела 2. Главне одлике транзиционих процеса

Главне одлике транзиционих процеса			
Макроекономска стабилизација	Правне реформе	Либерализација	Реструктурирање приватизација

Извор: Истраживање аутора

Макроекономска стабилизација има за циљ смиривање инфлације и њено стављење под контролу. За њено успешно спровођење, потребна је подршка Владе и Централне банке, као и напредак у достизању стабилног платног биланса.

Правне реформе су потребне да би се дефинисала улога државе и њених институција и како би се успоставила инвестициона клима за инвеститоре.

Либерализација, ако се успешно спроведе ствара позитивне ефекте у области слободног формирања цена на тржишту као и у смањивању царинских баријера. Овим се омогућава брз трансфер цена са светског на домаће тржиште.

Реструктурирање и приватизација су кључне одлике у реформисању државних предузећа. Ово се ради како би се предузећа оспособила да могу самостално и без помоћи државе да учествују на међународном тржишту.

Економисти заговарају теорију да се либерализација и макроекономска стабилизација морају спровести убрзаним темпом и да је потребно приватизовати мала предузећа. На другој страни, код приватизације великих предузећа и код спровођења правних и свеобухватних реформи, неопходно је доста времена па се оне спроводе у каснијим фазама транзиције јер захтевају доста времена. Земље које су спровеле транзицију су током последњих двадесет година оствариле значајане резултате на путу укључивања у глобалну привреду. Ова побољшања се нису у истој мери одразила за све земље. На пример, напредне земље које су носиоци економске политике су се суочавале са убрзаним порастом улоге тржишта и масивним приливом капитала док су се друге земље, суочиле са напретком који није био уједначен у њима битним областима као што су реструктурирање предузећа, реформа банкарског сектора, унапређење пословног амбијента. Када све сагледамо, разликујемо три битне реформске стратегије:

- шок терапија,
- муњевито прилагођавање и
- постепене промене.

Бивша Источна Немачка је представљала тло где је примењена права шок терапија што је резултирало брзом реалокацијом ресурса. Након средњег рока шок терапија је донела значајне трошкове, који се у почетку нису могли предвидети и због тога ова стратегија се није могла применити на остале социјалистичке државе.

Многе земље које су биле обухваћене транзицијом биле су опседнуте брзином, при чему је дат сувише јак нагласак на брзину што је довело до доношења погрешних одлука. Очит пример је програм који је спроведен у Чешкој Републици, а то је масовна приватизација. Проблеми који су се појављивали, били су тамо где се јавила непринципијалност у њеној примени. Овде говоримо о земљама које су спровеле важне структурне реформе и које су уједно биле најуспешније у достизању макроекономске стабилности. Постоје и разлози који су довели до пада производње углавном због последица иницијалних услова, и да је чврста економска политика представља снажан ослонац који довео до тога да се брже и стабилније оживи економија.

Негативни почетни услови се углавном наводе као разлог за разлике између одређених земаља са аспекта анализе пада бруто друштвеног производа који се десио на почетку транзиције. Чињенице нам указују да су се привреде европских транзиционих држава битно разликовале на самом почетку транзиције. Разлике су биле уочљивије када се погледа величина бруто друштвеног производа, квалификованост радне снаге, степен

индустријализације, број година проведених под комунизмом. На пример, балтичке земље су провеле у просеку 12 година више у систему централног планирања економије у односу на земље Централне Европе. Већина земаља, транзицију је почела либерализацијом цена које су вештачки одржаване на ниском нивоу.

Главни ефекат овакве политике је довођење до пораста инфлације и до пада производње. Постоји неколико специфичних узрока зашто се све ово десило. Посебно се међу њима издвајају распадање затвореног тржишта унутар бившег Совјетског савеза, пад војне индустрије, пад државних инвестиција у енергетику, грађевинарство и пољопривреду.

Критичари муњевитог прилагођавања и шок терапије истичу да примарни циљ који се односио на брзину је негативно утицао на још увек горуће организационе везе између постојећих предузећа. Зато је и дезорганизација која је уследила допринела да се значајно увећа пад производње. Поменути пад производње у комбинацији са спровођењем либерализације цена и снажним резевима у јавној потрошњи, имао је за резултат драстичан раст сиромаштва и ширење социјалног раслојавања²⁹. Са друге стране, постоје заговорници који негирају ове чињенице, указујући да је пад производње почео и пре него што је отпочела транзиција, затим да су организационе везе наслеђене из централно планске економије и да оне нису одговарале тржишту. Приватизација предузећа у многим случајевима реструктурирана брже од оних која су остала у државном власништву, довела је до тога да се већи део неједнаке расподеле богатства и пораст сиромаштва догађао у земљама у којима су реформе примењене само делимично³⁰. Примењујући глобалну стратегију, уочљиво је да је брза акција била могућа само у неким областима реформи (у случају либерализације трговине и цена, смиривања инфлације и приватизације малих предузећа). Остале области реформа захтевале су више времена³¹. Када сагледавамо кораке у спровођењу реформи, уочавамо да су неке реформе биле предуслов за отпочињање других реформи. Приватизација је била неуспешна без одговарајућег правног оквира и финансијског система. Трговина и либерализација омогућиле су најбољу алокацију друштвених ресурса сагласно компаративним предностима, тиме што су обезбедиле приходе од извоза производа који су били неопходни за увоз добара и који су касније усмеравани на подстицање привредног раста.

²⁹ Полазећи од неизвесности које прати транзиција, ова група аналитичара наводи да су у бројним случајевима лоше секвенце реформи довеле до расподеле приватних интереса (посебно у Русији), што је за последицу имало блокаду даљих реформи.

³⁰ За детаљнији преглед дискусија на тему транзиционих стратегија видети: Havrylyshyn, O. and McGettigan, D.: *Privatization in transition countries: lessons of the first decade*, IMF, 1999. i Gomulka, S.: „Macroeconomic policies and achievements in transition economies“, *Economic Survey of Europe* No. 2/3, Economic Commission of Europe, Geneva, 2000. Знатно критичнији приступ може се наћи код: Kornai, J.: „Making the transition to private ownership“, *Finance and Development*, Септембер, 2000.

³¹ Контраверзе у погледу „шок третмана“ односе се углавном на макроекономску стабилизацију и брзину приватизације, а у мањој мери на трговинску либерализацију

Либерализација спољне трговине била је појачана интеграцијама које се одвијају у светској привреди. Брзина којим финансије и инвестиције, утичу на либерализацију, се прихвата као основа за спречавање застоја у развоју због кризе која би могла да дође због отежане отплате дугова.

4. ИСТОРИЈАТ РАЗВОЈА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

Идеја европског уједињења није новијег датума и не везује се само за другу половину двадесетог века. Много раније су постојали разлози за различите концепције о међусобном повезивању Западноевропских земаља. Ти разлози су били различите природе: стратешки, интересни, историјски, економски итд.

Своју праву и озбиљну реализацију идеја европског уједињења добија тек после Другог светског рата, односно крајем четрдесетих и почетком педесетих година XX века. Рат је испразнио институционалне везе које су раније постојале међу земљама и уклонио и оно мало међународних установа и организација, а послератно расположење међу политичарима релевантних земаља било је да се, не само обнови оно што је раније постојало, него да се успоставе нове установе и програми. Период од 1945-1950 у развоју Европске заједнице одвија се делом у околностима зачетка хладног рата, када расте велика политичка и војна напетост између Истока и Запада, тј. између Западне Европе и Сједињених Америчких Држава, с једне стране, и СССР-а и чланица социјалистичког блока Варшавског пакта, на супротној страни.

Настојање једног броја земаља Западне Европе да дефинише и одреди основне зоне заједничких интереса и чвршћег међудржавног повезивања, било је вишеструко мотивисано. Као прво, великим деловима Европе после ратних разарања била је неопходна економска обнова. У тај процес обнове би требало да се укључи већи број земаља. Као друго, тежило се учвршћивању безбедносних, политичких и економских интереса Запада у мирнодопском периоду који је следио, као пандан Варшавском пакту. И као треће, нове институције би требало да представљају механизме одбране, међусобне сарадње и превенције евентуално нових сукоба.

Године 1946. британски премијер Винстон Черчил је предложио оснивање Сједињених европских држава, и том приликом је на Универзитету у Цириху изјавио: „Први корак у поновном оснивању европске породице мора бити партнерство између Француске и Немачке. Само на тај начин Француска може поново преузети морално вођство Европе. Нема оживљавања Европе без духовно снажне Француске и духовно снажне Немачке. Структура Сједињених европских држава, ако ће бити солидно и правилно изграђена, смањиће важност материјалне снаге појединих држава. Мање државе биће једнако вредне као и велике и градиће своје достојанство на доприносима заједничком циљу.”

Амерички државни секретар Џорџ Маршал (George C. Marshall) је дао значајне практичне импулсе за остварење идеје европског заједништва тиме што изнео је концепцију ревитализације европске привреде после ратних разарања. Наиме, Међународни монетарни фонд (ММФ) и Светска банка, основани још док се Други светски рат није завршио, биле су институције задужене за финансијско-монетарну обнову разорених земаља и неразвијеног света. Међутим, разарања у неким деловима Европе су превазилазила капацитете тек створених институција, па се јавила потреба за стварањем посебног програма за обнову Европе. Из тог разлога је 1947. године покренут „Маршалов план” са идејом да буде оквир за привредну реформу земаља Западне и Јужне Европе. Институција која је требало да контролише примену „Европског програма обнове”, који је установљен на основу „Маршаловог плана”, била је Организација за европску економску сарадњу (ОЕЕС - Organization for European Economic Cooperation), основана априла 1948. године. ОЕЕС је требало да од 1960. контролише и стварање слободне трговинске зоне међу земљама које је прихвати. Програм помоћи је окончан после три године, а ОЕЕС је наставила да постоји као форум за унапређивање економске сарадње и слободну трговину између Западноевропских земаља, да би 1961. године променила назив у Организација за економску сарадњу и развој (ОЕЦД - Organization for Economic Cooperation and Development).

Белгија, Холандија и Луксембург, схвативши да су њихове привреде нераскидиво повезане, формирали су Бенелукс као царинску унију 1. јануара 1948, с намером да у каснијој фази прерасте у економску унију.

Велика Британија, Француска и земље Бенелукса су потписале одбрамбени уговор у Бриселу 17. марта 1948. који је подразумевао сарадњу у економској, социјалној и културној области као и сарадњу у колективној одбрани против совјетске опасности. Овим уговором је створен петогодишњи споразум познат као Западноевропска унија (WEU - West European Union), која је била претходник у формирању НАТО Алијансе (North Atlantic Treaty Organization), основане 1949. године потписивањем Атланског уговора у Вашингтону.

На Конгресу у Хагу, одржаном од 7-10 маја 1948. Године, изнет је захтев да се сазове европска скупштина која би се састојала од чланова парламента појединих европских земаља. Овај захтев је дао пострек за преговоре влада који су резултирали стварањем прве европске институције, Савета Европе (Council of Europe) у Стразбуру 1949. године. Циљеви Савета су били заштита политичко-културног наслеђа заснованог на личној слободи, индивидуалним правима, владавини права, демократији и европским културним вредностима.

Када је почело разматрање о оснивању Савета Европе, француски министар спољних послова Роберт Шуман је нагласио неизбежну потребу за стварањем институција које би биле одговорне за кооперацију европских земаља у области економије, војске, културе и политике. Он је 9. маја 1950. године изложио амбициозан план, познат као „Шуманов план”, да се виталне индустрије угља и челика Француске и Савезне Републике Немачке удруже у

организацију отворену свим европским демократијама. Овај план уједно представља и основу европског уједињења. Роберт Шуман и француски економиста Жан Моне износе план о оснивању Европске заједнице за угаљ и челик (ECSC - European Coal and Steel Community), која је била отворена и за друге европске земље. План је предвиђао стављање целокупне немачке и француске индустрије угља и челика под јединствену и заједничку управу, која ће надгледати њихов развој. Шест држава (Западна Немачка, Француска, Италија, Белгија, Холандија и Луксембург) су потписале „Шуманов план” у Паризу, који је кодификован 18. априла 1951. године. Париски споразум, којим је формално успостављена Европска заједнице за угаљ и челик, ступа на снагу 10. августа 1952. године, а први њен председник је био Жан Моне.

ECSC је подразумевала заједничко тржиште најзначајнијих индустријских ресурса (угља и челика) у послератном периоду за шест држава оснивача (Белгија, Француска, Немачка, Италија, Луксембург и Холандија). Сврха заједнице је било очување мира кроз заједничку контролу производње и промета угља и челика, где је она окупила и победнике и губитнике рата, као равноправне чланове једне институционалне инфраструктуре.

Овај потез стварања ECSC показао се као веома успешан. У у првих пет година од оснивања ECSC трговина угљем и челиком порасла за 129%. Шест земаља је одлучило да исти принцип спроведе и на целокупну привреду. Ових шест земаља у мају 1952. године су потписале споразум којим је успостављена Европска одбрамбена заједница (European Defence Community), али Француски парламент је у августу 1954. одбио да ратификује овај споразум, и он је одмах повучен. Овај неуспех EDC-а је уверио Жана Монеа да пут ка европском јединству води пре кроз економску него војну сарадњу.

Министри спољних послова шест држава ECSC су одржали конференцију у јуну 1955. у Месини где су одлучили, да поново покрену процес стварања европског јединства, плашући се да не пропадну сви напори који су уложени у стварање ECSC после пропасти EDC-а. Министри су одредили припремни Комитет, којим је председавао белгијски министар иностраних послова Пол-Анри Спак, који је почео са радом 1956. године. Задатак овог Комитета је био да испита могућност, а потом да напише извештај о стварању европског заједничког тржишта. У априлу 1956. године Комитет је предложио два пројекта који су представљали две опције изабране од стране држава ECSC:

- стварање општег заједничког тржишта,
- стварање заједнице за атомску енергију

Следећи корак ка даљој интеграцији Европе био је потписивање тзв. „Римских уговора” 25. марта 1957. год. у Риму од стране шест држава (Немачка, Француска, Италија, Белгија, Холандија и Луксембург), којима је основана Европска економска заједница EEZ, (ЕЕЦ - European Economic Community), као и Европска заједница за атомску енергију (EURATOM - European Atomic Energy Community). Општи циљ уговора о стварању Евроатома јесте допринос формирању и развоју европских нуклеарних индустрија у мирне сврхе, тако да све земље чланице могу да профитирају од развоја атомске енергије, и да се

обезбеди сигурност залиха. Такође, уговор гарантује сигурност за друштво, стварање прописа о заштити здравља и спречава да се нуклеарни материјали, намењени принципијално за цивилну употребу, злоупотребе у војне сврхе.

Оснивање ЕЕЗ-а и заједничког тржишта је имало два циља. Први је био да се измене услови трговине и производње на територији Заједнице. Други циљ, више политичке природе, огледао се у томе да би Заједница требало да допринесе функционалној конструкцији и политике Европе, као и конституисању мера за непосредну унификацију Европе. Уговором о оснивању ЕЕЗ-а предвиђено је стварање заједничког тржишта, царинске уније и заједничких политика. „Римски уговори” су ступили на снагу 1. јануара 1958. године и предвиђали су примену следећих мера:

- Остваривање царинске уније што би омогућило слободан робни промет међу државама чланицама,
- Утврђивање заједничке царинске тарифе према трећим земљама и вођење јединствене спољнотрговинске политике,
- Слободно кретање људи, роба, услуга и капитала на интегрисаном подручју,
- Усклађивање националних правних прописа, који су од значаја за нормално функционисање ЕЕЗ,
- Стварање заједничке трговинске, саобраћајне и социјалне политике,
- Оснивање заједничке Инвестиционе банке

„Римски уговори”, којима су предвиђени и заједнички органи одговорни за спровођење горе поменутих мера, представљају темељ скоро свим основним установама Европске уније и већини заједничких политика које ће тек касније бити развијене. Три заједнице – ECSC, EEZ и Euratom – формално су се спојиле 1. јула 1967. године у јединствену целину познату као Европска заједница (ЕЗ, ЕС - European Community).

Почетком осамдесетих година, расла је забринутост јер је Европска заједница још увек била далеко од примарно постављеног циља, а то је да се формира заједничко тржиште. Гранична бирократија је изазивала кашњење и увећање трошкова превоза робе из једне државе чланице у другу и још увек није било могуће да већина држављана Европске заједнице обавља своје професионалне обавезе у другој држави чланици упркос одредбама Римског уговора.

Проучавајући стручну литературу, уочавамо да постоји највише пет периода у развоју Европске уније. То су следећи периоди³²:

- Период инкубације,
- Период формирања,
- Период консолидације,
- Период експанзије,
- Период оснивања и проширивања ЕУ

³² Степанов Р; Деспотовић Љ: Европска унија-настанак, институције, право, НАТО, Стило, Нови Сад, 2002. стр. 17

Период инкубације

Период инкубације или период стварања Европске уније започела је Европска економска заједница одмах после завршетка Другог светског рата, 1945. Године. Тај период је трајао до 1950. године. Развој Европске економске заједнице био је отежан превентивно због постојања затегнутости у односима између Сједињених Америчких држава и Совјетског савеза. Политика хладног рата је имала преовлађујући утицај јер је расла напетост између Истока и Запада. Предводнице овакве политике су имале своје савезнике у Европи. Земље Западне Европе су биле на страни Сједињених Америчких Држава, док је Совјетски Савез имао подршку у земљама социјалистичког блока.

У оваквим околностима, имајући на уму да главне сукобљене земље, поседују огромну војну моћ, а у циљу заштите националних интереса и очувања државне безбедности, одређен број земаља Западне Европе настојао је да дефинише и одреди полазне основе заједничког деловања и чвршћег међудржавног повезивања. Из свега наведеног, произилази њихова одлучност да се сваки, евентуални социјални, економски или оружани потрес у Европи, дочека спремније и организованије него што је то било раније у прошлости. У овој фази је договорено да се оснује савез европских држава, под називом Европска економска заједница (ЕЕЗ).

Период формирања ЕЕЗ

Период формирања трајао је од 1950. до 1957. године. Други период означава институционално и формално утемељење што представља почетак и најаву једног комплекснијег функционисања Европске економске заједнице. Тада приступају првих шест земаља чланица које су уједно постале и оснивачи. Те чланице оснивачи су: Холандија, Белгија, Италија, Немачка, Француска и Луксембург. У овом периоду, се у оквиру Европске економске заједнице формирају следеће асоцијације:

- Заједничка европска одбрана (која касније еволуира у НАТО савез),
- Европска политичка заједница и
- Европска заједница за угаљ и челик.

Постављају се основни темељи за формирање основне пројекције будуће заједничке политичке, војне и економске сарадње земаља унутар Европске заједнице, њеног правног јачања и даљег ширења утицаја. Мултипликовање, проширивање и ојачавање многобројних политичких, економских и културних процеса између држава Европске економске заједнице (ЕЕЗ) указивали су на потребу за чврстим, дуготрајним, одговарајућим правним и институционалним решењима којима се свакодневни проблеми и потешкоће могу ефикасно отклонити.

Период консолидације

Период консолидације је трајао од 1958. до 1969. године и обележен је стабилизацијом у односима између земаља чланица. Међудржавни облици сарадње су се знатно проширили али се проширио и број заједничких асоцијација, углавном који су се односили на привредно-економску сарадњу. У том раздобљу формиран су, поред неких мање важних савеза и организација и Европско удружење за слободну трговину – ЕФТА, као и ОЕСД, којој су се касније придружиле САД и Канада.

Велика разарања у ратовима наметнула су размишљање о томе како превазићи антагонизме међу европским државама. Требало је наћи заједнички именитељ око којег би могле да се уједине све, или већина држава Европе, међу којима и, у Другом светском рату побеђене, Немачка и Италија. Поред ових „унутрашњих“ разлога, снажан подстицај уједињењу стигао је изван Европе, од стране Сједињених Америчких Држава. Увидевши да разрушена Европа не може бити достојан економски партнер, нити савезник у борби против надлазећег комунизма из СССР, САД су одлучиле да финансијски помогну послератну консолидацију Европе. Маршалов план финансијске помоћи Европи (1947), назван по тадашњем америчком државном секретару, као један од услова за додељивање средстава подразумевао је удруживање европских држава и њихову међусобну координацију.

Према Шумановој декларацији: „Европа неће бити створена одједном, нити према јединственом плану. Биће изграђена путем конкретних достигнућа која најпре стварају фактичку солидарност. Сједињавање производње угља и челика требало би одмах да створи заједничке основе за економски развој што је први корак ка европској федерацији и да промени судбину оних региона који су дуго били посвећени производњи муниције за ратовање, чије су жртве најчешће били.“

Понуда за стварање заједнице за угљ и челик била је отворена и за друге европске државе, од којих су овај предлог у том моменту прихватиле још само Италија, Луксембург, Белгија и Холандија. Тако је 1951. године, између шест држава потписан уговор о оснивању Европске заједнице за угљ и челик, прве наднационалне организације у Европи. Идејни творци заједнице видели су је као прву фазу у такозваном процесу секторске интеграције. Суштина овакве интеграције је постепено, корак-по-корак, повезивање у областима у којима је то у датом тренутку могуће, а као дугорочни циљ интеграције је означена политичка унија.

Следећи корак у интеграцији Европе било је оснивање Европске економске заједнице и Европске заједнице за атомску енергију (EURATOM) потписивањем римских уговора 25. марта 1957. Године. Као циљ Европске економске заједнице државе чланице су предвиделе остваривање царинске уније и постепено стварање заједничког тржишта које је подразумевало слободан проток робе, услуга, капитала и људи. Сврха деловања Евроатома била је да се осигура безбедна употреба нуклеарних материјала у мирољубиве сврхе.

Ове три заједнице су имале сличну институционалну структуру. Саветодавна скупштина (касније названа Европски парламент) и Суд правде били су заједнички органи за све три заједнице, док је свака од њих имала сопствени Савет министара и Комисију (у случају заједнице за угљ и челик – Високу власт). Уговором о обједињавању органа из 1965. године, савет и комисија су постали заједнички органи, те од тада све три заједнице имају јединствену институционалну структуру, мада су остале три посебне организације.

Прва деценија рада Европске економске заједнице често се означава као веома успешна. Године 1959. већ су направљени први кораци у правцу либерализације трговине, 1962. године почела је да се остварује заједничка политика у области пољопривреде, а 1968. године је окончан процес формирања царинске уније и то осамнаест месеци пре планираног рока. Такав успех навео је Велику Британију да 1961. године затражи чланство у Европској заједници. Захтев је у два наврата (1963. године и 1967. године) одбијен с обзиром на то да је тадашњи француски председник Де Гол сматрао да Велика Британија није довољно ни политички, ни економски опредељена за Европу. Додатни разлог је био тај што је Велика Британија остваривала нуклеарну сарадњу са САД, о којој Де Гол није на време био обавештен.

Прва озбиљна криза у функционисању заједница догодила се 1965. године због неслагања држава чланица око начина финансирања заједничке пољопривредне политике. Том приликом Француска је повукла свог министра из савета, те је ова криза због тога позната као „криза празне столице“ која је решена Луксембуршким компромисом.

Период експанзије

Период експанзије односно проширивања и утемељавања постојећих облика сарадње започела је 1969. и трајала све до 1985. године. Питање финансирања заједнице из сопствених извора решено је, међутим, тек 1971. године потписивањем уговора о буџету. Године 1973. долази до првог проширења заједнице пријемом у чланство Велике Британије, Данске и Ирске. Као услов за пријем нових чланица наведено је једино прихватање *Acquis communautaire*-а³³, мада је на састанцима савета била разматрана и снага британске економије, као и њене везе са комонвелтом.

У овом раздобљу уочени су и одређени знаци замора или стагнације у одређеним облицима и областима функционисања Европске економске заједнице. Тада су ЕЕЗ приступиле следеће државе:

- Данска,
- Велика Британија,
- Грчка, и

³³ *Acquis communautaire* представља заједничку баштину односно тековину Европске уније, а обухвата све важеће уговоре и правне акте ЕУ који су изведени из њих. Прихватање *Acquis communautaire*-а и данас представља један од главних услова за пријем нових чланица.

- Ирска.

Седамдесете године бележе прве кораке ка стварању монетарне уније. Пут до евра, који данас свакодневно користе грађани Европе, није био нимало лак. Одррицање од сопствене националне валуте за државе је увек представљало одрицање од веома важног показатеља суверенитета, ипак године 1970. Вернер (бивши председник владе Луксембурга) представља план постепеног формирања економске и монетарне уније (ЕМУ). Међутим, укупна ситуација на међународном плану седамдесетих година (пад бретонвудског система и нафтна криза) није ишла у корист формирању ЕМУ, што је навело европске државе да још једном преиспитају читаву идеју. 1979. године успостављен је Европски монетарни систем (ЕМС) који је подразумевао ништа више од контроле колебања девизних курсева држава чланица заједнице. Неки од непосредних циљева ЕМС-а били су сузбијање инфлације, повећање обима инвестиција и економска стабилизација унутар заједнице.

Ипак, не може се рећи да су седамдесете биле потпуно безнадежне, државе чланице су 1974. године одлучиле да установе Европски савет, односно да учине састанке шефова влада тј. држава редовним, што је подразумевало састајање најмање два пута годишње. Одлучено је, такође и да се Европски парламент бира на општим, директним изборима, што се први пут догодило 1979. Године.

Осамдесете године почеле су проширењем Заједнице ступањем Грчке у чланство 1981. године, а касније и Шпаније и Португалије 1986. године. Нови подстицај интеграцији стигао је усвајањем Јединственог европског акта (ЈЕА) 1986. године (ступио је на снагу 1987. године), којим је учињена прва измена оснивачких уговора ЕЕЗ држава, односно влада. ЈЕА су ратификовале све земље чланице.

Период оснивања и проширивања ЕУ

Период стабилизације је период који траје још од 1990. године. Уласком Шведске, Аустрије и Финске, Европска заједница држава достигла је број од укупно петнаест чланица. Значајан корак на путу ка Европској унији и снажној политичкој кооперацији земаља чланица представљао је састанак Европског савета 9-11. децембра 1991. године у Мастрихту.

На Самиту у Мастрихту одобрен је „Уговор о Европској унији” (The treaty of European Union), који је потписан 7. фебруара 1992. године. После ратификације од стране 12 европских националних парламената држава чланица, уговор ступио је на снагу 1. новембра 1993. године, када Европска заједница постаје Европска унија (European Union). Основне одредбе овог уговора су: стварање економске и монетарне уније најкасније до 1999. године, укључујући јединствену монету под контролом централне банке, развој заједничке спољне политике и политике одбране, увођење држављанства уније и дефинисање права и обавеза грађана држава чланица, развој чврсте сарадње у

правосуђу и унутрашњим пословима, улога уније у области образовања и стручној обуци, индустрији, здравству, култури.

Проширење Европске уније од 1.5.2004. године четврто је по реду од оснивања Европске економске заједнице, и уједно најбројније јер је тада приступило 10 земаља. То су:

- Словачка,
- Чешка,
- Летонија,
- Пољска,
- Мађарска,
- Кипар.
- Естонија,
- Малта,
- Литванија,
- Словенија.

Првог јануара 2007. године Европској унији су приступиле Бугарска и Румунија. Касније, 01.06.2013. године, Европској унији приступила је и Хрватска. Европска унија данас броји укупно 28 земаља чланица у оквиру своје политике пријема, односно континуалног ширења и увећавања чланства.

4.1. Монетарна унија

Монетарна унија је највиши ниво економског и привредног повезивања, у којој поред слободног кретања услуга, капитала, робе и радне снаге постоји и заједничка економска и монетарна политика, а самим тим и заједничка валута. Монетарна унија је схваћена као зона у којој се монетарном политиком и девизним курсевима земаља које у њој партиципирају управља на начин који води досезању циљева економске политике. Потпуна либерализација кретања капитала, интеграција банкарских и финансијских тржишта земаља чланица исте и елиминација флукуација у кретању курсева валута кроз неопозиво фиксирање истих, предуслови су за њено формирање. Европска унија је организација која је у глобалним оквирима достигла висок ниво повезивања. Проширење Европске уније, од 01.05. 2004. године и 01.06.2013. године, не значи директно укључивање нових земаља у Европску монетарну унију или ЕМУ. Пројекат који спроводи Европска унија изискује много енергије и координације међу државама чланицама и свакако је без преседана у савременој историји. Његово остварење у великој мери утицало је на организацију међународног монетарног система, превентивно кроз функционисање Међународног монетарног фонда и Светске банке³⁴. Креирање монетарне и

³⁴ Ђурић Д., Прекајац З., Видас-Бубања М., Међународна економија, Институт економских наука (ИЕН), Београд, 2000.,

економске уније уобличава напоре при реализацији многих важних подухвата³⁵, и то кроз:

- успостављање јединствене централне банке или система централних банака, чији је примарни циљ да контролишу примену стабилизационе политике,
- успостављање фиксног девизног курса међу валутама земаља држава чланица,
- конвертибилност валута земаља држава чланица које учествују у Европској унији,
- стварање јединственог капиталног тржишта,
- централизовано управљање монетарном политиком и удруживање девизних резерви,
- јединствено наступање на међународним финансијским тржиштима,
- усаглашавање фискалних система,
- усклађивање економских политика земаља држава чланица,
- изједначавање стопе инфлације,
- оснивање јединственог фонда за трансфер средстава који би усмеравао капитал у мање развијене регионе.

Критеријуми за увођење јединствене валуте. Пут до увођења јединствене валуте, колико год се њој тежило, није једноставан. Кроз мање од десет година, од раних шездесетих до раних седамдесетих, утврђени су критеријуми за увођење заједничке валуте, тј. монетарно интегрисање. Они ће касније бити утврђени путем такозваних критеријума конференције из Мастрихта у контексту стварања Економске и монетарне уније. Критеријуми за увођење заједничке валуте су следећи:

Флексибилност цена и надница. Ако су наднице и цене међу земљама флексибилне, смањен је негативан утицај могућих шокова на запосленост и инфлацију. Међутим, ако су цене и наднице иду рапидно према доле, може доћи до потребе прилагођавања девизног курса као одговор на шокове. У том случају фиксни девизни курс био би неодржив.

Мобилност фактора производње. Важност мобилности производних фактора међу земљама, а посебно рада постоји као услов успешности увођења заједничке валуте. На тај начин се смањује потреба за променама реалних цена фактора и номиналног девизног курса услед шокова.

Степен економске отворености. Што је виши степен отворености, промене у међународним ценама ће директно и индиректно утицати на домаће цене. Такође, девалвација ће бити брже пренесена на цене међународно утрживих добара и трошак живљења тако да ће номинални девизни курс бити мање користан инструмент за прилагођавање.

³⁵ Мацар Љ., Европска монетарна унија, у зборнику „Пословна клима у Србији и придруживање Европској Унији“, ФТБ, Београд, 2007.,

Сличност стопа инфлације. Ако су стопе инфлације међу земљама ниске и релативно сличне, услови трговине су такође стабилни. То води уравнотеженом текућем рачуну и смањењу потребе прилагођавања номиналног девизног курса.

Диверсификација производње и потрошње. Висок степен диверсификације смањује потребу за променама услова трговине кроз номинални девизни курс услед настанка шокова.

Интеграција финансијског тржишта, фискална и политичка интеграција. Ако постоји висок степен финансијске интеграције, чак и најмања промена каматних стопа води ће равнотежном кретању капитала међу земљама. Такође, за земље укључене у супранационални фискални састав који им допушта додељивање средстава земљи чланици погођеној шоком, није нужно прилагођавање номиналног девизног курса. Политичка интеграција се сматра нужним условом за прихватање заједничке валуте.

Године 1978. европске земље су израдиле модел са циљем стабилизације монетарних односа у Европској економској заједници (ЕЕЗ) и тиме су креирале Европски монетарни систем или ЕМС. Ово је, у основи, и у данашњим условима, правни и политички оквир монетарне сарадње између европских земаља. Примарни циљеви који су везани за успостављање веће интеграције у области монетарне стабилности у Европи, дали су подршку стабилном и трајном расту, брзом повратку на пуну запосленост и изједначили су ниво животног стандарда уз константно смањење регионалних разлика у Европској заједници. ЕМС се фокусирао на механизам ограничења у пословању са циљем ограничавање међусобне флукуације валута земаља чланица Европске уније, под називом *Exchange Rate Mechanism* или ЕМР. Говоримо о разрађеном систему фиксираних девизних курсева, у коме су се повремено исказивала потреба за прилагођавањем тржишним критеријумима. Главну улогу је имала европска валутна јединица *European Currency Unit* или ЕКУ (ЕКИ). Ова валута је представљала одређену синтезу корпи валута земаља чланица. Поменуто европска валутна јединица имала је примарни циљ да фиксира централне курсеве европских валута и поред тога, свака валута је у ЕМС-у имала сопствени централни курс према ЕКИ-ју. Са увођењем монетарне уније ЕМС је престао да постоји³⁶. Фазе увођења монетарне и економске уније (ЕМУ) биле су:

Прва фаза – обухватала је период од 1. јула 1990. до 1. новембра 1993. године и подразумевала је следеће:

- либерализацију кретања капитала отклањањем већине преосталих рестрикција, што је учињено до краја 90-те године
- увођење нових облика сарадње између националних централних банака кроз уградњу тог мандата у правила рада Одбора гувернера средишњих банака држава чланица

³⁶ Вајденфилд, В., Веселс, В., Европа од А до Ш, Приручник за интеграцију, Конрад Аденауер Фондација, Београд, 2003, стр. 375.

- слободу кориштења ECU-a, претходнице Евра, те одржавање распона девизних курсева у односу према ECU-у +/-2,25%
- појачавање економске сарадње између држава чланица,
- критеријуме сарадње из Мастрихта.

У овој фази настаје Јединствено европско тржиште кроз јачу координацију економских политика земаља чланица и интензивирањем сарадње између централних банака земаља чланица. Потписује се и Мастрихтски споразум из којег произлази горе наведено. Према члану два Споразума, Заједница треба да има као задатак успостављање заједничког тржишта и економске и монетарне уније (ЕМУ); спровођење заједничких политика; подржавање хармонизације и балансираног развоја економских активности; одрживог и неинфлаторног раста; високог степена сарадње економских перформанси; високог нивоа запослености и социјалне заштите; подизање животног стандарда, економску и социјалну кохезију и солидарност међу земљама чланицама. Споразумом је предвиђено да се процес утемељења ЕМУ одвија постепено, по утврђеним етапама и уз испуњавање критеријума из споразума, који обједињује услове спољне и унутрашње равнотеже земље.

Друга фаза – започета је 1. јануара 1994. и окончана 1. јануара 1999. године, и обухватала је:

- оснивање Европског монетарног института, који је претеча Европске централне банке
- уграђивање забране директног кредитирања јавног сектора од стране централних банака
- законодавство држава чланица
- јачање координације монетарних политика држава чланица
- јачање економске сарадње држава чланица
- уграђивање законских одредби о независности централних банака у национална законодавства, (најкасније до оснивања Европског система централних банака)
- обликовање европског курсног механизма ERM II и Пакта о стабилности и расту
- спровођење припрема за трећу фазу.

У овој фази постављени су темељи ЕМУ: креиран је кохезиони фонд за помоћ мање развијеним земљама чланицама; основан је Европски монетарни институт; договорен је поступак за усаглашавање економских политика на нивоу ЕУ, што је захтев Мастрихта; објављен је рат прекомерним буџетским дефицитима; одлучено је да ће се нова валута звати Еуро (Euro) и представљен је календар његовог увођења. У јуну 1998. године основана је Европска централна банка која је у обавези да формира и проводи јединствену монетарну политику.

Трећа фаза – почиње 1. јануара 1999. године, у истом тренутку када је ступила на снагу европска и монетарна унија. Тада је почела са радом Европска централна банка. Ова институција је независна у одлучивању и значајна за

међународну монетарну стабилност³⁷. У овој фази фиксирани су девизни курсеви и створена је заједничка монета. Сем тога, монетарна политика преведена је у заједничку. Трећа, и коначна фаза у креирању Европске монетарне уније, је означена увођењем евра, као јединственог новца. Његову политику водиће Европска централна банка. Европска унија је, са стварањем економске и монетарне уније, од 1. јануара 1999. године, достигла зенит у својим интеграцијама. Основ за учешће у монетарној и економској унији је испуњење критеријума предвиђених споразумом из Мастрихта, а који подразумевају да³⁸:

- нема прекомерних буџетских дефицита, тј. они не би смели да буду преко 3% БДП-а,
- каматна стопа на дугорочне кредите може бити максимално за 2% већа од просечних каматних стопа које постоје у три земље са најнижом каматном стопом,
- валута сме две године да буде у ЕМС-у али не сме да изазове поремећај монетарног курса,
- држава мора да пружи доказе о дугорочној стабилности цена, а инфлација не сме да прелази 1,5 поена изнад просека три земље чланице са најнижом стопом инфлације.

Овим критеријумима додата су још два и то:

- централним банкама држава - чланица мора се пружити пуна правна помоћ како би биле јаке и независне, а све по узору на Немачку централну банку, Бундесбанку.
- забрањено је одобравања кредита држави за финансирање буџетског дефицита.

Евро је данас заједничка валута за више од 500 милиона Европљана.

Националне валуте су замењиване од 1. јануара 2002. године. Државе чланице Европске уније, које су испуниле критеријуме из Мастрихтског споразума, постале су и чланице ЕМУ³⁹ и земљама евро зоне, а то су:

- Италија,
- Француска,
- Немачка,
- Шпанија,
- Грчка,
- Португалија,
- Аустрија,
- Ирска,
- Словенија,
- Белгија,

³⁷ Исто, стр. 368.

³⁸ Ђурић, Д., и др., Међународна економија, ИЕН, Београд, 2000, стр. 135.

³⁹ Председник Европске комисије Жак Делор предложио је „Белу књигу“ конкретних мера за успостављање јединственог европског тржишта (1989. године), на бази које је договорено стварање Европске привредне и монетарне уније у, напред поменуте, три фазе.

- Малта,
- Холандија,
- Луксембург,
- Кипар и
- Финска,

Ван ове зоне су остале:

- Норвешка,
- Шведска
- Велика Британија
- Данска,
- Чешка,
- неке новопримљене чланице уније.

Године 1997. усвојен је Пакт стабилности и раста, који је предвиђао обавезу трајног испуњавања критеријума конвергенције, а све у циљу стабилизације евра. Циљ овог Пакта је било да обезбеди буџетску дисциплину држава чланица Европске монетарне уније и предвиђено смањење буџетске потрошње, као и увођење појединих поступака у случају појаве буџетских дефицита преко 3% БДП-а.

4.2. Институције ЕУ

Најважније институције Европске уније су:

Европски парламент, (European parliament) – представља грађане земаља чланица Европске уније. Надлежности Парламента се огледају у контроли Савета и Комисије, учествовању у законодавним поступцима и именовању Комисије. Функције Парламента су: усвајање законодавства, избори, образовање и контрола рада извршне власти и обавештавање и образовање грађана које парламент заступа. Посланици се бирају на пет година.

Европска комисија, (European Commission) – представља извршни орган Европске уније. Комисија има право иницијативе унутар законодавних поступака, право суделовања у припреми, изради, примени и надзору примене прописа и законских аката, надзор над применом прописа, право уговорања међународних споразума, право заступања пред трећим земљама и међународним организацијама, као и право предлагања буџета и вршења расподеле одобрених средстава од стране Савета и Европског парламента. Чланове Комисије (којих има 20) споразумно бирају земље чланице, а потврђује их Европски парламент којем је Комисија одговорна. Мандат чланова Комисије траје 5 година.

Савет Европске уније, (Council of the European Union) – главно, стално извршно и законодавно тело Европске уније. Савет доноси одлуке или законе на основу предлога које доноси Европска комисија. Састоји се од представника из сваке од држава-чланица и његовим састанцима такође присуствују најмање један комесар и особље из његовог секретаријата и они председавају по шест месеци према утврђеном распореду. Међутим, чланство се непрестано мења у

зависности од ресора који је предмет расправе и одлучивања, као што су пољопривреда, саобраћај, итд.

Европска централна банка, (European Central Bank) – утврђује монетарну политику Европске заједнице и спроводи је у дело. Централна банка делује у складу са начелом отворене тржишне привреде засноване на слободној конкуренцији, уз подршку ефикасном распореду ресурса и уз поштовање начела утврђених основним правним актима Европске уније. Основни циљеви Европске централне банке су: очување стабилности цена, утврђивање и спровођење монетарне политике уније, обављање девизних послова и трансакција, унапређење несметаног функционисања платног промета

Државе чланице Европске уније су пренеле већи део свог суверенитета, у правном смислу, и Европска унија нема ингеренције да пренесе сопственим актима додатне надлежности са држава чланица на себе. Ово се може учинити кроз процес даљег закључивање међународних споразума. Европска унија гледано са правног, институционалног и политичког аспекта представља организовану заједницу европских држава. Својим чињењем, Европска унија улази у све поре друштва почев од спољних послова и економске политике, па до здравства и одбране. Њене ингеренције се разликује од области до области и у зависности од тога Европску унију можемо посматрати као:

- међународну организацију (у спровођењу спољних послова)
- федерацију (у спровођењу монетарне политике, развијању пољопривреде, трговине и заштити животне средине),
- конфедерацију (у спровођењу социјалне и економске политике, заштити потрошача и унутрашњих послова).

Евросистем је у основи систем централних банака држава чланица еврозоне. Састоји се од Европске централне банке и од националних централних банака чланица Европске уније, које су прихватиле евро као заједничку валуту. Европска централна банка и националне централне банке чланице евро зоне раде у истоветном циљу, а то је остваривање циљева Евросистема који су фокусирани на:

- обезбеђивање финансијске стабилности и промовисања европске финансијске интеграције,
- одржавање стабилности цена на јединственом европском тржишту.

Европска централна банка (ЕВС) је највећи монетарни ауторитет највишег нивоа у евро зони. Она је емитент и законски заштитник европске валуте. Она је најсамосталнија банка, зато што није везана ни за једну европску владу. Савет Европске централне банке утврђује главне каматне стопе, које условљавају раст Европске економије.

Поједини елементи мисије ове банке су:

- управљање девизним резервама држава чланица у еврозони,
- дефинисање и спровођење монетарне политике у еврозони,
- емитовање новчаница у евро-зони,
- вођење операција курса,
- промовисање доброг функционисања система плаћања у еврозони.

Карактеристично је да је остварење европског пројекта путем креирања монетарне уније и јединственог новца евро имало утицај, у огромној мери, на организацију међународног монетарног система који воде Међународни Монетарни фонд и Светска банка. Основни инструменти са којима располаже Европска монетарна унија у остваривању њених циљева су:

- чврста координација економских политика,
- унапређење заједничке монетарне политике у државама учесницама.

Главни циљеви Европског монетарног система изражавају се у светлу отклањања монетарних флукуација који представљају сметњу у функционисању заједничког тржишта, преко монетарне и финансијске стабилности преко јачања присуства Европе на светском тржишту до повраћаја монетарне способности деловања на европском тлу.

Као резултат рада конвенције са почетком у фебруару 2002. године у Бриселу, произашао је Нацрт уговора о уставу за Европу. Нацрт је презентован шефовима влада и држава на самиту у Солуну у јуну 2003. године од стране председавајућег конвенције Валерија Жискара д'Естена. Нацрт је потписан 29. октобра 2004. године у Риму од стране шефова. Међутим, маја 2005. године, грађани Француске и Холандије су на референдуму одбили да ратификују Уговор о Уставу.

4.3. Трговинска политика

Један од темеља на коме се заснива постојање Европске уније је успостављање и управљање јединственим тржиштем. Ово тржиште обухвата око 500 милиона потрошача и води управљање помоћу заједничке пољопривредне политике, јединствене валуте, царинске уније и заједничке политике у енергетици, рибарству и другим привредним гранама.

Проширење Европске уније из 2004. године било је четврто по реду још од оснивања Европске економске заједнице и ни једно од ранијих проширења није обухватало овако велики број земаља. Претходна проширења Европске економске заједнице су се односила на земље које у економском смислу, нису се много разликовале од постојећих чланица као што је то био случај са проширењем из 2004. године.

Услугне делатности, нису у великој мери могле да функционишу, а уговори који су се односили на државне набавке били су резервисани за националне произвођаче, уместо да буду предмет јавног надметања.

Европска комисија је сагледала све механизме који су кочили развој Европске заједнице и направила је *Белу књигу* са пописом потребних мера као и динамиком њиховог спровођења. Документ садржи тридесетак активности које је требало спровести да би се остварило јединствено тржиште. Оне су подељене у три категорије:

- уклањање техничких баријера,
- уклањање фискалних баријера,
- уклањање физичких баријера.

Уклањање техничких баријера се односило на уклањање баријера које су стварале национални прописи и стандарди. Фискалне баријере су имале улогу да усагласе економску политику пореза на додатну вредност и акцизних стопа које су се примењивале широм Европске заједнице. Наведени циљеви су званично озакоњени у јединственом акту из 1987. године. У правном смислу, ово је представљало ревизију Оснивачког уговора из 1957. године. Уклањање физичких баријера имало је за циљ потпуно укидање граничних контрола, а наведене мере су ублажиле и упростиле постојеће контроле.

Европска комисија је имала и друге предлоге који су обухватили:

- уклањање правних ограничења у погледу оснивања компанија,
- слободно кретање капитала,
- либерализацију јавног снабдевања,
- успостављање заједничког тржишта за услуге у банкарству, осигурању, саобраћају и маркетингу.

Успостављањем унутрашњег тржишта, створени су неопходни услови и утемељен је пут за монетарну и економску унију. У политичком светлу, стварањем унутрашњег тржишта подстакнуто је даље зближавање држава и њихових народа. У правном смислу, функционисање унутрашњег тржишта нужно је захтевало усклађивање и изједначавање правних прописа држава чланица, првенствено у оним сферама друштвеног и политичког живота који су непосредно обухваћени са четири стуба слободе и правом конкуренције. Како је време одмицало, усклађивање је започело и у другим областима, што је довело до креирања свеобухватнијег система јединственог права.

Заједничка трговинска политика за циљ има да се спољнотрговинска политика формулише и реализује од стране органа Европске уније и да је као таква у њеној искључивој надлежности. Европска унија може прихватити и спроводити уговорне обавезе према осталим земљама, а земље чланице могу, спроводити мере националног значаја искључиво на основу одобрења и овлашћења уније⁴⁰.

Европска комисија је у корпу зеједничких трговинских политика уврстила све мере које чине инструменте међународне трговине и како су све чланице Европске уније појединачно потписале споразум о оснивању Светске трговинске организације, основни постулати ове Организације аутоматски су постали заједнички део спољнотрговинске политике Европске уније. Можемо рећи да су то следећи принципи:

- Принцип забране квантитативних ограничења у међународној трговини,
- Принцип мултилатералног регулисања међународне трговине,
- Принцип реципроцитета,
- Принцип недискриминације у међународној трговини што подразумева примену клаузуле националног третмана, клаузуле

⁴⁰ Ковачевић М: Међународна трговина, Економски факултет, Београд, 2002, .стр. 387.

највећег повлашћења, недискриминацију приликом примене негативних мера.

Стварање заједничког тржишта и даље се одвија полако и бојажљиво, нити је још увек можемо рећи да овај процес окончан на начин који би се могао сматрати завршеним. Кључни проблеми се налазе у сферама које имају висок степен друштвене осетљивости, као што су: опорезивање, корпоративно право, комуналије, рачуноводство, ревизија, а нешто мањи код саобраћаја, интелектуалне својине и јавних набавки. Пословање се на било ком тржишту у оквиру Европске уније, одвија у врло разуђеном институционалном окружењу и често су ситни и непредвиђени детаљи у стању да доведу до неиспуњења очекиваних корака интеграције. На пример, могуће да сваки грађанин Европске уније конкурише за било које место у оквиру његових стручних квалификација на целокупном тржишту. Показало се да заједничко тржиште има велики позитиван утицај. Овакав утицај се испољио не само на земље чланице, јер је оснажило њихове привреде и осигурало радна места, већ се одраз оваквих економских интергација осетио и на глобалном нивоу. Глобална трговина и међународни економски односи боље стоје са економски успешном и јаком, него слабом и неуспешном Европском унијом. Спољашњи и унутрашњи утицај заједничког европског тржишта биће све већи ако се процес интеграције настави, а заједничко тржиште се и даље буде отварало према осталим глобалним економијама. У случају да интеграције у стварању заједничког тржишта буду ишле спорије, или ако чак дође до назадовања у интеграцији и затварања, створене погодности ће се аутоматски смањивати. Простор за даље унапређење економских слобода и интеграција није у ширењу њиховог обима, већ у повећању економских слобода али поставља се питање да ли све чланице Европске уније могу испратити овакав процес. Светска економска криза је показала квалитет и јачину појединачних економија држава чланица Европске уније. Очигледно је Немачка привреда најмоћнија док са друге стране Грчка економија је најрањивија. Побољшање услова за пословање што се постиже преко либерализације трговине, убрзања процеса дерегулације, наставка приватизације услуга, снижавања пореза и јавне потрошње. Ово представљају велике задатке Европској унији у 21. веку. Они су много кориснији од политичке интеграције, која је сасвим другачија од економске и која је по правилу штетна⁴¹.

4.4. Царинска политика

Глобална улога Светске трговинске организације огледа се у нормализацији царинских политика свих значајних земаља, било да су у питању земље које су већ чланице или су у поступку приступања евроинтеграцији. Основна замисао у дефинисању царинских политика, је правац смањивања царина у циљу редуковања и унапређења међународне трговине. Потписивањем

⁴¹ Прокопијевић М.: Европска унија – увод, ЈП Сл. гласник, Београд, 2005. стр. 182.

уговора о оснивању Европске економске заједнице 1957. године, постављене су темељи заједнице као царинске уније.

Царинска политика тек је једна у низу политика којима се управља макроекономским кретањима, стимулише или дестимулише трговинске размене или бива инструментализована за постизања буџетских циљева. У спољно-трговинским односима земаља чланица уније укинута царине нужно не гарантују размену добара и услуга под истим условима. Наиме, у случају да економске политике земаља нису координисане, а у већини случајева нису јер се ради о средњем стадијуму економских интеграција са бројним ограничењима у кретању роба, услуга, капитала и људи, варијабилна кретања девизних курсева су још увек могућа. Монетарни суверенитет земље тако ће омогућити истој да девалвацијом и ревалвацијом валуте утиче на макроекономска кретања по питању увоза и извоза. Вештачки креиран курс размене, у складу са циљевима спољнотрговинске политике, може на кретања увоза и извоза имати једнак учинак као и царински намети. Тако ће земља прибећи девалвацији у случају кад жели повећати извоз, а смањити увоз, чинећи увозна добра скупљим од домаћих, и обрнуто, послужи ће се ревалвацијом када жели повећати увоз и смањити извоз, што може бити мотивисано потребом за јачањем пословних веза са земљама јаких валута.

Табела 3. Процес снижавања царина унутар Европске економске заједнице (%)

Датум снижавања царинских стопа	Смањења у односу на 1. јануар 1957.	Кумулативно
1. јануар 1959.	10	10
1. јул 1960.	10	20
1. јануар 1961.	10	30
1. јануар 1962.	10	40
1. јул 1962.	10	50
1. јул 1963.	10	60
1. јануар 1965.	10	70
1. јануар 1966.	10	80
1. јул 1967.	5	85
1. јул 1968.	15	100

Извор: Прокопијевић, М.: Европска унија – увод, ЈП Службени гласник, Београд, 2005.

Уговором су регулисани услови слободног кретања унутар њене царинске територије. Царинска унија је завршила процес успостављења 01.06.1968. године, и од тада је свака нова држава чланица која је приступала, пролазила кроз процес укидања царина на трговину унутар заједничког тржишта и кроз процес усклађивања својих екстерних царина на робу увозену из трећих земаља. Ове године је завршен и поступак постепеног преношења надлежности за низ царинских области са држава чланица на Европску

Економску заједницу јер је постала јасна потреба да се на заједничком нивоу донесу закони како би се избегло да не дође до нелојалне конкуренције, неједнаког третмана трговаца или поремећаја тржишта. Увидело се да постоји потреба за растућом хармонизацијом и за све јачим поједностављивањем царинског законодавства, чине кључ у процесу даљег унапређења међусобне трговине.

У циљу испуњења наведених циљева, 80-тих година прошлог века, започео је процес кодификације царинског законодавства, који се наставио на поједностављењу царинских процедура за трговину унутар Европске Економске заједнице. Овај процес се наставио ка олакшавању контроле и формалности на унутрашњим границама. Касније су уследиле и промене на далекосежном плану који је везане за царински пејзаж Европске економске заједнице. Завршни кораци на успостављању унутрашњег тржишта догодили су се 1993. године и тада су замењене царинске процедуре за кретање робе између држава чланица, новим статистичким и пореским обавезама које нису обухватале ни царинске контроле, ни царинске формалности, за трговину унутар Европске Економске заједнице.

Успостављање царинске уније се показало као изузетно компликован процес јер учествује велики број чинилаца и изискује добро познавање економских кретања држава чланица. Прво је потребно отклонити препреке за трговину у зони Европске уније, а касније се иде ка успостављању јединственог трговинског режима ка трећим земљама. Увођење зоне слободне трговине има за циљ да се укину царине и друге баријере унутар ове зоне али се земљама чланицама дозвољава да примењују различите царинске аранжмане према трећим земљама. Другачији царински третман трећих земаља, једина је разлика између зоне слободне трговине и царинске уније.

Царинска унија уопштено представља савезе држава којима се успоставља јединствено царинско подручје. Царинске уније су споразуми којима се земље потписнице обавезују на међусобно укидање царина, уз истовремено увођење јединствене царинске политике према земљама које нису чланице уније. Формирање царинских унија, поред економских, мотивисано је и потребама за трајном и стабилном политичком сарадњом и дијалогом. Ово је нарочито дошло до изражаја у годинама после Другог светског рата, када се у економској сарадњи кроз Заједницу за угљ и челик, која је иницирана као царинска унија, нашло решење за успостављање дијалога између дуго година зараћених Немачке и Француске.

Формирање царинске уније не значи на самом почетку позитиван корак за економију државе, нити има исти утицај на све земље. Ово може створити врло штетан ефекат по привреду и ако се царине креирају на оном нивоу у којима је заштићено привредно пословање у најзаштићенијим привредама, царинска унија ће добити функцију појачавања протекционизма. Штету ће трпети оне земље које су првенствено, имале низак ниво царинских стопа. Виша царинска стопа представља и већи трошак јер повећава укупне трошкове пословања. Овим потезом се повећавају заштитне мере унутар привреде

Европске уније и цена може бити поприлично висока, зависно од тога колико је повећање. Увозни производи постају скупљи што доводи до тога да се јавља општи раст нивоа цена унутар такве царинске уније. Гледано са друге стране, ако се царинска политика Европске уније успоставља на нивоу заштите земаља које су имале ниже заштитине царинске стопе својих привреда, ово са економског аспекта представља позитиван корак, пошто се ниво протекционизма далеко смањује. Ниже царинске стопе мање сметају, јер мање подижу трошкове пословања и компаније су далеко конкурентније него што би биле да су царинске стопе више. Разлог лежи у томе што су царинске стопе изложене снажној конкуренцији и такво креирање царинске зоне доноси и одређене погодности, с тим што је зона већа, већи су и ефекти⁴²:

- Повећава се специјализација, која производи већу продуктивност, услед компаративне предности,
- Повећава се иновација и технолошки напредак, као последица конкуренције на већем простору,
- Смањују се трошкови пословања,
- Постиже се нижа цена уз исти квалитет или бољи квалитет уз исту цену, услед повећане конкуренције,
- Побољшана је преговарачка позиција Европске уније у међународној трговини услед величине тржишта,
- Одсуство трошкова који су везани за царину и ванцаринске баријере унутар Европске уније,
- Повећава се производни ниво због коришћења економије обима.

Наведени позитивни ефекти могу бити умањени или чак сведени на нулу, уколико је земља која улази у царинску унију, пре тога користила ниже царинске стопе у односу на оне које ће примењивати после уласка. Гледамо из друге перспективе, ови позитивни ефекти биће увећани код оних земаља које су после уласка у царинску унију добиле ниже царинске стопе. Сублимирањем наведених ефеката, наметнули су се одређени закључци:

- Царинска унија даје више погодности уколико је њено учешће у светској трговини веће,
- Царинска унија биће делотворнија, ако су царине међу партнерима сада се смањују,
- У случају да у царинску унију улазе земље са релативно сличном структуром привреде, јавиће се ефекат који ће довести до снажније конкуренције међу њиховим компанијама него када би по привредној структури оне биле комплементарне, што би у оваквом случају довело компаније које су мање конкурентне до могуће пропасти,
- Царинска унија је гледано са дугорочног становишта, далеко економски успешнија уколико је нижи степен дискриминације према трећим земљама.

⁴² Прокопијевић М.: Европска унија – увод, ЈП Сл. гласник, Београд, 2005. стр. 114

4.5. Пољопривредна конкуренција

У Римском уговору је најподробније дефинисана заједничка пољопривредна политика у склопу са царинском унијом. Узимајући у одбзир све друштвене околности које су владала у време потписивања Римског уговора, једина заједничка политика коју је Европска унија могла да реализује је била пољопривредна политика. Ако посматрамо заједничку пољопривредну политику са економског становишта, оваква политика је захватала веома велики део заједничког буџета, тако да је даљи развој осталих политика био напуштен али на другој стране, субвенционисани извоз одређеног броја суфицитарних производа, произвео је неравнотежу у светској трговини, што је изазвало трговински сукоб Европске уније и САД али се касније овај сукоб проширио и на друге традиционалне извознике хране као што су земље у развоју, чије су привреде оријентисане првенствено ка пољопривреди и биле су погођене овим извозом. Свака земља чланица Европске уније мора понаособ да прође пут реформског процеса у оквиру примене Заједничке пољопривредне политике, иако се јављају у почетку нежељене последице које утичу на производњу, цене, ефикасност и ренте обрадивог земљишта. Циљеви заједничке пољопривредне политике, како је наведено у Римском уговору су:

- Стабилизација тржишта,
- Обезбеђивање разумних цена при снабдевању потрошача,
- Повећање продуктивности,
- Обезбеђивање нормалног стандарда за становништво које се бави пољопривредом,
- Гарантовање редовног снабдевања.

Овакво дефинисана пољопривредна политика помогла да се имплементирају прва два од горе наведених циљева, што је било на рачун последњег циља. Европска унија пружа значајну подршку компанијама при формирању пољопривредних цена, али последица оваквог деловања је да су оне скоро увек више од светских, често у значајној мери. Просечан потрошач у Европској унији из оваквог разлога мора да плаћа успех пољопривредног сектора не само кроз више цене, већ и кроз повећане порезе, који су довели до тога да је буџет Европске уније првенствено усмерен на помоћ пољопривреди. Заједничка пољопривредна политика има три основна правца деловања:

- Преференцијале (заједничке царинске баријере за увоз изван Европске уније),
- Заједничку финансијску одговорност (трошкови се намирују из заједничког фонда у који све чланице уплаћују одређени износ),
- Јединствено тржиште за пољопривредне производе.

Заједнички фонд или Фонд за усмеравање и гаранције у пољопривреди је најоспорованији елемент Заједничке пољопривредне политике. Систем загарантованих цена чини основу Заједничке пољопривредне политике и министри пољопривреде Европске уније утврђују цене сваке године. Они су под огромним притиском њихових пољопривредних компанија да цене утврде на што већем

ниову. Резултат овакве политике је да се стално подстиче хиперпродукција и при томе долази се стварања огромних залиха одређених производа, док увећани трошкови складиштења и одлагања додатно оптерећују фонд.

4.6. Политика конкуренције

Европска комисија (European Commission) је извршни орган Европске уније, својеврсна Влада Европске уније. Представља једну од три главне институције које управљају унијом. Председник и чланови Комисије се бирају од стране земаља чланица пошто су претходно одобрени од стране Европског парламента. Чланови Комисије, иако држављани чланица ЕУ, не представљају у том телу своје државе, већ заступају интересе ЕУ. При томе им Оснивачки уговор гарантује потпуну независност, те су забрањени притисци националних влада, али и других институција ЕУ на рад чланова Комисије. Комисија је тело ЕУ које заступа и заступа опште интересе ЕУ. Такву своју улогу Комисија остварује кроз неколико овлашћења.

Комисија првенствено осмишљава политике ЕУ те покреће законодавни поступак, упућивањем предлога акта Савету и, у подручјима суодлучивања, Европском парламенту. У подручјима уређеним данашњим Уговором о ЕЕЗ-у, такво је њено право искључиво, док га у осталим надлежностима ЕУ (у друга два ступа ЕУ) дели с државама чланицама. Комисија је и главни извршни орган ЕУ, иако се извршење политика ЕУ углавном препушта органима држава чланица. Важну извршну улогу Комисија има у спровођењу политике конкуренције, у којем је контексту овлашћена да доноси одлуке које су директно упућене правним субјектима у државама чланицама.

Све државе чланице Европске уније су имале између осталог и националну стратегију или политику конкуренције. Како се повећавао број заједничких стратегија, нарочито са стварањем јединственог тржишта, политика конкуренције Европске уније је постала врло важан чинилац у њеном функционисању и овакав тренд ће се наставити са растом у наредним годинама.

Гледано са правног аспекта, појам конкурентска политика се користи да би се описао рад институција и функционисање правила за креирање мера економске политике из домена антимонополског законодавства и пословања. Посматрано са економског аспекта, она се може дефинисати као свеукупна активност која је усмерена на стварање терена за fair play утакмицу између учесника на тржишту. У теорији, сусрећемо два приступа у дефинисању односа између различитих врста привредне ефикасности и тржишних структура.

Процесно орјентисани приступ даје мањи значај тржишним структурама, а више потенцира улогу конкуренције. Са друге стране, структуралистички приступ придаје већи утицај тржишним структурама на понашање компанија и на резултате тржишног пословања. Реализујући политику конкуренције европске земље и Европска унија су пратиле у томе деловање Сједињених Америчких држава. Америка је далеко пре европских земаља дефинисала нека решења у антимонополском законодавству. Стратегија конкуренције Европске

уније умногоме је узапредовала интеграције европских тржишта, повећавајући степен ефикасности пословања, развијајући потрошачке слободе избора са јефтинијим и квалитетнијим производима. Ефекти који су је јавили, се и у теоријском разматрању приказују у светлу најбољих резултата европских интеграција. Уговор о основању Европске уније, у једном свом делу забрањује све споразуме између компанија, одлуке удружења компанија и усаглашавање праксе који могу утицати на пословање међу државама – чланицама унутар заједничког тржишта и у ову групу најчешће спадају:

- Договор о подели тржишта,
- Ограничавање производње, тржишта, техничког развоја,
- Договарање о ценама или било којим другим трговинским условима,
- Условљавање потписивања уговора учешћем других компанија и тражењем нових услова који су неуобичајени у трговини,
- Пружање различитих услова појединим купцима, што може неке од учесника ставити у неравноправан положај.

5. УСЛОВИ ЧЛАНСТВА У ЕУ И КРЕИРАЊЕ ПОЛИТИКА

5.1 Административни капацитети као критеријуми за чланство

Како би држава кандидат била пуноправни члан ЕУ, она мора „да предузме било коју прикладну меру, општу или појединачну, како би осигурала испуњавање обавеза које проистичу из Уговора или прописа институција уније.“⁴³ Према томе, држава мора: да буде способна да узме учешће у процесима креирања политике ЕУ; да ефективно и ефикасно транспонује и имплементира директиве и уредбе ЕУ; да управља и учествује у креирању буџета уније и структурних фондова, као и да испуњава друге финансијске обавезе.

Оснивачки уговори су еволуирали у погледу очекивања од држава чланица у вези са њиховим административним капацитетима, чиме су се уједно створили и већи захтеви за државе које теже чланству. Нове одредбе Лисабонског уговора наглашавају значај критеријума административних капацитета, макар имплицитно. Према новим одредбама, држава чланица не само да мора да се држи вредности ЕУ, већ је у обавези и да их промовише⁴⁴. Међу основним вредностима ЕУ се налазе између осталих, владавина права, демократија, анти-дискриминација, искорењавање корупције (поглавља 23 и 24).

У процесу који води до чланства у ЕУ, преузимање обавеза које су предвиђене уговором је изазовно и може представљати велику препреку испред државе кандидата која има слабе административне капацитете. Другим речима,

⁴³ Уговор Европске уније (ТЕУ)

⁴⁴ Исто

како би држава постала члан ЕУ, она мора не само да затвори сва преговарачка поглавља, већ такође да покаже спремност да се „асимилира“ у „лабиринту“ система доношења одлука на нивоу ЕУ као и у „претрпаној арени јавних политика ЕУ“⁴⁵.

Штавише, како унија не поседује јединствену управу, политике креиране у оквиру ЕУ спроводе саме државе чланице⁴⁶. Развој политика у оквиру ЕУ зависи од ефективног учешћа сваке поједине државе чланице, односно од организације и функционалности њихове домаће јавне управе⁴⁷. Потреба за ефективним административним капацитетима као и за снажном и структурисаном координацијом националних позиција у преговорима о приступању ЕУ је до сад утицала на државе кандидате да значајно реформишу организационе и институционалне структуре своје домаће јавне управе. Како је експерт Тони Верхејен приметио, „важност доброг функционисања институционалног оквира за управљање европским пословима током претприступног периода не би требало потценити,“ пошто ће њихов квалитет имати значајан утицај на моменат приступања и одлике самог чланства⁴⁸. Ипак, важно је не гледати на постизање чланства као на крајњи циљ и последично фокусирати се на убрзавање процеса приступања без придавања значаја стратегији изградње капацитета и улагања у људске ресурсе и организационог развоја унутар ресорних министарстава које имају одговорности везане за ЕУ⁴⁹. Корелација између функционисања националних бирократија и преговора о приступању ЕУ је двострана. Са једне стране, преговори за чланство имају трансформативни утицај на администрацију државе кандидата. Наиме, захтеви процеса приступања подстичу државу кандидата да побољша своје административне капацитете и усагласи их са највишим стандардима држава чланица ЕУ. Ово води до тзв. Европеизације функционисања и организације јавне управе⁵⁰, која не престаје у моменту приступања ЕУ⁵¹.

Са постизањем чланства у ЕУ, потреба за кохерентним системом креирања и координације политика добија на још већој важности, будући да се опсег деловања националних администрација знатно усложњава, као и сам

⁴⁵ Vincent Wright: „The National Co-ordination of European Policy-Making: Negotiating the Quagmire, In: Jeremy Richardson (ed.), European Union. Policy and Policy-Making. London: Routledge, 1996

⁴⁶ OECD. „Preparing Public Administrations for the European Administrative Space”, Sigma Papers, No. 23, OECD Publishing, 1998.

⁴⁷ Jacques Fournier, „Chapter 7: Administrative Reform in the Commission Opinions Concerning the Accession of the Central and Eastern European Countries to the European Union”, In: Sigma Papers, No. 23

⁴⁸ Tony Verheijen, „The Management of EU Affairs in Candidate Member States: Inventory of the Current State of Affairs”, In: Sigma Papers, No. 23

⁴⁹ Les Metcalfe. „Chapter 2: Meeting the Challenges of Accession”, In: Sigma Papers No. 23

⁵⁰ Featherstone, Kevin i Claudio M. Radaelli (ur.), The Politics of Europeanization. Oxford University Press Inc. New York, 2003.

⁵¹ Peters B. Guy, Vincent Wright, „The National Co-ordination of European Policy-Making“, In: European Union: Power and Policy-Making, Jeremy Richardson (ed.), Second ed., London: Routledge, 2001.

процес доношења одлука⁵². Са друге стране, држава кандидат када постане пуноправна држава чланица, имплицитно доприноси развоју тзв. „европског административног простора,“ тенденције да административне праксе држава чланица постају сличне једна другој док међусобно делују у различитим форумима сложеног система управљања ЕУ. Стога се европски административни простор може посматрати као скуп минималних заједничких принципа и стандарда који се тичу организације и функционисања администрације, који су уједно и отеловљење процеса хармонизације администрација држава чланица⁵³. Наиме, узимајући у обзир све већи број политика ЕУ које захтевају сарадњу међу државама чланицама на хоризонталном нивоу, постепено административно приближавање олакшава и омогућава такву врсту сарадње и функционисања ЕУ. Примери таквих политика које изискују интензивну сарадњу међу националним бирократијама држава чланица су европски налог за хапшење, шенгенски информациони систем, банкарске услуге, итд⁵⁴.

5.2 Формулисање политике - предуслов за успешне преговоре о чланству у ЕУ

Формулација политика, као прва фаза циклуса политика, може у многоме да предодреди општи исход креирања политике на националном нивоу. Уколико је одлука да се предузме одређена активност заснована на чињеницама, на структурисан и систематичан начин, и подразумева учешће и консултацију са заинтересованим странама и циљном групом, квалитет и релевантност донесене одлуке, закона, подзаконских аката или нерегулаторног поступка ће бити већи. Уколико је формулација доброг квалитета, она ће имати утицај и на следеће фазе у циклусу политике и произвести ефективно и рационално креирање политике. Уколико је креирање политике добро координисано у центру власти, много је лакше и до извесне мере и успешније, одбрани националну позицију на нивоу ЕУ у току преговарања.

Истом логиком се да закључити да функционални системи креирања и координације политике државе кандидата стварају предуслове за успешнији исход процеса преговарања о приступању. Држава кандидат која „говори једним гласом“, јасно и кохерентно излаже аргументе у своју корист и заступа их на основу чињеница, знања и разумевања домаћег и европског права, анализе трошкова и користи, и процене утицаја, поставља чврсту основу за спровођење преговора о приступању у своју корист. Користи постојања оваквог система политике се могу сагледати на два фронта: прво, како би преговори почели у циљу добијања повољних прелазних одредаба о осетљивим преговарачким

⁵² Hussein Kassim, B. Guy Peters, Vincent Wright. „Introduction“, In: The National Coordination of EU Policy: The Domestic Level, Hussein Kassim, B. Guy Peters, and Vincent Wright (eds.)

⁵³ Carlo Nizzo, National Public Administrations and European Integration. Sigma Paper, 2000

⁵⁴ Милена Лазаревић, Сена Марић, Amanda Orza, Креирање политике и преговори за приступање ЕУ, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Београд 2013

поглављима. Друго, како би се изградила афирмативна слика државе као конструктивног и поузданог партнера и легитимног будућег члана.

У току преговора о приступању, очекује се да држава кандидат постепено унапређује своју националну координацију и уопште креирање политике. Током процеса приступања, постојање јаке националне бирократије ће умногоме одредити исход преговарања о прелазним одредбама. Након приступања, јаке националне бирократије ће припремити државу за преузимање обавеза које су предвиђене Уговором. У крајњој линији, држава која не поштује вредности уније (укључујући демократију и владавину права) може бити кажњена док не исправи проблем⁵⁵.

⁵⁵ Члан 7. Уговора о ЕУ одређује процедуре, уколико држава чланица очигледно прекрши вредности које су истакнуте у члану 2. Уговора о ЕУ

II ЕВРОПСКА УНИЈА И ЗАПАДНИ БАЛКАН

1. КАРАКТЕРИСТИКЕ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ И ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

1.1. Развој Европске уније

Многе бивше социјалистичке државе Европе определиле су се за демократске вредности и будуће чланство у Европској унији. То је наметнуло потребу реформи не само у тим државама, већ и у устројству саме уније, институције које су до тада релативно добро функционисале за шест, девет па и дванаест држава (од 1995. године петнаест држава чланица), требало је прилагодити за пријем нових десет и више чланица. Решење проблема требало је да донесе Уговор из Амстердама 1997. године, који је, ипак, оставио доста отворених питања „остаци из Амстердама”. Њихово решавање је одложено до наредних међувладиних конференција, па је тако 2001. године потписан Уговор из Нице. Потписивањем овог уговора државе чланице нису ставиле тачку на расправе о будућем функционисању ЕУ.

Европска унија је јединствен вид организовања држава, она није ни федерална држава, нити конфедерација држава, али ни класична међународна организација. Од када су пре више од педесет година основане прве заједнице па до данас, Европска унија и њене институције (органи) су у сталном процесу мењања, главне реформе су вршене изменом оснивачких уговора, а последња реформа је свој израз нашла у уговору о уставу за Европу, који није ступио на снагу. Оснивачки уговори Европске уније чине такозване примарне изворе комунитарног права, док секундарне изворе права чине обавезујући правни акти које доносе институције ЕУ.

Основни циљеви ЕУ су: подржавање привредног и друштвеног развоја, потврђивање властитог идентитета на међународној сцени вођењем заједничке спољне и безбедносне политике (постепено стварање заједничке одбрамбене политике, која може довести до заједничке одбране), заштита права и интереса држављана држава чланица увођењем држављанства ЕУ, очување тековина Заједнице, даљи развој уније као простора слободе, безбедности и правде, на коме је слободно кретање лица обезбеђено уз паралелно усвајање одговарајућих мера из области контроле спољних граница, азила, имиграције и борбе против организованог криминала и тероризма.

Европска унија има један од највећих трговински утицаја на свету. Од њеног оснивања, окренула се уклањању трговинских баријера између својих чланица, а све у циљу економског развоја и индивидуалне добробити. Све ове принципе ЕУ је заступала и на светском тржишту. Мултилатерални трговински

систем је унапредио либерализам кроз низ међународних преговора обављених у протеклих неколико деценија.

У последњих 60 година, светска трговина се увећала седамнаест пута, а светска производња се више него удвостручила, као и приход по глави становника у свету, док се просечне царинска стопа смањила са 40% у 1940. године, на мање од 4%. Европска унија је један од највећих поборника наставка овог тренда.

Слободна трговина пружа знатно веће могућности за ефикаснију расподелу средстава, пословање и веће богатство. Смањење царина омогућиће компанијама да ефикасније искористе извозне потенцијале, јер ће токови трговине све више подстицати квалитет, цене и услуге, а мање ометати вештачке баријере. Потрошачи имају користи од већег избора и нижих цена због повећане конкуренције⁵⁶.

Утицај Европске уније се може систематизовати на следеће начине⁵⁷:

- Заједничка унутрашња и спољнотрговинска политика,
- Систем који омогућује да се не крше правила конкуренције на унутрашњем тржишту,
- Заједничка политика у области саобраћаја,
- Политика у области заштите животне средине;
- Заједничка политика у области пољопривреде и рибарства,
- Политика у социјалној области која обухвата и европски социјални фонд,
- Подстицај стварању и развоју трансевропских мрежа,
- Допринос остваривању високог нивоа здравствене заштите,
- Јачање конкурентности и индустрије,
- Унапређење научно - истраживачког рада и технолошког развоја,
- Унапређивање заштите потрошача,
- Мере у области енергетике, цивилне заштите и туризма,
- Допринос квалитетном образовању, као и развоју култура држава чланица,
- Укидање царинских дажбина и квантитативних ограничења на увоз и извоз робе,
- Унутрашње тржиште које се карактерише укидањем препрека за слободно кретање лица и проток робе, услуга и капитала,
- Мере које се односе на улазак и кретање лица на унутрашњем тржишту у складу са чланом 100ц Уговора о ЕУ,
- Усклађивање националних законодавстава у мери у којој је то неопходно за функционисање заједничког тржишта,
- Придруживање прекоморских земаља и територија у циљу повећања размене и унапређење привредног и друштвеног развоја.

⁵⁶ www.eudelyug.org/sr/eu_global_player/print.htm

⁵⁷ Грандов З: Спољнотрговинско пословање у глобалном окружењу, БТО, Београд, 2004. стр. 140.

Евро је представљен 1999. године. Он је постао прекретницом на путу ка европској интеграцији коју су заједнички подржале земље ЕУ, мада не без жртава. Евро је у реалности ујединио једну велику економску област са бруто националним производом који се може поредити са производом Америке. Ово је далеко најутицајнија трговачка област у свету и то омогућава да се такмичи у глобалној привреди и да се изведе једна масовна операција за креирање привредне стабилности, пружајући јој значајан раст без опасности од инфлације. Као што се десило са завршетком Заједничког тржишта и стварањем Јединственог тржишта, сада је потребно да се поново уравни тежи политичка и друштвена подлога европске грађевине⁵⁸.

Од 01. јануара 2002. године, чланице монетарне уније (Немачка, Италија, Француска, Шпанија, Луксембург, Белгија, Аустрија, Португалија, Грчка, Холандија, Ирска) употребљавају евро као новац. Касније еврозони су се придружиле још осам земаља. Штедња и кредити су по аутоматизму конвертовани на основу фиксираних курсева националних валута према евр⁵⁹. Разлози за увођење евра су:

- побољшање протока трговине,
- инвестиције и повећање европског утицаја у светској привреди и,
- конкурентска позиција у односу на САД.

1.2. Утицај Европске уније на земље Западног Балкана

Рушењем Берлинског зида, границе између Истока и Запада полако су почеле да нестају. Источне земље су кренуле у промену свог друштвеног економског система у циљу успостављања савремене тржишне економије и демократије, као здраве основе свог будућег уређења. Поменути процес је означен као транзиција друштвено - економског система. Реформе привреда су након двадесет година, довеле до битнијих резултата, иако се нису одвијале свуда истом брзином. Због значајних хетерогености између земљама дошло је до стварања две групе. У првој групи су биле земље које су се 2004. године прикључиле Европској унији (Пољска, Словачка, Словенија, Чешка, Естонија, Мађарска, Летонија и Литванија). Оне су оствариле значајне резултате у реформи привреде и ступиле у пуноправно чланство Европској унији.

Другој групи припадају земље које су имале успореније друштвене реформе и које су се често суочавале са појавама које су деградирале друштво и привреду (ратна дешавања, велике економске кризе) и које су у великом заостатку за првом групом земаља. Република Србија припада другој групи, а да се чак и у тој групи налази на незавидном задњем месту. Из овог разлога,

⁵⁸ Проди Р., наведено дело

⁵⁹ Курсеви су фиксирани са следећим односима: 1 евро = 1,95 немачких марака, 6,56 француских франака, 990,48 италијанских лира, 166,66 шпанских песета, 200,82 португалских ескуда, 0,78 ирских фунти, 13,77 аустријских шилинга, 2,20 холандских гулдена, 40,40 белгијских и луксембуршких франака.

искуство земаља у транзицији је од изузетног значаја за наставак развоја земље, јер најнепосредније приказује промене које су неопходне у даљем развоју. Транзиција у земљама Западног Балкана је и истовремено и економски и политички процес и значи радикални раскид са прошлошћу. Процес придруживања Европској унији подразумева достизање следећих чиниоца⁶⁰:

- Усклађивање правних норми и нормативног система за достизање неопходног система компатибилности са привредама на јединственом европском тржишту. При томе приоритет имају закони о приватизацији и инвестирању.
- Успостављање и очување својинских права, спровођење структурних реформи неопходних за несметано функционисање тржишта.
- Економска стабилизација.

Европски интеграциони споразуми су повећали међународни углед влада земаља у транзицији али се са друге стране оформило негативно јавно мњење које је довело до смањења политичке воље која је неопходна за спровођење економских и институционалних реформи. Процес стабилизације и придруживања (ПСП) у многоме има саставне делове Европских споразума који су чинили модус операнди у придруживању Унији земаља централне и источне Европе. Процес стабилизације и придруживања чине и велике разлике у односу на права и обавезе држава потписница и саме Европске уније које су настале из Европских споразума. Државе Западног Балкана су преузеле на себе обавезу да сарађују на регионалној основи. Ово ће допринети да се обезбеди дугорочна стабилност региона, док ће Европска унија отворити своје тржиште и дати неопходну финансијску помоћ.

Процес стабилизације и придруживања омогућује значајне позитивне резултате земљама Западног Балкана. Чињеница да постоји статус потенцијалног чланства даје велики подстрек у наставку спровођења реформи. Акцент је стављен на регионалној сарадњи, што представља предуслов за будуће чланство у Европској унији и значајно је допринело стабилности региона. Са друге стране, поменути процес има и одговарајућу условљавајућу природу. Поред испуњавања копенхагенских критеријума, од неких држава Западног Балкана тражи се доследно спровођење Дејтонског мировног споразума и испуњавање обавеза према Међународном трибуналу у Хагу. Без обзира у којој се фази поједина земља Западног Балкана налази у процесу стабилизације и придруживања, она има закључен уговор о Европском партнерству⁶¹, који одређује односе између Европске уније и земље кандидата све до потписивања Споразума о стабилизацији и придруживању. Европско партнерство, конфигурирано је за сваку земљу Западног Балкана, у светлу њихових потреба, треба да убрза и унапреди изградњу институционалних основа и административних

⁶⁰ Савин Д.: „Карактеристике транзиције – земље централне Европе и СЦГ”, Србија и Црна Гора на путу ка ЕУ, Београд 2002. стр. 226.

⁶¹ Савез министара ЕУ је 14. јуна 2004. године усвојио Одлуку о принципима, приоритетима и условима садржаним у Европском партнерству са СЦГ укључујући и Косово и Метохију, према Резолуцији 1244 СБ УН.

капацитета за усвајање европских стандарда и правила, уводи и неке нове инструменте, којима потпомаже овај процес. Питања на која се одговори још увек могу само нагађати су: када и којим ће редоследом земље овог региона постати део европске породице и каква је будућност процеса интеграције земаља региона Западног Балкана у Европској унији? Политички естаблишмент у земљама Западног Балкана истиче придруживање Европској унији као свој основни циљ. Осим проблема правно-политичке природе, постоје и економске потешкоће у региону Западног Балкана. Трговинске погодности које су пружене овим процесом не материјализују се на прави начин, услед недовољно развијених привредних система, слабе конкурентности и неусаглашености са стандардима и квалитетима својих роба и услуга са онима у Европској унији, нису увећале своју извозну моћ. Поменути проблеми постоје, али се могу решити. Препреке су и даље присутне али је процес покренут и више нема повратка.

Западни Балкан чини шест земаља: Србија, Хрватска, Црна Гора, Босна и Херцеговина, Албанија и БЈР Македонија. Чланство у Европској унији примаран је циљ коме све оне теже. Земље које су већ у Европској унији су заговорници њеног даљег проширења и пружају пуну подршку земљама Западног Балкана на путу ка стицању пуноправног чланства у Европској унији. Главне одлике трговинске политике земаља Западног Балкана, пре отпочињања транзиције, примарно су везане за државно управљање трговином и централно – планско снабдевање становништва. У СФР Југославији није постојало класично државно власништво, а предузећа су била у друштвеној својини. Тако су створени монополи у свим сферама друштва, што је довело до тога да се развију различити облици протекционизма. На крају, резултат свега овога била је политика гушења конкуренције, односно одржавања монопола, нарочито у спољној трговини. Корените реформе које се спроводе у земљама Западног Балкана, имају за циљ да се продубе међусобни односи који ће се заснивати на основама тржишне привреде. Ово значи да је потребно припремити друштво за постепено прихватање већег степена либерализације које се заснива на слободном кретању људи, робе, услуга и капитала. Придруживање Европској унији, требало би усмерити и уоквирити на начин да се њоме сведу на минимум евентуалне штетне последице које би настале у случају неприпремљености за прихватање прогресивне либерализације. Отварање друштва према јакој конкуренцији могло би угрозити економске интересе домаће привреде. За превазилажење проблема у транзиционом периоду, користи се помоћ Европске уније, укључујући и финансијску која је условљена остваривањем предвиђених обавеза у појединим фазама процеса приближавања.

Земље Западног Балкана крећу се ка чланству у ЕУ, али је свака од ових земаља на различитом нивоу приступања. Иако су све ове земље уложиле велику количину друштвене енергије на том путу и показале значајан напредак у односима са Европском унијом, остаје знатан број проблема које оне треба да реше. За земље Западног Балкана, транзиција представља политички и економски процес. Веома значајан фактор интеграције је трансформација

њихових привреда и Европска комисија енергично подржава значајан број различитих регионалних активности, укључујући успостављање регионалног енергетског тржишта, трговинску либерализацију, као и активности у области борбе против организованог криминала.

Финансијска и дужничка криза има значајне последице по политику проширења Европске уније на Западни Балкан. Унија је себи поставила за циљ да овај део Европе, који већ више од две деценије пролази кроз низ криза и насилних сукоба, политички стабилизује и да му помогне да економски стане на ноге. По томе да ли ће ЕУ у томе успети, и у којој мери, исказаће се степен испуњења тежње да наступа као ефикасан међународни актер. У току постјугословенских ратова државе ЕУ често су биле, међусобно, у политичком раскораку, па су и мере ЕУ често биле безуспешне. Уласком држава Западног Балкана у ЕУ требало би да буде окончано превазилажење сукоба на коме је све време радила Унија.

У закључцима Самита ЕУ из јуна 2003. године у Солуну и другим документима ЕУ државама наследницима Југославије и Албанији обећана је перспектива придружења уколико испуне услове за чланство које одреди Европски савет. Од тада Европска комисија ради на томе да усмери и помогне државама Западног Балкана да испуне политичке и економске стандарде ЕУ.

Земљама Западног Балкана је чланство у Европској унији чини велики друштвени изазов. Оно подразумева да ће ове земље морати да прилагоде своје политике и институције. Акцент је стављен на трговину која представља главни механизам за преношење сигнала са светског на домаће тржиште. Крајни циљ преговора о стабилизацији и придруживању је достизање нивоа земаља Западног Балкана, да могу да прихвате и остваре равноправну интеграцију са осталим земљама Европске уније, кроз процес поступног прилагођавања условима функционисања Уније. У контексту овако дефинисаног програма приступања земаља Западног Балкана, у Европска унија се инсистира на развоју паралелних интеграционих процеса – вертикалних, кроз јачање економске сарадње са земљама Европске уније и хоризонталних, кроз јачање економских веза земаља региона. Кључни проблеми земљама процесу транзиције јесу тржиште и трговина. Стимулативни фактори који утичу на робну размену држава Западног Балкана су преференцијални третман трговине и просторна дистанца. Још увек постоје проблеми у задовољавању потреба Западних тржишта, и шансу за увећањем извоза траже у свом суседству.

За политику проширења ЕУ важе две основне претпоставке: најпре, пријем нових држава треба да буде кључни инструмент осигурања безбедности и стабилности у читавој Европи. У тесној вези је друга претпоставка да са придружењем нових чланица треба да ојачају привредни раст и благостање ЕУ.

Надлежни у Европској унији дефинишу у складу с тим процес проширења ЕУ као поступак у току кога у државама кандидатима, заједно са применом законодавства ЕУ, мора доћи и до јачања економске и финансијске стабилности и стварања нових трговинских и пословних могућности, што је свакако у интересу и ЕУ као и држава које теже придруживању.

Дуготрајна криза у еврозони подрила је, међутим, економски темељ политике проширења ЕУ на Западни Балкан: због кризе се губе предности које би морале да произађу из привредне интеграције држава кандидата у ЕУ. У Европској унији су све више присутни ставови да ће ЕУ пријемом нових чланица само бити оптерећена додатним економским и финансијским проблемима. С друге стране, у државама Западног Балкана све су веће сумње у то да ли је блиска повезаност са ЕУ заиста једина исправна опција за будућност.

Упркос тешким финансијским и дужничким проблемима ЕУ није одустала од намере да пружи свој допринос убрзању економског раста држава кандидата. Међутим, од избијања кризе дошло је до драстичног погоршања друштвено-економских прилика у тим земљама: један од значајних разлога за то јесте недостатак потражње у ЕУ за производима и услугама из држава кандидата. Ове земље су, међутим, веома везане за ЕУ у области трговине и финансија као и када се ради о привлачењу страних инвестиција. Две трећине укупне спољне трговине држава Западног Балкана биле су са чланицама ЕУ. При томе су водеће државе Немачка и Италија, затим следе, с великим размаком, Аустрија, Мађарска и Грчка.

Од избијања финансијске и дужничке кризе у Европи 2008/2009 вредност трговине држава Западног Балкана са ЕУ је опала, смањиле су се инвестиције из држава ЕУ, а опале су и дознаке радника-миграната. За мале, отворене привреде које нису у стању да у довољно мери акумулирају сопствени капитал, од одлучујућег је значаја да буду у могућности да користе додатне изворе финансирања из иностранства како би подстицали сопствени привредни раст. Од 2009. године западне инвестиције на Западном Балкану по проценама стручњака су опале за 50%. Тренутно не постоје назнаке да би се тај тренд могао преокренути.

Штавише, западне банке су од средине 2011. до средине 2012. године повукле своја улагања из држава Источне, Средње и Југоисточне Европе у вредности од малтене 4% бруто друштвеног производа ових држава. Одлив западног капитала смањује шансе региона за нови привредни раст. По речима председника Европске банке за обнову и развој (EBRD), државе Средње, Источне и Југоисточне Европе пате од проблема за чији настанак у великој мери нису одговорне. По Индексу подложности штетним последицама кризе еврозоне, који је израчунао *Economist Intelligence Unit*, Мађарска је на првом месту, али три следеће државе су државе Западног Балкана: Хрватска, Албанија и Србија.

У групи земаља Западног Балкана (Албанија, Босна и Херцеговина, Република Македонија, Црна Гора и Србија) друштвени производ је 2012. године поново пао и то за 0,6%. Раст ће током 2013. можда достићи 1,6%, али пут у трајни опоравак привреде по прогнозама Светске банке остаје трновит. Поред тога, због све веће цене хране, ваља се припремити за нове ударе. Уколико се настави смањење приватне потрошње, инвестиција и извоза и ако се као последица тога повећа незапосленост, порашће ризик од избијања социјалних немира.

Сарадња са Европском унијом представља широк дијапазон питања, која сем трговинске политике и спољнотрговинске регулативе чине инвестиције, стандардизацију и изградњу институција сличних европским, као и многе друге обавезе које морају да испуне. Земље Западног Балкана се налазе у региону који располаже значајним природним богатствима. Близина тржишта, лакоћа комуницирања и узајамно повезивање држава недвосмислено указује на могућност, али и неопходност ближег повезивања земаља овог региона у циљу креирања неопходних услова за бржи економски раст као и повећање дохотка.

Целокупна процедура приступања земаља региона у ЕУ подразумева процес прилагођавања и успешно испуњава предвиђених обавеза у појединим фазама тог процеса. Што се тиче испуњавања економских услова, треба нагласити да ће обавезе које предстоје бити све обимније, са приближавањем процеса завршној фази. За Републику Србију, Европска унија је најбитнији спољнотрговински партнер не само зато што се половина укупног извоза и увоза Србије обавља са Европском унијом, већ и због њеног великог глобалног, економског, технолошког и политичког значаја. Од 2000. године наша земља је учинила значајне кораке у реализацији критеријума из Копенхагена за приступање Унији, који подразумевају изградњу демократског друштва и тржишну привреду, владавину закона и поштовање људских права. Само се даљом успешном реализацијом реформи може додатно учврстити пут либерализацији, која практично значи слободан приступ тржишту Европске уније, али и излагање домаћих компанија, интензивној конкурентској утакмици. Ово треба да буде подстицај за развој целокупне привреде и за подизање стандарда становништва.

1.3. Услови за придруживање и приступање земаља Западног Балкана Европској унији

Придруживање Европској унији може се дефинисати као „највиши облик сарадње“ који се успоставља између државе нечланице са једне стране и Европске заједнице са друге стране. Тежиште процеса придруживања представља споразум о придруживању који се закључује између државе нечланице са једне стране и Европске заједнице и свих држава чланица понаособ са друге стране. Овакав тип споразума назива се мешовити споразум, што значи да су надлежности ЕУ и држава чланица подељене, тј. за оне надлежности које не спадају (у складу са оснивачким уговорима о ЕУ) у домен надлежности заједнице предвиђена је надлежност држава чланица, како би се обавезе предвиђене споразумом о придруживању могле регулисати како од стране заједнице тако и од стране држава чланица.

Материја која се регулише овим споразумима не припада у целости домену надлежности заједнице, већ су за регулисање појединих области искључиво надлежне државе чланице. Из тог разлога неопходно је да се као уговорне стране приликом закључења овог споразума појаве са једне стране

држава нечланица, а са друге Европска заједница и све државе чланице понаособ.

Преговоре о закључењу споразума о придруживању води у име заједнице Европска комисија која је за то овлашћена од стране савета, по завршетку преговора споразум се парафира од стране комисије и овлашћених представника дотичне државе, односно потписује од стране савета, комисије и придружене државе. За ступање споразума на снагу потребна је ратификација од стране држава чланица и придружене државе у складу са њиховим уставним прописима и такође је неопходна сагласност савета и Европског парламента, при том парламент одлучује апсолутном већином, а савет једногласно.

Иако је ова врста споразума типска, једнообразна, споразум о придруживању се закључује са сваком државом понаособ, а тиме ће и садржина самог споразума зависити од економске и политичке заинтересованости заједнице за одређену државу. Један од циљева који се овим споразумом настоји остварити јесте придруживање уговорних страна, које треба остварити постепено, кроз више етапа и у периоду који је споразумом предвиђен у циљу прилагођавања привредног и политичког система придружене државе економским и политичким захтевима Европске уније. Крајњи циљ оваквог придруживања, и оно што је заједничко свим споразумима о придруживању, јесте успостављање зоне слободне трговине између придружене државе и ЕУ.

Узимајући у обзир степен привредног и друштвеног развоја држава заинтересованих за закључивање споразума о придруживању, споразум предвиђа поступност у испуњавању обавеза придружене државе како би се могле успешно спровести све одредбе датог споразума у утврђеним роковима.

Након истека периода потребног за реализацију придруживања придружена држава не постаје чланица ЕУ, већ улази у сложенији и захтевнији процес европске интеграције у циљу даљег јачања и оспособљавања за испуњење услова за приступање. Споразуми о придруживању имају посебну институционалну структуру, тј. њима се предвиђа постојање посебних органа придруживања који имају независне надлежности без обзира што су усмерени (као у осталом и сам споразум) ка и у сагласности са циљевима заједнице. Њихово функционисање као и одлуке које се у овим органима доносе су потпуно одвојени од функционисања и одлучивања органа заједнице. Одлуке које се у органима придруживања доносе обавезују само придружену државу и заједницу да посегну за одговарајућим мерама како би се донета одлука спровела у дело. Суштинске разлике између придруживања и приступања су следеће:

- придружена држава не учествује у формирању воље заједнице, као нечланица нема права да учествује у процесу доношења одлука у оквиру органа заједнице.
- не постоји воља уговорних страна да се заснује однос припадности заједници - самим тим што није чланица заједнице, придружена држава не ужива права и обавезе које произилазе из оснивачких уговора ЕУ.

Придруживањем се не ствара никакав однос припадности заједници, већ се остварује „највиши степен сарадње“ између придружене државе и ЕУ, што се између осталог огледа у томе да придружена држава има право учествовања у остваривању циљева заједнице (иако није чланица заједнице) и заједничког наступања (придружене државе и заједнице), према трећим државама. Наступање уговорних страна према трећим државама заснива се на поштовању и уважавању спољнополитичких ставова уговорних страна према трећим државама. Процес европских интеграција, посебно придруживање и приступање су политички и економски условљени, то значи да у колико држава жели да закључи споразум о придруживању, односно о приступању пре тога мора да испуни постављене услове.

Преговори о приступању представљају задњу фазу процеса интеграције државе кандидата у европске структуре, да би отпочела преговоре о приступању са ЕУ претпоставља се да је дотична држава остварила све обавезе које су претходиле овој фази тј. закључила споразум о придруживању, стекла статус кандидата и да је способна да уђе у последњу али и једну од најтежих фаза европске интеграције. Преговори о приступању су у ствари преговори о условима под којима држава кандидат приступа Европској унији, они се већим делом односе на испуњавање трећег критеријума из Копенхагена, а то је усвајање правних тековина ЕУ *acquis communautaire*. Ступање у чланство условљено је прихватањем свих права и обавеза на којима се заснива Европска унија и њен институционални оквир тј. правних тековина ЕУ. За потребе преговора о приступању правне тековине су подељене на 35 поглавља која уједно представљају и поглавља преговора у својој суштини преговори представљају усклађивање законодавства државе кандидата са правним, вредносним, привредним и друштвеним структурама Европске уније. Називи поглавља су:

1. Слободно кретање робе,
2. Слободно кретање радника,
3. Право оснивања предузећа и слобода пружања услуга,
4. Слободно кретање капитала,
5. Јавне набавке,
6. Право привредних друштава (компанијско право),
7. Право интелектуалне својине,
8. Политика конкуренције,
9. Финансијске услуге,
10. Информационо друштво и медији,
11. Пољопривреда и рурални развој,
12. Сигурност хране, ветеринарска и фитосанитарна политика,
13. Рибарство,
14. Транспортна политика,
15. Енергетика,
16. Опорезивање,
17. Економска и монетарна политика,

18. Статистика,
19. Социјална политика и запошљавање,
20. Предузетништво и индустријска политика,
21. Транс-европске мреже,
22. Регионална политика и координација структурних инструмената,
23. Правосуђе и основна права,
24. Правда, слобода и безбедност,
25. Наука и истраживање,
26. Образовање и култура,
27. Животна средина,
28. Заштита потрошача и заштита здравља,
29. Царинска унија,
30. Спољни односи,
31. Спољна, безбедносна и одбрамбена политика,
32. Финансијска контрола,
33. Финансијске и буџетске одредбе,
34. Институције,
35. Остало

Кроз цео процес интеграције, а поготово кроз фазу преговора настоји се да се држава која жели да постане чланица ЕУ за то оспособи правно, економски и привредно, како би и сама ЕУ могла несметано да функционише након проширења.

Учесници преговора о приступању су државе чланице Европске уније и држава кандидат, преговори се воде у оквиру билатералних међувладиних конференција на којој учествују представници држава чланица ЕУ, представник Европске комисије са једне стране и представници државе кандидата с друге стране. Преговарачке ставове ЕУ у име држава чланица заступа председник савета ЕУ, а на страни кандидата посебна мисија за преговоре на челу се шефом мисије на највишем политичком нивоу, углавном министарском укључујући главног преговарача и преговарачку групу. Седнице међувладине конференције могу се одржавати на нивоу шефа мисије за преговоре, углавном министра иностраних послова и на нивоу заменика шефа мисије. Седнице на нивоу шефа мисије одржавају се једном годишње за време одржавања сваког председавања Европске уније, а на нивоу заменика два пута годишње у периоду између тих седница. Ток преговора о приступању почиње формалним отварањем преговора, након чега следи „скрининг“ (screening) фаза тј. аналитичка оцена и преглед усклађености националног законодавства државе кандидата са правним тековинама ЕУ, у овом процесу учествују представници Европске комисије на страни ЕУ и чланови радних група за припрему преговора по појединим поглављима на страни државе кандидата.

Као што је већ речено, суштина преговора о приступању јесте усклађивање националног законодавства заједнице са правним тековинама ЕУ што је потребно остварити до тренутка ступања у чланство државе кандидата, па је с тога неопходно утврдити постојеће разлике по појединим поглављима

acquis-a између законодавства државе кандидата и правних тековина ЕУ, што се управо остварује процесом аналитичке оцене и прегледа усклађености националног законодавства државе кандидата са правним тековинама ЕУ.

Процес се спроводи посебно за свако поглавље преговора, а од државе кандидата очекује се да покаже да ли ће моћи да у целости усвоји правне тековине ЕУ по поједеним поглављима и усклади уочене разлике или ће затражити прелазни период за потпуно усвајање и спровођење након ступања у пуноправно чланство. Трајање фазе поменутог процеса по поједином поглављу зависи од обима и количине правне тековине, обично целокупан процес траје око годину дана. Европска комисија може да за одређена поглавља преговора достави држави кандидату листе правних прописа који уређују подручје чија се усклађеност оцењује тзв. screening листом, у њима су садржани делови правних тековина за наведено поглавље, пре свега релевантне пресуде суда правде Европских заједница. У оквиру извештаја о аналитичкој оцени и прегледу усклађености националног законодавства државе кандидата са правним тековинама ЕУ које по сваком поглављу израђује комисија уз консултације за државом кандидатом, комисија ће оценити спремност државе кандидата да усвоји и спроведе правне тековине и у складу са тим донеће препоруку о отварању суштинских преговора о приступању по поједином поглављу, уколико процени да држава није спремна за преговоре комисија ће предложити да пре отварања преговора у том поглављу буду испуњени одређени предуслови.

Када се постигне договор између ЕУ и државе кандидата о поједином поглављу преговора, сматра се да је то поглавље привремено затворено, а формалну одлуку о томе доноси међувладина конференција на министарском нивоу. У случају да се до склапања споразума о приступању у оквиру тог поглавља донесу битно нови прописи или уколико држава не испуни обавезе и предуслове у датом поглављу постоји могућност његовог поновног отварања преговори о приступању могу бити привремено обустављени уколико дође до грубог кршења начела слобода и демократије, поштовања људских права и основних слобода о чему ће на предлог комисије одлучити савет и одредити услове за њихов наставак.

Након што се преговори привремено „затворе“ у свим поглављима њихови резултати се имплементирају у нацрт споразума о приступању у чему учествују представници држава чланица, институција ЕУ и држава кандидата. На основу нацрта споразума Европска комисија доноси коначну одлуку о захтеву за чланство државе кандидата, а одлуку о приступању нове државе Европској унији доноси савет једногласно. Држава кандидат тада постаје држава приступница ЕУ, након потписивања уговора о приступању од стране представника највиших органа власти држава чланица и државе приступнице, следи процес ратификације у складу са уставним прописима држава потписница уговор ступа на снагу након што је ратификован од стране држава чланица и државе приступнице, а пре ратификације многе државе спроводе референдум на коме грађани доносе коначну одлуку о уласку државе у чланство Европске уније.

Регионални приступ у ширем смислу подразумева формулисање и спровођење политике Европске уније према одређеном суседном региону, док је садржина те политике условљена његовим значајем, односно конкретним циљевима и интересима ЕУ у и према том региону, њено спровођење претпоставља усаглашавање и примену конкретних средстава односно инструмената с обзиром на специфичности појединих региона, циљеви регионалног приступа се обично огледају у јачању мира и стабилности, развоју демократије и владавине права, поштовању људских и мањинских права, те регионалној сарадњи у реализацији ових циљева, ЕУ се ослања на неколицину инструмената иако се њихов спектар шири са значајем конкретног региона. Реч је о:

- одређеном типу споразума којим се унапређују односи држава тог региона и ЕУ;
- развоју економских односа и сарадње;
- програму или програмима финансијско-техничке помоћи;
- политичком дијалогу који се одвија на различитим нивоима и
- бројним облицима регионалне сарадње.

У ужем смислу, политика ЕУ према Централној и Источној Европи (ЦИЕ), Средоземљу и Југоисточној Европи (ЈИЕ), као и према земљама Западног Балкана (ЗБ), у својим појединачним облицима представља конкретне примере регионалног приступа, тако се нпр. регионални приступ према државама Централне и Источне Европе заснива на Европским споразумима, преференцијалном третману и успостављању зоне слободне трговине, PHARE, ISPA, SAPARD програмима помоћи и подстицању регионалне сарадње у различитим областима кроз ЦИЕ, SEFTU, итд.

Ширење Европске уније је израз њене базичне политике, према којој ЕУ као групација или клуб заснован на одређеним вредностима, шири те вредности укључивањем нових чланица⁶². Услови који су били постављени, мењали су се током времена. Са сваким новим проширењем њихов број је увећавао, а њихово испуњавање је постајало компликованије. Европска унија је политиком проширења успела да покаже да је отворена за нове државе чланице. Ово практично значи да је једна генерална оријентација отворености добила предност над политиком селективног приступа који се заснивао на историјским, геополитичким или неким другим основама. Почетком 90-их година унутар Европске уније, постојало је питање да ли да се потенцијалне чланице примају индивидуално или групно. Прва опција значила је да се земље примају у Европску унију када достигну одређене услове, да би друга представљала пријем појединих група земаља, рецимо централноевропске или јужноевропске. Позитивни ефекти другог приступа су што није дискриминаторски и што се њиме решавају кључна регионална питања. Негативни ефекти се огледају у томе што у свакој групи земаља постоје неравномеран транзициони развој, а тиме и неравномерно испуњава услове за чланство. Са пролазом времена, изгубила се и

⁶² Прокопијевић М.: Европска Унија – Увод, ЈП Службени гласник, Београд, 2005. стр. 342

воља која се односила на групни пријем, па је замењен као опција за ширење – земље ће бити примане у чланство на основу појединачног испуњавања услова.

Веома брзо се показало да су то само почетни услови. У децембру 1995. године, одржан је Самит у Шпанији, на коме су формулисани нови услови који се тичу испуњавања административних норми и стандарда, као и одлука да Комисија од 1997. године редовно извештава о стању и подобности земаља кандидата за чланство. Ови извештаји су постали познати као Редовни извештаји, *regular reports*. Савет Европе је на састанку у Луксембургу 1997. године, донео нови услов да државе региона усагласе своје правне норме и институције са одредбама Амстердамског уговора. Овај услов је у међувремену постао превазиђен, пошто су тела Европске уније истицала прихватање читавог *acquis communautaire*. У овом контексту је био и став Савета Европе који је донет на самиту у Хелсинкију децембра 1999. године, према коме се од кандидата за чланство очекује да деле вредности и циљеве Европске уније⁶³.

Поступак уласка неке земље у Европску унију, отпочиње подношењем захтева за чланство. Након овог корака, приступа се најважнијем делу, а то су преговори о приступању Европској унији који се одвијају у облику међувладиних конференција између земље кандидата и Европске уније. Када се преговори успешно заврше, пише се уговор о приступању. Њега у име Европске уније, усваја Савет Европе, а сагласност даје Европски парламент. Када прођу обе инстанце, уговор се даје земљама чланицама Европске уније и кандидату на потписивање. Уколико прође ратификацију, уговор ступа на снагу и земља – кандидат постаје пуноправни чланов Европске уније. Пошто је напуштена замисао да земље преговарају групно са Европском унијом, преговори се одвијају увек 1:1. Савремени економски и политички правци показују на то, да би свака европска земља која би остала изван Европске уније била осуђена на заостајање у економском и технолошком развоју. Ширење Европске уније има за циљ да ојача њену улогу, како на глобалном тржишту тако и на политичкој сцени и доприноси стварању и очувању мира и стабилности на целом континенту. Главне предности проширења састоје се у развијању економског процеса и ефикаснијој алокацији производње, већој конкуренцији на тржишту.

Процес проширења Европске уније, носи са собом и одређене негативне консеквенце, а један од њих је употреба средстава из структурних фондова, јер пријем већег броја сиромашних земаља ствара потребу за већим издвајањима, како би се унапредила економска и социјална ситуација. Преговори око поглавља *acquis*⁶⁴, које се односи на слободно кретање радне снаге, такође

⁶³ Савет Европе је посебно указао на прихватање политичког дела „копенхагенских критеријума” као услова за отварање преговора о приступању и апеловао је на земље – кандидате да учине све што могу да окончају све евентуалне спорове око границе. Такође на самиту је тражено да се кандидати придржавају високих стандарда у коришћењу атомске енергије.

⁶⁴ Поглавља *acquis*-а, око којих се воде преговори између ЕУ и земаља кандидата за чланство су: слободно кретање робе, људи, капитала и услуга, закони о предузећима, конкуренција, пољопривреда, рибарство, транспорт, порези, социјална политика, енергија, индустрија, мала и средња предузећа, наука и истраживање, образовање, телекомуникације, култура, регионална

стварају сукоб интереса две стране. На инсистирање Аустрије и Немачке, донета је одлука о седмогодишњем прелазном периоду за слободно кретање радне снаге која је врло флексибилна. Поменута одлука пружа могућност свакој земљи да сама доноси регулативу у тој области. Са друге стране, земље кандидати траже транзиционе периоде и концесије када је у питању примена стандарда Европске уније у многим друштвеним, а нарочито економским сферама.

1.4. Међународне економске интеграције

Појам, дефиниција, облици и ефекти

У економији, интеграција означава нове видове сједињавања у привреди, у националним, регионалним и међународним размерама. Она означава разне процесе интернационализације производних снага и привредних делатности уопште. Поред економских интеграција, у савременом свету процеси интеграција остварују се и у политичкој, војној и одбрамбеној сфери.

Интеграција и дезинтеграција формирале су „светску привреду“. „То су процеси који воде усклађивању делова у јединствену целину, односно повезивање неколико економских организација у јединствено економско подручје, пре свега на регионалној основи⁶⁵: „Она обухвата све видове економске сарадње који превазилазе стандардне оквире међународне економске сарадње који су предвиђени уговорима о трговини и пловидби.“

Појам и дефиниција интеграција

Да би се могао користити појам „интеграција“, потребно је да буду задовољени услови⁶⁶:

- да постоји тенденција ка развијању поделе рада,
- да постоји слобода кретања радне снаге,
- да постоји слобода кретања капитала, и
- да је обезбеђен јединствен, недискриминациони третман свих покретљивих елемената (робе и услуга) из земаља које имају аранжмане о развијању интеграционих процеса.

Међународна економска интеграција се може дефинисати као процес удруживања националних привреда ради остваривања одређених циљева, односно представља уклањање царинских и нецаринских баријера и других ограничавајућих прописа у међусобној трговини, обезбеђење слободног кретања људи, (радне снаге) капитала и осталих фактора производње као и

политика, животна средина, заштита здравља, правосуђе, царинска унија, спољни послови, буџет и остало.

⁶⁵ Адамовић Љубиша: Интеграција и дезинтеграција светске привреде, Економски факултет, Београд, 1991

⁶⁶ Црнобрња М.: Европска унија – 50 година после, Зборник радова, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2007

однос интегрисаних националних привреда према трећим земљама. Надзор над спровођењем процеса интеграције и управљање интеграционом групацијом се регулише споразумом о стварању економске интеграције.

Међународне економске интеграције имају дугу историју. Економске интеграције између суверених држава су се остваривале на регионалном економском простору све до 19. века. Током деветнаестог века остваривани су процеси интеграције који су носили обележја националних хомогенизација и формирања националних држава у савременом смислу речи. Двадесети век карактеришу процеси континенталних економских интеграција.

По методама остваривања процеса интеграције, издвајају се два приступа⁶⁷

- функционални метод и
- институционални метод.

Остваривање процеса интеграције по функционалном методу претпоставља потпуно и слободно дејство економских законитости, пуну политичку сувереност и конвертибилност валута земаља интеграционог система, као и потпуно напуштање система економског национализма и протекционизма и уклањање свих баријера у економским односима између интегрисаних земаља.

Институционални метод интеграције предност даје нетржишним институцијама у успостављању функција и механизма сарадње земаља интеграционог система и да се путем институција интеграционог модела стварају услови за функционисање система. За овај процес од значаја је улога ГАТТ-а, јер је овим споразумом омогућен процес либерализације међународне трговине и отварање националних привреда према светској привреди.

Оба модела претпостављају спремност земаља учесница интеграције да део своје суверености (економске и политичке) уступе наднационалним институцијама у систему интеграционог модела.

Интеграције се могу посматрати са више аспеката. Из тог разлога постоји више класификација које одређује одабрани критеријум.

Уколико се одабере простор као критеријум класификације, интеграције се могу поделити на⁶⁸ :

- међународне интеграције у свом чланству ове интеграције имају готово све земље света, сем неких изузетака, а то су земље које из одређених разлога не могу постати чланице. Тако УН обухватају све земље осим: Тајвана, Швајцарске, ДНР Кореје, Западне Сахаре,
- интеграције које обухватају земље са више континената - то је случај са Азијско-пацифичким економским форумом (АПЕС) у ком се налазе земље Америке, Азије и Аустралије,
- континенталне интеграције, чланице ове интеграције налазе се на истом континенту (као Европска унија),

⁶⁷ Дивјак Тина, Ђорђевић Снежана, Павловић Радојка: Студија изводљивости стварања локалних партнерстава, Грађанске иницијативе, Београд, 2012

⁶⁸ Mintas Hodak Lj.: *Европска унија*, Mate d.o.o., Zagreb, 2010

- регионалне интеграције, оне се јављају у различитим регијама света.

Ово је и најчешћи облик у ком се јављају интеграције, што је условљено чињеницом да у условима у којима је немогућа потпуна либерализација међународних економских односа (као прво најбоље решење), морало се прибећи овом, другом најбољем решењу, којим државе отклањају препреке кретању роба и фактора производње. Услед интеграције тржишта, коришћења ефеката економије обима и појачане конкуренције, долази до повећања производње и благостања. Ове интеграције собом носе могућност за прерастање у неки значајнији вид интеграције. Такав је случај са Централноевропском зоном слободне трговине (СЕФТА) чије чланице (а део су географског региона) теже уласку у ЕУ, па би тако ова интеграција била само прелазни карактер.

Ако се као критеријум класификације узме интерес ради ког је интеграција основана, појавиће се три облика:

- политичка интеграција њу чине земље које су се удружиле да би оствариле заједнички политички циљ. Једна од таквих је ЕУ која иде ка том циљу,
- економска интеграција услед немогућности да саме остваре економске циљеве, група земаља се удружује. Примери су многобројни: MERCOSUR, АПЕС, ASEAN,
- војне интеграције основни циљ њиховог оснивања јесте очување колективне безбедности.

Узимајући у обзир број учесника као критеријум, закључује се да је најчешћи облик интеграције мултилатерална интеграција коју карактерише већи број учесника. Хомогеност субеката укључених у интеграцију одређује је као хомогену или хетерогену. Хомогене су интеграције са релативно истородним чланством. Једна од таквих је клуб богатих и високо развијених земаља. Европска унија, мада фактор време указује на све веће разлике између њених чланица, управо по критеријуму развијености који поставља све веће захтеве пред њих. Разнородност по неком од критеријума, али најчешће економском, указује на постојање хетерогене интеграције. Једна од таквих је АПЕС Азијско-пацифички економски форум чије су чланице на изузетно различитим нивоима развоја, посматрано на основу износа друштвеног производа по становнику.

Модели економске интеграције

Модели економске интеграције испољавају се у различитим облицима. Најчешћи облици економских интеграција или споразума о трговинској и економској сарадњи су⁶⁹:

- преференцијални трговински споразуми,
- слободна трговинска зона,
- царинска унија,
- заједничко тржиште,

⁶⁹ Илић, Gasmi G.: *Pravo i osnovi prava Evropske unije*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.

- економска унија,
- монетама унија,
- потпуна интеграција (као облик политичког устројства савремених држава - федерални, конфедерални или сличан облик).

Преференцијални трговински споразуми (Preferential Trade Agreements) представљају споразуме између земаља у којима једна другој одобравају повластице, најчешће у спољнотрговинској размени, фаворизујући на тај начин међусобну трговину производа земаља учесница споразума у односу на земље изван тога споразума, односно са земљама којима признају статус најповлашћеније нације.

Слободна трговинска зона (Free-Trade Area) је најлабавији и најмање интензиван облик економске интеграције. У слободној трговинској зони између земаља чланица се укидају све спољнотрговинске баријере на кретање роба и услуга. Свака земља чланица задржава право на вођење самосталне спољнотрговинске политике према трећим земљама (примењује сопствену царинску тарифу, прописује, уводи или укида квантитативне мере ограничења увоза/извоза и друго). Најпознатији интеграциони системи у облику слободне трговинске зоне у развијеним земљама су: Европско удружење слободне трговине (EFTA), а у земљама у развоју Латинскоамеричко удружење слободне трговине (LAFTA).

Царинска унија (Customs Union) је виши облик економске интеграције од слободне трговинске зоне. Она је историјски прототип економске интеграције. Између земаља чланица укидају се царинска и квантитативна ограничења, а према трећим земљама, чланице царинске уније установљавају јединствену царинску и спољнотрговинску политику (јединствене царине, квантитативна ограничења, режим извоза/увоза и друго). Најпознатији пример царинске уније у развијеним земљама је била царинска унија земаља Бенелукса (Белгија, Холандија и Луксембург), а међу земљама у развоју модел економске интеграције у виду царинске уније се изграђује у интеграционој групацији Економске заједнице Западноафричких земаља (ECOWAC).

Заједничко тржиште (The Common Market) представља вишу фазу економске интеграције у односу на царинску унију. Заједничко тржиште, поред тога што обухвата сва обележја царинске уније (између земаља чланица се укидају све мере спољнотрговинских ограничења, као што су царине, квоте и слично. А спроводи се јединствена царинска политика кроз јединствене царине према трећим земљама) укључује и уклањање свих ограничења на кретање радне снаге и капитала између земаља чланица. Најзначајнији пример заједничког тржишта је била Европска економска заједница у својој првој фази, 1957-1970. године, када је за ову економску интеграцију коришћен израз Заједничко европско тржиште. Европска економска заједница је настала проширењем Заједничког европског тржишта са Заједницом за угљ и челик, која је створена 1953. године. Између шест земаља које су биле и иницијалне земље чланице Европске економске заједнице. Међу земљама у развоју карактеристичан пример економске интеграције у виду заједничког тржишта је

Централно америчко заједничко тржиште (Central American Common Market), односно САСМ.

Економска унија (Economic Union) се одликује успостављањем модела јединственог тржишта са јединственим иступањем према трећим земљама у сфери економских и у сфери политичких и безбедносних питања, вођењем заједничке политике у домену економског и монетарног система, заједничке политике у индустрији, пољопривреди, енергетици, екологији, научним истраживањима и друго. У економској унији се захтева поштовање принципа солидарности у исправљању неравномерног развоја, ублажавању неједнакости у доходу. На овом нивоу интегрисаности постоје снажне наднационалне институције које су надлежне за глобалне акције економске уније.

Монетарна унија (Monetary Union) је у извесном смислу један од највиших облика у хијерахији интеграција и једна од најважнијих фаза за остваривање потпуне интеграције (федерација, конфедерација и слично). У Монетарној унији национални суверенитет је у монетарној области (у ширем смислу). Платнобилансној и девизној политици се преноси у надлежност наднационалне институције интеграционог система. Остваривање ове фазе је веома осетљиво питање, не само са економског већ и са политичког аспекта. Реализација ове фазе суочава се са бројним конфликтима који често резултирају само у делимичном остваривању иницијалне концепције монетарне уније, и потпуна економска интеграција представља завршетак интеграционог процеса. Земље чланице су у потпуности пренеле све елементе националног економског суверенитета на наднационалне институције интеграционог система, са крајњим опредељењем стварања јединственог економског и политичког подручја.

Економски ефекти интеграција

Економски ефекти регионалне економске интеграције се заснивају на логичној претпоставци слободног кретања роба, људи и капитала што доводи до ослобађања огромних потенцијала производних снага који су били заробљени под вештачким баријерама сваке од земаља у интеграционом систему. Уколико земља чланица интеграционог система након стварања економске интеграције може да унутар групације замењује скупље домаће производе за јефтиније од других земаља у интеграционом систему, нето економски ефекти су неспорни. То је ефекат стварања трговине (Trade Creation Effect). У случају укидања царина између земаља интеграционог система и установљивањем заједничке царинске тарифе према трећим земљама долази до супституције јефтинијих увозних производа (који су после увођења заједничке царине постали скупљи) са скупљим домаћим производима који су принудени да плаћају домаћи потрошачи као резултат високих спољних царина, неоспоран је негативан глобални ефекат. То је ефекат скретања трговине (Trade Diversion Effect).

Нето корисни ефекти за интеграциону целину ће се остваривати уколико сума уштеда на трошковима кроз ефекат стварања трговине надмашује трошкове који су настали као резултат ефекта скретања трговине. Ефекти

скретања трговине су у директној сразмери са висином царина заједничке царинске тарифе према трећим земљама. Уколико су спољне царине ниже, остаје мање могућности за стварање ефекта скретања трговине, и обратно.

1.5. Интеграција земаља Западног Балкана у Европску унију

Данас Европска унија наставља са проширењем на Западни Балкан без обзира на светску економску кризу која је и њу погодила. Међутим, односи ЕУ са земљама које још нису постале њене чланице се мењају као резултат кризе и начина на који ова трансформише ЕУ. Творци јавних политика у Европи и аналитичари још увек причају о ЕУ као једином решењу за балканске разједињене земље⁷⁰. Евентуални излазак Грчке из еврозоне протресао би Западни Балкан попут ударног таласа земљотреса, јер је она ту током протекле две деценије остварила снажне трговинске везе, улагања и познанства. Криза монете евро додатно јача већ присутно искушење да се Западном Балкану пажљиво приступи⁷¹.

Оваква стагнација у региону води ерозији утицаја ЕУ, а охрабрује конкуренцију. Због свега тога, ЕУ би требало поново да потврди значај евроинтеграција као покретача економске и друштвене модернизације и да распореди постојеће ресурсе, колико год они можда били оскудни, тако да осигурају раст, конкурентност и запосленост, како би се ојачала њена привлачност, охрабрили реформски настројени и избегло траћење политичког капитала досад уложеног у Балкан. Да би проширење деловало и опет било у служби „меке моћи“⁷². ЕУ треба да пренесе тежиште са аспекта који је заснован на безбедности на гледиште базирано на економији. Политичка стабилност путем асоцијације у прошлости је била корисна стратегија, али она данас није довољна. Захваљујући узнапредовалом процесу прикључења ЕУ, проблеми региона су у великој мери идентични онима са којима се сусреће већина држава чланица, не само оних из Централне или Источне Европе. Западни Балкан је нарочито осетљив на економске турбуленције унутар сопствених граница. Највећи изазов представља питање како сачувати стабилност уз олују у окружењу, а подстицати раст.

Упркос проблемима, светска економска криза која је утицала и на валуту евро није прекинула процес проширења. По прикључењу Хрватске и Црна Гора

⁷⁰ ЕУ је сада у нечему што је Тимоти Гартон Еш упоредио са дилемом „ко узме кајаће се, а ко не узме и он ће“: ако еврозона разреши своје проблеме, то би могло бити по цену окретања ка унутра и губитка апетита за проширење; ако не реши, Балкан ће бити остављен да се мрзне пред вратима, са мало помоћи споља за модернизацију и демократску консолидацију. - Коментар на Конференцији поводом десетогодишњице оснивања Катедре за Југоисточну Европу на Оксфорду (CEECON), у St Antony's College, Oxford, 28. 5. 2012.

⁷¹ Heather Grabbe, Gerald Knaus i Daniel Korsky, „Beyond Wait-and-See: The Way Forward for EU Balkan Policy“, European Council on Foreign Relations, 2010., Интернет, www.ecfr.eu/page/-/ECFR21_BALKAN_BRIEF.pdf

⁷² Израз који је при пут употребио Џонатан Најс као супртноност дотадашње „тврде“ моћи која је владала светом - „чврста рука“

је отворила преговоре о прикључењу у нади да ће за мање од једне деценије постати чланица због чланства у НАТО.

Чак је и Србија, унапређена у статус кандидата, као признање за храбре потезе усмерене ка нормализацији односа са Приштином. Обележивши двадесет година од избијања рата, и Босна могла поднети кандидатуру за чланство у ЕУ. Преговори о уставним променама које се тичу правила избора трочланог државног председништва јесу тешки, али је и приближавање ЕУ примамљива награда. У марту 2013. године је комесар за проширење Штефан Филе покренуо дијалог о прикључењу на високом нивоу – HLAD (High Level Accession Dialogue) – како би помогао Македонији да постигне задате циљеве у кључним областима попут правосуђа и реформе јавне администрације. Био је то начин да се ублаже последице грчког вета, којим је Македонија спречена да започне преговоре упркос зеленом светлу Комисије.

У мају 2012. године, два дана пошто је инаугурисан нови француски председник Франсоа Оланд, Комисија је покренула „позитивну агенду”, као искру која треба да продужи пригушене преговоре са Турском о прикључењу⁷³. У јуну 2012. године Савет је Комисији дао зелено светло за почетак рада на мапи пута за визну либерализацију, што је био дугогодишњи турски захтев. Заузврат је Анкара парафирала споразум о реадмисији. Ови потези, иако тешко да су рецепт за све, показују да Брисел чини што је у његовој моћи да савлада политичке препреке. Избегличка криза у 2015.- 2016. години омогућила је Турској почети озбилне преговоре о „белој Шенгенској листи“.

Против онога што би нам говорила интуиција, криза је у одређеним аспектима помогла европској политици. Економска снага Немачке избацила је у центар политичког одлучивања и омогућила да делује много одлучније и на спољном фронту. Захваљујући одлучном деловању канцеларке Ангеле Меркел, Београд је озбиљно започео разговоре о нормализацији односа са Приштином и остварио конкретне резултате. Са друге стране, већина од пет чланица ЕУ које не признају Косово тешко су погођене кризом и стога нису много расположене да се на питању попут Косова супротстављају Берлину, нити већини у Европском савету која је за независност Косова.

Како се процес проширења наставља, анкете показују да популарност ЕУ на Западном Балкану опада, али да је још увек солидна.

У Србији подршка учлањењу опала је за неких 20%, на 50% крајем 2011. године, у тренутку кад је Србија још увек била прикраћена за статус кандидата⁷⁴. Чак и у земљама традиционално наклоњеним ЕУ, попут Црне Горе, подршка је пала на 66%. Сличан пад, од скоро 15%, примећен је у Македонији, и ако тамо постоји значајна разлика између већинске заједнице са једне и албанске заједнице са друге стране. Став ове друге остаје преовлађујуће позитиван (табл. 4 и 5).

⁷³ European Foreign Policy Scorecard 2012, European Council on Foreign Relations, January 2012, p. 82, www.ecfr.eu/scorecard/2012/wider/

⁷⁴ Према подацима које су изнеле Агенција за истраживање јавног мњења IPSOS и Канцеларија Владе Србије за европске интеграције

Резултати ових истраживања указују пре на еврореализам него на евроентузијазам. Грађани Балкана, посвим тим анкетама не воле ЕУ, па би се пре могло рећи да је схватају као нужност. За то грађани имају много разлога, јер са које год практичне стране се посматра, Балкан је већ постао део ЕУ, једно од граничних подручја онога што је Јан Зјелонка описао својим чувеним „новосредњевековна империја”⁷⁵. Откад су јој се 2007. године прикључиле Румунија и Бугарска, регион је опкољен ЕУ. Учлањење Хрватске у 2013. год. је додатно смањило раздаљину између граница.

Трговинска и финансијска либерализација између ЕУ и региона довршена је, па се скоро две трећине трговинске размене Западног Балкана обавља са ЕУ⁷⁶. Четири земље чланице ЕУ играју нарочито значајну улогу у трговини: Немачка, Италија, Аустрија и Грчка. Удео ЕУ ће да расте обзиром на то да је Хрватска трећи најзначајнији партнер остатку Западног Балкана.

Подршка и противљење учлањењу у ЕУ на Балкану

Табела 4. Подршка учлањењу у ЕУ (% становништва)

	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Албанија	84	83	88	81	81 97	
БиХ	66	49	67	69	88	76
Хрватска	35	29	26	25		66
Македонија	76	66	62	60		
Црна Гора	64	57	67	73	70	66
Србија	61	58	50	44	50	51 54

Извор: Gallup Balkan Monitor

Табела 5. Противљење уласку у ЕУ (% становништва)

	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Албанија	1	2	3	5	11	
БиХ	8	11	6	8		
Хрватска	35	26	29	32		33
Македонија	7	7	9	9	24	
Црна Гора	7	7	3	4	34	
Србија	10	9	12	17	37	27 37

Извор: Gallup Balkan Monitor

Европска унија је убедљиво најзначајнији извор финансијских средстава, било у облику директних страних инвестиција (СДИ), било у облику дознака. Банкарски сектор на Балкану контролишу институције из Аустрије, Италије,

⁷⁵ Jan Zielonka, *Europe as Empire: the Nature of the Enlarged European Union* (Oxford: Oxford University Press, 2006)

⁷⁶ Русија је значајна само на увозној страни, захваљујући енергији. На извозној страни, најзначајнији партнер Западнобалканским земљама је сам регион (17,3% у 2011. години).

Француске, Словеније и Грчке. Балканске земље су таоци финансијског система, чија су средишта у Бечу, Милану или Атини. Косово и Црна Гора користе евро. Новчана јединица Босне и Херцеговине, конвертибилна марка (КМ), у режиму је валутног одбора, где је монетарна политика фактички делегирана у Франкфурт. И македонски денар је, такође, везан за евро. Само Албанија има валуту пливајућег курса, лек.

Од 2009. године, сви грађани Балкана, осим оних са Косова, уживају у безвизном режиму уласка у Шенгенску зону. Имајући у виду поодмаклу интеграцију и стога изложеност јединственом тржишту, процес прикључења им је једини начин да обезбеде приступ европском процесу доношења одлука, као и ресурсима. Међутим, иако је процес прикључивања настављен упркос кризи, глобални економски пад је разоткрио ограничења модела раста који је установила ЕУ.

Између 2000. и 2008. године локалне економије су расле на основу „бума“ који је храћен финансијским инекцијама из Западне или Јужне Европе. Домаћа потрошња је нарасла захваљујући кредитним каналима европских банака ка њиховим балканским филијалама, преко СДИ и дознака које су слали „гастарбајтери“. Економска криза је била увод у период стагнације, без непосредних изгледа на повлачење⁷⁷. Упркос привременом опоравку у периоду 2010.-2011.године, већина Западнобалканских економија је поново доживела пад 2012.године, највише захваљујући погоршаној ситуацији у еврозони. Светска банка је недавно своје пројекције ревидирала надолу, на само 1,1%⁷⁸. То треба упоредити са 2,2% у 2011. години или са 5,9% пре 2008. године. Црна Гора и Босна су у рецесији, са пројектованим овогодишњим растом између 0,4 и 0,1%.

Интеграција у ЕУ повећава осетљивост на ударе споља. У 2008.-2009. години, отвореније привреде, попут Хрватске, претрпеле су оштру контракцију трговине и пад тражње за својим извозом, упоредо са ишчезавањем СДИ. Чланице ЕУ Румунија и Бугарска, које су у прошлости профитирале од масивног прилива страних средстава, укључујући у то и сектор некретнина, сада су у рецесији⁷⁹. У другим крајевима региона, који су због мањег удела извоза у БДП-у или због скромног прилива СДИ били мање изложени, криза се спорије ширила. Међутим, судећи према подацима о расту, показало се да је њен утицај једнако разоран, а потенцијално још дуготрајнији него код лидера. Кључни разлог је пад дознака из Западне Европе, које пресудно утичу на ниво потрошње. Само у 2010. години, у којој је дошло до обнове раста, после пада од претходне године, дознаке су у Албанији пале за читавих 15%, а у Србији за 14%. Крајњи резултат је да су ионако пренапрегнути државни буџети додатно

⁷⁷ Осим Албаније, све Западнобалканске земље су у 2009. години прошле кроз јаку рецесију, уз просечан пад од 7,6%

⁷⁸ World Bank, South East Europe: Regular Economic Report, 5th June 2012.

⁷⁹ Како тврде економисти Вил Бартлет и Ивана Прица, што више сте били интегрисани у ЕУ, ниже сте пали. - Will Bartlett and Ivana Prica, „The Variable Impact of the Global Economic Crisis in South East Europe“, LSEE Papers Series, Issue 4, 2012

оптерећени. Банкарски систем је још значајнији канал контаминације. После 2008. године, контракција кредита довела је до драматичног пада ликвидности у балканским филијалама банака из ЕУ. Пре тога, кредитна активност је снажно расла, по просечној стопи од 30%, али до краја 2010. године све су земље Западног Балкана забележиле негативне стопе. Као и другде, снажно је погођен некад просперитетни грађевински сектор у великим градовима и на хрватском и црногорском приморју. Средства за кредитирање фирми и домаћинстава све су оскуднија и скупља. Разлике у каматним стопама, у односу на подручје еврозоне, биле су и у најбоља времена високе, поскупљујући тако кредите и дајући снажан подстицај фирмама и домаћинствима да се задужују у иностраној валути. Девалвација у Србији подигла је трошкове сервисирања њеног великог дуга. Репрограмирање кредита све је чешће од 2009. године.

Обзиром на околности, владе Западнобалканских земаља немају много избора. Оне не могу рачунати на то да ће се извучити из кризе повећавањем јавне потрошње. У ствари, већ од 2010. године, због исцрпљивања буџетских резерви, све земље Западног Балкана биле су принуђене на штедњу. Стање финансија је неизвесно, јер су Србија, Црна Гора и Албанија (са 59% БДП-а) оптерећене високим јавним дугом.

Србија и БиХ се ослањају на подршку ММФ-а. Мере „стежања каиша” по „стендбај” аранжманима повремено доводе до социјалне напетости, упркос томе што је моћ синдиката ограничена. Све у свему, земље Западног Балкана се суочавају са сличним изазовима као јужноевропске чланице ЕУ. Међутим, мали обим њихових економија заједно са сидрима која им обезбеђују ММФ и ЕУ, досад их је склањао од невоља. Успоравање раста директно је повезано са проблемима у еврозони. Због међузависности, Балкан је изложен кризи у Јужној Европи или другим деловима ЕУ где има тешкоћа. Грчке банке учествују са ни мање ни више него 25% активе, депозита и кредита у Македонији, са 23% у Албанији и са неких 15–20% у Србији. Заједно са италијанским банкама, оне контролишу скоро половину банкарског сектора на Западном Балкану. Филијале грчких банака у региону, укључујући у то и оне у Бугарској и Румунији, по правилу су боље капитализоване од матичних банака. Консолидовање банкарског сектора унутар ЕУ удара и преко граница ЕУ. Власти у Бечу су од великих играча из Аустрије захтевале да повећају обавезне резерве, пошто је та земља у јануару изгубила драгоцени ААА кредитни рејтинг⁸⁰.

Финансијска дисциплина у ЕУ води онеспособљавању и стагнацији Западног Балкана са надом изласка из економске кризе. На пример, СДИ су се у 2011. години вратиле на Западни Балкан, али у обиму који заостаје за и онако ниским нивоом пре кризе, осим у Србији. У случају Србије, велике инвестиције

⁸⁰ Према мишљењу Ерика Берглофа, главног економисте ЕБРД, цела Источна Европа се суочава са претњом, пошто строга правила о кретању капитала ограничавају средства која стоје на располагању њеним попут италијанске UniCredit или аустријске Ерсте Банк за банке кћерке - Veronika Gulyas and Gergo Racz, „EBRD Berglof: Euro Crisis May Cause Emerging Europe Credit Crunch“, Dow Jones, 18th May 2012, Internet, www.euroinvestor.com/news/2012/05/18/ebrd-berglof-euro-crisis-may-cause-emerging-europe-creditcrunch/

(Фиатова фабрика у Крагујевцу), дошле су на основу великодушних државних субвенција или других владиних мера подстицаја, којма је циљ био придобијање политичке подршке и гласача. Кори Удовички и Gerald Кнаус, говоре о „кризи запошљавања на Балкану“ и жале се због слабог учинка извозног сектора широм бивше Југославије, у односу на упоредиве секторе у Турској, Бугарској или Румунији⁸¹. Криза евра и све мања способност ЕУ да осваја срца и душе људи прете да маргинализују и поделе Западни Балкан. Регион се већ сада приближава ЕУ различитим брзинама. Како учлањење у ЕУ постаје све теже достижно, трендови стагнације све више узимају маха.

Иако су искуства доста различита од једне до друге земље, све лошији учинак Западног Балкана у смислу консолидовања демократије, доброг управљања и тржишних реформи видљив је и у међународним индексима. У рангирању Фридом Хауса (Freedom House) само Хрватска и Србија поправљају свој скор што се да и сагледати из табеле 6.

Табела 6. Индекс демократског развоја Фридом Хауса

(највиша оцена је 1, а најнижа 7)

	2008	2009	2010	2011	Тренд
Албанија	3,82	3,82	3,93	4,04	Негативан
БиХ	4,11	4,18	4,25	4,32	Негативан
Хрватска	3,64	3,71	3,71	3,64	Позитиван
Македонија	3,86	3,86	3,79	3,82	Негативан
Црна Гора	3,79	3,79	3,79	3,82	Негативан
Србија	3,79	3,79	3,71	3,64	Позитиван

Извор: Gallup Balkan Monitor

Бертелсманов индекс трансформације, који мери напредак у бројним областима, попут демократије, економских перформанси и реформи државне управе, даје сличну слику чак и о предводницима процеса евроинтеграција (табл.7).

Табела 7. Бертелсманов индекс трансформације

(највиша оцена је 10, а најнижа 1)

	2008	2009	2010	Тренд
Албанија	7,07	7,17	7,01	Негативан
БиХ	6,51	6,43	6,41	Негативан
Хрватска	8,57	8,30	8,25	Негативан
Македонија	7,52	7,53	7,35	Негативан
Црна Гора	7,28	7,35	7,28	Негативан
Србија	7,20	7,39	7,51	Позитиван

Извор: Gallup Balkan Monitor

⁸¹ Кори Удовички, Гералд Кнаус, „ Mass unemployment in the Balkans – a need to act“, Euobserver.com, 12th April 2012, Интернет, www.euobserver.com

Амбициозне силе попут Русије, Кине или Турске почињу да попуњавају настале празнине. Русија има више од једног аса у рукаву, нарочито када је реч о енергији. Гаспром је стекао контролни пакет у српском НИС-у 2008. године, а тренутно настоји да стекне већински пакет у грчкој националној гасној корпорацији Дера SA, као и у „одвојеном“ систему DESFA⁸².

Гледајући свеукупну друштвену ситуацију, напори у региону треба да буду допуњени структуралним реформама код куће. ЕУ треба да прошири своју Стратегију за раст и развој до 2020. године.

Од земаља кандидата и потенцијалних кандидата треба тражити да израде националне стратегије конвергенције, укључујући у то и листе задатака у кључним секторима, попут политике запошљавања, образовања и професионалног усавршавања, енергетске ефикасности, истраживања и развоја. И овде је Регионални савет за сарадњу прави механизам за координацију националних политика и препоручивање прекограничних пројеката.

Неопходно је поставити другачије приоритете у региону него у прошлости. Ако је Инструмент за претприступну помоћ (ИПА) у претходном периоду (2007–2013) коришћен за изградњу институција и прихватање акција, ИПА 2 (2013–2020) треба да обезбеди фондове за обимније прекограничне инфраструктурне пројекте у сарадњи с Европском инвестиционом банком (ЕИБ) и да подржи транзицију ка новом моделу раста заснованом на конкурентном извозном сектору.

2. ОСНОВНА ПРАВА КАО МЕХАНИЗАМ ЗА ПРИСТУПАЊЕ ЕУ

Заштита људских права на европском нивоу била је једна од првих идеја која је покренула процес европске интеграције, оснивањем Савета Европе 1949. Европске заједнице, основане педесетих година XX века, у својим оснивачким уговорима нису предвиђали заштиту људских права као област деловања, циљ или сврху удруживања. Принципијелно, људска права су неотуђива и држава их мора правно гарантовати, кроз доношење закона и њихову примену⁸³.

Међутим, како су овлашћења европских заједница годинама расла, у неколико случајева пред Судом правде отворено је питање да ли су неки акти органа европских заједница угрозили основна права држављана држава чланица и то она која су им гарантовали национални уставни. Ако је појединцима поштовање основних права гарантовано на националном нивоу, за очекивати је

⁸² Ове важне куповине само ће продубити већ постојећу зависност Балкана од руских испорука енергије и искомпликовати настојања ЕУ ка диверсификацији. Кипар се већ обратио Русији са захтевом за кредит од 5 милијарди евра да би ојачао своје посрнуле јавне финансије погођене сломом у Грчкој, а и грчке банке широм региона ускоро би могле да се нађу у понуди. - Дера је доста дужна Гаспрому. Hope, Kerin, „Greek utility battles to pay Gazprom for supplies“, Financial Times, 12th June 2012, Internet, www.ft.com/cms/0/866ef514-b3dd-11e1-8fea-00144feabdco.html

⁸³ www.juventas.co.me/files/LjudskaPrava.pdf

да и у областима које су пренете у надлежност европских заједница та права буду поштована. Ипак, било је потребно готово 20 година да Суд правде препозна значај заштите основних права у праву Европске уније и донесе прву пресуду у овој области, потом више од 20 година да политичари уведу основна права у оснивачке уговоре, а још готово 20 да грађани добију обавезујући каталог права која су им гарантована у оквиру правног поретка ЕУ. Развој доктрине заштите основних права као општег начела права ЕУ, изворе и субјекте заштите основних права, као и правне стандарде у овој области конципиране су током 60 година европских интеграција⁸⁴.

Заштита људских права на европском нивоу била је једна од првих идеја која је покренула процес европске интеграције. У Европи је формиран досад најразвијенији и најпотпунији систем заштите људских права на наддржавном нивоу, први међународни поступак жалбе и први међународни суд који се бави искључиво људским правима, који је данас најразвијенији од свих међународних система заштите људских права. Традиција, заједничка историја и природа политичких уређења Западноевропских земаља ослањали су се првенствено на демократске принципе и на поштовање људских права, па је разумљиво да се основ даљег политичког повезивања тражио у овим вредностима⁸⁵.

Заштита основних права у ЕУ и улога Суда правде ЕУ (у даљем тексту: Суд) у дефинисању концепта заштите основних права као општег начела комунитарног правног поретка, дуго је изазивала контроверзе међу политиколозима и правницима. Надлежност Суда да пресуђује у споровима који се тичу заштите основних права било је у основи критика оваквих поступака Суда. Када су европске заједнице осниване, оснивачки уговори, нити било који други формални извор комунитарног права, нису предвидели заштиту људских права као област њиховог деловања, циљ или сврху постојања. И заиста, европске заједнице, формиране педесетих година XX века, нису настале ради заштите људских права.

Међутим, како су овлашћења европских заједница годинама расла, у неколико случајева пред Судом отворено је питање заштите права држављана држава чланица, и то оних које им гарантује национални правни поредак.

Оправдање за нечињење, односно за неодлучивање у споровима који су се тicali заштите људских права, у почетку се налазило у чињеници да комунитарни правни поредак није био везан правним механизмима за заштиту основних људских права као што су то били национални правни системи. Међутим, овакво становиште је убрзо почело да генерише озбиљне претње јединству и конзистентности комунитарног правног поретка, односно правној сигурности и правној једнакости. Ако је појединцима, правним и физичким лицима, гарантовано поштовање основних права на националном нивоу, оправдано се поставило питање да ли је прихватљиво да у областима које су

⁸⁴ Марко Вујачић, Заштита основних права у ЕУ – првих 60 година, <https://markovujacic.files.wordpress.com>

⁸⁵ Петровић Весна, Међународни поступци за заштиту људских права, Београдски центар за људска права. Београд, 2001

пренете у надлежност европских заједница та иста права не буду заштићена. Суд је одговорио негативно, успостављајући заштиту основних права као део општих правних начела које признаје Суд, и чију заштиту има надлежност да обезбеди. Основна права су, по интерпретацији Суда, део општих начела комунитарног права. Комунитарно право, према тумачењу Суда, представља независан правни поредак, који је интегрални део правних система држава чланица, чији су судови у обавези да примењују његова правила. Општа правна начела, како у националним, тако и у комунитарном правном поретку, представљају неписане принципе изведене од стране судова из посебних правних правила, или из правног система као целине. У комунитарном правном поретку, општа правна начела су изведена од стране Суда: „Конкретна правила, било да су садржана у законодавним актима или у праву које стварају судије, могу се сматрати специфичним изразима потпорних, више апстрактних, правних правила на којима је правни систем заснован. Начела у том смислу су изведена процесом апстракције и обезбеђују оправдање за конкретна правила“⁸⁶. Њихова основна сврха у комунитарном правном поретку јесте да попуне правне празнине које неминовно постоје у сваком правном поретку, и да дају значење и смисао појединим нејасним и спорним одредбама. У комунитарном правном поретку, они врше троструку функцију: прва је да помогну у интерпретацији правних правила, друга је да буду основа за преиспитивање правила комунитарног права, и трећа је да представљају правна правила чије кршење подлеже одговорности за штету. Једно од општих правних начела, које је развио Суд правде, јесте и поштовање основних права. Централну тему овог прилога представља заштита основних права у праву ЕУ, с нагласком на улогу Суда правде ЕУ у дефинисању концепта заштите основних права као општег начела комунитарног правног поретка. У том смислу, потребно је расветлити разлоге и мотиве због којих је Суд предузео активности у правцу заштите основних људских права, потребу за њиховом заштитом, а потом и дати критички осврт на активност правосудног система ЕУ и недостатке концепта заштите људских права у ЕУ. Покушаћемо да идентификујемо да ли је Уговор из Либона донео дуго очекивану консолидацију на пољу заштите основних права грађана ЕУ⁸⁷.

2.1. Извори заштите основних права у праву ЕУ

Извори за заштиту основних права у праву ЕУ су:

- (1) оснивачки уговори, укључујући Повељу о основним правима ЕУ;
- (2) заједничке уставне традиције држава чланица ЕУ;
- (3) међународни уговори којима су стране уговорнице државе чланице ЕУ, укључујући и ЕКЈП;
- (4) општа начела права ЕУ.

⁸⁶ Tridimas Takis, *The General Principles of EC Law*, Oxford University Press Inc. New York, 1999

⁸⁷ Марко Вујачић, *Заштита основних права у ЕУ – првих 60 година*, <https://markovujacic.files.wordpress.com>

Европске заједнице основане педесетих година нису основане ради заштите људских права. Област деловања заједница није имала ништа са људским правима, већ са производњом и прометом челика, коришћењем атомске енергије у мирнодопске сврхе и стварањем јединственог тржишта. Због тога одредбе о заштити људских права нису нашле место у оснивачким уговорима трију заједница. За људска права се тада сматрало да потпадају под искључиву надлежност држава чланица, и да се на том нивоу штите. Такво решење је тада деловало потпуно рационално, и са још једног аспекта, а то је да у Европи тада већ делује СЕ, организација чији је примарни циљ заштита људских права, и чије су државе чланице тада биле све државе чланице трију заједница. Поједине одредбе Уговора о ЕЕЗ, ипак су отвориле врата одређеним начелима, која су веома значајна и са аспекта људских права⁸⁸. Оснивачки уговори су, ван ових неколико изузетака, остали неми за људска права читавих 40 година од оснивања прве заједнице, све до Уговора о оснивању Европске уније из Мастрихта 1992. године. Мастрихт је, чинило се тада, увео концепт поштовања људских права на велика врата, што је касније допуњено уговорима из Амстердама, односно Нице. Након Мастрихта заштита основних права, као општег начела комунитарног права, добила је по први пут уговорни основ, а од ступања на снагу Уговора о Европској унији (УЕУ) и Уговора о функционисању Европске уније (УФЕУ), који се заједно још могу наћи под називом Реформски уговор или Уговор из Лисабона⁸⁹, заштита основних права у ЕУ у великој мери је консолидована. Према слову Уговора из Лисабона, ЕУ је заснована на вредностима „поштовања људског достојанства, слободе, демократије, једнакости, владавине права и поштовања људских права, укључујући права лица који припадају мањинама“⁹⁰. Како би обезбедио поштовање начела садржаних у члану 2 УЕУ предвиђа политичке и правне механизме надзора. Политички надзор над поштовањем људских права (као и других начела из члана 2) у државама чланицама врши се на основу члана⁹¹ УЕУ. Механизам из овог члана ставља у изглед могућност санкција за државу чланицу, уколико надлежни органи утврде повреду вредности из члана 2 УЕУ од стране државе чланице⁹². До конкретне суспензије ових права, међутим, дуг је пут. Члан 7 УЕУ разликује две ситуације: (1) када постоји ризик од повреде вредности из члана 2, и (2) када се утврди постојање повреде. У првом случају, на образложен предлог 1/3 држава чланица, или Европског парламента, или Европске комисије, Савет након добијене сагласности Европског парламента „може утврдити постојање јасног ризика озбиљне повреде вредности из члана 2 од стране државе чланице“⁹³. Савет овакву одлуку доноси већином од 4/5 држава чланица. У

⁸⁸ То су: забрана дискриминације на основу држављанства (чл. 6), слобода кретања радне снаге (чл. 48), слобода оснивања предузећа (чл. 52), и забрана дискриминације на основу пола у погледу плата (чл. 119)

⁸⁹ Потписан у Лисабону 13. децембра 2007, ступио на снагу 1. децембра 2009

⁹⁰ Члан 2 УЕУ. Наглашавање додатно

⁹¹ Види члан 7 УЕУ.

⁹² Члан 7(1) УЕУ. Наглашавање додатно.

⁹³ Члан 7(2) УЕУ. Наглашавање додатно.

другом случају, на предлог 1/3 држава чланица или Комисије, и након добијене сагласности Европског парламента, Европски савет „може утврдити постојање озбиљних и трајних повреда вредности из члана 2 од стране државе чланице“⁹⁴. Европски савет овакву одлуку доноси једногласно. Само у другом случају, „Савет, делујући на основу квалификоване већине, може одлучити да суспендује нека од права која проистичу из примене Уговора држави чланици у питању, укључујући и гласачка права у Савету“⁹⁵. Према процедури из члана 354 УФЕУ, на који упућује члан 7(5) УЕУ, држава чланица у питању „неће учествовати у гласању и неће бити бројана у израчунавању 1/3 или 4/5 држава чланица на које се односе ставови 1 и 2 тог члана“⁹⁶. Када се ради о члану 7, неколико закључака се чини значајним. С једне стране, он сведочи о посвећености ЕУ сопственим вредностима и начелима. Уколико би основне вредности на којима је ЕУ заснована биле озбиљно угрожене у било којој држави чланици, чланом 7 УЕУ предвиђена је смела и оштра процедура санкционисања такве државе чланице. То би несумњиво створило велики притисак на државу чланицу у питању, јер не само да се ради о озбиљним санкцијама (украђивање гласачких права, уз обавезе из уговора које остају), већ се ради и о великој непријатности кроз коју би држава морала да прође. Сама процедура осмишљена је на такав начин да изазове такав притисак на државу који би резултирао њеним одустајањем од мера које би угрозиле вредности и начела ЕУ. С друге стране, иако је неспорно да оваква политичка одлука може бити веома ефикасан механизам притиска, мана је поменутих одредби из члана 7 УЕУ недостатак обавезе да се по таквом механизму поступи. Тиме је она више могућност у рукама политичара, него правно обавезујући механизам. Чак и у случају када се једногласно утврди постојање повреде вредности, Савет може, али и не мора, донети одлуку о суспензији права односне државе чланице. Вредно је приметити у том смислу да је приликом утврђивања ризика од повреде вредности (дакле када се повреда још није догодила) из члана 2 УЕУ процедура једноставнија (сагласност Европског парламента и 4/5 већина у Савету), као и да је спроводе органи са легислативним моћима – Европски парламент и Савет. Када се пак ради о утврђивању озбиљне и трајне повреде вредности, поред сагласности Европског парламента, коначна одлука је у рукама најмоћнијег политичког органа – Европског савета, а процедура је једногласност. Та чињеница упућује да су приликом оваквог формулисање процедуре политички разлози одиграли кључну улогу: код политички осетљивијих тема државе чланице традиционално желе да задрже контролу над доношењем одлука. У овом случају, оне нису биле спремне да у потпуности комунитаризују одлучивање. Поред политичких механизма надзора, Уговор из Лисабона консолидовао је правне механизме надзора над заштитом основних права. Најпре, Повеља о основним правима ЕУ добила је исту правну снагу као и оснивачки уговори. Тиме су разрешене неке од дилема и недоречености у

⁹⁴ исто

⁹⁵ Члан 7(3) УЕУ. Наглашавање додатно.

⁹⁶ Члан 354(1) УФЕУ.

погледу правног статуса Повеље у правном поретку ЕУ. Уговор из Лисабона такође је разрешио контроверзу која се деценију и по пре његовог усвајања водила пред Судом правде ЕУ, а тицала се питања да ли ЕУ треба да приступи ЕКЉП. У свом мишљењу из 1996. Суд правде је стао на становиште да ЕУ не поседује ниједно овлашћење које би јој омогућило да приступи ЕКЉП. То се, тумачио је тада Суд, може урадити само амандманима на оснивачки уговор. Уговор из Лисабона отворио је ту могућност⁹⁷. Коначно, Уговором из Лисабона призната је дотадашња делатност Суда у погледу заштите основних права: „На 'основна права' не треба гледати као на подкатегорију људских права, већ пре као потенцијално шире начело. Поред права признатих међународним документима (најмање оних укључених у ЕКЉП), оно такође обухвата и она призната у уставном праву држава чланица ЕУ; шта више, термин основна права је чешће употребљаван у уставном праву од термина људска права“⁹⁸. Члан 6 представља својеврсно признање пионирском подухвату Суда правде, који је основна права, много година пре доношења Уговора из Мадрихта, инаугурисао као опште начело комунитарног права коме он обезбеђује примену⁹⁹.

2.2. Повеља о основним правима ЕУ

Повељу о основним правима ЕУ оригинално су усвојили Европски савет, Европски парламент и Комисија на Самиту у Ници децембра 2000. Повеља тада није уграђена у Уговор, али се поставило питање њеног правног статуса. Иако је постојала намера да то буде правно обавезујући инструмент, питање правног статуса и евентуалне уградње у Уговоре стављено је на политичку агенду до наредне међувладине конференције. Иако је била предвиђена обавезност Повеље за органе ЕУ и државе чланице у примени права ЕУ, чиме би се решили проблеми односа са ЕКЉП и националним уставним одредбама о заштити људских права, до тог питања се није ни дошло. Правни статус Повеље остао је нерешен и нејасан. Повеља није била без икаквог правног утицаја или дејства пре Уговора из Лисабона, јер је обавезивала органе, нарочито Комисију, да воде рачуна о њеном поштовању приликом предлагања и доношења различитих аката. Европски омбудсман је такође користио Повељу у спровођењу својих надлежности. Коначно, прва судска пресуда која је узела у обзир Повељу била је одлука Општег суда (тада под називом Првостепени суд) од 31. јануара 2002, у случају *max.mobil Telekommunikation Service GmbH v. Commission*, која је чланове 41 до 47 Повеље навела као потврду општих правних начела заједничких за државе чланице. Уговор из Лисабона донео је пробој у погледу

⁹⁷ Види члан 6(2) УЕУ.

⁹⁸ De Witte Bruno, *The Past and Future Role of the ECJ in the Protection of Human Rights*, In: Alston Ph, Bustelo M. and Heenan J. Ur., *The EU and Human Rights*. Oxford University Press Inc. New York, 1999

⁹⁹ Марко Вујачић, *Заштита основних права у ЕУ – првих 60 година*, <https://markovujacic.files.wordpress.com>

правног статуса Повеље. Она према слову уговора „има исту правну вредност као и уговори“¹⁰⁰, али истовремено „не проширује ни на који начин надлежности Уније дефинисане Уговорима“. Правна снага Повеље тиме је строго лимитирана на област примене права ЕУ, а чини се да је то била посебна брига творца Уговора. Наиме, у истом параграфу УЕУ упућује на поглавље VII саме Повеље, у којој се налазе опште одредбе везане за интерпретацију и примену Повеље. Поглавље VII Повеље поново у члану 51(1) наглашава да се „одредбе Повеље односе на институције, тела, канцеларије и агенције Уније уз посебно поштовање принципа супсидијарности и на државе чланице само када примењују право Уније“¹⁰¹. Потом се у следећем параграфу поново помиње исто што и у члану 6(1) УЕУ, а то је да Повеља „не проширује поље примене права Уније изван овлашћења Уније, или успоставља било које ново овлашћење или задатак за Унију, или модификује овлашћења или задатке дефинисане Уговорима“¹⁰². Када се томе дода да истоветна одредба о не проширивању надлежности ЕУ постоји и у одредби која регулише приступање Уније ЕКЈП, а потом пре тога и у члановима 4(1) и 5(2) УЕУ, који регулишу принцип преношења надлежности на Унију, може се осетити изванредна брига творца Уговора према могућем расту моћи и овлашћења ЕУ: „Ове одредбе су израз велике забринутости, готово фобије бар неких држава чланица забринутих да осигурају рестриктиван приступ у погледу надлежности ЕУ. Неко може бити сумњичав у погледу стварног значења ових принципа ако аутори Уговора сматрају неопходним да понављају ограничење толико много пута“¹⁰³. У погледу односа са већ успостављаним изворима заштите основних права, члан 52(3) и 52(4) Повеље одређује да ће права из Повеље бити интерпретирана у складу са ЕКЈП¹⁰⁴ уколико им кореспондирају, односно да у погледу основних права које Повеља препознаје и која долазе из заједничких уставних традиција држава чланица, она имају бити „интерпретирана у хармонији са тим традицијама“¹⁰⁵. И поред ових одредби, творци Повеље отворили су могућност да ЕУ својим актима предвиди и виши ниво, односно више стандарде остваривања права од ЕКЈП. Повеља о основним правима ЕУ, са правном снагом која је изједначена оснивачким уговорима направила је консолидацију система заштите основних права у ЕУ. Најпре, она није уводила додатне гаранције за заштиту појединих права или предвидела нова права, већ се ослања на већ препознате изворе за заштиту основних права и уважава различите правне традиције држава чланица. Друго, са каталогом права који је консолидован у јединствен документ, Повеља ће олакшати појединцу разумевање и опсег основних права која су му гарантована у правном систему ЕУ. То може допринети јачању легитимности ЕУ у односу на грађане. Треће,

¹⁰⁰ Види члан 6(1) УЕУ

¹⁰¹ Члан 51(1) Повеље о основним правима ЕУ. Наглашавање додатно

¹⁰² Члан 51(2) Повеље о основним правима ЕУ.

¹⁰³ Pernice Ingolf, *The Treaty of Lisbon and Fundamental Rights*, In: Griller S. and Ziller J. Ur, *The Lisbon Treaty. EU Constitutionalism without a Constitutional Treaty?* Springer Wien. New York, 2008

¹⁰⁴ Види члан 6(2) УЕУ

¹⁰⁵ Члан 52(4) Повеље о основним правима ЕУ

Повеља представља обавезујући инструмент како за ЕУ тако и за државе чланице у примени права ЕУ, који држава чланица или њени органи не могу мењати осим по процедури измене оснивачког уговора. Суд правде ЕУ у последњој инстанци одлучује о интерпретацији права из Повеље, уз могућност да му се национални судови обратe за доношење одлуке о претходном питању у погледу њеног тумачења, која је обавезујућа за национални суд и све националне администрације. Повеља мења традиционалне поставке Веберијанске државе, како то примећује Елспет Хелт. Вебер државу дефинише кроз територију, становништво, бирократију и легитимни монопол физичке силе: „Оно што Повеља открива, у широј слици трансформације кроз коју пролази Европска унија, је дезинтеграција елемената Веберијанске државе. Власт, територија и људи не уклапају се више у кохерентан јединствен оквир. Уместо тога људи уживају права која проистичу из мноштва извора и која се обезбеђују кроз различите механизме“¹⁰⁶. Ове карактеристике иду у прилог тези да је европски јавни поредак трајно измењен ступањем на снагу Уговора из Лисабона, и са њим Повеље о основним правима ЕУ која има једнаку правну снагу. По први пут грађани ЕУ, али и странци који бораве у ЕУ, уживају корпус права путем инструмента који је директно примењив у националним правним поретцима када се ради о примени права ЕУ¹⁰⁷.

2.3. Општа начела права ЕУ

Из истих разлога због којих је Суд правде пре признавања принципа надређености комунитарног права у случају Коста¹⁰⁸ одбијао да се бави питањима која се тичу основних људских права, Суд је морао након успостављања овог принципа да активно приступи њиховој заштити. Суд правде је из разлога бојазни да ће комунитарно право изгубити битку за супрематијом одбио да тумачи одредбе националних правних система о људским правима, зато што би такве акције могле поткопати крхку аутономију комунитарног правног поретка и индиректно признати његову подређеност националним правним системима. Међутим, након што је концепт надређености инаугурисан, поново је одбрана супрематије налагала успостављање заштите основних права на комунитарном нивоу. Случај *Internationale Handelsgesellschaft mbH* јасно указује на опасности које за концепт надређености комунитарног права носи неадекватно тумачење одредби националних правних система, које штите основна људска права. Као што је већ поменуто, оснивачки уговори били су неми за заштиту основних људских права све до краја осамдесетих, односно почетка деведесетих година. То је могуће и била намера оснивача како би се

¹⁰⁶ Guild Elspeth, *The European Union after the Treaty of Lisbon*, Доступно на страници Центра за европске политичке студије <http://www.ceps.eu/book/fundamental-rights-and-eu-citizenship-after-treaty-lisbon>, 22/10/2011 (датум приступа), 2010

¹⁰⁷ Марко Вујачић, *Заштита основних права у ЕУ – првих 60 година*,

<https://markovujacic.files.wordpress.com>

¹⁰⁸ Случај 6/64. 1964. *Costa v. Ente Nazionale per l'energia elettrica (ENEL)*. ECR 585

заштита основних људских права, традиционално везана за државу и њен суверенитет, задржала на том нивоу: „Али, ако је ово била намера, она је ускоро постала инкомпатибилна са принципом надређености комунитарног права, како је он био формулисан 60-тих од стране Европског суда правде; ако акти Заједнице треба да претегну над националним правом, укључујући национално уставно право, онда испитивање уставности таквих комунитарних аката може бити базирано једино на комунитарном праву. Због тога је Суд правде одлучио да попуни ову претећу празнину у правној заштити појединаца формулисањем сопствене доктрине заштите основних права као неписаног права комунитарног правног поретка“¹⁰⁹. Када је Суд правде донео пресуду у спору Коста 1964, он је то учинио тврдећи да су оснивачки уговори створили нови правни поредак, који је постао „интегрални део правних система држава чланица“¹¹⁰. У овом светлу, утврдиће Суд, државе чланице су ограничиле своја суверена права трајно, и створиле „корпус права који везује како њихове држављане, тако и њих“¹¹¹. Било би у супротности са духом Уговора, наставиће Суд, да се комунитарно право примењује на начин који није јединствен у свим државама чланицама и на начин да национални закони могу да утичу, или чак и да дерогирају било коју меру Заједнице. Коначно, становиште о питању супрематије Суд је исказао речима које је поновио небројено пута у каснијим случајевима: „Право које проистиче из Уговора, независног извора права, не може због своје специфичне и изворне природе, бити превладано одредбама домаћег законодавства, без обзира на форму, а да не буде лишено свог комунитарног карактера и да сама основа Заједнице не буде доведена у питање“¹¹². Суд правде се није овде зауставио у дефинисању надређености комунитарног права. У случају, који је за ову расправу посебно важан јер се тиче основних права, већ поменути *Internationale Handelsgesellschaft mbH*, Суд правде је изазвао оштру реакцију немачког уставног суда, тврдњом да мере ЕЕЗ не могу бити погођене тврдњама да су у супротности са и принципима националних уставних норми. Тиме је питање супрематије, додуше у ограниченом опсегу – материји која се тиче основних права, вратио на почетак. У потоњем случају *Симентал*¹¹³, Суд је отишао и корак даље, тврдећи да „сваки национални суд мора, оставити по страни било коју одредбу националног права“ која може бити у супротности са комунитарним правом. Но вратимо се случају *Internationale Handelsgesellschaft mbH*. Суд је у овом случају, пошто је поновио већ цитиран део из случаја Коста о природи права које проистиче из Уговора, наставио: „На валидност мере Заједнице или њеног ефекта у држави чланици не могу утицати тврдње да она делује против основних права формулисаних уставом те државе или принципа

¹⁰⁹ De Witte Bruno. 1999. The Past and Future Role of the ECJ in the Protection of Human Rights. Str. 859. In: Alston Ph, Bustelo M. and Heenan J. Ur. 1999. The EU and Human Rights. Oxford University Press Inc. New York

¹¹⁰ Случај 6/64. 1964. *Costa v. Ente Nazionale per l'energia elettrica (ENEL)*. Para. 8. ECR 585.

¹¹¹ Исто.Пара.9

¹¹² Исто.Пара.13

¹¹³ Случај 106/77. 1978. *Amministrazione delle Finanze dello Stato v. Simmental SpA*. ECR 629

националне уставне структуре”¹¹⁴. Када је ова и оваква пресуда Суда правде донета, којом је експлицитно исказан став Суда правде да ни загарантована уставна права појединаца било ког националног уставног система не могу утицати на валидност мера Заједнице, у немачком Административном суду завонило је за узбуну. Административни суд је у даљем поступку дошао до другачијег закључка од Суда правде, пресудио је да је регулатива Заједнице прекршила основне принципе немачког уставног права и проследио случај на одлучивање немачком Савезном уставном суду. Можда најчувенији случајеви који су обележили конфликт између једног од уставних судова и Суда правде, јесу Золанге и Золанге II пресуде, које је донео Савезни уставни суд, а тичу се управо заштите основних људских права. У реакцији на одлуку Суда правде у случају *Internationale Handelsgesellschaft mbH*, Савезни уставни суд је 1974. пресудио (Золанге I): „Део Устава који се бави основним правима је неутуђива суштинска карактеристика постојећег Устава. У хипотетичком случају сукоба између комунитарног права и гарантованих основних права из Устава, гаранција основних права у Уставу преовлађује све док надлежни органи Заједнице не уклоне сукоб норми у складу са механизмом из Уговора”¹¹⁵. Овом пресудом је практично стављена ван снаге супрематија комунитарног права све док институције Заједнице не буду поштовале основна права. У тзв. Золанге II пресуди 12 година касније (1986), након што су институције Заједнице, укључујући ту и Суд правде, доказале да ће штитити основна права, Савезни уставни суд је закључио да: „све док Европске заједнице, посебно у случајевима Суда правде, у основи обезбеђују ефективну заштиту основних права у односу на суверена овлашћења Заједница и све док оне у основи штите суштински садржај основних права, Савезни уставни суд више неће спроводити своју надлежност да одлучује о примењивости секундарног законодавства Заједнице”¹¹⁶. Ово није значило, по мишљењу неких правника¹¹⁷, да се Немачка одрекла своје надлежности, већ само да је под наведеним условима неће спроводити. Ово прихватање условне супрематије комунитарног права, није карактеристично само за Немачку, већ и за друге државе чланице. Када се говори о супрематији, важно је напоменути да и даље постоји дводимензионално гледање, једно из угла Суда правде, а друго из угла држава чланица. Наиме, национални уставни судови најчешће не оправдавају супрематију комунитарног права његовом посебном природом, како то чини Суд правде, већ радије интерпретирајући одредбе сопствених устава, које говоре о примату међународног права над домаћим правом. Даље, национални судови су задржали последњу реч у тумачењу граница до које се простиру

¹¹⁴ *Случај 11/70. 1970. Internationale Handelsgesellschaft mbH v. Einfuhr und Vorratstelle fur Getreide und Futtermittel. Para. 3. ECR 1125*

¹¹⁵ *Пресуда Zolange I. 1974. In: Craig Paul and De Burca Grainne. 2003. EU Law – Texts, Cases and Materials, Oxford University Press Inc. New York. Наглашавање додато.*

¹¹⁶ *Пресуда Zolange II. 1974. In: Craig Paul and De Burca Grainne. 2003. EU Law – Texts, Cases and Materials. Str. 292. Oxford University Press Inc. New York. Наглашавање додато.*

¹¹⁷ *Види коментар Frowein J. Solange II. Str. 292. In: Craig Paul and De Burca Grainne. 2003. EU Law – Texts, Cases and Materials. Str. 292. Oxford University Press Inc. New York.*

овлашћења Заједнице. Ипак, тешко је отети се утиску да су ове могућности више у домену уставне теорије, него праксе, и да је са практичне стране посматрано, питање надређености комунитарног права готова ствар. Од значаја за ову расправу јесте да су уставни судови показали већи сензибилитет за одбрану основних људских права, која су део националних уставних система. Та чињеница довољно говори о значају заштите основних права у комунитарном правном поретку. Уз принципе надређености и директног дејства комунитарног права, и уз тесну повезаност са начелима пропорционалности и недискриминације, основна права предствљају опште правно начело које је по правној снази у хијерархији правних норми ЕУ, смештено одмах иза оснивачких уговора. Случај *Internationale Handelsgesellschaft mbH* на јасан начин указује на „дијалектичко јединство између питања надређености права ЕУ и заштите основних права”¹¹⁸, односно на њихову тесну повезаност. На сличан начин се основна права не могу раздвојити од осталих општих начела права ЕУ. Чак и Суд правде у својој јуриспруденцији не чини јасном разлику између општих начела. Посебно битна за начело заштите основних права, поред принципа супрематије, јесу општа начела једнакости или недискриминације, и начело пропорционалности. Поред ових начела, Суд је користио и поједина начела која би се могла сврстати у подкатегорију начела поштовања основних права, као што су слобода изражавања, право на приватност, право на својину, итд: „Конечно, ту су и слободе заједничког тржишта (слобода кретања робе, људи, услуга и капитала), које је Суд правде постепено претворио у основне слободе, које имају, по неким ауторима, карактер квази људских права”¹¹⁹. Одредбе Уговора из Лисабона из којих се могу извести одредбе о људским правима, а тичу се забране дискриминације, могу се поделити у четири основна поља: а) Забрана дискриминације базиране на држављанству (члан 18 UFEU), посебно у вези са члановима 45, 49 и 56-57 UFEU, који регулишу слободу кретања лица; б) Једнакост накнаде за једнак рад или рад једнаке вредности мушких и женских радника/ца (члан 157 UFEU); ц) Забрана дискриминације између произвођача и потрошача на заједничком тржишту пољопривредних производа (члан 40 UFEU); д) Афирмативна акција институција ЕУ усмерена на борбу против дискриминације базиране на полу, расном и етничком пореклу, религији или веровању, инвалидитету, годинама или сексуалној оријентацији (члан 19 UFEU); Питањима дискриминације посвећен је завидан број случајева који су се појавили пред Судом правде. Најдиректнију везу начела недискриминације са начелом основних права које признаје комунитарно право има члан 157 UFEU, који предвиђа забрану дискриминације између мушкараца и жена у погледу накнаде за једнаки рад или рад једнаке вредности. У случају *Дафрен II*¹²⁰, Суд

¹¹⁸ De Witte Bruno. 1999. The Past and Future Role of the ECJ in the Protection of Human Rights, In: Alston Ph, Bustelo M. and Heenan J. Ur. 1999. The EU and Human Rights. Oxford University Press Inc. New York, 1999

¹¹⁹ Исто.Стр.863

¹²⁰ Случај 43/73. 1976. *Gabrielle Defrenne v. Societe Anonyme Belge de Navigation Aerienne Sabena*. ECR 455

правде је најпре потврдио директну примену члана 157 UFEU (тада члана 119 UEZ), а потом и да услед тога односни члан: „може створити појединачна права које судови морају штитити”¹²¹. Суд овоме још додаје: „На начело једнаке накнаде садржано у члану 119 може се позвати пред националним судовима и ови судови имају дужност да обезбеде заштиту права које ова одредба додељује појединцима, посебно у смислу оних облика дискриминације који директно проистичу из законодавних одредби или колективних радничких уговора, као и у случајевима у којима мушкарци и жене добијају неједнаку накнаду за једнак рад који се обавља у истој организацији или служби, било приватној или јавној”¹²². Из случаја *Dafren II* можемо извести бар три закључка: (1) да принцип недискриминације садржан у оснивачком уговору, уколико има директну примену, може створити права за индивидуалне субјекте, с једне стране, и обавезу за националне судове да обезбеде његово поштовање директно примењујући одредбе Уговора, с друге; (2) да национални судови морају обезбедити примену права индивидуалних субјеката како вертикално вис-à-вис државе чланице, тако и хоризонтално, између самих индивидуалних субјеката, односно да су и државе чланице, а не само институције ЕУ, у обавези да поштују основна права које признаје комунитарни правни поредак; (3) да се људска права у пракси Суда правде не штите само на основу општих правних начела, као неписаних правила комунитарног правног поретка, већ да су одређена људска права део писаних извора комунитарног права, тј. уговора. Када се ради о начелу пропорционалности, важно је напоменути да се на ово начело у комунитарном праву ЕУ може гледати двојачко. Један је случај када Суд правде пропорционалност употребљава као тест или критеријум при одлучивању о случајевима који се тичу основних права. Сасвим друга ствар је када Суд испитује кршење начела пропорционалности као одвојене основе, када се испитује да ли одређена мера Уније прекорачује „оно што је неопходно да се постигну циљеви из Уговора”¹²³, што је пракса Суда правде у далеко већем броју случајева. У овој расправи, нас превасходно занима примена начела пропорционалности у првом контексту. Водећи случај у пракси Суда правде је случај *Hauer*¹²⁴. Као што је у претходном одељку анализирано, Суд правде је најпре испитивао да ли регулатива ЕУ у принципу уопште може ограничити право на својину. Суд је то учинио испитујући претходно идентификоване изворе инспирације, а то су међународни уговори за заштиту основних права – поименце ЕКЉП, као и уставне традиције заједничке државама чланицама. Пошто је утврдио да ни у систему Европске конвенције, нити у националним правним системима, није неуобичајено да се право на својину ограничава, уколико је ограничење неопходно и у општем интересу (захтеви Протокола I уз ЕКЉП), или испуњава одређене социјалне функције (италијански устав) или социјалну правду (ирски устав), или право на својину може бити подређено

¹²¹ Isto.Para.24

¹²² Isto.Para.40

¹²³ Члан 5(4) УЕУ.

¹²⁴ Чињенице случаја видети у претходном одељку.

захтевима општег добра (немачки устав), Суд правде је закључио: „Чињеница да је Регулатива 1162/76 наметнула ограничења новог гајења винове лозе не може бити оспорена у принципу. То је облик ограничења који је познат и признат као законит, у идентичним или сличним формама, у уставним структурама свих држава чланица”¹²⁵. Суд потом прелази на друго питање: „И даље је неопходно испитати да ли ограничења наметнута спорним одредбама чињенично одговарају циљевима општег интереса којима тежи Заједница или да ли, с обзиром на циљеве којима тежи, она чине непропорционално и недозвољено мешање у права власништва, ударајући на основну садржину права на својину”¹²⁶. Да би дошао до решења, Суд правде је применио тест пропорционалности. То подразумева коришћење бар две технике, које Суд користи. Једна је техника балансирања, којом Суд одмерава између права на својину и сврхе и циљева који се желе постићи актом Заједнице, чиме се испитује да ли је мера пропорционална циљевима које жели остварити. Друга техника јесте метод који је један од заштитних знакова Суда правде, а то је циљно или телеолошко тумачење одредби Уговора, односно секундарних правних аката. Применом ових техника, Суд ће доћи до одговора на питање да ли ограничења права одговарају општем интересу односно циљевима због којих је Заједница основана, или су она непропорционална и угрожавају суштину права у питању: „Пропорционалност је сада успостављена као опште начело комунитарног права. Пропорционалност тако може бити употребљавана да оспори активности саме Заједнице, и такође да оспори легалност активности државе, која потпада у област примене комунитарног права. У било ком испитивању пропорционалности морају бити идентификовани значајни интереси, и ту ће бити одређеног придавања тежине или важности тим интересима, пошто је ово неопходан услов који претходи било којој техници балансирања. Ово ће нормално захтевати да одлучимо: 1) Да ли је мера примерена да оствари жељени циљ; 2) Да ли је неопходна да оствари жељени циљ; 3) Да ли мера намеће терет појединцу који је прекомеран у односу на циљ који се жели достићи (пропорционалност *stricto sensu*)”¹²⁷. На тај начин, тест пропорционалности који акт Заједнице мора да прође да би био у складу са основним правима садржи два елемента: циљеви морају да буду легитимни – што значи да морају да буду у складу са општим интересом и циљевима ЕУ, а средства морају бити неопходна и примерена остваривању циља – што значи да терет за појединца не сме бити прекомеран у односу на циљ који се жели постићи, као и да се не сме угрозити суштина права у питању. Овај стандард теста пропорционалности је веома висок, што значи да потенцијална ограничења одређених права, које намећу акти ЕУ, нужно морају бити пажљиво дизајнирани и сведени на минимум. Овакав тест намеће обавезе судовима да у случајевима када су неком комунитарном мером ограничена основна права

¹²⁵ Случај 44/79. 1979. *Liselotte Hauer v. Land Rheinland-Pfalz*. Para. 22. ECR 3727

¹²⁶ Исто. Пара. 23. Наглашавање додатно.

¹²⁷ Craig Paul and De Burca Grainne, *EU Law – Texts, Cases and Materials*. Str. 372. Oxford University Press Inc. New York, 2003, Наглашавање додатно.

примењују тзв. интензивно преиспитивање односне мере. Из претходне расправе, јасно је да основна права, иако их Суд правде наглашава као аутономни и независан извор права, не могу бити посматрана одвојено од принципа и општих начела права ЕУ. Границе између ових различитих извора ни у пракси Суда правде нису оштро повучене, па се у неким случајевима тешко може и разазнати које начело Суд заправо примењује. Стога није безразложно говорити о томе да примена општих начела, на начин како их је формулисао Суд, може штетити правној сигурности. Посебно имајући у виду преовлађујућу технику коју Суд користи у својој пракси, а то је циљна или телеолошка, односно сврсисходна интерпретација. Међутим, треба узети у обзир и чињеницу да су општа начела и принципи изведени од стране Суда правде управо из разлога попуњавања правних празнина у новом правном поретку, који је настао стварањем европских заједница, касније ЕУ. Како је област деловања ЕУ супстанцијално проширивана током година, ово је производило озбиљне недостатке у униформној и ефикасној примени норми. Стога је Суд правде морао да у недостатку писаних правних правила буде флексибилан, на такав начин да обезбеди ефикасну примену правних правила која су комунитаризована, а да истовремено не угрози правну сигурност. Чини се да је извођењем принципа и општих правних начела, као неписаних правних правила, Суд постигао добар баланс. Суд је морао да направи избор да буде флексибилан и да иде у корак са нарастајућим овлашћењима ЕУ која су захтевала ефикасан правни поредак, или да стриктно тумачећи одредбе писаних извора комунитарног права, а зарад ригидно схваћеног начела правне сигурности, доведе у питање ефикасност и флексибилност новог правног поретка.

3. СТРАНА УЛАГАЊА У ЗЕМЉЕ ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Привреде земаља Западног Балкана нашле су се пред важним проблемом који се тиче њиховог даљег економског развоја. Оваква тенденција се манифестује у оскудним изворима капитала, без којег се не могу решити главни развојни проблеми. Глобална економска криза, коришћење застареле технологије у производном процесу и недостатак домаћег капитала, у свим државама региона, наметнули су потребу привлачења страних директних инвестиција у циљу обезбеђивања одрживог привредног развоја. Стране директне инвестиције (СДИ) имају изузетан значај за привреде земаља домаћина. Овакве инвестиције, поред производног фактора, инкорпорирају и трансфер знања и нове технологије.

Важан утицај који са собом носе стране директне инвестиције су онај елемент пакета који се односи на омогућавање приступа међународним тржиштима капитала и роба, ширењу лепеза извозних индустријских производа. Ово је веома значајно за земље које се налазе у процесу транзиције, чији развој

директно зависи од раста извоза. Стране директне инвестиције, доносе са собом неопходан страни капитал и савремена технолошка и организациона знања, као и то да пружају приступ међународним токовима трговине и укључивање у савремене дистрибутивне мреже транснационалних компанија (ТНК).

Као главне чињенице које говоре у прилог, зашто су СДИ неопходне некој држави, а тичу се њихове извозне конкуренције, издвајамо следеће:

Стране директне инвестиције у оквиру изградње локалних веза, утичу на ширење извозно оријентисане секторе, на тај начин што повезују локалне добављаче са међународним тржиштима. На овај начин, локална предузећа временом постају способна да сопственим капацитетима наступају на међународним тржиштима, а транснационалне корпорације користе производе локалних произвођача. Транснационалне компаније имају интерес да улажу капитал у развој локалних компанија да би снизиле трошкове набавки и тиме повећале ефикасност свог пословања, али ако се јаве високи трошкови, неопходна је активна улога Владе.

Стварање динамичких конкурентских предности. У оним земљама које располажу са квалитетном образовном основом, транснационалне компаније доприносе стварању динамичких конкурентских предности, тако што доносе нова знања и савремене технологије. Класичан пример је био случај са динамичним секторима као што је електронска индустрија у земљама југоисточне Азије. Стране директне инвестиције су створиле добру основу за развој нових, извозно оријентисаних индустрија, као што је електронска, обезбеђивањем повлашћеног третмана извозним тржиштима у оквиру система транснационалних компанија.

Стварање статичких конкурентских предности. Стране директне инвестиције у земљи домаћина обезбеђују нове и неопходне ресурсе који су неопходни за развој, као што су: знање, технологија, капитална добра и др.

Обезбеђење приступа међународним тржиштима. Да би се унапредио извоз, потребно је и постојање знања, стручности, из области међународног образовања и маркетинга. Највећи бенефит од страних директних инвестиција се огледају управо у овој области, нарочито када је реч о оним тржиштима где дистрибутивне мреже и стварање трговачких марки има веома велику улогу у пласману производа.

Присуство СДИ у једној привреди или региону осликава следеће стање:

- Пружа неопходно поверење инвеститорима да се процес трансформације одвија у жељеном друштвеном правцу и да ће се постићи очекивани позитивни резултати. Ово се нарочито односи на земље у транзицији.
- Ствара се неопходан услов за излазак на светско тржиште и бржу интеграцију у савремене економске токове.
- Одличан је показатељ, пре свега, да стране компаније имају интереса за локацијске предности које пружају националне економије.

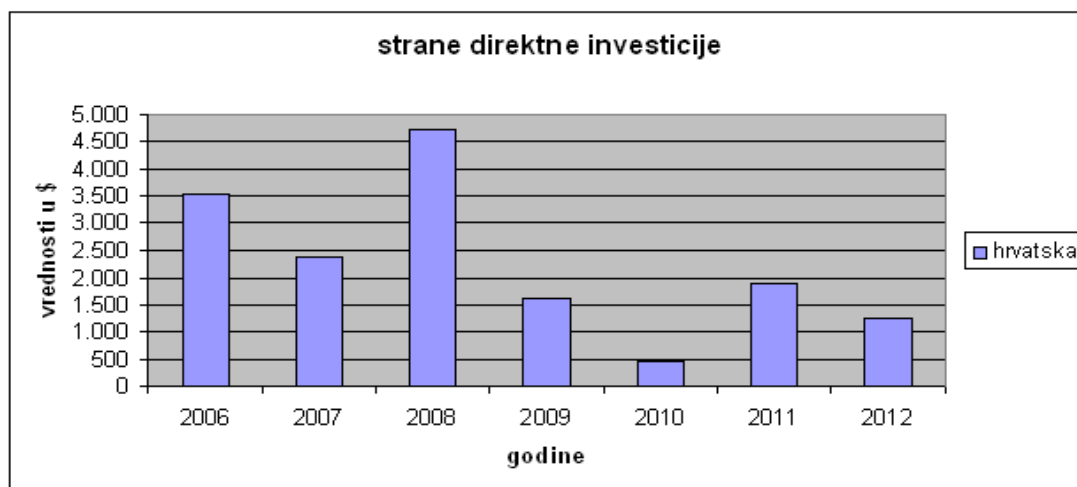
Табела 8. Улазни токови СДИ у регион Западног Балкана (у млн. УСД)

Земље \ Године	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.
Хрватска	3.536	2.383	4.726	1.637	472	1.900	1.251
БиХ	753	801	928	265	260	354	633
Србија	4.410	3.010	2.724	1.891	1.151	2.508	352
БЈРМ	360	160	611	196	332	299	135
Црна Гора	560	171	872	1.502	741	432	609
Албанија	320	420	894	944	1.198	993	957
Σ	9.939	6.945	10.755	6.435	4.154	6.486	3.937

Извор: ММФ, *Central Banks – Transition report update 2007. EBRD*, За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије

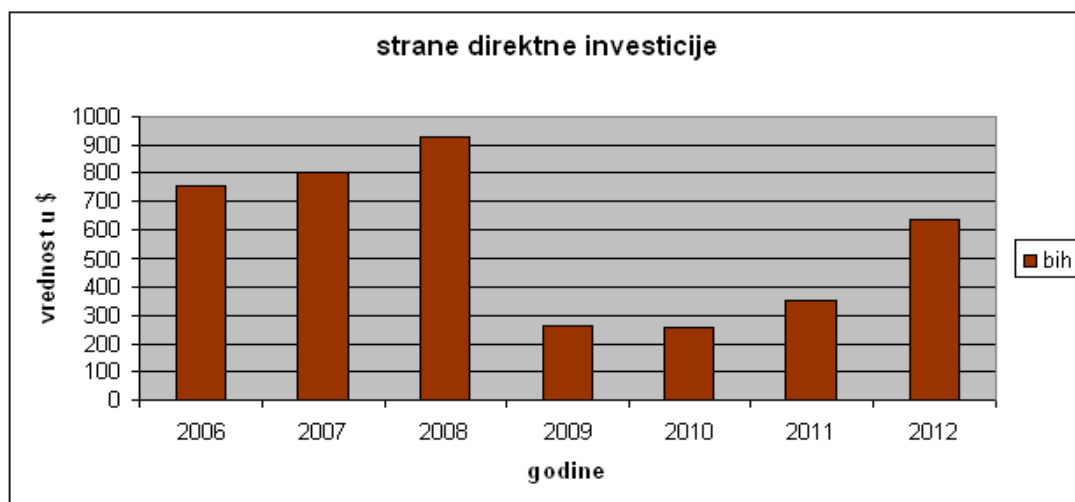
Политичка и економска разумејеност, директно утичу на висину привучених инвестиционих средстава у регион Западног Балкана, за који се слободно може рећи да је транзициони регион. Подаци у табели 8 показују да постоје значајне разлике између појединих земаља Југоисточне Европе.

Графикон 1. Графички приказ СДИ за републику Хрватску



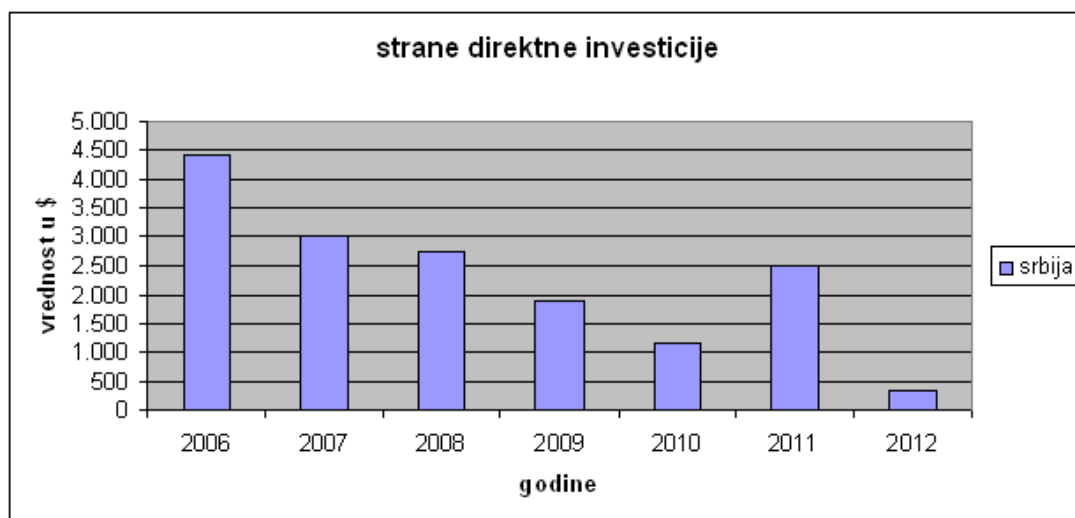
Извор: ММФ ММФ, *Central Banks – Transition report update 2007. EBRD* За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије

Графикон 2. Графички приказ СДИ за републику БиХ



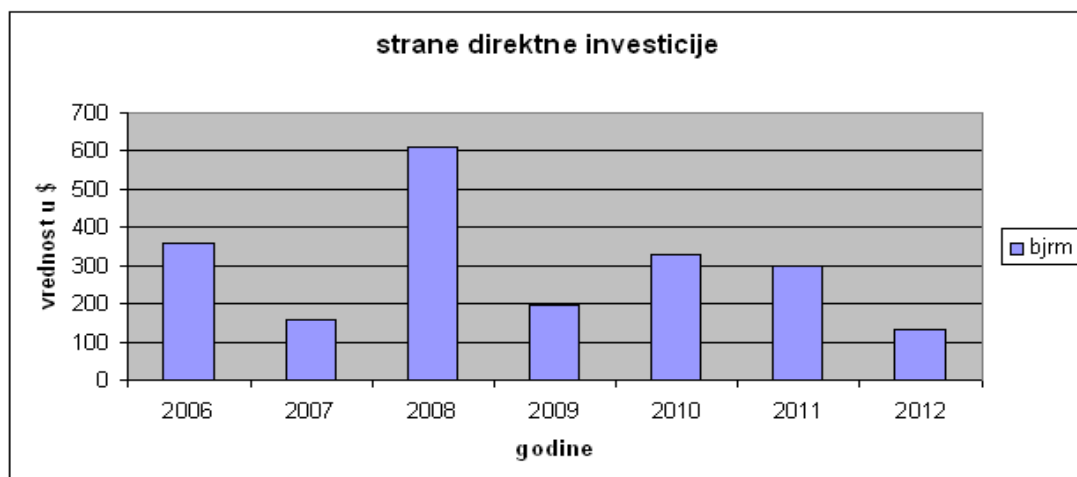
Извор: *MMF, Central Banks – Transition report update 2007. EBRD*, За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије

Графикон 3. Графички приказ СДИ за републику Србију



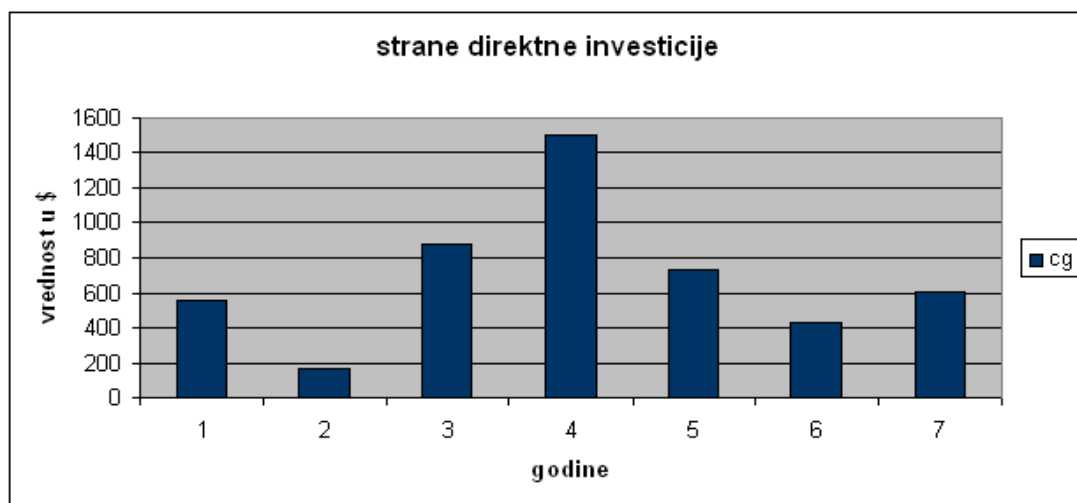
Извор: *MMF, Central Banks – Transition report update 2007. EBRD*, За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије

Графикон 4. Графички приказ СДИ за БЈР Македонију



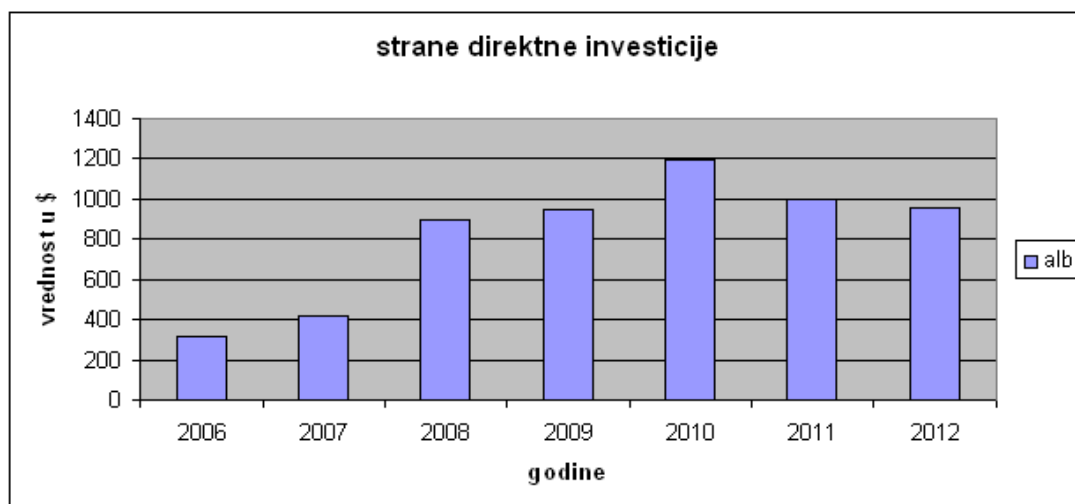
Извор: *MMF, Central Banks – Transition report update 2007. EBRD*, За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије

Графикон 5. Графички приказ СДИ за републику ЦГ



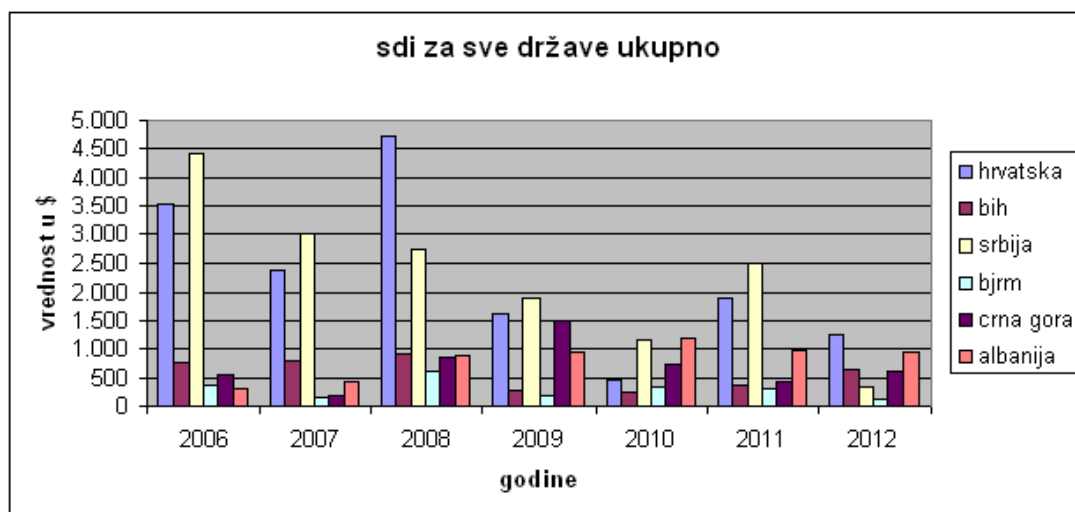
Извор: *MMF, Central Banks – Transition report update 2007. EBRD*, За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије

Графикон 6. Графички приказ СДИ за републику Албанију



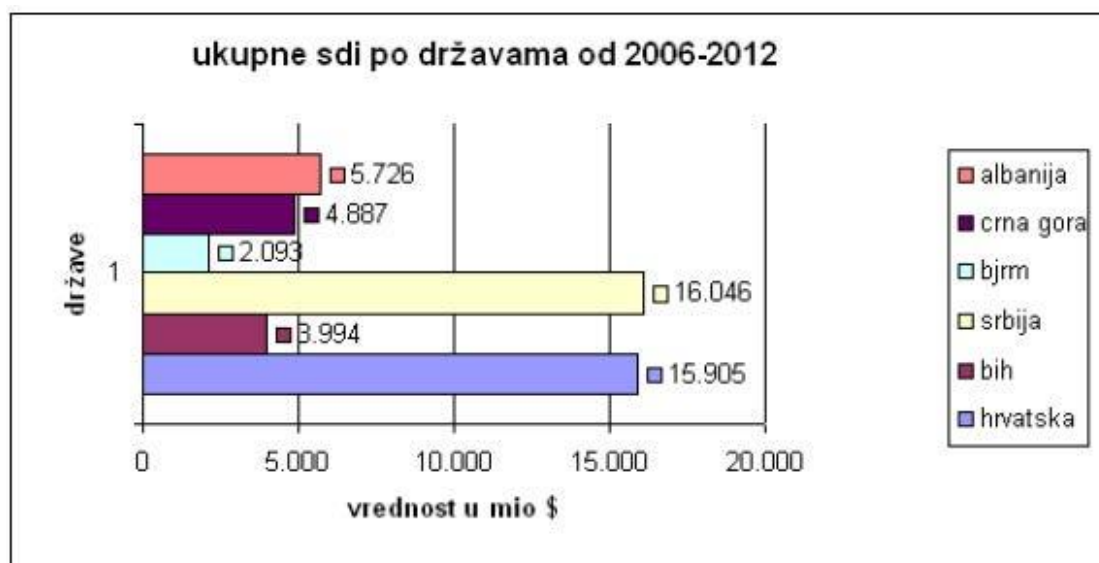
Извор: *MMF, Central Banks – Transition report update 2007. EBRD*, За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије

Графикон 7. Графички приказ СДИ за све земље укупно



Извор: *MMF, Central Banks – Transition report update 2007. EBRD*, За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије

Графикон 8. Укупне СДИ за све државе у периоду од 2006-2012



Извор: MMF, *Central Banks – Transition report update 2007*. EBRD, За 2011. Србију – Народна банка Србије, а за суседне земље Бечки институт за међународне економске односе, за 2012. бизнис и финансије.

Стране директне инвестиције у земље региона долазе пре свега из европских земаља (Немачке, Француске, Аустрије и Италије). Овој групи инвеститора се од суседних земаља могу додати Грчка и Турска. Један од главних приоритета земаља Западног Балкана је да убрзају процесе због којих касне на плану трансформације и реформи својих привреда, међу њима су следећи¹²⁸.

- припрема програма реструктурирања државних компанија, што је услов за добијање разних билателарних и мултилатералних кредита,
- убрзање процеса приватизације и привлачења страног капитала,
- константан прилив страних директних инвестиција као основа за раст производње, унапређивање извоза и боље промовисање квалитетних домаћих производа на светском тржишту, захваљујући коришћењу дистрибуционих канала страних инвеститора.

Долазак страних директних инвестиција у земље региона Западног Балкана је у директној вези са начином на који приватне компаније оцењују будућност економија са тзв. лошим имиџом. У овој једначини утицај и процена политичких и економских реформи има одлучујућу улогу. Када говоримо о типу инвестиција, морам поћи од геостратешког положаја ових земаља, за који се може рећи да је атрактиван и повољан. **Resource seeking** инвестиције имају светлу будућност у земљама Западног Балкана, с обзиром на богатство са којим овај простор располаже у природним ресурсима и на доступност образоване и јефтине радне снаге у већини транзиционих привреда. Начин на који се

¹²⁸ Грандов З., Видас-Бубања М.: „Економски односи у региону у светлу повећања извоза”, Економски анали, тематски број 10/2002. Београд

интензивира ширење страних директних инвестиција у Републици Србији се огледа у следећем:

- Извозно оријентисана привреда је главни фактор атрактивности земље за стране директне инвестиције. Царинске и нецаринске баријере имају за последицу различит ефекат, што првенствено зависи од мотива страних директних инвестиција¹²⁹.
- Макроекономски услови, пословања и политички ризик у земљу у коју се инвестира капитал, имају огроман утицај на токове инвестиције.
- Квалитативни индекс политичког ризика је важна компонента прилива страних директних инвестиција, нарочито ако се има у виду то да Република Србија дуго времена није била пожељно место за страна улагања.
- На прилив страних директних инвестиција и стабилност пословног окружења у значајној мери утиче и процес приступања у Европску унију. Европски интеграциони споразуми су повећали међународни кредибилитет влада у европским земљама у транзицији.

Поменути споразуми садрже и посебне мере које дозвољавају транзиционим земљама централне Европе да смањују царине, на тај начин што извозницима на тржиште Европске уније рефундирају царине које су платили на увозне сировине¹³⁰. Оваква мера има за циља да додатно олакша привлачење страних инвестиција.

Greenfield инвестиције су облик улагања страног капитала који увек треба подстицати. Greenfield инвестиције јесу најпожељнији облик страног капитала и овакав облик прилива страних директних инвестиција, захтева мирно инвестиционо окружење. Искуства транзиционих земаља које су ушле у Европску унију, говоре да су greenfield инвестиције карактеристичне за поодмакле фазе транзиције. У Републици Србији би требало фокусирати пажњу на привлачење ове врсте страних директних инвестиција, с обзиром на вишеструке позитивне ефекте, који се огледају у отварању нових радних места. У поменутој фази транзиционог процеса, гледано са аспекта прилива страних директних инвестиција, Република Србија се суочава са доста проблема. Домаћи инвеститори, у досадашњој приватизацији, нису имали довољан износ средстава да остваре битну улогу у куповини домаћих компанија. Са друге стране, страни инвеститори нису показали довољан интерес да увећају извоз из Србије, у обиму који би био довољан да се смањи спољнотрговински дефицит.

¹²⁹ У случају када су СДИ мотивисани освајањем или задржавањем постојећег тржишта, увозне баријере делују подстицајно у смислу оснивања сопствене производње на одређеној локацији. Али, када се ради о СДИ које су пласиране у циљу обезбеђења одређених ресурса, увозне рестрикције ће највероватније негативно деловати на стране инвеститоре.

¹³⁰ Ако два предузећа, једно из ЕУ, а друго из неке од централноевропских земаља у транзицији производе исти финални производ за који се увозе полупроизводи из треће земље, тада је предузеће и транзиционе земље у режиму повратне царине имало компаративну предност у односу на испоручиоца из ЕУ на тржишту ЕУ. Уз извесне модификације ове мере су биле на снази до 1998. године.

Потребно је посветити посебну пажњу на даље спровођење либерализације у домену инфраструктурних грана (телекомуникације, водовод и канализација, електропривреда, путеви, железница, бране, аеродроми и луке). Показало се да су инфраструктурна уска грла кочница за неопходан активан развој транзиционих земаља. Доласком страног капитала у инфраструктурни сектор, ствара се услов да се уска грла знатно смањити¹³¹.

Микроекономски и макроекономски ефекти СДИ

Кад је реч о микроекономском аспекту, ту се прво мисли на утицај страних директних инвестиција на перформансе предузећа, током самог процеса производње, а и касније, начина продаје, маркетинга и других активности. Уколико је у питању приватизација, искуство из протеклих десет година транзиције је показало да су страни директни инвеститори способнији за вођење процеса реструктурирања у предузећима него домаћи власници и менаџери. То је углавном због чињенице да, на нивоу предузећа, процес реструктурирања подразумева фундаменталне промене у структури и управљању предузећа, што наилази на значајан отпор. Промена власништва је често неопходан услов да би се извеле такве реформе јер је веома мали број домаћих инвеститора који би могли да буду у улози стратешког инвеститора тј. дугорочног инвеститора са искуством у пословању предузећа.

С друге стране, страни инвеститори који долазе путем greenfield улагања, уносе са собом савремену технологију и знање чијим се коришћењем побољшава квалитет производа, услуга и рада предузећа. Следећи позитиван утицај јесте у пољу модернизације управљања у предузећима. Како страни улагачи углавном потичу из развијених тржишних економија у којима је максимизација профита одавно најважнији циљ било ког производног процеса, те је контрола и управљање производњом од великог значаја, они поседују савремена знања и вештине успешног корпоративног управљања које је углавном непознато домаћој привреди. Такође делују и у правцу модернизације асортимана производа; стране компаније углавном уводе нове производне асортимане на домаће тржиште о којој год грани привреде да је реч: храна, пиће, лекови, козметика, услуге мобилних оператера и сл. Стране директне инвестиције такође значе и нови метод продаје, адекватан тржишној привреди где маркетинг има значајну улогу. Коначно, предност страних инвестиција огледа се и у томе што се тим путем домаћа предузећа, којима странци управљају интегришу у светско тржиште, те се стога и домаћа привреда укључује у процес глобализације, чији су велики покретач стране инвестиције. Све горе наведено се најчешће односи на велике мултинационалне компаније, које су у стању да прихвате пословни ризик уласка на недовољно развијено тржиште, што мање компаније ипак често нису у могућности.

¹³¹ Митић Б.: „Утицај СДИ на извоз Србије у периоду транзиције и искуства других земаља у транзицији”, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије – Центар за научно-истраживачки рад и економске анализе, Београд, април – јун 2007. године.

Код макроекономских постоји јака зависност између страних директних инвестиција и других макроекономских показатеља у држави. Приливи страног капитала често се користе за покривање великих дефицита у текућем рачуну проузрокованих увозом потрошачких и инвестиционих производа који се не производе у земљи. Искуства великог броја земаља су показала да су стране директне инвестиције повољнији канал прилива неопходног страног капитала у односу на узимање класичних кредита на међународном финансијском тржишту.

Када се ради о изградњи потпуно новог предузећа, „на ледини“, оно користи у потпуности нове ресурсе за разлику од приватизације, што значи ново запошљавање, нова производња, већи оутпут, већи реални БДП, па самим тим и виши животни стандард и већи привредни раст, што је неопходно привреди у развоју. Код инвестиција је важно поменути и утицај мултипликације на тражњу; нове инвестиције подстичу много ширу привредну активност од саме те инвестиције, на пример изградња нове фабрике која ће запослити нове раднике и стварати нове производе, током самог процеса инвестирања значи и запошљавање и ангажовање грађевинарских капацитета, цементне индустрије, која ће снабдевати грађевински материјал, фабрике машина и опрема које ће испоручити та основна средства, фабрике стакла, намештаја, произвођаче енергије, итд.

Током протеклих неколико година, Србија је доста напредовала у погледу политичких и економских реформи. У току су бројне значајне законодавне реформе, које су у више наврата похваљене од стране водећих међународних институција, а које за циљ имају усклађивање са правним тековинама Европске уније. Извештај о изводљивости ЕУ, посебно даје значај реформама у области макроекономске стабилности, побољшања финансијског сектора, законодавне активности и спољних односа. Међународним компанијама се у Србији гарантује исти правни третман као и домаћим фирмама. Исто тако, дозвољено им је да улажу средства у било коју индустрију, као и да слободно трансферишу све финансијске и друге активе, укључујући профит и дивиденде. Страни инвеститори који су у Србију дошли на почетку транзиције остварили су високе приносе, често због слабе конкуренције у многим делатностима или пак (у случају банака) због изузетно високих активних каматних стопа. То је нарочито био случај са инвестирањем у банке и хартије од вредности, обвезнице девизне штедње и акције бољих предузећа и банака на Београдској берзи.

Све земље у развоју, у које спада и Србија као земља у транзицији, сматрају стране инвестиције значајним извором привредног развоја, модернизације, раста производње, запослености и прихода. Оне исто тако имају велики и политички и економски значај јер дају сигнал другима да та земља има одређене перформансе и економску будућност и да се улагање може показати као профитабилно. Са те стране гледано, креаторима економске политике је врло важно да створе одговарајућу инвестициону климу која погодује привлачењу страних директних инвестиција. Исто тако, добар сигнал

инвеститорима је дат и потписивањем ЦЕФТА споразума који је Србија потписала 19. децембра 2006, као и потписивањем ЕФТА споразума 17. децембра 2009. Фактор који значајно доприноси повољној инвестиционој клими је и стимулативно пореско окружење.

С обзиром да страна улагања у привредни развој једне земље представљају врсту специфичног економског посла, који подразумева јасно дефинисање права и обавеза обе стране, потребно је унапред обезбедити адекватну законску регулативу и одговарајуће прописе који ће учинити да се страни улагач, по питању опстанка свог капитала у страни земљи, осећа законски сигурно и заштићено. У Србији још увек не постоји јасан правни оквир, нити постојећи закони пружају довољну основу за градњу транспарентног легалног система који би повећао ниво поверења и заинтересованости страних инвеститора за улагање у ово подручје. Посебну групу проблема чини и непостојање реформе јавне администрације и управљања јавним финансијама. Административна процедура за отварање новог предузећа је изузетно сложена и може да одузме много времена, али се ради на томе да се смањи. Између осталог, инвеститоре углавном брине и брзи раст плата у јавном сектору, што може да појача притисак на инфлацију, укорењена корупција, као и још увек неререформисано правосуђе. Поред тога, „социјалистичко“ радно законодавство у Србији превише штити раднике и не стимулише отварање нових радних места. Садашњи систем закупа градског грађевинског земљишта омета оснивање нових фирми, а тржиште некретнина такође трпи због поступка издавања дозвола за градњу, који је и даље недефинисан. Један од начина за решавање овог проблема била би реституција имовине која је предуслов за дефинисање власништва у сектору некретнина.

Треба истаћи да будућност српске привреде у највећој мери зависи од повећања прилива страних инвестиција. Из тог разлога треба предузети додатне мере на плану стварања квалитетнијег пословног амбијента у сваком погледу, који ће за стране инвеститоре представљати изазов.

Забринутост у вези са страним директним инвестицијама постоји и због тога сто су инвестиције улазиле углавном у сектор неразмљивих добара – банкарство, осигурање, енергетику, телекомуникације и некретнине. Из развојне перспективе, најзначајније су инвестиције које подстичу продуктивност и технолошки напредак, нарочито у сектору разменљивих добара, пошто подстичу конкурентност и извоз. Прилив у сектор неразмљивих добара може да изазове и нежељене последице (чак и ако повећа продуктивност) ако не генерише девизни прилив. Српска привреда је у заостатку за развијеним земљама на одстојању 5-6 технолошких генерација, односно од око 30 година технолошког развоја. Само уз *greenfield* инвестиције Србија би могла премостити тај технолошки гап за 5 до 10 година. Уз то долазак великих инвеститора је доказ стабилности привредног амбијента земље.

Када су у питању *greenfield* инвестиције у Србији, опште мишљење је да је њих било недовољно од почетка процеса транзиције. Ипак, веома значајан инвеститор из групе *greenfield* инвестиција је словеначки Меркатор, који је на српском

тржишту присутан од 2002. године, а чија улагања у изградњу тржног центра на Новом Београду износи више десетина милиона евра. Такође су значајне и инвестиције аустријске компаније OMW у градњу бензинских пумпи широм Србије, које износе преко сто милиона евра. Од страних инвеститора на српском тржишту је присутна и америчка фирма за производњу лименки Ball Packaging, затим грчки Vero, Metro Cash and Carry и Coca Cola HBC, која има најдужи инвестициони стаж у Србији.

Две зграде Airport Sity комплекса површине од 20.000 кв. м. изграђене помоћу израјелских greenfield инвестиција од 40 млн. евра изнајмиле су компаније из различитих земаља (Теленор, Рено, Циско и Дипон).

На реду је и долазак компаније ИКЕА, која ће донети отварање стотине и хиљаде радних места широм Србије.

Стране директне инвестиције се сматрају најбољим и најбржим начином опоравка земаља у транзицији, као и главним покретачем раста и развоја постсоцијалистичких привреда. Међу њима, *greenfield* инвестиције се сматрају најзначајнијима и оне се виде као главни начин уласка капитала у земље Западног Балкана. Такво мишљење преовладава нарочито у периоду кад транзиција већ одмакне, јер се земља донекле стабилизује, ризик је мањи, а разлог је и то што су највеће приватизације тада већ завршене. СДИ долазе у подручја и гране где имају услова да остваре што већи профит уз, наравно, што је могуће мањи ризик.

Србија је доста радила и напредовала кад је реч о стварању квалитетног и стабилног пословног и инвестиционог амбијента, али далеко од тога да су ствари идеалне. Нема сумње да целокупно макроекономско окружење представља одлучујући фактор за инвеститоре при доношењу одлука о својим инвестицијама, а нарочито кад је реч о *greenfield* инвестицијама. На многе елементе макроекономског окружења држава може да утиче. Један од највећих проблема је добијање дозвола и питања везана за земљиште. С обзиром да је у директној вези са *greenfield* инвестицијама, ту можда лежи одговор зашто таквих инвестиција није било више и зашто су други облици инвестирања били интензивнији.

Република Србија у 2014 години донела је нови подстицајни програм за greenfield пројекте, чији је основ Уредба о условима и начину повлачења директних инвестиција (Сл. Гласник РС, бр. 55/2014). Нова Уредба ће подстицати привредни раст, допринети изградњи инфраструктуре и повећати стопу запошљавања у Србији.

Спровођењу либерализације у циљу доласка страног директног инвестирања потребно је поступити са пуно опреза, при чему се мора водити рачуна о специфичностима појединих привредних грана и циљевима и пројекцијама дугорочног економског развоја Републике Србије. Потребно је нагласити да либерализација не значи повлачење државе из свих сектора, већ пре свега редефинисање њених надлежности у смислу слабљења интервентних улога и јачања слободе деловања тржишног механизма.

Када анализирамо ефекте страних директних инвестиција на привреду Србије, а нарочито на спољну трговину, треба нагласити и искуства других европских земаља које су веома успешно завршиле транзициони процес. Негативни ефекти страних директних инвестиција, указују на значај потребе постојања јаке законске регулативе и непрестаног деловања надлежних државних институција приликом дефинисања одредби уговора, како би се заштитили интереси земље. У циљу избегавања оваквих ефеката, морају се изнивелисати позитивне и негативне стране прилива страних директних инвестиција, како би крајњи ефекат донео Републици Србији више бенефита у односу на евентуалне негативне последице.

4. ТРГОВИНСКА ПОЛИТИКА ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Од завршетка Другог светског рата, па све до пада Берлинског зида 1989. године, Балкански регион је било место без сукоба и немира. Када су 1991. године избила ратна дешавања негативан утицај свега овога се одразио на међудржавне економске и политичке односе између балканских земаља. У периоду од 1945. до 1989. године балканске земље су биле подељене у три различита система:

- Грчка и Турска су биле капиталистичке земље и чланице НАТО,
- Румунија, Бугарска и Албанија су се развијале у оквиру социјалистичког система,
- СФРЈ је била несврстана.

Економски развој, у контексту различитих друштвено економских система, произвео је и различите последице на земље нашег региона. Увођењем појма Југоисточна Европа, избегле су се негативне конотације које су биле везиване за Балканско полуострво.

У геополитичком смислу, појам Југоисточна Европа обухватао је и Бугарску и Румунију али њиховим уласком у Европску унију, појам Југоисточна Европа је сужен. Након овога, уведен је појам Западни Балкан. Динамичне промене у земљама Западног Балкана, спроводе се са циљем јачања међусобних односа, који ће се реализовати на основама тржишне привреде. Све ово има за циљ већу усклађеност и повећање обима међусобне трговинске размене, у складу с правилима Светске трговинске организације (СТО) ради стварања неопходних услова за креирање слободне трговинске зоне. Трговинска политика једне земље чини главни елемент за преношење сигнала са глобалног тржишта и савремену интеграцију земље у светски трговински систем. Мишљења многих аутора, иду у правцу да главни недостатак нових трговинских режима у транзицији је изостанак предвидивости. Ово представља главни разлог за лимитиран спољни и унутрашњи утицај и за скромно деловање страних инвеститора. Све земље у региону, као и земље у транзицији, имале су велики

бенефит од спровођења Уругвајске рунде преговора, нарочито у погледу бољег приступа тржишту, као и због креирања јаснијих, предвидивијих трговинских правила.

Три су главне области у којима су земље у транзицији нарочито осетиле утицај Уругвајске рунде:

- потенцијални утицај на извозне карактеристике земаља,
- општи економски ефекти и,
- ефекти на њихову трговинску политику.

С обзиром на наведено, земље у региону Западног Балкана су подстакнуте да¹³²

- креирају повољније услова за спољну трговину, нарочито подстицањем малих и средњих предузећа, дајући нове финансијске олакшице у вези са трговином и модернизовањем инфраструктуре, укључујући телекомуникације и транспорт.
- унапређују регионалну сарадњу засновану на економској основи која подстиче међусобну трговину, уоквирену на тржишту инвестиција унутар региона, а све у циљу како би се избегли дискриминациони ефекти у односу на треће земље.
- омогуће и створе једноставан приступ спољној трговини и инвестицијама помоћу транспарентног и предвидивог економског окружења, посебно кроз развој одговарајуће царинске структуре и укидања различитих нецаринских мера и усвајања различитих међународних прописа, као што су оне повезане са правом интелектуалне својине.
- унапреде трговинску либерализацију, као основни део њихових транзиционих процеса ка стварању тржишне економије, и да створе јаке трговинске режиме који ће бити комплементарни са мултилателарним трговинским режимима.

Примарни изазов за земље региона Западног Балкана је тежња ка чланству и интеграција са Европском унијом. Ово чланство значи да ће све ове земље морати да прилагоде своје институције и политике, као и да реформишу економску и социјалну област друштва. Ако посматрамо досадашњи напредак, можемо рећи да су у односу на предтранзициони период принципи трговинске политике реформисани. У овом контексту, издајамо да се нова трговинска политика заснива на следећим принципима¹³³

- отварање привреде је умногоме дало допринос ка развоју свих сектора привреде, а нарочито трговине. Оваква привреда довела је до повећане конкуренције, која је затим довела и до бржег развоја целог сектора. Страни ланци су били главни носиоци иновација у трговини

¹³² Ковачевић Р.: Транзиција и трговинска политика, Институт за спољну трговину – Београд, 2001. стр. 339.

¹³³ Група аутора: Стратегија и политика трговине Републике Србије, Економски факултет Београд, Министарство трговине, туризма и услуга. Београд, 2003. стр. 490.

јер је довело до већег избора роба и тиме веће могућности да се задовоље потребе потрошача.

- напуштање државног монопола довело је до тога да се убрза развој приватног сектора. Како се укидао монопол државних компанија, ишло се ка политици приватизације, која је довела и до брзе промене власништва, јер је трговину било најлакше приватизовати, него нека велика предузећа. Вишак запослених који се јавио представљао је озбиљан социјални проблем.

Створен је пут за демонтажу централнопланског механизма и увођење либерализованог тржишта, што је допринело да се ускладе привредне активности.

Изградња правних норми је дуготрајан и напоран посао, и веома је тешко спустити центре одлучивања са нивоа државе на ниво предузећа. Развијеност правних норми који се тичу трговинске политике варира од земље до земље, али је опште прихваћена чињеница да су земље у транзицији мање рестриктивне у односу на развијене земље Европе. Доказ за ову тврдњу је и брзи улазак страних трговачких ланаца на тржиште, што је и очекивано брзом трансформацијом друштва у овим земљама, у правцу оног који већ постоји у Европској унији. У земљама Западног Балкана егзистирају значајни разлози који умногоме отежавају развој поменутих правних норми, међу којима се издвајају:

- постојање јаких интереса који утичу у спречавању доношења прописа или се прописи доносу када проблеми постану велики.
- недостатак искуства у решавању проблема који се јављају у тржишној привреди што умањује мотивацију за доношењем неопходних прописа.
- главни циљ земаља Западног Балкана је привлачење страних инвеститора, тако што им се нуде пореске олакшице.
- страни инвеститори доносе капитал који је преко потребан земљама региона, као и знање и технологије, које је у овим земљама веома оскудан ресурс.
- државни буџет тешко покрива неке ургентне потребе.
- велика социјална давања која се јављају у овом периоду се не могу избећи, тако да у поменутих условима је тешко уводити нове додатне издатке, а доношење правних норми подразумева и додатне трошкове.

Напредак у процесу транзиције је видљив али још није завршен и већина земаља није прешла важну тачку у процесу системских реформи, након чега трансформација ових привреда у тржишне, постаје неповратан процес. У случајевима где постоји немогућност директне продаје државне имовине стратешким инвеститорима, Владе земаља у транзицији које спровode реформску политику суочавају се са тешкоћама у избору између:

- наставка контроле предузећа од стране државе, што има за последицу неадекватну политику, која није у стању да обезбеди транспарентну приватизацију, и

- приватизације, која се може завршити продајом предузећа неефикасним власницима, у смислу слабог менаџерског вођства, уз велики ризик да добит и имовина мањине акционара буде узета од стране оних који су преузели контролу над предузећем.

У оваквим турбулентним условима, веома је важно правовремено развити правне норме и институције, како би се предвидело вођење компанија. Улазак здравих компанија и стварање конкурентских услова обезбедило би долазак страног капитала који својим знањима и економском снагом може обезбедити нову организацију пословања и створити квалитетан менаџмент.

У табели 9. дат је преглед одређених праваца у погледу одговарајуће трговинске политике за већи број могућих сценарија.

Табела 9. Трговинска политика земаља у транзицији: алтернативни сценарији

	ПОЛИТИЧКЕ / АДМИНИСТРАТИВНЕ МОГУЋНОСТИ	
	ЈАКЕ	СЛАБЕ
НАПРЕДНА	<p>Либерализација трговине, царинске стопе могу бити унифициране или диференциране, либерализација текућег рачуна, либерализација рачуна капитала је такође добра.</p> <p>Повољни услови за СДИ. Није потребна посебна заштита за домаћа предузећа, а подстицај који потичу од трговинске политике, повратно делују повољно на домаћу политику.</p>	<p>Ситуација након реформе може бити доста осетљива због политичке манипулације или због корупције и осталих административних слабости. Стога је најважније да се изгради одговарајућа државна инфраструктура, без које трговинска политика не може бити нарочито плодна. Међутим, то може бити од користи уколико је текућа трговинска политика једноставна и релативно осигурана наспрам корупције.</p>
СРЕДЊЕ-СЛАБЕ ФИНАНСИЈСКЕ ИНСТИТУЦИЈЕ	<p>Комплетирање реформи финансијског тржишта и банкарских реформи, спровођење трговинске либерализације.</p>	<p>Битно је да се изграде државни капацитети како политички, тако и административни и да се комплетирају реформе.</p>
РАНЕ ФАЗЕ	<p>Брзо спровођење домаћих реформи, укључујући трговинску либерализацију.</p>	<p>Важно је да се пронађе начин за повећање државних административних капацитета и да се држава оспособи да делује боље. У међувремену, оно што је битно за спровођење политике је смањивање ризика утицаја интересних група и да се ограничи корупција.</p> <p>Затим се иде ка јединственој царинској тарифи уз задржавање контроле на девизном тржишту, посебно контроле трансакција у капиталном рачуну. Потребна је опрезност у погледу иницијалног прилива СДИ.</p>

Извор: Ковачевић, Р., Транзиција и трговинска политика, Институт за спољну трговину – Београд, 2001. година

Европска унија подстиче унапређење економске сарадње у региону будући да се тиме доприноси смањењу спољнотрговинског и платног дефицита

као и укључивању Западног Балкана у глобалне, тржишне и привредне токове. Под окриљем пакта о стабилности потписан је „меморандум о разумевању либерализацији и унапређењу трговинских услова“ којим се креира правни оквир за унапређење регионалне трговинске сарадње и потврђује важност либерализације трговине за економски развој и стабилност региона. Потписнице „меморандума“ су Албанија, Босна и Херцеговина, БЈР Македонија, Србија, Хрватска, Бугарска и Румунија. Нешто касније, њима се прикључила и Молдавија.

Првенствени циљ овог „меморандума“ се огледа у комплетирању мреже споразума о слободној трговини у складу са правилима светске трговинске организације и обавезама сваке државе потписнице према ЕУ. Постизање овог циља подразумевало је како прилагођавање постојећих и наставак преговора у циљу закључивања нових споразума о слободној трговини, тако и уздржавање од увођења нових рестриктивних мера, укидање квантитативних увозно-извозних ограничења и постојећих увозно извозних дажбина. Ступањем на снагу ових споразума, око 90% размене се одвија без икаквих ограничења док се на преосталих 10% она прогресивно смањује у прелазном периоду од шест година. Формирање мреже двостраних споразума претходило је преговорима о једном вишестраном споразуму којим се успоставља зона слободне трговине у Југоисточној Европи.

После вишемесечних преговора вођених у оквиру пакта о стабилности у Југоисточној Европи и уз подршку Европске комисије, у Букурешту је 19. децембра 2006. године потписан споразум о слободној трговини, познатији под називом СЕФТА 2006. Реч је о иновираном СЕФТА споразуму који би требало да значајно унапреди економске и трговинске односе, подстакне конкуренцију и привуче директне инвестиције у регион.

III МЕХАНИЗМИ ЗА ПРИДРУЖИВАЊЕ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ – ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ОСНОВЕ

1. ПРОЦЕС СТАБИЛИЗАЦИЈЕ И ПРИДРУЖИВАЊА

Србија је 7. новембра 2007. године парафирала, а 29. априла 2008. године и потписала Споразум о стабилизацији и придруживању са Европском унијом и државама чланицама. Овај Споразум представља квалитативно нови ниво у односима Србије и Европске уније, будући да њиме Србија и ЕУ први пут улазе у фазу односа уређених једним свеобухватним уговором. Овим Споразумом се регулишу скоро сви аспекти међусобних односа ЕУ и Србије, а изнад свега међусобни економски односи. Досадашњи односи Србије и ЕУ су засновани на једностраним изјавама воље двеју страна. Сврха овог Споразума јесте да се држави која га потписује, тј. Србији, гарантује перспектива за чланство у Европској унији, што је и основна разлика између споразума о придруживању и свих других споразума које Европска унија закључује са трећим државама. Овим Споразумом Србија постаје држава придружена ЕУ, са јасном перспективом пуноправног чланства у ЕУ.

Остављајући на страну политички моменат Споразума о стабилизацији и придруживању, суштински елемент овог Споразума јесте стварање зоне слободне трговине између Европске уније и Србије. Овим Споразумом се обезбеђује слободан приступ тржишту Европске уније роби пореклом из Србије. То ће неминовно довести до промене у начину пословања и позиционирања домаћих предузећа на тржишту ЕУ.

Споразумом се предвиђа и укидање царинске заштите за увоз робе из ЕУ, што мења стање на тржишту Србије. Због природе овог Споразума и његове основне последице, тј. стварања зоне слободне трговине, неопходно је да привреда Србије буде упозната са правима и обавезама које из њега проистичу. На тај начин, привреда Србије може да се припрема за економске промене које ће се неминовно дешавати у наредним годинама.

Споразум је подељен на десет поглавља, седам анекса и седам протокола. Оваква структура Споразума о стабилизацији и придруживању чини га веома компликованим документом, будући да има преко 700 страна на српском језику (енглеска верзија садржи око 500 страна) и као такав је тежак за читање без претходног ближег упознавања и појашњавања његове структуре и садржине. Приручник је структуриран као кратки приказ Споразума о стабилизацији и придруживању са конкретним упућивањем на релевантне делове Споразума, пре свега, на одговарајуће чланове односно анексе и протоколе који ближе регулишу одређено питање. У приручнику су дата објашњења основних

правних института који су садржани у споразуму, пре свега механизам вођења трговинских односа са ЕУ, али и објашњавање анекса и протокола којима је договорено када и у складу са којом динамиком ће трговина одређеним производима бити либерализована. Приручник се састоји од три поглавља.

У **Поглављу I** је објашњено шта је Процес стабилизације и придруживања и приказани циљеви, елементи Споразума, институционални оквир који се њиме ствара и механизам решавања спорова насталих у току спровођења Споразума.

Поглавље II представља најзначајнији део Приручника. Оно садржи приказ елемената зоне слободне трговине између Европске уније и Србије која се ствара Споразумом. Приказане су робне листе, у делу индустрије и у делу пољопривреде, и временски оквир либерализације који одговара свакој од различитих робних листа. Такође су анализирани и обавезе у домену заштите интелектуалне својине везане за производњу и стављање у промет пољопривредних производа.

У **Поглављу III** су приказане обавезе које Србија преузима Споразумом у домену усклађивања прописа са правним тековинама ЕУ (*acquis communautaire*) са акцентом на области конкуренције и државне помоћи, стандардизације и усклађености техничких прописа и заштити интелектуалне својине.

У току процеса стабилизације и придруживања постоје три елемента која су битна за успешно придруживање Европској унији. То су:

Комуникација. Неопходно је добро конципирање сталне и свеобухватне комуникационе стратегије. Комуникациона стратегија омогућава да јавност добије правовремене информације, како би се избегао могући отпор у друштву према идеји европских интеграција.

Преговарање. У свим преговорима морају бити укључени релевантни фактори друштва. Прелазни период не сме бити максималистички уоквирен, већ реално постављен.

Реформски процеси. За најважнију област у преговорима потребни су људски ресурси, односно административни капацитети за извршавање обавеза.

После битних помака на плану макроекономске стабилизације и либерализације у Републици Србији већина земаља чланица ЕУ дала је сагласност на потписивање Споразума о стабилизацији и придруживању Србије. Споразум о стабилизацији и придруживању ступио је на снагу 1.9.2013. години.

У следећим фазама евроинтеграција неопходно је спровести комплексну реформу јавног сектора, омогућити брзи развој предузетништва и конкурентности, модернизацију инфраструктуре, изградњу институција, подизање ефикасности судства, доношење европских закона и њихову доследну примену. На реду је интензификација борбе против корупције и организованог криминала. Све наведено је предуслов за креирање повољног пословног амбијента, који је неопходан како би се привукле стране инвестиције. Постоји велики број фактора који могу да угрозе стање у економској области. То су: велики спољни и унутрашњи дугови, дефицит платног биланса, незапосленост,

корупција. Потребно је држати ниво инфлације у нормалним оквирима и редуковати јавну потрошњу, али је са друге стране потребно водити чвршћу оштрију монетарну политику, фискалну политику и строжију политику дохотка. У циљу подизања конкурентности јавног сектора потребно је спровести озбиљну структурну реформу реалног сектора у циљу смањења незапослености, инфлације. За све ово неопходни су напори у области уређења правног и тржишног амбијента. Инвестирање је врло значајно због развоја инфраструктуре и структурног прилагођавања привреде, нарочито у области саобраћаја, енергетике и телекомуникација.

Реформски процеси обухватају и следеће активности:

- одрживи развој економије,
- подизање на виши ниво укупне конкурентске способности привреде, за које је потребно стварати пословни амбијент,
- равномернији регионални развој,
- развој ефикасне привредне структуре.

У јавном сектору, значајно је уравнотежити развојну и социјалну улогу државе. Неопходно је да постоје решена питања реституције имовине, брже реформисање јавног сектора. Већа конкурентност домаће привреде може се унапредити инвестирањем у производњу и примену савремених технологија, кроз истраживање и развој.

У циљу значајнијег присуства Србије на европском и светском тржишту неопходно је шире користити информационе технологије, увести електронске моделе рада, комуницирања и пословања у свим сферама друштва. Они би испратили свеобухватан реинжењеринг домаћих предузећа и реструктурирање привреде. Наведени услови Европска унија поставља свим својим кандидатима за чланство. У ширем смислу, Република Србија, може искористити развојну политику која је заснована на знању и која је подржана применом савремених информационих технологија.

Елементи Споразума о стабилизацији и придруживању

Најбитнији политички елемент ССП јесте што овим Споразумом Србија добија статус државе придружене Европској унији и први пут, као независна држава, улази у један свеобухватан уговорни однос са Европском унијом у коме су обавезе двостране и јасно дефинисане.

Статус придружене државе је статус најближих веза са ЕУ који држава нечланица може имати. Добијање таквог статуса значи стабилизацију прилика у држави и јасно дефинисање правца у ком ће се држава кретати. Таква јасна оријентација се пре свега осликава стабилизацију привредних кретања у држави. Мора се јасно истаћи да вођење економске, фискалне и монетарне политике остаје у рукама Владе и Народне банке Србије, али се овим Споразумом јасно утврђују стратешки правци кретања привреде Србије. Србија добија потврду успешности својих реформи стабилности што је најбитнији услов за прилив инвестиција и отварање нових радних места. ССП такође

представља битан корак ка статусу кандидата за чланство у Унији и приступу предприступним фондовима ЕУ.

Основни економски елемент Споразума јесте стварање зоне слободне трговине између Србије и ЕУ. То практично значи да Србија својој привреди обезбеђује тржиште од пола милијарде потрошача, будући да моментом ступања на снагу Прелазног споразума уз ССП, ЕУ укида царине и квоте за робу из Србије, са мањим изузецима. Србија већ сада има могућност бесцаринског извоза скоро свих производа на тржиште ЕУ, али на основу једностране изјаве воље саме Европске уније, а која се може једнострано и мењати, усвајањем Аутономних трговинских мера (АТМ - Autonomous Trade Measures, Службени гласник ЕУ 2007/2000/ЕЦ). Са друге стране, Србија ће фазно, а најкасније у прелазном периоду од шест година од дана ступања на снагу Прелазног споразума уз ССП укинути царине на индустријску робу и за око 75% царина на пољопривредну робу пореклом из ЕУ.

Како би омогућила функционисање зоне слободне трговине, Србија се обавезала да ће са своје стране усклађивати своје законодавство са прописима ЕУ. Та обавеза је детаљно разрађена за најбитнија поглавља правних тековина ЕУ (*acquis communautaire*) која су од пресудне важности за слободну трговину, а то су: конкуренција и државна помоћ, заштита потрошача, питање стандардизације и техничких прописа, заштита права интелектуалне својине и приступа јавним набавкама.

Будући да ССП са стране Европске уније потписују Европске заједнице и све државе чланице, процедура ступања на снагу ССП је врло компликована и доста дуго траје. Ово је последица чињенице да све потписнице морају да гарантишу (Европске заједнице, 28 држава чланица ЕУ и Србија) што понекад траје и до три године.

Да би се превазишла овако сложена и дуготрајна процедура, из ССП се на основу члана 139. ССП „узимају“ делови који су у надлежности Европских заједница (цео Наслов 4, слободан проток робе, са одговарајућим протоколима и анексима, и део Наслова 6, усклађивање законодавства, одредбе о конкуренцији и државној помоћи (чланови 73 и 74) и заштити права интелектуалне својине (члан 75) са одговарајућим протоколима и анексима и од њих се формира тзв. Прелазни споразум, (*Interim agreement*) за чије ступање на снагу није потребна ратификација држава чланица, већ само Европских заједница и Србије. Овај споразум се потписује истог дана када и ССП и ступа на снагу углавном два до три месеца након потписивања. Њиме ступају на снагу најбитније економске одредбе. У случају Србије, ступање на снагу и овог споразума је условљено позитивном оценом о сарадњи са Хашким трибуналом. Прелазни споразум важи до момента ступања на снагу ССП када његово важење престаје, а ССП преузима даље са свим обавезама и правима које из њега произлазе. ССП се закључује на неодређено време.

Циљеви споразума о придруживању

Европска унија као међународна организација нема правни субјективитет, није правно лице и као таква не може склапати међународне споразуме, већ у њено име то чини Европска заједница у сагласности са њеним експлицитним надлежностима и државе чланице у свим осталим доменима. Због тога Споразум о стабилизацији и придруживању са државом која се придружује потписују Европска заједница и све државе чланице ЕУ.

У складу са уговорним капацитетом Европске заједнице, у области економије, постоје три врсте споразума које трећа држава може потписати са Европском заједницом са или без држава чланица:

Споразум о трговини, који потписује само ЕЕЗ и који дефинише искључиво трговинску размену (царине, квоте, итд), и који као такав не води ка чланству у ЕУ, овакав Споразум је потписала СФРЈ 1970. и 1973. године.

Споразум о сарадњи и трговини, који потписују ЕЕЗ и државе чланице и који поред дефинисања трговинских односа уређује и друге облике сарадње (економија, индустрија, техничка и научна сарадња, транспорт итд). Овакве споразуме са ЕУ имају државе Медитерана (Алжир, Мароко, Тунис, Израел, Јордан), све државе бившег СССР (укључујући Белорусију) и Монголија, а 1980. године га је потписала и СФРЈ, међутим ови споразуми такође не воде ка чланству.

Споразум о придруживању закључен на основу члана 310. Уговора о стварању ЕЗ је споразум који се склапа са Европским заједницама и њиховим државама чланицама, којим се успостављају чврсте везе између уговорних страна, економске и политичке. Тиме се међу уговорним партнерима успоставља однос придруживања, најповлашћенији однос који према Европској унији (ЕУ) може имати држава која није њена чланица. Правно говорећи, овим споразумом се не гарантује чланство у ЕУ држави која га потписује али је политички гледано овај споразум прва степеница ка чланству у ЕУ. Мора се нагласити да не постоје рокови за ступање у чланство и да статус придружене државе може остати дуги низ година, што пример Турске најбоље осликава. Брзина приступања ЕУ зависи искључиво од брзине и ефикасности реформи које спроводи држава која жели да постане чланица ЕУ. Споразум о придруживању су до сада са ЕУ потписале Грчка 1961, Турска 1963, Малта 1970, Кипар 1972, све државе источне и централне Европе које су постале чланице ЕУ 2004. и 2007. године, као и Хрватска 2014. год. Њихови споразуми о придруживању су се звали „Европски споразуми“.

Споразум о стабилизацији и придруживању (ССП) је наставак еволуције споразума о придруживању које ЕУ потписује са трећим државама од 1961. године и материјално је најразвијенији у поређењу са претходнима. ССП је нова генерација споразума понуђених државама Западног Балкана у склопу Процеса стабилизације и придруживања.

Циљеви споразума о придруживању јесу, пре свега, постепено развијање зоне слободне трговине између страна, унапређивање економских односа две

стране, развијање политичког дијалога између ЕУ и државе потписнице споразума, почетак постепеног усклађивања домаћег законодавства државе потписнице с прописима Европске уније. Будући да је економски однос између ЕУ и државе која га потписује увек на страни ЕУ као једне од најјачих економских групација на глобалном нивоу, овакав приступ, постепеног укључивања у економске токове ЕУ има благотворно дејство на привреду треће државе омогућавајући јој прилагођавање економским токовима у окружењу. Поред наведених циљева који су својствени свим споразумима о придруживању, споразуми о стабилизацији и придруживању имају још једну битну улогу, а то је стабилизација региона Западног Балкана као пост-конфликтног подручја и јачање регионалне сарадње.

Циљеви придруживања су дефинисани чланом 1. ССП, у смислу подржавања напора Србије у јачању демократије и владавине права, доприноса политичкој, привредној и институционалној стабилности у Србији, као и стабилизацији региона, обезбеђивања одговарајућег оквира за политички дијалог, омогућавајући развој блиских политичких веза између страна, подржавања напора Србије да развија привредну и међународну сарадњу, између осталог, и кроз усклађивање свог законодавства са законодавством Заједнице, подржавања напора Србије да заврши транзицију у функционалну тржишну привреду, унапређивање складних економских односа и постепеног стварања зоне слободне трговине између Заједнице и Србије и подстицања регионалне сарадње у свим областима обухваћеним овим Споразумом.

Институционални оквир за спровођење Споразума о стабилизацији и придруживању

Како би се обезбедило правилно и потпуно спровођење Споразума о стабилизацији и придруживању, Споразумом се оснивају тела за његово спровођење. Оснивају се три тела са различитим надлежностима и саставом:

1. *Савет за стабилизацију и придруживање*, задужен је за праћење спровођења Споразума на највишем политичком нивоу. Састав чине представници Европске комисије и Савета Европске уније са стране ЕУ и министри у Влади Србије. Основно задужење Савета је да решава отворена питања настала у току спровођења Споразума. Савет доноси Одлуке и Препоруке, одлуке Савета су обавезујуће за обе стране које ће морати да предузму мере неопходне за њихово спровођење и објављене у службеним листовима обе стране. Саветом за стабилизацију и придруживање ће, наизменично, председавати представник Европске заједнице и представник Србије, у складу са одредбама које ће бити утврђене Пословником о раду Савета. Сва питања и спорови који се покрену у склопу спровођења ССП ће бити изнета пред Савет. У случају да одређени спор не може бити разрешен у оквиру Савета за стабилизацију и придруживање, биће покренут механизам за решавање спорова дефинисан Протоколом VII.

2. *Одбор за стабилизацију и придруживање* помаже у раду Савета за стабилизацију и придруживање. Одбор је састављен од представника Савета Европске уније и представника Европске комисије, с једне стране, и представника Владе Србије, с друге стране на нивоу експерата. Одбор представља кључно тело које ће се бавити спровођењем Споразума и даљим прецизирањем његових одредби. Како би што ефикасније обављао поверену функцију, Одбор за стабилизацију и придруживање ће формирати седам пододбора, са јасним задужењима за праћење и консултације у специфичним областима. У оквиру ових пододбора ће се разматрати сва техничка и експертска питања и бити припремане све одлуке које ће касније усвајати Савет за стабилизацију и придруживање, односно, Одбор за стабилизацију и придруживање.

3. *Парламентарни одбор за стабилизацију и придруживање* формира се као форум у којем ће се посланици Народне скупштине Републике Србије и Европског парламента састајати и размењивати мишљења. Овим путем Народна скупштина ће имати јачу и директну везу са колегама из Европског парламента и могућност да информације о Србији долазе до институција Европске уније директно и без посредника, будући да се недостатак директног контакта и правих информација о Србији до сада показао као јасан проблем. Парламентарним одбором за стабилизацију и придруживање наизменично председавају члан Европског парламента и народни посланик Народне скупштине Републике Србије. Сврха парламентарног одбора јесте парламентарна контрола целог процеса и давања демократског легитимитета путем упознавања Народне скупштине са свим елементима процеса.

1.1. Резултати процеса придруживања земаља Западног Балкана

Процес стабилизације и придруживања, као стратегију према земљама Западног Балкана, Европска унија је усвојила 1999. године, а преговоре су прве почеле и завршиле Хрватска и Македонија. Хрватска је Споразум потписала у октобру 2001. године, а 2004. године потврђена јој је кандидатура за чланство у Европској унији. У октобру 2005. године, после шестомесечног одлагања због недовољне сарадње са Трибуналом у Хагу, почела је и преговоре о пуноправном чланству у ЕУ. Хрватска је приступила Европској унији у јуну 2013. године. Македонија је Споразум потписала у 2001. године, а у децембру 2005. године, потврђена јој је кандидатура за чланство.

Албанија је преговоре почела 2003. године, док је Споразум парафиран 2006. године. Потписан је 12. јуна 2006. године, под условом да спроведе изборне, правне и економске реформе.

Србија и Црна Гора су преговоре почеле заједно, у оквиру Државне заједнице Србија и Црна Гора, 10. октобра 2005. године. Преговори су прекинути због недовољне сарадње са Хашким трибуналом. Преговори са Црном Гором су настављени 26. септембра 2006. године после њеног

осамостаљења и споразум је парафиран¹³⁴ 15. марта 2007. године. Потписан је 15. октобра 2007. године.

Комисија Европске уније и делегација Владе Републике Србије су 13. јуна 2007. године у Бриселу наставиле прекинуте преговоре о стабилизацији и придруживању и тада је одржана и прва званична рунда преговора. Овом приликом је извршено и усклађивање новог текста Споразума о стабилизацији и придруживању у који су укључене измене проузроковане одвајањем Црне Горе. Наредна рунда преговора се бавила питањима либерализације трговине и трговинским режимима, царинама, пољопривредом и индустријом.

У Процес стабилизације и придруживања последња је кренула Босна и Херцеговина, 25. новембра 2005. године, док је технички део преговора је завршен крајем 2006. Тек 2015. године Споразум о стабилизацији и придруживању БиХ ступио је на снагу.

Споразуми о стабилизацији и придруживању су умногоме слични Европским споразумима, али садрже одредбе о политичком дијалогу и регионалној сарадњи. Политички дијалог одређених земаља са Европском унијом је имплементиран у Споразум о стабилизацији и придруживању, јер се сматра да земље Западног Балкана нису још у довољној мери политички стабилизоване и добро уређене. Такође се сматра се да је неопходан константан надзор и притисак Европске уније у циљу решавања одређених питања на прихватљив начин. Због ратних сукоба и ратова који су се одиграли на овим просторима, регионална сарадња је представљала тренутни камен спотицања за земље Западног Балкана. Европска унија је захтевала да се пре потписивања Споразума о стабилизацији и придруживању начине кораци ка нормализацији политичких односа и либерализацији трговине.

Процес стабилизације и придруживања, као стратегију према земљама Западног Балкана, Европска унија је усвојила 1999. године, а преговоре су прве почеле и завршиле Хрватска и Македонија. Хрватска је Споразум потписала у октобру 2001. године, а 2004. године потврђена јој је кандидатура за чланство у Европској унији. У октобру 2005. године, после шестомесечног одлагања због недовољне сарадње са Трибуналом у Хагу, почела је и преговоре о пуноправном чланству у ЕУ. Хрватска је приступила Европској унији у јуну 2013. године. Македонија је Споразум потписала у 2001. године, а у децембру 2005. године, потврђена јој је кандидатура за чланство.

Албанија је преговоре почела 2003. године, док је Споразум парафиран 2006. године. Потписан је 12. јуна 2006. године, под условом да спроведе изборне, правне и економске реформе.

¹³⁴ Парафирање споразума са ЕУ претходи потписивању ССП, а означава да су преговори о споразуму и званично завршени. Након тога, у ЕУ следи тзв. Интерна процедура у којој се ССП преводи на језике свих земаља чланица ЕУ. У том поступку државе чланице ЕУ имају право да искажу своје евентуалне резерве на договорени текст у преговорима, па тај посао захтева неколико месеци. За коначно потписивање текста споразума неопходна је сагласност свих држава чланица ЕУ. Текст ССП - а мора бити прихваћен и од стране Европског парламента како би био спреман за потписивање.

Србија и Црна Гора су преговоре почеле заједно, у оквиру Државне заједнице Србија и Црна Гора, 10. октобра 2005. године. Преговори су прекинути због недовољне сарадње са Хашким трибуналом. Преговори са Црном Гором су настављени 26. септембра 2006. године после њеног осамостаљења и споразум је парафиран¹³⁵ 15. марта 2007. године. Потписан је 15. октобра 2007. године.

Комисија Европске уније и делегација Владе Републике Србије су 13. јуна 2007. године у Бриселу наставиле прекинуте преговоре о стабилизацији и придруживању и тада је одржана и прва званична рунда преговора. Овом приликом је извршено и усклађивање новог текста Споразума о стабилизацији и придруживању у који су укључене измене проузроковане одвајањем Црне Горе. Наредна рунда преговора се бавила питањима либерализације трговине и трговинским режимима, царинама, пољопривредом и индустријом.

У Процес стабилизације и придруживања последња је кренула Босна и Херцеговина, 25. новембра 2005. године, док је технички део преговора је завршен крајем 2006. Тек 2015. године Споразум о стабилизацији и придруживању БиХ ступио је на снагу.

Споразуми о стабилизацији и придруживању су умногоме слични Европским споразумима, али садрже одредбе о политичком дијалогу и регионалној сарадњи. Политички дијалог одређене земље са Европском унијом је имплементиран у Споразум о стабилизацији и придруживању, јер се сматра да земље Западног Балкана нису још у довољној мери политички стабилизоване и добро уређене. Такође се сматра се да је неопходан константан надзор и притисак Европске уније у циљу решавања одређених питања на прихватљив начин. Због ратних сукоба и ратова који су се одиграли на овим просторима, регионална сарадња је представљала тренутни камен спотицања за земље Западног Балкана. Европска унија је захтевала да се пре потписивања Споразума о стабилизацији и придруживању начине кораци ка нормализацији политичких односа и либерализацији трговине.

1.2. Економска сарадња Западног Балкана са ЕУ

Западни Балкан је ако се узму у обзир трговински токови, економски интегрисан са Европском унијом. Ово закључујемо ако се то процењује према критеријуму улоге кључног трговинског партнера. Већина земаља Западног Балкана су мале, релативно отворене економије и њихово главно тржиште је Европска унија. То везује њихову производњу и потрошњу за ову интеграцију.

¹³⁵ Парафирање споразума са ЕУ претходи потписивању ССП, а означава да су преговори о споразуму и званично завршени. Након тога, у ЕУ следи тзв. Интерна процедура у којој се ССП преводи на језике свих земаља чланица ЕУ. У том поступку државе чланице ЕУ имају право да искажу своје евентуалне резерве на договорени текст у преговорима, па тај посао захтева неколико месеци. За коначно потписивање текста споразума неопходна је сагласност свих држава чланица ЕУ. Текст ССП - а мора бити прихваћен и од стране Европског парламента како би био спреман за потписивање.

Највећи део страних директних инвестиција, у облику трансфера или инвестиција у Западни Балкан, долази из Европске уније али ако гледамо на економску повезаност која постоји према Европској унији, Западни Балкан заостаје у политичкој интеграцији, у изградњи политичких и социјалних вредности, савремених институција и др. Заједничка карактеристика за све балканске земље јесте да тргују са Европском унијом, али оне не тргују истим интензитетом у сопственом региону¹³⁶ Албанија и Румунија тргују врло мало, док Босна и Херцеговина, Македонија, Србија, Црна Гора тргују знатно више. Већина земаља Западног Балкана највише тргује са Немачком, Аустријом и Италијом али све оне, карактерише и значајно велики дефицит трговинских токова у трговини са Европском унијом. 2001. године у Бриселу је потписан је Меморандум о либерализацији и олакшавању услова трговине у региону Југоисточне Европе. Ово је представљало кључну фазу у развијању регионалне сарадње, која је имала за циља да стимулише слободну трговину, у складу са правилима Светске трговинске организације, као и сходно обавезама и задацима који су битни за индивидуалне односе сваке земље са Европском унијом. Битна област имплементирања слободне трговине је царинска процедура. Република Србија је, у оквиру правила Светске трговинске организације, у домену спољнотрговинског и царинског система спровела одређене измене системских прописа. Донети су нови закони, као што су:

- Царински закон,
- Закон о девизном пословању,
- Закон о спољнотрговинском пословању,
- Закон о царинској тарифи и др.

Страни инвеститори добијају јасан сигнал о предвидљивости економског система и самим тим о његовој стабилности. Оваквим деловањем, се смањује фактор ризика за потенцијалне улагаче и истовремено се имплементирају међународно договорена правила у домену оптималног односно најбољег могућег оквира за реформу привредног законодавства и изградњу домаће економије. У склопу оваквог система, ствара се и могућност коришћења међународног механизма који служи за решавања трговинских спорова у заштити сопствених интереса.

Сагледавајући овако сложен систем који је уоквирен међународним правним нормама, под јединственом контролом и управљањем, токове трговине, капитала и технологије, стране директне инвестиције¹³⁷ усмеравају

¹³⁶ Извор: IMF Direction of Trade Statistics (процентуално је праћен удео интрарегионалне трговине у укупној трговини земаља Југоисточне Европе)

¹³⁷ У савременим условима пословања, стране директне инвестиције уз трговину постају основни динамички фактор и основни механизам глобализације светске привреде. Предузећа треба да одговоре све оштријим критеријумима конкурентности и растућем тренду међузависности у свету. У том смислу, путем директних инвестиција обезбеђују своје присуство на свим важнијим, динамичнијим светским тржиштима. Она дислоцирају своје производне системе и остале пословне функције у глобалним размерама остварујући најповољније снабдевање инпутима (сировинама, енергијом, радном снагом) и најпрофитабилнији пласман својих оупута (производа, услуга). Стране директне инвестиције су ефикасни канали, који обезбеђују приступ

успостављање односа на релацији запад - исток - земље у развоју, као и ефикасност функционисања укупне глобалне економије. Регион Западног Балкана¹³⁸ је имао нето прилив страних директних инвестиција у 2007. године у следећим износима:

- Румунија око 3,5 милијарди евра,
- Србија око 1,2 милијарде евра,
- Бугарска око 1,6 милијарди евра.

У осталим државама региона, инвестиције су у 2007. години износиле далеко мање:

- Македонија око 116 милиона евра,
- Албанија око 200 милиона евра,
- Босна и Херцеговина око 287 милиона евра.

У 2008. години, Хрватска је имала око 15 милијарди, Румунија и Бугарска око 5 милијарди евра, а Мађарска око 23 милијарде евра страних директних инвестиција.

Републици Србији су потребна знатно већа улагања страних инвеститора, за разлику од земаља које су ушле у Европску унију из нашег региона, како би се убрзао свеукупни друштвени развој. Постоје комплементарне предности које Република Србија може да искористи, а оне се огледају у томе да је регион Западног Балкана представља значајно ново нарастајуће тржиште, чији ће укупан привредни раст, у наредним годинама, просечно износити бар 5% годишње.

У региону Западног Балкана има довољно простора за нова улагања, али и за кредитирање бржег развоја, јер се врши целокупно прилагођавање привреда више земаља у региону. Посматрано од 2001. године, наш регион бележи знатно више стопе раста, али у већини земаља, процес транзиције још увек није окончан и стога и даље постоји значајна сумња у могућност институционалног окружења да прихвати реализацију нових закона и прописа. Будућност нашег региона, лежи у констатном развоју и примени тржишно оријентисаних политика које задржавају значајну улогу у унапређењу даљег процеса реформи.

Примаран циљ у спровођењу реформске политике је креирање здравих и одрживих конкурентских услова, уз константно унапређивање инвестиционог амбијента. То је неопходан услов за осавремењавање пословања, унапређивање производње и стварања нових извозних резултата. Земље (инвеститори) у региону Западног Балкана су најчешће земље чланице Европске уније и њихове инвестиције чине око 70-75% укупних страних директних инвестиција. Највећи инвеститори су најчешће Немачка, Белгија, Холандија, Француска. Такође је наглашена улога Аустрије и Италије, као и других европских земаља које су веома ангажоване у нашем региону. Битну улогу у инвестирању у нашем региону, од ваневропских земаља, имају САД, Јужна Кореја, Саудијска Арабија, Турска, Кувајт, Уједињени Арапски Емирати и др.

тржиштима. На тај начин, могуће је оптимално користити предности у технологији, економији и искуство у другим пословним функцијама.

¹³⁸ Извор: EBRD Transition Report 2008.

Посматрано са аспекта секторске структуре, прерађивачка индустрија је првенствено најпримамљивији привредни сектор у економијама које су још увек у процесу транзиције. Затим следе телекомуникације, банкарство, транспорт, трговина, туризам. Све то захтева увођење, у инвестиционо законодавство земаља, могућности уласка страног капитала кроз концесије и БОТ¹³⁹ аранжмане. Када посматрамо земаље Западног Балкана, примарно уочавамо њихов геостратешки положај. Ове земље се налазе на раскрсници истока и запада, с једне стране, севера и југа с друге стране. Због тог разлога је битно да је инфраструктурни сектор постане веома примамљив за улагање страних инвеститора, уз услов да постоји политичка и социјална стабилност.

Resource seeking – инвестиције имају велике перспективе за развој у земљама Западног Балкана због богатства природних ресурса, као што су воде, рудна богатства, плодно земљиште, шуме. У већини ових земаља се налази и јефтина радна снага. Тржиште земаља Западног Балкана имају преко 136 милиона потрошача, и веома је привлачно је за market-seeking тип страних директних инвестиција. Интерес је могуће наћи за:

- тип извозно-оријентисаних пројеката страних директних инвестиција, подржаних веома повољним стратегијским положајем, који омогућава брзу и јефтину испоруку роба или услуга са ових простора;
- тип market-seeking инвеститора, који су оријентисани искључиво на тржиште земаља домаћина, с обзиром на дефицитарност многих роба на овим просторима;
- источна или Западна тржишта.

Услужни сектор је веома атрактиван за стране инвестиције као што су финансијске услуге и телекомуникације. У нашем региону већ послује доста страних банака и сем тога, телекомуникациони оператери су, у одређеном проценту приватизовани. Страни инвеститори преферирају туризам, пољопривреду, грађевинарство, текстилну и прехранбену индустрију, индустрију дувана, коже и обуће, хемијску и фармацеутску индустрију.

Карактеристично је да прилив страних директних инвестиција у земље региона Западног Балкана представља основу раста производње и извоза. Осим тога, овим се стварају бољи услови за позиционирање домаћих производа на међународном тржишту, с обзиром на развијене дистрибутивне канале страних инвеститора.

Република Србија је усвојила, у марту 2006. године, *Стратегију подршке и развоја страних директних инвестиција*¹⁴⁰. Према овом документу кључна подручја деловања су: креирању стабилног инвестиционог окружења,

¹³⁹ БОТ аранжмани (built-operate-transfer: изгради-користи-продај) подразумевају одобравање страном лицу да изгради и користи, одређено време, објекат инфраструктуре, постројење или погон.

¹⁴⁰ Strategiju Encouraging and Developing Foreign Investments, Ministry of International Economic Relations, Department for Foreign Investments, Beograd, March 2006, <http://www.mier.sr.gov.yu>.

затим је потребно извршити регулаторну реформу, унапредити институционалне капацитете, унапредити конкурентност домаће привреде и поставити јасну стратегију усмерену на глобално тржиште. Сектори наше привреде, према овој стратегији, који су привлачни за улазак страног капитала јесу:

- банке и финансијске услуге,
- пољопривреда,
- храна и пиће,
- ауто делови,
- текстил,
- фармацеутска индустрија,
- намештај,
- партнерства јавног и приватног сектора у разним областима,
- информационо-комуникационе технологије,
- инжењеринг (дизајн, аранжмани и услуге),
- туризам.

Република Србија се још увек налази у групи високо ризичних инвестиционих земаља, превенствено због неизвесности завршетка транзиције и макроекономске нестабилности (велики спољни дуг земље, растуће социјалне разлике, велика незапосленост, велике регионалне разлике у економској снази). Свему овоме, потребно је додати и ефекат спољног утицаја, који је везан за погоршање светске привредне ситуације и опадање међународних инвестиција. Прикључење Европској унији, као најважнијој европској интеграцији с јединственим тржиштем робе, капитала, услуга и људи, представља стратешки приоритет Републике Србије.

Прву етапу у том процесу Република Србија успешно је завршила 29. априла 2008. потписивањем Споразума о стабилизацији и придруживању са Европском унијом и Прелазног трговинског споразума, као његовог саставног дела. Формализацијом дугогодишње институционалне сарадње са Европском унијом Република Србија се обавезала на постепено испуњење свих обавеза из Споразума у року од шест година од његовог ступања на снагу.

Ради лакше припреме државе, а нарочито администрације за нове изазове и обавезе које ће проистећи у процесу евроинтеграција, Влада Републике Србије усвојила је 9. октобра 2008. Национални програм за интеграцију Републике Србије у Европску унију и успоставила први координациони механизам за праћење његовог спровођења.

У табели 10 је дат кратак приказ у којој фази процеса стабилизације и придруживања се налазе поједине републике бивше Југославије и Албанија. Како се види из табл. 10 све земље Западног Балкана успешно су прошле процес стабилизације и придруживања ЕУ. Споразум је ратификован и ступио је на снагу у временском размаку од 2004. године (за Хрватску) до 2015. године за БиХ. У Републици Србији Споразум је ступио на снагу 1.9.2013. године.

Табела 10: Државе Западног Балкана у Процесу стабилизације и придруживања ЕУ

Догађај	Хрватска	Македонија	Албанија	Црна Гора ¹	Србија ²	БиХ
Почетак преговора о ССП	24.11.2000.	5.4.2000.	31.1.2003.	10.10.2005.	10.10.2005.	25.11.2005.
Парафиран споразум	14.5.2001	24.11.2000	28.2.2006.	15.3.2007	7.11.2007.	4.12.2007.
Потписан споразум	29.10.2001.	9.4.2001.	12.06.2006.	15.10.2007.	29.4.2008.	16.6.2008.
Ратификован од стране:						
Држава потписница	30.1.2002.	27.4.2001.	9.11.2006.	13.11.2007.	22.9.2008	26.2.2009.
Европска унија	21.12.2004.	25.2.2004.	26.2.2009.	29.3.2010.	19.1.2011.	21.4.2015.
Аустрија	15.3.2002.	6.9.2002.	21.5.2008.	4.7.2008.	18.11.2010.	4.9.2009.
Белгија	17.12.2003.	29.12.2003.	22.3.2007.	29.3.2010.	20.3.2012.	29.3.2010.
Бугарска	приступила ЕУ касније			30.5.2008.	16.7.2010.	13.3.2009.
Чешка	приступила ЕУ касније		7.5.2008.	19.2.2009	28.01.2011.	23.7.2009.
Данска	8.5.2002.	10.4.2002.	24.4.2008.	25.6.2008	4.3.2011.	26.5.2009.
Естонија	приступила ЕУ касније		17.10.2007.	22.11.2007.	19.8.2010	11.9.2008.
Финска	6.1.2004.	6.1.2004.	29.11.2007.	18.3.2009.	21.10.2011.	7.4.2009.
Француска	4.6.2003.	4.6.2003.	12.2.2009.	30.7.2009.	16.1.2012.	10.2.2011
Грчка	27.8.2003.	27.8.2003.	26.2.2009.	4.3.2010.	26.1.2011.	20.9.2010.
Холандија	30.4.2004.	9.9.2002.	10.12.2007.	29.1.2009.	27.2.2012.	30.9.2009.
Ирска	6.5.2002.	6.5.2002.	11.6.2007.	4.6.2009.	29.9.2011.	4.6.2009.
Италија	6.10.2004.	30.10.2003.	7.1.2008.	13.10.2009.	3.8.2010.	19.5.2010
Кипар	приступила ЕУ касније		30.5.2008.	20.11.2008	26.11.2010.	2.7.2009.
Летонија	приступила ЕУ касније		19.12.2006.	17.10.2008.	30.5.2011.	12.11.2009.
Литванија	приступила ЕУ касније		17.5.2007.	4.3.2009.	18.6.2013.	4.5.2009.
Луксембург	1.8.2003.	28.7.2003.	4.7.2007.	11.6.2009.	21.10.2010.	22.12.2010
Мађарска	приступила ЕУ касније		23.4.2007.	14.5.2008.	8.11.2010.	22.10.2008.
Малта	приступила ЕУ касније		21.4.2008.	11.12.2008.	02.07.2010.	7.1.2010.
Немачка	18.10.2002.	20.6.2002.	19.2.2009.	16.11.2009	24.2.2012.	14.8.2009.
Пољска	приступила ЕУ касније		14.4.2007.	6.2.2009.	13.1.2012.	7.4.2010.
Португал	14.7.2003.	14.7.2003.	11.7.2008.	23.9.2008.	4.3.2011.	29.6.2009.
Румунија	приступила ЕУ касније			15.1.2009.	4.4.2012.	8.1.2010.
Уједињено Краљевство	3.9.2004.	17.12.2002.	16.10.2007.	12.1.2010.	3.3.2011.	20.4.2010.
Словачка	приступила ЕУ касније		20.7.2007.	29.7.2008	8.9.2010.	17.3.2009.
Словенија	приступила ЕУ касније		18.1.2007.	7.2.2008.	16.9.2010.	10.3.2009.
Шпанија	4.10.2002.	4.10.2002.	3.5.2007.	12.3.2009.	21.06.2010.	15.6.2010.
Шведска	27.3.2003.	25.6.2002.	21.3.2007.	11.3.2009	15.4.2011	14.9.2009.
Споразум ступио на снагу:	1.2.2005.	1.4.2004.	1.4.2009.	1.5.2010	1.9.2013.	1.6.2015.

¹ Са Црном Гором су преговори почели у новембру 2005. док је још била у унији са Србијом. Посебни преговори су вођени са чланицама државне заједнице Србије и Црне Горе по питањима из надлежности република чланица. Мандат за директне преговоре са Црном Гором је усвојен у јулу 2006., а директни преговори су отпочели 26. септембра 2006 и закључени 1. децембра 2006.

² Са Србијом су преговори почели у новембру 2005. док је још била у унији са Црном Гором. Посебни преговори су вођени са чланицама државне заједнице Србије и Црне Горе по питањима из надлежности република чланица.

Са Косовом (док се не утврди статус), преговори о механизму праћења стабилизације (Stabilisation Tracking Mechanism) су почели 2003. и даље трају.

Извор: Council of European Union, 2010

2. ПРОЦЕС ПРИСТУПАЊА СВЕТСКОЈ ТРГОВИНСКОЈ ОРГАНИЗАЦИЈИ

2.1. Приступање, предности и циљеви чланства у Светској трговинској организацији (СТО)

Приступање Светској трговинској организацији

Светска трговинска организација (WTO - World Trade Organization) је најмлађа међународна економска организација и постоји тек нешто више око петнаест година. Требало је да настане знатно раније, након Другог светског рата, у исто време када су основане остале мултилатералне институције. Њен значај за одвијање међународне трговине робом и услугама је изузетно велики. СТО промовише слободну светску трговину, што би требало да резултира повећаним међу народним трговинским токовима, добицима за предузећа, становништво и друштво у целини. Државе чланице СТО се одричу националног суверенитета у вођењу спољнотрговинске политике, да би обезбедиле повластице које проистичу из чланства у СТО. У пракси, међутим, ефекти међународне либерализације најчешће нису равномерно распоређени међу државама света и различитим слојевима становништва, па СТО трпи оштре критике.

Чланство у Светској трговинској организацији један је од битних корака интеграције земље у глобалне економске односе. Ово представља важан елемент подршке процесу унутрашњих економских реформи али је истовремено неопходан корак у процесу приступања Европској унији. С тим у вези, приступање Светској трговинској организацији је и битан елемент развојне стратегије земаље. У процесу придруживања СТО била је разрађена преговарачка позиција, јер се уласком у ову организацију преузимају обавезе за дуги низ година и тиме се дефинише карактер и садржина трговинске, а самим тим и укупне економске политике земље. Ниво понуђених концесија мора бити у функцији стабилног и одрживог развоја. При томе осетљиви сектори треба да буду кандидовани за јачу заштиту. Приступом у СТО отварају се врата једног богатијег тржишта са мултилатерално уговореним царинским стопама. Улазак у СТО је веома важан позитиван сигнал страним инвеститорима.

Краткорочно посматрано, трошкови приступања Светској трговинској организацији су већи од користи. Услед редуковања царина предузећа ће добити оштрију конкуренцију из иностранства и умањење могућности за стицање

профита. С друге стране, потрошачи су „награђени“ нижим ценама и вишим квалитетом увозних производа због смањења царина и осталих трговинских баријера.

У првој фази која је била спроведена у првој половини 2005. године, било је неопходно обезбедити квалитетну материјално и финансијску подршку за припрему стратегије за преговоре у области роба и услуга, ради убрзања процеса приступања. У наредним годинама, тежиште преговора Републике Србије било је везано за процес даље либерализације нашег спољнотрговинског режима. Ту је од суштинског значаја било питање отвореног тржишта. Предности које пружа зона слободне трговине земљама Западног Балкана су:

- Развијање страних инвестиција,
- Подстицај јачања регионалне привредне кооперације, нарочито извоза према Европској унији,
- Унапређење сарадње са Европском унијом,
- Унапређење раста робне размене у региону,
- Подстицај модернијим и стабилнијим условима регулисања трговине у региону – СЕФТА споразумом обухваћена су правила која се односе на поштовање заштите индустријске својине, конкуренције, либерализацију услуга на дужи рок и јавних набавки.

Свака држава или територија која има аутономну спољнотрговинску политику може постати чланица СТО. СТО као организација не намеће посебне услове за приступање, већ то чине њене чланице. Тек када чланице дају свој пристанак, земља (или територија) кандидат може постати нова чланица СТО. Према томе, сваки процес приступања је јединствен. Зависи од тога колико брзо ће чланице дати свој пристанак за приступање кандидата. Пристанак зависи од квалитета понуда кандидата и од спремности чланица да пристану на те услове. Читав процес у просеку траје око пет година, мада има различитих искустава (Киргистан је постао члан за 2 године и 10 месеци а Кина након 15 година и 5 месеци).

Процес приступања има четири фазе. У првој, влада земље кандидата доставља Генералном савету СТО документ у коме је предлог будуће спољнотрговинске и економске политике који се односи на споразуме који важе у СТО. Тај документ се назива Меморандум о спољнотрговинској политици. Затим се формира радна група за приступање кандидата, у коју свог представника може делегирати свака чланица СТО. Јасно, то ће учинити оне државе које имају већи интерес да утичу на спољнотрговинску политику кандидата, тј. државе које имају развијеније трговинске односе са потенцијалном чланицом. У просеку, у радној групи учествује четрдесетак чланица. Након формирања радне групе, у трећој фази, отпочињу билатерални преговори између кандидата и заинтересованих чланица из радне групе. Преговори су билатерални пошто свака земља има специфична питања и захтеве у односу на кандидата. У преговорима се постиже сагласност о царинама и другим аспектима спољнотрговинске политике коју ће кандидат

спроводити после ступања у Организацију. Важно је нагласити да се земљи не намеће нека већ сачињена спољнотрговинска политика (царинске стопе), већ се у поступку приступања врше усаглашавања предложеног Меморандума са захтевима чланица.

На основу клаузуле о најповлашћенијој нацији, уступак у преговорима једној земљи (на пример, мање царинске стопе у односу на предлог из Меморандума) важи и за све остале чланице. С обзиром на то да ће чланице имати интерес да што више либерализују спољнотрговински режим кандидата, како би обезбедиле повољнији приступ својим извозницима на тржишту нове чланице, у преговорима треба имати јаку аргументацију за одбрану предложеног Меморандума. У четвртој фази, када су преговори између чланица Радне групе и кандидата завршени, Радна група саставља финални извештај у коме представља услове приступања (спољнотрговински режим нове чланице, прелазни период до његове пуне примене и слично). Документ се подноси на усвајање Министарској конференцији или Генералном савету и тек када Министарска конференција двотрећинском већином одобри приступ, кандидат постаје члан СТО. Често је националним законодавством кандидата одређено да је потребно да и национални парламент кандидата ратификује приступање.

Постоје значајне користи од чланства једне земље у СТО. Прво, обезбеђује се приступ страним тржиштима под равноправним условима. Када држава није чланица СТО, онда њени извозници немају никакву заштиту од дискриминације приликом извоза. Само чланице СТО могу да рачунају на статус најповлашћеније нације, национални третман на страним тржиштима и заштиту у трговинским споровима. Као резултат наведених чињеница, треба очекивати пораст извоза из нове чланице СТО. При томе, привредници би морали да се прилагођавају новонасталим околностима и већим могућностима за извоз, са једне стране, и већој иностраној конкуренцији, са друге стране. Друго, потрошачи у земљи могу очекивати већу и јефтинију инострану понуду и мање притиске интересних лобија у правцу протекционистичке политике. Треће, чланство у СТО подиже углед државе и представља позитиван сигнал за стране инвеститоре, пошто земља доказује да је способна да изгради модеран и стабилан привредни систем и да поштује правила у међународној конкуренцији. Четврто, за земље Европе је специфично то да је чланство у СТО предуслов за чланство у Европској унији.

Негативне ефекте чланства у СТО могу да осете поједини заштићени и недовољно развијени привредни сектори, који ће се суочити са јаком иностраном конкуренцијом на отворенијем домаћем тржишту. Такође, држава убире мање царинске приходе након ступања у чланство СТО.

Чланство у Светској трговинској организацији представља један од главних корака за интеграцију земље у глобалне економске односе. Приступање такође је и важан елемент развојне политике земаља у транзицији.

Појединачно, свака земља преговара о условима приступања у Светску трговинску организацију. Листу концесија и договора, коју сама саставља и

предлаже, подлежна је ревидирању. Потенцијална чланица мора бити спремна да пружи одговоре на сва постављена питања која долазе од чланица Светске трговинске организације. Усклађивање ставова може бити дуготрајан процес због услова који могу бити веома тешки за испуњавање и различити су од случаја до случаја. На основу изнетог, постоји врло висок степен неизвесности у погледу временског трајања преговора, уступака који ће бити прихваћени и на крају, да ли ће уопште бити остварено пуноправно чланство у Светској трговинској организацији. За земљу која је у поступку приступања, врло је важно да се обезбеде неколико битних предуслова:

- Неопходно је праворемено и тачно информисати целокупно друштво, полазећи од пословних и научних кругова, преко чланова парламента, удружења потрошача, до медија, а све у циљу обезбеђивања националног консензуса о приступању овој међународној организацији,
- Спровођење ефективних реформи спољнотрговинског система, као и ширег законодавства, у циљу креирања савремене привреде и правног система који је комплементаран са системима развијених привреда,
- Политичку подршку Владе, како би се створили услови да преговарачки тим има могућност директног и ефикасног учешћа у изменама домаћих прописа који су важни за приступање Светској трговинској организацији,
- Створити неопходне финансијско - материјално и кадровско јачање институција које су носиоци процеса припреме и преговарања.

Тежња за уласком у Светску трговинску организацију, директно је везана за потенцијалне ефекте либерализације. Овим корак се покреће и питање којим ће се редоследом спроводити реформе у земљи којој предстоји улазак. Многи економисти су заговорници да би реформе требало спровести на брзину. Чињеница је да брза структурна реформисања могу бити у политичком смислу поприлично ризикантна. Ово упућује на закључак да је веома битно претходно уоквирити одговарајући програм мера који подразумева и одређену врсту социјалне сигурности.

Свакој земљи је остављена могућност избора, која се односи на то да ли жели или не жели да покрене процедуру за стицање статуса члана Светске трговинске организације. Током дуготрајног процеса преговарања, земље које су још увек у процесу транзиције, имају далеко веће шансе да се заједничким напорима изборе за специфичне интересе у тако важној области као што је међународна трговина.

Активно чланство у Светској трговинској организацији је далеко боља опција него опстанак ван ње. Битан елемент у свему овоме, јесте да се у преговорима обезбеди повољнији третман и оствари изузимање од одређених правила и принципа у области трговине, у складу са интересима те земље. Земље које би остале ван Светске трговинске организације, биле су лишене

могућности да организовано утичу на своју привредну судбину у глобалној трговини. Оне су, пре свега, остале лишене бенефита које пружа слободан приступ другим тржиштима, али и одређених позитивних ефеката отварања сопствених тржишта према страниј конкуренцији.

Србија је у јануару 2001. године (тада као део Савезне Републике Југославије) поднела захтев за пријем у чланство у Светску трговинску организацију. Одлуком Савета Светске трговинске организације, 8. фебруара 2001. године, основана је Радна група (*Working Party*) за приступање СР Југославије. Овим је отпочет процес приступања овој међународној организацији. Вишегодишњи процес изискује потпуно прилагођавање скоро целокупног привредног и економског система земље са правилима и дисциплинама Светске трговинске организације. У почетној фази приступања, Савезна Република Југославија је поднела у фебруару 2002. године, Меморандум о спољнотрговинском режиму земље Секретаријату СТО. Након овог корака, извршене су и следеће активности:

- Формирана је комисија Владе Републике Србије за координацију процеса преговора за приступање Светској трговинској организацији,
- Достављени су одговори Републике Србије на питања чланица Светске трговинске организације у вези са Меморандумом,
- Константно се прате и пружају мишљења о усаглашености релевантних домаћих прописа, нарочито оних која су везана за реформу радног и економског законодавства, са правилима и дисциплинама Светске трговинске организације,
- Израђена је студија Трговинска политика у сектору пољопривреде.

Јуна 2004. године, Влада Републике Србије донела је документ под називом „Одговори на питања чланица СТО у вези са Меморандумом о спољнотрговинском режиму СРЈ“. Такође, Влада Републике Србије је у новембру месецу 2004. године донела одлуку о подношењу захтева за чланство Републике Србије у Светској трговинској организацији. После прихватања захтева за приступање, 15. фебруара 2007. године, Генерални савет Светске трговинске организације је направио Радну групу за приступање Републике Србије Светској трговинској организацији. Убрзо после формирања ове радне групе, Влада Републике Србије је усвојила Меморандум о спољнотрговинском режиму који је достављен Секретаријату Светске трговинске организације.

Први састанак Радне групе одржан је у Женеви 7. октобра 2005. године уз присуство представника Светске трговинске организације одредио је њен будући састав током целог процеса приступања. Радну групу за приступање чинили су представници : САД, Европске уније, Турске, Хрватске, Македоније, Кине, Швајцарске, Канаде, Норвешке и Кинеског Тајвана.

Наредни састанак је одржан је 8. јуна 2007. године, такође у Женеви. На њему је поднета званична понуда за отпочињање преговора о царинама за индустријске и пољопривредне производе. Овим су креирани неопходни услови започињање билатералних преговора о концесијама које су везане за

дефинисање максималне консолидоване царинске стопе, као и о транзиционим периодима за фазно снижавање царинских стопа код појединих пољопривредних производа, и о давању иницијалног преговарачког права.

Трећи састанак одржан је у Женеви 6. децембра 2006. године, коме је присуствовао до тада највећи број чланица и земаља у фази приступања. Основне предности чланства за Србију у Светској трговинској организацији се огледају у следећем:

- имплементација међународно договорених правила, као најбољег оквира за изградњу домаће привреде и реформу привредног и радног законодавства,
- сигнал потецијалним страним инвеститорима о стабилности и предвидљивости економског система,
- могућност уласка на тржишта других земаља под равноправним условима,
- коришћење међународно признатог механизма којим се решавају трговински спорови, а све у циљу заштите сопствених економских интереса,
- користи мултилатерално договорене клаузуле најповлашћеније нације.

2.2. Принципи деловања Светске трговинске организације

У процесу преговарања о чланству у Светској трговинској организацији, потребно је добро поставити преговарачку позицију. Приступањем овој организацији преузимају се обавезе које се морају испуњавати дуги низ година. Овим се дефинише обим, услов и садржина трговинске, па и укупна привредна активност земље. Обим понуђених концесија мора да буде у функцији стабилног и одрживог развоја, а при томе крхки сектори да буду кандидовани за јачу институционалну заштиту. Уласком у Светску трговинску организацију, стварају се могућности уласка на богатија тржишта где важе мултилатерални уговори у домену царинских стопа. Уласком, даје се и веома биран позитиван сигнал страним инвеститорима. Временски оквир у коме ће се спровести процес приступања, у највећој мери, зависи од брзине усвајања и реализације унутрашњих економских и привредних реформи у складу са правилима Светске трговинске организације. Реално посматрано, процес приступања траје неколико година а код неких земаља у транзицији овај процес је трајао чак више од седам година. То су:

- Македонија,
- Литванија,
- Хрватска.

Приликом приступања опсервацијом су обухваћени трошкови који се јављају у самом процесу приступања. Ови трошкови у почетку су већи од користи која се остварује у датом периоду посматрања. Компаније услед

редуковања царина су суочене са јаком конкуренцијом из иностранства. Акумулирани економски ефекти у почетку значајно умањују могућности за остваривање профита и изискују повећање продуктивности и активности на унапређењу позиције на тржишту. С друге стране, потрошачима је положај побољшан кроз куповину производа по нижим ценама и вишим квалитетом увозних производа због умањења царина и других трговинских баријера. Од земље која је у процесу приступању се очекује да све своје прописе који се односе, директно или индиректно на спољне трговине, усклади са прописима и правилима Светске трговинске организације. У суштини, говоримо о процесу либерализације спољнотрговинског пословања, односно усклађивања у погледу заштите политике на начин који је у складу са правилима Светске трговинске организације. Република Србија је у претходним годинама имала значајну законодавну активност у циљу прилагођавања прописа Светске трговинске организације. На састанцима Радних група, разматрана су питања из система увозних дозвола, контроле квалитета пољопривредних, домена приватизације и прехрамбених производа, стандарда и техничких прописа, као и питања у вези са применом акциза. Искуство које су стекле земаље које су после 1996. године приступиле Светској трговинској организацији, говори да свако ново приступање оставља све мање простора за деловање у домену задржавање прописа који нису у потпуности усаглашени са правилима Светске трговинске организације. Морају се ускладити закони и други прописи у следећим областима:

- услуге,
- нецарински прописи који уређују питања увоза и извоза,
- царине и рад царинских органа,
- остала привредна питања која утичу на трговину.

Приоритет у спровођењу законодавне реформе се односи на доношење Закона о царинској тарифи, који је Секретаријату Светске трговинске организације неопходно доставити у почетној фази процеса приступања. Стопа која се утврди у процесу преговора представља максимални износ царине коју нова земља чланица може примењивати. Влада има могућност да се определи да ефективна царинска стопа буде и нижа, али никако никако не сме да дозволи да буде виша од уговорене. Из овог разлога је врло битно да земља кандидат уложи максималне напоре да током преговора обезбеди највећу могућу царинску стопу за сваки производ. Висока стопа обезбеђује довољно економског простора да се током процеса преговарања не сиђе испод оног нивоа царинских стопа којим би се угрозила домаћа производња. Врло је битно да преговори са Светском трговинском организацијом почну са вишим нивоом царина, како би се обезбедили довољно високи нивои царина на увоз који ће омогућити да се у наредним годинама царина користи ефикасно и на правилан начин. Земље које приступају Светској трговинској организацији морају да спроведу свеобухватну анализу својих привредних могућности, а потом да поставе националне развојне интересе, како у области пољопривреде, тако и у области индустрије.

Основни принципи и подручија деловања Светске трговинске организације

Постоји 7 основних принципа на којима се заснива деловање Светске трговинске организације:

- Принцип националног третмана,
- Статус најповлашћеније нације,
- Снижење и консолидација царинских тарифа,
- Мрежа билатералних комерцијалних споразума о листама концесија,
- Тарификација нецаринских мера,
- Примена начела посебног третмана на земље у развоју,
- Унификација заштитних политика.

Два основна принципа на којима је почивао ГАТТ и које је преузела СТО јесу: клаузула о најповлашћенијој нацији и клаузула националног третмана. Иако сам назив може да наведе на погрешно тумачење, клаузула о најповлашћенијој нацији подразумева да све олакшице (на пример, ниже царине) које су дате једној чланици СТО морају да се дају и свим другим чланицама. Дакле, уколико једна чланица у трговини са другом има статус најповлашћеније нације, то не значи да тиме ужива неки посебан третман, већ да исти третман морају да имају и све друге чланице. На пример, ако се за увоз неког производа из одређена земље у земљу А примењује царинска стопа од 5%, онда иста царинска стопа мора бити омогућена и свим другим чланицама СТО које извозе у земљу А исти или сличан производ. Изузећа постоје само за преференцијални третман држава које су део неке регионалне интеграције или у трговини са неразвијеним земљама. Држава А може омогућити нижу царинску стопу од 5% земљи Б без обавезе да исто учини и према трећим земљама само уколико су А и Б у неком облику регионалне интеграције (на пример, зони слободне трговине или царинској унији). На пример, олакшице које једна чланица СЕФТА (истовремено чланица СТО) одобри другој чланици СЕФТА (такође чланица СТО) нису по аутоматизму одобрене свим другим чланицама СТО. Дакле, у оквиру регионалних интеграција могућ је повлашћен третман земаља и одступање од клаузуле најповлашћеније нације.

Клаузула националног третмана штити интересе страних лица, јер њихова роба након царинења не може било каквим мерама (на пример, фискалним) бити стављена у подређен положај у односу на домаћу. Није допуштено ни да оснивање и пословање страних предузећа буду изложени неповољнијој регулацији у односу на домаћа предузећа.

Институционализација међународне трговине робом и услугама на принципима најповлашћеније нације и националног третмана имала је за циљ стварање равноправних услова за међународну конкуренцију, повећање прекограничних трговинских токова и по раст благостања становништва чланица. Светски трговински систем треба да буде: недискриминаторан, наклоњен слободној трговини, предвидљив, подстицајан за конкуренцију.

Деловање Светске трговинске организације утврђено је у оквиру мултилатералних трговинских преговора:

1. За текстил и одећу. У оквиру мултилатералног споразума *Multifibre Agreement* систем се поступно интегрише и прилагођава правилима и прописима СТО.

2. У оквиру међународне трговине услуга, предвиђена је примена принципа најповлашћеније нације, национални третман и право приступа тржишту. Ближим секторским прописима се прописују режими трговања у секторима телекомуникације и финансијских и саобраћајних услуга. Земље у развоју користе процес оспособљавања да у што краћем временском року преузимају обавезе из општег споразума о трговини услугама.

3. Трговина интелектуалном својином је предвиђена правилима и дисциплином у трговини правима интелектуалне својине. Да би се ово остварило, поништавају се различити међународни прописи преко посебних конвенција. Циљ ових споразума није либерализација, него заштита стечених права у области индустријске и интелектуалне својине. На основу овога, уводи се систем националног третмана и најповлашћеније нације и прописују се стандарди, обим и начин коришћења права заштитних знакова, интелектуалне својине, географских ознака и патената.

4. На индустријске производе је предвиђено смањење увозних царина и повећање броја везаних царина, које се смеју мењати по основи концесија.

5. У области трговине робом најбитнији споразум се тиче пољопривреде. Овим споразумом је дат посебан значај пољопривредним производима који су увек имали висок степен заштите и преко нецаринских баријера и преко субвенција.

6. За страна улагања која утичу на трговину утврђени су посебни услови који имају за циљ да уклоне препреке за стране инвестиције и да успоставе једнак третман за домаће и стране улагаче. Овим споразумом се дефинишу правила која се односе само на трговину робама у оквиру датог улагања и притом је утврђена листа мера које нису у сагласности са поменутиим принципом националног третмана.

У ове мере спадају:

- да страни улагач у својој производњи користи само робу домаћег порекла,
- да сме да увезе робе само онолико колико је извезе,
- рестрикције на пољу располагања девизним средствима,
- ограниченост извоза производа насталих из страних улагања.

Наведене рестриктивне мере, чланице Светске трговинске организације су у обавези да пријаве Комитету Споразума о инвестиционим мерама од значаја за трговину.

Важно је истаћи да СТО нема механизме којима може да примора чланице да мењају спољнотрговинску политику. СТО је само место на коме чланице преговарају и договарају нове трговинске споразуме. Сви споразуми СТО представљају договор између чланица. Органи СТО су задужени само за

надгледање примене усвојених споразума, а немају могућност да намећу нове или мењају постојеће уговоре.

Акциони план за приступање Републике Србије Светској трговинској организацији

На Конференцији одржаној 19.10.2006. године о приступању Републике Србије Светској трговинској организацији усвојен је акциони план. Циљ поменуте конференције је био да се представници свих сегмената друштва ближе упознају са процесом интеграције Републике Србије у мултилатерални систем трговине Светске трговинске организације. У овом контексту, примарни циљеви пословне заједнице су:

- У току процеса преговарања, неопходно је узети у обзир интересе пословне заједнице.
- Вођење успешног дијалога између привреде и Владе и јачање домаће привреде.
- Успостављање фер услова на домаћем тржишту, укључујући повећање куповне моћи грађана, јачање конкурентности домаћих компанија и смањивање сиве економије.
- Пословном сегменту друштва неопходно је пружити више информација о споразумима Светске трговинске организације и начинима на који се они примењују.
- Уложити довољно напора и енергије како би се земља учинила атрактивнијом за страним инвеститорима. Увоз у Републици Србији тренутно премашује извоз, што производи ефекат који се огледа у стварању озбиљног трговинског дефицита.
- Велики број домаћих компанија изражава жељу да изађу на разна извозна тржишта. Она очекују да ће чланство Републике Србије у Светској трговинској организацији убрзати пут интеграцији српске привреде у глобалну економију и допринети бољим условима за приступ тржиштима.
- Пословна заједница очекују да се креира и имплементира ефикасан механизам за примену мера заштите.
- Малим и средњим предузећима неопходна је већа институционална подршка како би се прилагодили новим, строжијим тржишним условима пословања, нарочито у промовисању њиховог извоза.

3. ЈЕДИНСТВЕНА ЗОНА СЛОБОДНЕ ТРГОВИНЕ – СЕФТА

3.1. Међусобна размена земаља Западног Балкана кроз сарадњу СЕФТА

Током последњих петнаест година унапређени су интеграциони процеси у оквиру Европске уније у погледу креирања јединственог привредно - економског простора на територији најразвијенијих земаља Европе. Уговором из Мадрихта, креирано је јединствено европско тржиште у коме се слободно може кретати роба, радна снага и капитала. Поред овога, уједначени су порески системи, формирана је и монетарна унија са јединственом валутом, а границе су остављене само према земљама изван Европске уније. Јака регионална сарадња је један од кључних механизма који државама у региону Западног Балкана обезбеђује напредак у остваривању унутрашњих реформи као и пут за улазак у Европску унију. Ова сарадња се имплементира кроз више регионалних иницијатива, као што су:

1. Процес сарадње на Дунаву,
2. Пакт за стабилност Југоисточне Европе,
3. Процес сарадње у Југоисточној Европи.

Пакт за стабилност Југоисточне Европе

Пакт за стабилност Југоисточне Европе представља међународни оквир за обнову земаља Југоисточне Европе, за њихов даљи економски развој и стабилизацију политичких односа. Пакт је добио пуну подршку Европске уније и САД. Њиме је предвиђено креирање европског економског простора који би се успоставио кроз три фазе:

- Увођење слободне трговине без царинских и нецаринских оптерећења,
- Стварање заједничке царинске уније,
- Активно укључивање у јединствено европско тржиште.

Република Србија као корисница Пакта за стабилност Југоисточне Европе, након потписивања Меморандума о разумевању, остварила је активан приступ у процесу преговарања за закључивање Споразума о слободној трговини са осталим земљама корисницама Пакта. Ово значи да су почетне рунде преговора започеле 2001. године, да би се процес потписивања свих споразума о слободној трговини окончао у јануару 2004. године. Пре усвајања Меморандума о разумевању, земље региона су се споразумеле да ће јачати економску и привредну сарадњу, како између себе, тако и са остатком Европе и света. Земље које су потписале Меморандум су се сагласиле да ће активно да раде на:

- Даљем унапређењу мрежа споразума о слободној међусобној трговини робом, сходно правилима Светске трговинске организације

и у складу са принципима и обавезама сваке поједине земље у њеним односима са Европском унијом,

- Упрошћавању царинских процедура, нарочито на граничним прелазима, успостављању хармонизације прописа, документације и процедуре са оним које се примењују у Европској унији,
- Укључивању у Споразуме о слободној трговини одредбу која се односи на либерализацију трговине услугама у складу са чланом 5. Општег споразума о трговини услугама (GATS),
- Укључивању у Споразуме о слободној трговини одговарајући заједнички сет преферцијалних правила о пореклу, који доприносе остваривању циљева овог Меморандума,
- Покретању поступка за елиминасање квантитативних рестрикција и мера једнаког дејства, у циљу идентификације и отклањања свих мера које нису у складу са одредбама Светске трговинске организације,
- Задржавању отвореног трговинског система према остатку света,
- Пружању пуне помоћи на спровођењу стандарда, техничких норми и прописа и акредитационих система који су усклађени са европским и глобалним принципима,
- Обезбеђивању да се одредбе Споразума о слободној трговини, које се односе на део о антидампинг, компезаторним и заштитним мерама усагласе са правилима Светске трговинске организације,
- Усклађивању прописа Светске трговинске организације који се односе на трговинску регулативу и регулативу који се односе на животињско, биљно и људско здравље и заштиту животне околине,
- Унапређивању својих прописа у области заштите интелектуалне својине и складу са Споразумом о трговинским аспектима права интелектуалне својине Светске трговинске организације и осталим међународним уговорима,
- Усклађивању домаћих прописа о праву предузећа, рачуноводству и ревизији, стечају, порезима и банкарском праву са прописима Европске уније.

Главни принципи на којима су били закључивани споразуми о слободној трговини, а који су дефинисани Меморандумом о разумевању, били су:

- Либерализација најмање 90% вредности узајамне трговине и тарифних ставова у прелазном периоду који не сме бити дужи од шест година,
- Употреба недискриминаторских и транспарентних мера у области државне помоћи и јавних набавки,
- Употреба преференцијалних правила о пореклу робе,
- Усклађивање прописа са законодавством Европске уније, првенствено у области царинске политике, пореског и банкарског система, правила конкуренције и прописа из домена пољопривреде,

- Хармонизација прописа Светске трговинске организације са домаћим законодавством у области компензаторских, антидампинга, и осталих заштитних мера,
- Реализација заштите интелектуалне средине, у складу са постављеним стандардима Европске уније и Светске трговинске организације.

3.2. Значај СЕФТЕ за позиционирање земаља Западног Балкана у Европи

У оквиру Пакта за стабилност Југоисточне Европе, Меморандумом о разумевању зачето је креирање зоне слободне трговине у региону, кроз мрежу низа билатералних споразума између осам земаља региона. Ова мрежу билатералних споразума има укупну површину од преко 650.000 км² са популацијом од око 60 милиона становника. Са тренутном геостратешком локацијом и датим економским и људским потенцијалима, овај простор представља значајно тржиште роба, услуга и капитала. Ово је и важан корак за привредни развој региона и његово приближавање Европској унији. СЕФТА (*Central European Free Trade Agreement*) је споразум који данас уоквирује јединствену зону слободне трговине у југоисточној Европи. Име споразума најбоље говори да се ради о споразуму држава централне – средње Европе. Споразум СЕФТА, за разлику од ЕФТА споразума, који је базиран на сложеној и дугорочној међусобној сарадњи, за основни циљ има приступање земаља потписница Европској унији. Почетни споразум су потписале Чехословачка, Пољска и Мађарска 1992. године (земље Вишеградске групе). Касније су чланице постале Словенија (1996. године), Румунија (1997. године), Бугарска (1998. године), Хрватска (2002. године) и Македонија (2006. године). Све земље овог споразума, осим Македоније, напустиле су СЕФТА када су ушле у Европску унију. Задња је споразум напустила Хрватска уласком у Европску унију 2013. године. Из овог разлога је одлучено да се Споразум допуни, односно да покрије и остале балканске државе.

Позитивна искуства која су имале земље споразума СЕФТА, као и балтичке државе, које су формирале Балтичку зону слободне трговине пре приступања у Европску унију, потврђују мишљење да су овакви регионални споразуми корисни ради реализације циљева који су проистекли из потписивања европских споразума. Недоумице око правне и институционалне основе за креирање зоне слободне трговине у региону Југоисточне Европе решене су још 2005. године. На Министарској конференцији о либерализацији трговине у Југоисточној Европи, која је одржана у јуну 2005. године у Софији, прихваћена је потреба за почетак преговора о јединственом Споразуму о слободној трговини, који је базиран на споразуму СЕФТА¹⁴¹. Дефиниција оваквог јединственог Споразума о слободној трговини, одговара моделу

¹⁴¹ Споразум је допуњен савременим и свеобухватним одредбама у складу са условима које треба међусобно усагласити (циљ је постићи виши ниво либерализације), како би био отворен за све стране у региону

споразума СЕФТА који је, тумачећи закључке усвојене на наведеној Министарској конференцији, заменио постојеће споразуме. Овај процес је завршен током 2005. године, стварањем мреже од тридесет једног билатералног споразума о слободној трговини. После завршетка комплетирања мреже билатералних споразума, оцењено је у посебној Радној групи Пакта за стабилност Југоисточне Европе, да је за наставак интеграција, неопходно да се наведени споразуми замене само једним кровним споразумом. Кроз процес приступања земаља споразуму СЕФТА, искључено је да оне морају бити чланови Светске трговинске организације. Овако измењен Споразум СЕФТА, назван је СЕФТА 2006.

На Самиту земаља Југоисточне Европе који је био одржан у Букурешту априла 2006. године, усвојена је заједничка декларација о проширењу која се односи на: Босну и Херцеговину, Албанију, Србију, Црну Гору, Молдавију и УНМИК (у име Косова и Метохије). На овај начин је СЕФТА, заједно са Македонијом и Хрватском, бројала осам чланица. Наредни споразум је потписан у децембру 2006. године и ратификован је у марту 2007. године, а ступио је на снагу 1. маја 2007. године. Прихватањем споразума СЕФТА 2006, земље потписнице су се обавезале да ће креирати Зону слободне трговине најдаље до 31. децембра 2010. године. Овај споразум је у потпуности био усклађен са правилима Светске трговинске организације, као и са обавезама сваке земље појединачно према Европској унији. Усвојена је и заједничка декларација, којом су се председници Влада обавезали да ће се нови јединствени споразум базирати се на:

- Усвајању одредби које су повезане за глобалну трговину, као што су државна помоћ, правила конкуренције, трговина у сектору услуга, јавне набавке и заштита права интелектуалне својине,
- Бржем успостављању зоне дијагоналне кумулације порекла Европска унија – Западни Балкан,
- Пружању потребног оквира за пуну и ефикасну примену Споразума,
- Имплементирању јасних и брзих правила за решавање спорова и механизма за унапређење поступака подношења жалби свих страна у складу са Споразумом и правилима Светске трговинске организације.

Главни циљеви споразума СЕФТА 2006 су следећи:

- Осигурати заштиту права интелектуалне својине, у складу са постављеним међународним стандардима,
- Уклонити баријере у слободној трговини, олакшавањем кретања робе у транзиту и прекогранично кретање робе и услуга између територија потписница Споразума,
- Једним споразумом обухватити тренутни ниво либерализације трговине, који је оформљен кроз мрежу закључених билатералних споразума о слободној трговини,
- Унапредити трговину робом и услугама,

- Поставити јасна правила која се тичу правичних услова конкуренције, а која утичу на трговину и улагања и отворити тржишта јавних набавки,
- Унапредити услове за повећање прилива страних директних инвестиција, превасходно кроз јасна, стабилна и предвидива правила.

Главна одлика СЕФТА споразума је да његова структура не одступа значајније од билатералних споразума, закључених између земаља Југоисточне Европе. У односу на почетни споразум из 1992. године, осавремењена СЕФТА 2006 је унапређена додавањем нових одредби о хармонизацији правила и прописа, ефикаснијем решавању спорова између земаља потписница, трговини услугама и заштити интелектуалне својине. Одлике СЕФТА споразума произилазе из примарних мотива за његово креирање. Поштовање правила о пореклу робе је један од основних начела у модерној трговини при размени са земљама региона и земљама Европске уније. Гледано са економске стране, на средњи и дуги рок, користи од СЕФТА споразума (то су ниже цене, повећање економије обима, квалитетнија робна понуда, уштеде због мале просторне дистанце) могу бити веће од насталих трошкова. Треба напоменути, да зоне слободне трговине између малих економија могу створити ефекат преусмеравања трговине и да унапређење трговине може условити и узрадовање неједнакости између земаља региона, јер се богатије државе могу наћи у далеко повољнијем положају¹⁴². Битну препреку трговини представљају и многобројне нецаринске баријере али и многи индустријски производи¹⁴³, аграр и услуге нису обухваћени СЕФТА споразумом. Без обзира на све истакнуте чињенице, значајан је политички значај зоне слободне трговине у Југоисточној Европи, тј карактеристика да је она заправо пројекат Европске уније, чији је примарни циљ развијање сарадње међу земљама. У овом смислу, добијање финансијске помоћи као и брзина приближавања Европској унији, у великој мери зависити од нивоа сарадње међу земљама.

За данашње услове светске трговине и глобалног тржишта, за стране инвеститоре је веома важно интегрисано тржиште. Важна одлика споразума СЕФТА, нарочито за нашу земљу, је да у великом броју чланова користи правила Светске трговинске организације и Европске уније. То значи да Србија прихвата пословање по прописима Светске трговинске организације и Европске уније¹⁴⁴ пре потписивања Споразума о стабилизацији и придруживању. И пре приступања Светској трговинској организацији.

Коначан резултат позитивних промена који доноси са собом нови споразум СЕФТА је повећање конкурентности роба и услуга из региона, повећање извоза и запослености. Ово би требало да допринесе порасту

¹⁴² Наиме, услед дејства економије обима, индустријска производња тежи да се концентрише у највећој или најразвијенијој земљи унутар интеграције, са негативним последицама по остале земље.

¹⁴³ Царине на ове осетљиве индустријске производе би требало да буду фазно укинуте.

¹⁴⁴ Правилима СТО и ЕУ „покривене” су, између осталих области и санитарне и фитосанитарне мере, техничке препреке у трговини, заштита конкуренције, државна помоћ, услуге, заштита интелектуалне својине.

животног стандарда у региону. Регионализам у спољњој трговини значи и да се баријере које егзистирају унутар Балкана уклањају ефикасније у односу на Европску унију и остатак света. Предност би могла бити и што би се правила о пореклу производа користила регионално, а не од државе до државе. Активније укључивање Западног Балкана у дијагоналну кумулацију¹⁴⁵ порекла производа је најзначајнији циљ Европске уније. Овим се ствара нов оквир за трговину и развој у региону. Задатак земаља Западног Балкана да прилагоде оквир трговинске политике новонасталом либералном регионалном контексту у циљу већег прилива инвестиција у региону и убрзања евроинтеграција. Тренутна привредна структура Републике Србије не пружа дугорочно озбиљан раст извоза чак ни у земље Западног Балкана, обзиром да њихова тржишта постају све више захтевна. Ово значи да потрошачи постају захтевнији када је у питању квалитет производа. У Табели 11 дат је приказ приступања и напуштања СЕФТЕ за дате земље.

Табела 11. Датуми приступања и напуштања СЕФТА

Држава	Приступање	Напуштање
 Мађарска	1992	2004
 Румунија	1997	2007
 Чехословачка	1992	2004
 Чешка  Словачка		
 Бугарска	1998	2007
 Пољска	1992	2004
 Словенија	1996	2004
 Хрватска	2002	2013
 Босна и Херцеговина	2007	-
 Македонија	2006	-
 Молдавија	2007	-
 Црна Гора	2007	-
 Србија	2007	-

Извор: Аутор

¹⁴⁵ Кумулација порекла производа је инструмент који допушта коришћење сировина и њихову прераду у више земаља, на тај начин да финални производ не губи предност преференцијалних царинских тарифа када улази у ЕУ.

4. СТРАТЕШКО ОПРЕДЕЉЕЊЕ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА КАО ЕЛЕМЕНТ УНУТРАШЊЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ

Данас у Европској унији преовлађује нови тип односа који је настао после проширења 2004. године, и за разлику од неких ранијих времена када је у Унији била мањина европских држава, данас их је у њој већина. Бити чланица Европске уније није постало ствар услова, већ пут преко кога се верификује да ли је нека земља у стању да испуни услове демократије, владавине права и савремене привреде¹⁴⁶. Међутим, како су нацрт устава одбиле Француска и Холандија, погоршала се атмосфера у Европској унији у вези са даљим ширењем. У контексту оваквих околности, улазак земаља Западног Балкана у Европску унију биће далеко тежи и умногоме спорији него што би иначе био. Иако су земље Западног Балкана фактички окружене Европском унијом, оне су тренутно далеко од чланства. Следећи разлози потврђују наведено:

- Земље региона Западног Балкана су спровеле посткомунистичке реформе на благ и непринципијалан начин што је умногоме успорило приближавање Европској унији.
- Све земље Западног Балкана су непосредно или посредно биле под утицајем ратних сукоба што је произвело велике економске, друштвене, политичке и етничке последице.
- Уједињене нације, САД, Европска унија и друге међународне организације су после окончања ратова и санкцијама покренуле велике програме обнове, који нису дали очекиване резултате као што се на почетку претпостављало.

Конкуренција у Републици Србији регулисана је Законом о заштити конкуренције¹⁴⁷. Његовим ступањем на снагу престао је да важи Антимонополски закон¹⁴⁸. Овај закон уређује заштиту конкуренције на тржишту ради обезбеђивања равноправности учесника на тржишту. Примарни циљ је унапређивање економске ефикасности и стварања економског напретка друштва у целини, нарочито потрошача. Да би се наведено спровело, основана је Комисија за заштиту конкуренције. Повредом конкуренције сматрају се акти и радње привредних субјеката и других правних и физичких лица и осталих учесника на тржишту. То су:

- Злоупотреба доминантног положаја;
- Концентрација моћи којом се значајно спречава, ограничава или онемогућава конкуренција, пре свега стварањем, односно јачањем доминантног положаја на тржишту;

¹⁴⁶ Прокопијевић М.: Европска унија – увод, ЈП Службени гласник, Београд, 2005. стр. 383.

¹⁴⁷ Службени гласник Републике Србије, бр. 79/05.

¹⁴⁸ Службени гласник СРЈ, бр. 29/06.

- Споразуми којима се битно ограничава, спречава или нарушава успостављена конкуренција.

Поменути законски оквир се примењује на сва физичка и правна лица и државне органе, органе територијалне аутономије и локалне самоуправе који директно или индиректно партиципирају у промету роба или услуга и који својим прописима и радњама извршавају или могу извршавати повреде конкуренције, и то на:

- Остала физичка и правна лица која директно или индиректно, привремено, повремено или само једном партиципирају у промету роба и/или услуга,
- Државне органе, органе територијалне аутономије и локалне самоуправе, када директно или индиректно партиципирају у промету роба или услуга,
- Привредна друштва, предузетнике и компаније, независно од облика својине, седишта, а за предузетнике независно од држављанства и пребивалишта.

Ништавни су споразуми којима се:

- Директно или индиректно утврђују куповне или продајне цене или други услови трговине,
- Ограничава или контролише тржиште, технички развој, производња или инвестиције,
- Примењују дискриминаторски услови пословања на исте послове са различитим учесницима на тржишту,
- Деле тржишта или извори набавке,
- Условљава закључење споразума прихватањем нових обавеза које нису у вези са предметом споразума.

Наведени споразуми могу бити вертикални и хоризонтални. Вертикални споразуми су споразуми који се односе на услове набавке, препродаје или продаје између постојећих или потенцијалних учесника на отвореном тржишту који послују на различитом нивоу производног ланца. Хоризонтални споразуми су они споразуми који се односе на постојеће или потенцијалне учеснике на тржишту који послују на истом нивоу производног ланца или ланца испоруке. Земље чланице Европске уније су стекле велико искуство по питању заштите потрошача и оно може бити веома значајно и за земље у транзицији, као што су земље Западног Балкана, где се ова тематика релативно скоро постала актуелна.

Римски споразум о успостављању Европске економске заједнице из 1957. године, практично није узимао у обзир заштиту потрошача у овом смислу. Зачетак идеје о заштити потрошача је на нивоу Заједнице оформљен тек 1961. године, а 1973. године се оснива први надлежни орган при комисији Европске Економске заједнице под називом Консултативни комитет заштите потрошача. Примарни постулати и норме римског споразума су допуњене 1987. године.

Трансформација Европске заједнице у Европску унију, унапредила је постојећу јединствену политику заштите потрошача.

Амстердамским уговором се у даљем уоквирују и минимални стандарди заштите потрошача у Европској унији:

- Заштита економских интереса потрошача,
- Заштита здравља и сигурности потрошача,
- Право потрошача на накнаду штете,
- Удруживање, заступање и учешће потрошача, ради остваривања својих права,
- Право потрошача на информацију и едукацију.

Наведен је само минимум стандарда који чланице Европске уније постављају као правни оквир националним законодавствима. Европска унија је успела да постави и оствари високе стандарде у области заштите потрошача током низа година. Документ „Здравији и безбеднији грађани који имају више поверења – Стратегија заштите и права потрошача“ усвојила Европска комисија 2005. године¹⁴⁹. Ову стратегију сачињава заштита здравља и потрошача у периоду од 2007. до 2013. године. Заједнички циљеви поменуте стратегије су:

- Ширење циљева политике заштите здравља и интереса потрошача у свим политикама и стратегијама Европске уније,
- Наводи грађане да користе могућност бољег избора производа и услуга када је у питању њихово здравље и потрошачки интерес.

Према тренутно важећој Стратегији заштите потрошача, Европска унија инсистира на поштовању десет примарних принципа у овој области:

- Уколико купљени производ не ради, вратите га. Ово се односи на период до две године после куповине односно испоруке. У првих шест месеци је на продавцу, а не на потрошачу, да докаже да су карактеристике производа у складу са оним што је наведено у уговору о продаји.
- Купите шта желите тамо где желите. Ово се односи на куповину у било којој земљи чланици Европске уније и важи ако се роба поручи Интернетом, поштом или телефоном.
- Будите уверени да знате тачно шта једете. Према важећим законима који важе у Европској унији, компаније морају да наведу списак свих састојака који су коришћени у производњи неког производа.
- Будите сигурни у високе стандарде здравствене безбедности хране и друге врсте робе широке потрошње. Законски оквири земаља Европске уније регулишу да сви производи који се продају у овим земљама, морају бити безбедни по здравље потрошача. Али уколико нека компанија установи да је на тржиште пласирала производ који није безбедан по здравље, њена је законска обавеза да о томе

¹⁴⁹ <http://www.stajeevropa.org/109-zastita->

обавести власти у земљама Европске уније у којима се дати производ дистрибуира или продаје.

- Уговор о поштеној продаји мора да буде загарантован. Законске одредбе које важе у Европској унији дефинишу да компаније које послују у земљама Европске уније не могу да користе тзв. непоштене одредбе у својим уговорима. Компаније су дужне да поштују оно на шта су се обавезале и не смеју да траже неразумне суме као одштету од потрошача уколико он жели да раскине такав уговор.
- Ефективни начин накнаде штете у случају прекограничних спорова. Европска унија дотира новац одређеном броју мрежа које могу да обезбеде савете потрошачима, као и да пруже подршку у случају покретања судског спора против трговаца из других земаља Европске уније. Европска комисија има канцеларије у главним градовима свих земаља чланица, које могу пружати правни савет.
- Имате право да се предомислите. Законски прописи Европске уније имају за циљ да штите потрошача у случају да купује наручујући робу поштанском наруџбеницом, преко Интернета или од компанија које своју робу нуде преко телевизије, као и преко других видова продаје на даљину. Овакав уговор о куповини се може раскинути без навођења разлога за раскид уговора, у року од седам дана од склапања.
- Заштита док сте на одмору. Прописи Европске уније штите потрошаче од несавесних продаваца. У случају да туристичке агенције које продају аранжмане банкротирају док се налазите на одмору, морају да имају решење како да вас пребаце до куће. Такође, потрошачи се штите и од информација које би могле да их обману у вези са квалитетом понуђених аранжмана и у вези са куповином имовине.
- Нико вас не сме обманути. Рекламе које имају за циљ варају потрошаче, забрањене су прописима Европске уније. У случајевима ТВ продаје, поштанске наруџбенице или продаје путем Интернета, компаније морају да наведу све детаље о томе ко су, колика је цена робе, шта продају, као и то колико ће им времена требати да робу испоруче.
- Цене можете лако упоредити. Прописи Европске уније обавезује компаније да морају пружити информације о ценама робе на стандардизован начин. Компаније које издају кредитне картице и нуде зајмове, морају да наведу јасно годишњу каматну стопу коју ће неко за њихову робу и услуге морати да плати, а не само износ месечних рата.

У циљу омогућавања пуне заштите интереса потрошача, неопходно је извршити поделу и координацију надлежности различитих институција. У Европској унији у оквиру Европске комисије постоје генерални директорати, а у

оквиру њих постоје различите институције које им подносе извештаје. Веома је важна и улога експерата, чије су савети и препоруке уважавају од стране надлежних органа. Такође, да би се оствариле све наведене функције у заштити потрошача, неопходна су и одређена буџетска средства¹⁵⁰.

Унапређивање политике и главних стратешких процеса у светлу заштите права и интереса потрошача у Републици Србији, треба уоквирити у контексту њене интеграције у Европску унију. Оквир стратегије заштите потрошача у Републици Србије обухвати више стратегијских циљева и праваца као што су¹⁵¹:

- Активан приступ потрошача к решавању потрошачких проблема,
- Развијање одговарајућих институција које су задужене за питања потрошача,
- Обезбеђење основних права потрошача,
- Активан приступ потрошача процесима доношења одлука,
- Доношење свих законских и подзаконских прописа из ове области,
- Континуално унапређење знања потрошача и указивање на њихова основна права.

Основна права потрошача у светлу примене закона о заштити потрошача су:

- глас потрошача – заступљеност интереса потрошача у процесу доношења и имплементације политике заштите потрошача, као и у процесу увођења нових услуга и производа,
- информисаност – доступност истинитих чињеница које су од правог значаја за добар избор и заштиту од непоштене огласне поруке или ознаке на оним производима које могу потрошача да доведу у заблуду,
- обештећење – добијање одговарајуће новчане накнаде за лажно објављивање својства производа и услуга, неквалитетних производа или незадовољавајуће услуге,
- задовољавање основних потреба – заступљеност најосновнијих производа и услуга, хране, здравствене заштите, одеће, обуће и образовања, стамбеног простора и хигијене,
- сигурност – заштита од производних процеса, производа и услуга штетних по живот и здравље,
- избор – могућност избора између више производа и услуга, по прихватљивим ценама и уз загарантовано добар квалитет,
- здрава животна средина – живот и рад у околини које не представља опасност по здравље потрошача,
- образовање потрошача – континуално обнављање основних знања и способности неопходних за правилан и поуздан избор производа и услуга, знања о примарним правилима и одговорностима потрошача и начинима како се ова знања могу користити.

¹⁵⁰ У ЕУ она износе 0,025% од укупног буџета.

¹⁵¹ Група аутора.: Стратегија и политика трговине Републике Србије, Економски факултет Београд, Министарство трговине, туризма и услуга, Београд, 2003.

За земље Западног Балкана важе индентични услови који су важили за остале источноевропске земље на њиховом путу ка пуноправном чланству у Европској унији, осим у случајевим где ће због неких конкретних услова улазак ових земаља бити тежи и далеко спорији. Могућности сваке земље ће се индивидуално процењивати. Европска унија има сопствену процену припремљености земаља које претендују да постану њене чланице и на њој се заснива политика пријема појединих земаља. Према ранг листи Уније, од земаља региона, најближа чланству је била Хрватска која је у међувремену постала чланица.

Истраживачи института Osteuropa из Минхена су на основу измењених критеријума из Копенхагена урадили процену припремљеност земаља Западног Балкана. Темељ ове анализе су били економски аспекти припремљености појединих земаља. Поред економских критеријума, постоје и некономски као што су: људска права, мањинска права, развој демократије, владавина права, регионална сарадња и др. Процена припремљености за чланство земаља Западног Балкана заснована је на следећих дванаест критеријума:

1. Макроекономска стабилност,
2. Уређивање финансијског сектора,
3. Људски капитал, улагање и инфраструктура,
4. Либерализација цена и трговине,
5. Сиромаштво и друштвена кохезија.
6. Приватизација и регулација предузећа
7. Лак улазак на тржиште и излазак из њега,
8. Трговинска интеграција са ЕУ,
9. Државна управа, корупција и правна сигурност,
10. Консензус о природној политици,
11. Адекватна политика за заштиту конкуренције,
12. Политика развоја малих и средњих предузећа.

Табела 12. Испуњеност модификованих Копенхагенских критеријума од стране земаља Западног Балкана

Критеријуми	Албанија	БиХ	Македонија	СЦГ	Хрватска
1.	Д	Д	Д	Д	А
2.	А	А	А	А	А
3.	Д	Д	Д	Д	Д
4.	Д	Д	Д	Д	Ц
5.	Д	Д	Ц	Д	А
6.	Д	Д	Д	Д	А
7.	Д	Д	Д	Д	Ц
8.	Д	Д	Д	Д	Ц
9.	Д	Д	Д	Д	Ц
10.	А	А	А	А	А
11.	Д	Д	Д	Д	Д
12.	Д	Д	Д	Д	Ц

Степен испуњености критеријума: А – испуњен, Б – још није испуњен на одговарајући начин, Ц – још није испуњен, Д – није испуњен

Извор: Vincentz, V. & Knogler M. *Balkanlander und oklomishe EU – Beitrittskriterien*, Sudosteuropa Mitteilungen, 2004.

Кад се саберу оцене за степен испуњености критеријума, добија се резултат који је приказан у табели 13.

Табела 13. Испуњеност модификованих Копенхагеншких критеријума од стране земаља Западног Балкана – резиме

Земља	А	Б	Ц	Д
Хрватска	5	0	5	2
Македонија	2	0	1	9
Србија	2	0	0	10
Албанија	2	0	0	10
БиХ	2	0	0	10
Укупно	13	0	6	41

Степен испуњености критеријума: А – испуњен, Б – још није испуњен на одговарајући начин, Ц – још није испуњен, Д – није испуњен

Извор: Vincentz, V. & Knogler M. *Balkanlander und oklomishe EU – Beitrittskriterien*, Sudosteuropa Mitteilungen, 2004.

Из наведених података је очигледно је да је, према стању испуњености критеријума за чланство у Европској унији, најбоље рангирана Хрватска која је 2013. године постала чланица Европске уније. Остале земље далеко заостају за њом али су истраживачи дали малу предност Македонији. Према другим проценама економских могућности, слика земаља Западног Балкана може бити у поприличној мери различита у односу на претходно наведено истраживање. Уосталом, Копенхагеншки критеријуми се разликују од критеријума за мерење економских слобода. У табели 14. приказани су резултати које је спровела Heritage Foundation 2007. године. Истраживањем је било обухваћено укупно 157 земаља, али при томе нису обухваћене Исламска Република Иран, Република Судан, Демократска Република Конго, Република Србија и Република Црна Гора. Ниво економских слобода мери се на скали од 0 – 100. Нула приказује да не постоје економске слободе, а 100 да су оне потпуне.

Табела 14: Ниво економских слобода земаља Западног Балкана

Светски ранг	Европ. ранг	Земља	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
66	30	Албанија	61,4	56,1	63,2	91,5	77,7	80,7	60,0	70,0	30,0	24,0	60,6
71	32	Македонија	60,8	60,9	73,4	90,0	67,8	91,1	50,0	60,0	30,0	27,0	58,1
109	37	Хрватска	55,3	53,8	77,8	79,9	36,5	79,3	50,0	60,0	30,0	34,0	52,0
115	38	БиХ	54,7	53,8	70,2	90,0	45,6	81,1	50,0	60,0	10,0	29,0	57,3
/	/	Просек	60,6	62,8	64,0	82,8	70,2	75,1	49,6	52,0	45,6	41,2	62,3

Izvor: *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington

У економске слободе спадају:

Монетарна слобода (Monetary freedom) је утицај мера стабилности цена са проценом контроле цена. Стабилност цена без значајних микроекономских интервенција је идеално стање за слободно тржиште.

Слобода од владе (Freedom from Government) дефинише се као искључивање свих владиних трошкова укључујући и јавна предузећа у власништву државе.

Слобода пословања (Business freedom) је слобода креирања, управљања и затварања неког предузећа брзо и једноставно. Непотребна, сувишна и регулаторна правила су најчешће камен спотицања за пословну слободу.

Финансијска слобода (Financial freedom) је мера банкарске сигурности, као и независности од владине контроле.

Својинска права (Property rights) је процена способности појединаца да створе приватну имовину, коју закон штити, а држава подржава.

Фискална слобода (Fiscal freedom) је једна од владиних мера којом се терети доходак грађана. Она у себи садржи и пореску обавезу у светлу највише пореске стопе на доходак и свеукупни износ пореског прихода као дела БДП-а.

Слобода инвестирања (Investment freedom) је процена слободног протока капитала, а највише иностраног.

Слобода од корупције (Freedom from corruption) заснива се на објективним подацима којима се оцењује перцепција корупције у пословном амбијенту, укључујући и нивое правосудне, судске и административне корупције.

Слобода рада (Labour freedom) је комплексна мера способности радника и бизниса да ступе у интеракцију без помоћи од стране државе.

5. ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКЕ СТРАТЕГИЈЕ РАЗВОЈА ПРИВРЕДЕ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

5.1. Стратегија одрживог развоја Републике Србије

Одрживи развој се налази у језгру свих развојних стратегија у земаљама Европске уније. И земље кандидати у обавези су да озбиљно приступе теми одрживости у свим областима. Конципирање текста Стратегије започето је крајем 2005. године, у оквиру пројеката који је помогла Влада Шведске, а који се реализовао посредством Програма за развој Уједињених Нација УНДП, у оквиру Кабинета Потпредседника Владе Републике Србије. Како је држава Србија усвајала законска решења из свих области који су везани за Стратегију одрживог развоја, предлог Стратегије преузела је на себе. Изради Стратегије претходио је процес утврђивања развојних приоритета. Утврђени су основни

приоритети, чије ће испуњење у највећој мери омогућити остварење визије одрживог развоја до 2020. године.

Основне елементе одрживог развоја Републике Србије до 2020. године, који су дати у предлогу Концепта развоја Србије у 2020. години од 18.12.2010. године прати структура коју је предложила и усвојила Европска комисија (ЕК) приликом израде Стратегије Европа 2020, узимајући у обзир, према препоруци ЕК, све специфичности Републике Србије. Овде се дефинише и начин разраде предложеног концепта развоја путем секторских стратегија као и институције које учествују у спровођењу дефинисаних циљева.

Република Србија је донела неколико десетина стратегија које се тичу одрживог развоја, чисте производње, одрживог коришћења природних ресурса. То су:

- Стратегија управљања минералним ресурсима Републике Србије до 2030. године.
- Национална стратегија за укључивање Републике Србије у механизам чистог развоја.
- Стратегија увођења чистије производње у Републици Србији.
- Национална стратегија одрживог развоја.
- Стратегија развоја пољопривреде Србије.
- Стратегија развоја шумарства Републике Србије.
- Национална стратегија одрживог коришћења природних ресурса и добара.

У складу са Стратегијом одрживог развоја Србије, предложено је праћење и процена приоритета у Србији и то су:

- Чланство у ЕУ.
- Развој конкурентне тржишне привреде и уравнотежен економски раст.
- Развој и образовање људи, повећање запошљавања и социјална укљученост.
- Развој инфраструктуре и равномеран регионални развој.
- Заштита и унапређење животне средине и рационално коришћење природних ресурса.

Предложен је и сет индикатора помоћу којих се врши праћење напретка на путу имплементације Стратегије одрживог развоја.

Да би се остварили бољи резултати на имплементацији Стратегије и на унапређењу друштвено економског развоја Србије, значајно би било наћи различите модалитете за подстицајно ванбуџетско финансирање (донације, банкарски кредити, међународни наменски фондови за енергетску ефикасност итд.). Исказани приоритети били су предмет разраде кроз три посебне целине – три стуба Стратегије:

1. Економија базирана на знању
2. Друштвено-економски услови и перспективе
3. Животна средина и природни ресурси.

Услов за достизање циљева Стратегије одрживог развоја Републике Србије јесте конципирање и поступно спровођење институционалних,

законодавних, структурно-организационих и финансијско-економских реформи у одговарајућим сегментима економског, социјалног, образовног, енергетског сектора и просторног планирања Републике Србије. Правилно усмерена и економски подстицајна регулатива, као и финансијска подршка створиле би друштвени амбијент за успешну реализацију програма одрживости различитих сектора. Постоји реалан потенцијал за допринос друштвено економском развоју и економском расту, који може утицати на сва подручја економских активности.

Имплементација одрживог развоја кроз примену ЕУ норми и стандарда у одређеним областима биће од великог утицаја на интеграцију Србије у ЕУ.

5.2 Развој енергетског сектора

Европа представља регион с високим степеном енергетске зависности (око 50%) и њен даљи економски развој је тесно повезан с налажењем дугорочних решења у области снабдевања енергијом. С тим у вези, ЕУ има специјалне инструменте подршке и мониторинга у овој области.

Земље Западног Балкана имају различит степен стабилног енергетског развоја као и различит степен штедне енергије. Енергетска зависност земаља Југоисточне Европе је на сличном нивоу као ЕУ (око 52,7%), мада је то условљено, пре свега, њиховим скромним економским растом током последње деценије. Помоћу одговарајућег стратешког прилаза, Србија, као и друге балканске земље, може планирати свој будући развој на бази принципа стабилног развоја у складу са својим особеностима. Општи прилаз за све балканске земље јесте трансформација привредне делатности, коришћење инструмената "зелене" економије, постепени прелаз на савремене производне технологије, које мање загађују животну средину и обновљиве изворе енергије.

ЕУ поседује више механизма стимулација преласка с традиционалног на стабилно управљање енергијом. Земље Западног Балкана могу у ту сврху добити значајна финансијска средства уз испуњење одређених претходних услова.

Република Србија приступила је испуњавању обавеза у оквиру Кјотског протокола¹⁵² у циљу коришћења обновљивих извора енергије. У складу с Националном стратегијом стабилног развоја РС¹⁵³ и Законом о ратификацији Амандмана на Анекс Б Кјото протокола¹⁵⁴, у циљу усавршавања система управљања ризицима у складу са Законом о просторном плану Републике Србије од 2010 до 2020 год.¹⁵⁵ дефинисане су приоритетне стратешке мере за ублажавање последица климатских промена. Министарство инфраструктуре и енергетике РС припремило је Националну стратегију за реализацију Механизма чистог развоја у Републици Србији.

¹⁵² Kyoto Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change, United Nations, 1998.

¹⁵³ Nacionalna strategija održivog razvoja za period 2009-2017. godine ("Sl. glasnik RS", broj 57/08)

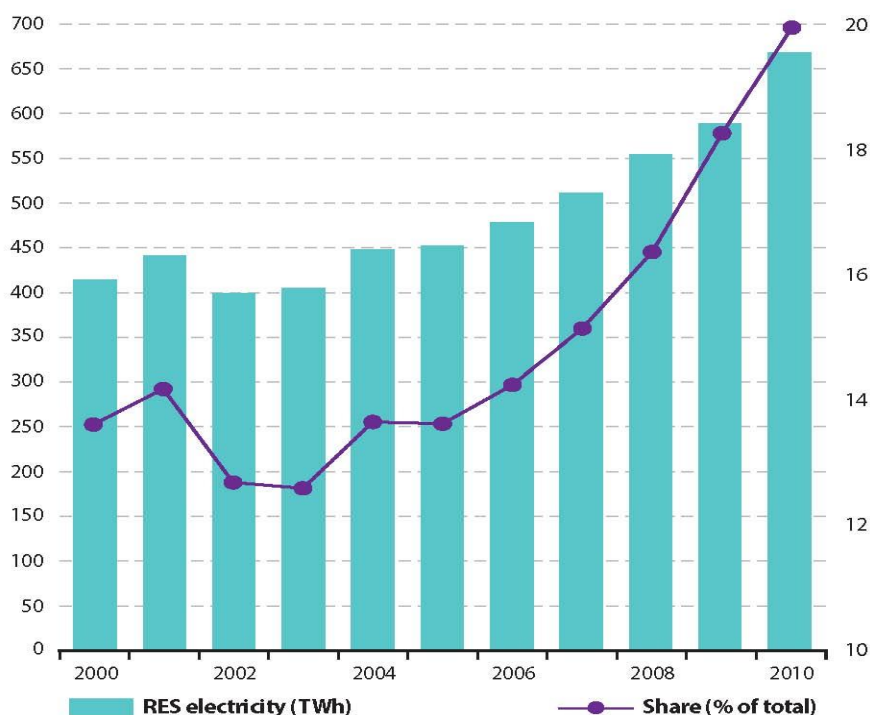
¹⁵⁴ Закон о потврђивању Амандмана на Анекс Б Кјото протокола уз Оквирну конвенцију УН о промени климе, "Службени гласник РС", број 36/09.

¹⁵⁵ Zakon o prostornom planu Republike Srbije od 2010. do 2020. godine ("Sl. glasnik RS", broj 88/10)

Примена обновљивих извора енергије у енергетском сектору земље представља важан показатељ стабилног развоја и енергетске ефикасности.¹⁵⁶ Нажалост, производња енергије из биомасе, која у Србији може представљати врло перспективан обновљиви извор енергије, засада је ограничена на производњу брикета и гранула из отпада дрвне и агроиндустрије.¹⁵⁷ Србија има значајан потенцијал за производњу сировина за биодизел, који се оцењује на око 10% укупне површине пашњака. Са те површине годишње се може добити сировина које су довољне за производњу 210 до 250 хиљада тона биодизела, чиме би се заменило око 13-16% укупне потрошње дизел горива у Србији.

Залихе обновљивих ресурса енергије у Србији су велике. На пример, број погодних места за изградњу малих хидроцентрала на рекама, по оцени експерата, износи преко 800. Међутим, дозволу за изградњу малих хидроцентрала добило је око 60 пројеката. Врло често се рад на пројекту прекида због тешкоћа у добијању дозвола на основу оцене утицаја на животну средину. Осим тога, велики проблем представља финансирање изградње и набавка опреме.

Графикон 9. Производња електричне енергије из обновљивих извора у ЕУ и њен удео у укупној потрошњи



Извор: Eurostat, 2012.

¹⁵⁶ Jovanović L., Tomić A.: Implementacija obnovljivih izvora energije kao uslov energetske efikasnosti u Republici Srbiji, *Ecologica* 62 (2011), 234-239.

Jovanovic L., Tomić A., Cvijić L.: Implementacija i promocija strategije održivog razvoja Republike Srbije do 2020. godine, *Ecologica* 66 (2012), 173-177.

Munitlak Ivanović O., Golušin M., Pojam, karakteristike i stanje indikatora održivog razvoja u odabranim zemljama Jugoistočne Evrope, *Ecologica* 63 (2011), 355-362.

¹⁵⁷ Veljković N., Praćenje održivog razvoja u Srbiji, Agencija za zaštitu životne sredine, 2010.

Графикон 10. Инсталисани капацитети за производњу електричне енергије из обновљивих извора у ЕУ (GW)



Извор: Eurostat, 2012.

У земљама ЕУ запажа се стални раст производње енергије из обновљивих извора, као и њеног удела у укупној производњи (в. сл. 2). Планирано је да до 2020. године у ЕУ енергија из обновљивих извора достигне 20% укупне произведене енергије.¹⁵⁸

Производња енергије ветра као и енергије из биомасе и других обновљивих извора такође показује сталан раст (в. сл. 3).

Република Србија је поставила циљ¹⁵⁹ повећања производње енергије из обновљивих извора на 7,4% (од 2007 до 2012 год). У случају реализације свих CDM пројеката који су добили финансијску подршку, до 2020. год. Србија може достићи ниво ЕУ.

Први и основни Приоритет представља континуитет технолошке модернизације постојећих енергетских објеката/система/извора, у свим енергетским производним системима.

Други усмерени Приоритет је рационална употреба квалитетних енергената, што обухвата, пре свега, супституцију коришћења електричне енергије коришћењем природног гаса за топлотне енергетске услуге у сектору

¹⁵⁸ Energy Community Agency, 2011.

¹⁵⁹ Izveštaj o napretku sprovođenja Nacionalne strategije održivog razvoja Srbije za 2010, Vlada Republike Srbije. Agencija za zaštitu životne sredine, septembar 2011.

домаћинстава и јавне и комерцијане делатности, и посебно повећање енергетске ефикасности у производњи дистрибуцији и коришћењу енергије.

Трећи посебни Приоритет је коришћење НОИЕ (нових обновљивих извора енергије, посебно биомасе и хидропотенцијала малих речних токова) и увођење нових енергетски ефикаснијих и еколошко прихватљивих енергетских технологија и уређаја.

Четврти опциони Приоритет чине ванредна/ургентна улагања у нове електроенергетске изворе, са новим гасним технологијама (комбиновано гасно-парно термоенергетско постројење), у случају изузетно динамичног економског развоја земље и погоршаних услова за испоруку електричне енергије из постојећих извора или из окружења,

Пети дугорочно развојни и регионално стратешки приоритет јесте градња нових енергетских инфраструктурних објеката и електроенергетских и топлотних извора (тзв. заменски капацитети), као и капитално-интензивне енергетске инфраструктуре, у оквиру регионалних и паневропских инфраструктурних система.

Прва три Приоритетна програма препознати су и пре утврђивања енергетских потреба до 2015. године, сагласно одабраним сценаријима економског и индустријског развоја Србије, у суштини су „наметнути“ постојећим енергетско-технолошким и економско-еколошким условима у целини енергетског система, због чега њихова поступна и доследна реализација представља предуслов економски извесног, енергетски ефикасног и еколошки прихватљивог развоја енергетике

Садржај програма, динамика реализације и обим улагања у нове електроенергетске изворе условљен је динамиком привредно-економског развоја и, с тим у вези, обимом и структуром енергетских потреба, као и економско-енергетским околностима у окружењу, посебно са становишта развоја регионалног и паневропског тржишта електричне енергије и природног гаса. Осим специфичних технолошко-еколошких (у енергетским производним системима) и енергетско-структурних ограничења (у секторима потрошње енергије) економија Србије и њен енергетски сектор изложени су и другим ограничењима, од којих су најугицајнија објективна-природна ограничења у погледу расположивих ресурса енергије Србије, и то не само квалитетних енергената (нафте, природног гаса и квалитетног уља), већ и ограничених резерви лигнита на територији централне Србије, укључујући и неизвесност договора са државама насталим на територији бивше СФРЈ у вези са коришћењем преосталог технички искористивог хидроенергетског потенцијала, а затим наметнута политичка ограничења у погледу приступа енергетског сектора Србије делу електроенергетске инфраструктуре и коришћења нашег највећег ресурса лигнита, лоцираног на косовско-метохијским базенима за производњу електричне енергије у термоелектранама на лоцијама централне Србије (по ободу административне границе са покрајином КиМ). Кључне елементе нове енергетске политике Србије чине: основни циљеви, приоритетни програми одабрани са становишта остварења циљева и одговорајуће друштвено-

економске и системско-секторске мере и инструменти, којима се омогућује реализација одабраних Приоритета. Основни механизми државног утицаја на тржишно пословање и повећање финансијске стабилности енергетских субјеката и искоришћења развојних потенцијала енергетске привреде за достизање одрживог социоекономског развоја земље оличени су у доношењу:

- Мера за успостављање рационалног тржишног амбијента, усклађивања тарифне и ценовне, пореске, царинске и антимонополске регулативе;
- Мера структурног реорганизовања енергетских сектора и ефективнијег надзора и управљања над друштвеном имовином у енергетској привреди;
- Мера за успостављање савремене техничке регулативе, прописа и стандарда за енергетске технологије/делатности и успостављање посебних инструмената за стимулисање активности за рационалну употребу и ефикасно коришћење енергије;
- Формирању тела за праћење и управљање процесима реформи у енергетици, односно за праћење реализације Стратегије развоја енергетике Србије, иновирање приоритета и актуализација инструмената, сагласно економском развоју земље и енергетским ресурсима у земљи и окружењу;
- Мера за усклађивање динамике реформе енергетског сектора ради достизања услова за равноправан приступ у Енергетску заједницу земаља Југоисточне Европе;
- Мера за стимулисање и подржавање стратешких иницијатива у домену инвестиција у нове енергетске изворе/технологије и енергетски ефикасне уређаје/опрему за коришћење енергије;
- Мера финансијског подстицања за приватна улагања у економски-ефективне програме/пројекте енергетске ефикасности и селективног коришћења нових обновљивих извора енергије, укључујући и мере за оснивање националног фонда за наведене програме/пројекте;
- Мера за избалансирану политику социјалне заштите најсиромашнијих категорија становништва и заштиту економског положаја енергетских субјекта, одговорних за сигурност снабдевања привреде и становништва енергентима, путем усклађивања цена енергената са „оправданим“ трошковима електричне и топлотне енергије.

У том смислу цене енергената, треба да буду стимулативне за рационалну употребу и ефикасно коришћење енергије и подстицајне за подизање конкурентне способности привреде и стандарда грађана, током „прелазног“ периода регулисања/усклађивања цена енергената и/или субвенционирања најсиромашније категорије становништва, посебно у периоду успореног опоравка привредно-економског развоја и успореног раста стандарда грађана. Инструменти за спровођење нове енергетске политике и с тим у вези реализације Приоритетних програма Стратегије оличени су у новим законодавним и институционалним оквирима за рад и пословање енергетских

субјеката, у реорганизовању постојеће структуре енергетских јавних предузећа и њиховом раду и пословању, најпре у тржишно-регулисаним условима, а потом на либерализованом и конкурентно-слободном енергетском тржишту. Као логистичка подршка овим инструментима предвиђено је доношење специфичних програма, као што су Програм енергетске ефикасности Србије, Програм нових обновљивих извора енергије, Програм заштите животне средине, Програм научно-истраживачког и технолошког развоја, Програм усмереног образовања и усавршавања кадрова за постојеће и сасвим нове активности у енергетским делатностима, укључујући и увођење савременог Система енергетске статистике и доношење додатне специфичне енергетске регулативе за обављање енергетских делатности у новим условима, како у земљи тако и у окружењу. Уважавајући текуће енергетско-технолошко стање целине енергетског система и привредно-економске околности у земљи и окружењу, промовисана реформа енергетских сектора Србије и поступна реализација Приоритених програма Стратегије развоја енергетике Републике Србије, до 2015 године омогућава:

- Усклађени развој енергетских производних сектора са енергетским потребама сектора потрошње енергије, са минималним друштвеним трошковима за снабдевање енергентима и економски прихватљивом и енергетски ефикасном супституцијом финалних енергената. Подстицање конкурентне способности домаће привреде, посебно извозно оријентисане индустрије реализује се путем смањивања енергетског интензитета;
- Повећано учешће домаћих енергетских извора и унапређење технолошких и оперативних перформанси постојећих енергетских извора, са читаве територије Републике Србије, путем модернизације постројења и оплемењавања постојећих технологија савременим, енергетски ефикаснијим и еколошко прихватљивијим технологијама, а посебно системима за заштиту животне средине, дијагностику опреме и регулисање/управљање;
- Рационалну употребу квалитетних енергената, као и повећање ефикасности у производњи, транспорту и дистрибуцији електричне и топлотне енергије, а посебно топлотне енергије на местима обављања топлотних енергетских услуга у секторима индустрија, домаћинства и јавне и комерцијалне делатности;
- Диверзификацију извора и правца снабдевања нафтом и природним гасом, интензивирање истраживања нафте и гаса у земљи и иностранству у складу са економским могућностима енергетске привреде и економски оправданим увозом квалитетних енергената;
- Поступно увођење технолошки поуздане, енергетски ефикасне, економски извесне и еколошки прихватљиве технологије, укључујући повећано коришћење обновљивих ресурса и технологија са природним гасом, за спрегнуту производњу електричне и топлотне енергије;

- Селективно коришћење нових и обновљивих извора енергије, са циљем успоравања стопе раста увоза енергента, смањивање негативног утицаја на околину и отварања једне додатне активности за домаћу индустрију и запошљавање локалног становништва, укључујући и прилагођавање пракси и регулативи ЕУ у овој области;
- Структурно реорганизовање јавних енергетских предузећа и стварање амбијента за тржишно пословање енергетских субјеката, са тако регулисаним ценама енергента (за природне монополе), које уважавају оправдане производне трошкове, и омогућују улагања у развој и стварање фонда за заштиту најсиромашније групе грађана;
- Стимулисање научно-истраживачког рада, усмереног образовања и усавршавања кадрова. Заснивање технолошко-развојних програма за потребе енергетске привреде, посебно домаће машиноградње и електроградње, укључујући обављање специјализованих услуга у енергетским делатностима. Да би развој енергетске привреде Србије подстицајно утицао на економски развој осталих сектора привреде, неопходно је да Влада укључи у Стратегију привредно-економског развоја Републике Србије стратегије других сектора привреде.

Уговор о оснивању енергетске заједнице. Најзначајнију активност у транзицији енергетских сектора наше земље и других земаља из региона Западног Балкана ка њиховом функционисању сагласно захтевима ЕУ, као и веома значајну активност за свеукупни процес европских интеграција, представља Уговор о оснивању енергетске заједнице. Захтеви које овај Уговор, као мултилатерални међународноправо обавезујући документ, намеће нашој земљи су компатибилни са Законом о енергетици Републике Србије. Подзаконска акта би требало да учине овај системски закон оперативним, узевши у обзир и захтеве Уговора о оснивању енергетске заједнице. Уговор о оснивању енергетске заједнице, иако ограничен на електричну енергију и гас и аспекте у вези са енергетском ефикасношћу и обновљивим изворима енергије, пружа могућност проширења његовог обухвата и на друге носиоциме енергије. Њиме се остварује компатибилност у функционисању националних тржишта електричне енергије и природног гаса у земљама ЈИЕ и предуслови за укључење регион

алног енергетског тржишта ЈИЕ у шире паневропско енергетско тржиште, привлачење инвестиција у електроенергетске и гасне капацитете, стабилно и континуирано енергетско снабдевање које је есенцијално за економски развој и социјалну стабилност, као и поспешивање конкуренције и смањење утицаја енергетских делатности на животну средину. Овим Уговором се наглашава потреба и рокови за примену одговарајућег енергетског законодавства (ЕУ Упутства 2003/54 и 2003/55 и Уредба 1288/2003), еколошког законодавства (ЕУ Упутства 85/337 са одговарајућим допунама, 1999/32 са одговарајућом допуном, 2001/80 и параграф 2 члана 4 Упутства 79/409), законодавства у области конкуренције и законодавства које се тиче обновљивих

извора енергије (Упутства 2001/77 и 2003/30). Кроз рад регионалних институција које ће се образовати на основу Уговора о оснивању енергетске заједнице, утврдиће се и листа стандарда релевантних нормативних тела које наша земља и земље региона морају да имплементирају¹⁶⁰.

5.3. Стратегија и политика развоја индустрије у Србији

Индустријска производња Србије у току првих десет година транзиције показује све знаке техничко-технолошке заосталости, економске непрофитабилности, и слабог квалитета производа (роба и услуга).

Дефицит директних страних инвестиција у greenfield и brownfield предузећа онемогућавао је успешан развој индустријске производње у Србији. Висока јавна потрошња и раст личне потрошње, засниване на задуживању у иностранству изазивају прекомеран раст вредности увоза. Светска економска криза 2009. године зауставила је овај тренд.

Током 2010. године привреда Србије је започела опоравак од утицаја светске економске кризе, и остварила је стопу раста БДП на нивоу од 1,8%. Сектор индустрије који је бележио највећи пад додате вредности у 2008. години и 2009. години је у 2010. години остварио највећи опоравак.¹⁶¹

Неопходност дефинисања нове стратегије и политике развоја индустрије за следећих десет година покренула је низ активности на нивоу министарстава у Влади Србије. Стратегија и политика развоја индустрије Србије од 2011. до 2020. године представља први развојни документ који на свеобухватан начин конципира основне приоритете у развоју индустрије Републике Србије:

Примарни стратешки развојни циљ Србије је одржив и динамичан развој индустрије која може да се уклопи у јединствено тржиште Европске уније.¹⁶²

Одржив привредни раст и макроекономска стабилност Србије су неодрживи без стабилног раста индустрије, њеног доминантног утицаја на извоз, тиме и на платни биланс:

- Стратегија и политика развоја индустрије Србије од 2011. до 2020. године дефинише нови модел привредног раста Србије за период 2011-2020. године;
- Стратегија је усаглашена са индустријском политиком ЕУ и циљевима Нове европске стратегије Европа 2020;
- Стратегија формулише основне циљеве и стратешке правце индустријског развоја Србије у циљу стварања нове конкурентне индустријске структуре, засноване на анализи и реалној оцени

¹⁶⁰ Група аутора, Национална стратегија Србије за приступање Србије Европској Унији, Влада Републике Србије, 2005

¹⁶¹ Стратегија и политика развоја индустрије Републике Србије од 2011. до 2020. године, http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija.php?id=45678

¹⁶² Ibid

природних ресурса и компаративне предности приоритетних праваца у циљу компатибилности глобалних кретања на европском и светском тржишту и дугорочних промена у светској тражњи, имајући у виду ЕУ директиве;

- Извоз производа на тржиште Еу и инвестиције у индустријске секторе су у средишту развојних циљева Стратегије, као кључних генератора раста БДП у наредној деценији, јер без њиховог раста и измене структуре цео модел привредног раста Србије није остварив.
- Стране директне инвестиције осим улагања свежег капитала, омогућују отварање нових радних места, уводе модерну технологију, ефикасан менаџмент и нову корпоративну културу.

Привреда Србије је фокусирана на подручје великих градова, који привлаче домаће и стране власнике капитала. Због тога се број неразвијених општина у руралним подручјима повећао на 46 (према подацима РЗС из 2010. године). Регионална привредна структура Србије показује већинску заступљеност традиционалне индустријске производње, техничко-технолошко и економско заостајање, значајан број предузећа губиташа са незавршеним процесом реструктурирања, низак степен конкурентности, дисперзиван извозни асортиман уз претежно учешће сировина и производа нижег степена обраде. Транзициона кретања у Србији нису значајније утицала на промену регионалне привредне структуре и поред пораста учешћа сектора услуга, пре свега, великог учешћа трговине.¹⁶³

6. ОСВРТ НА ИСКУСТВО ПОЈЕДИНИХ ЗЕМАЉА У ПРОЦЕСУ ПРИДРУЖИВАЊА ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ

У периоду од 1989. до 1991. године дошло је до глобалних политичких и економских промена у источној Европи. Срушен је Берлински зид, распали су се Варшавски пакт и СССР, и отпочео је процес транзиције у земљама Источне Европе. У наредним годинама, отпочела је сарадња између Европске уније и земаља Источне Европе у форми споразума о придруживању који су названи Европским уговорима. Реализација ових уговора представљала је прву и полазну фазу интеграције ових земаља у Европску унију и њене структуре. Процес транзиције је формално окончан након пријема ових земаља у пуноправно чланство Европске уније.

¹⁶³ Ibid

6.1. Искуство Републике Мађарске

Већи део реструктурирања и приватизације привреде је завршен до 1998. године са уделом од 80% БДП у приватном власништву. Окончан је процес либерализације са изузетком кретања капитала. Отпочела је примена скупа закона у области регулативе рада предузећа и извршена је реформа банкарског сектора. Профункционало је тржиште рада и капитала, извршена реформа јавних расхода и отпочела је реформа пензијског система. Завршена је регулација и реформа монополских државних предузећа и донет је сет закона и мера у области конкуренције. Друштвени производ бележи константан стабилан раст, прилив страних директних инвестиција је врло висок, стопа незапослености око 9%, инфлација око 18%, буџетски дефицит око 6% БДП-а, а дефицит текућег биланса око 2% БДП-а. Датуми који су битни у процесу приступања Европској унији су:

- Европски уговор је потписан у децембру 1991. године и ступио је на снагу у фебруару 1994. године,
- Кандидатура за пуноправно чланство у Европској унији је поднета у децембру 1995. године,
- Преговори о прикључивању ЕУ су отпочели у марту 1998. године,
- У мају 2004. године Мађарска је постала пуноправна чланица Европске уније.

6.2. Искуство Републике Чешке

Чешка је окончала приватизацију малих и средњих предузећа и знатног дела великих предузећа током 1997. године. У великој мери је реформисан и регулисан сектор инфраструктуре. Извршена је либерализација спољне трговине и капитала. Приватизован је банкарски сектор. Отпочело је да функционише тржиште капитала. Усвојени су и закони из области привредног права и конкуренције, али је 1997. године уследила је валутна криза и донет је пакет рестриктивних мера економске политике. Већ 2000. године, економска ситуација се потпуно стабилизовала и знатно побољшала. Удео приватног сектора у БДП достигао је ниво од 75% (међу највишима код земаља у транзицији у 1997). БДП је забележио пад од 1,1%, стопа инфлације 8,5%, буџетски дефицит испод 2% БДП, стопа незапослености била је око 5,2% (међу најнижим стопама), део спољног дуга око 40% БДП, дефицит текућег биланса око 6% БДП, а доходак по становнику 5100\$. Датуми који су битни у процесу приступања Европској унији су:

- Чешка потписала Европски уговор у октобру 1993. године,
- Европски уговор ступио на снагу у фебруару 1995. године,
- Захтев за пуноправно чланство је поднет у јануару 1996. године,
- Маја 2004. године Чешка је постала пуноправна чланица Европске уније.

6.3. Искуство Републике Словеније

Спољна трговина је у потпуности либерализована 1996. године али су се рестрикције у кретању капитала наставиле су се и у наредном периоду. Конвертибилност за текуће трансакције је уведена 1995. године. Завршена је приватизација малих и средњих предузећа као и реструктурисање банака и инфраструктурних система. Комплетирано је привредно законодавство и самим тим профункционисало је тржиште рада и капитала. Датуми који су битни у процесу приступања Европској унији су:

- јуна 1996. године, потписан је Европски уговор,
- током 1998. године су почели преговори о пуноправном чланству,
- у фебруару 1999. године Европски уговор је ступио на снагу,
- током 2002. године са Европском унијом је успостављена Зона слободне трговине,
- маја 2004. године Словенија је постала пуноправна чланица Европске уније.

Учешће приватног сектора у БДП је око 62%, стопа незапослености је 9%, стопа инфлације 5,4%, буџетски дефицит 2,7% БДП, дефицит текућег биланса свега 0,4% БДП, удео спољног дуга 32% БДП, per capita 10.103\$, а стопа раста друштвеног производа 2,6% у 1999. години.

6.4. Искуство Републике Бугарске

Република Бугарска је класичан пример земље од које треба учити на грешкама. Земљу је карактерисала јака политичка нестабилност, спорост у спровођењу транзиционих реформи, одлагање макроекономске стабилизације и неспремност да се плати пуна друштвена цена реформи. Значајне слабости уочљиве су у области владавине права, спорој хармонизацији прописа Европској унији, изразите корупције у државној управи, недостатку политичког консензуса, недисциплини у примени стабилизационих програма које су сачиниле Међународни монетарни фонд и Светска банка. Додатни проблем био је врло низак степен економске развијености и животног стандарда, сиромашна тржишна и технолошка инфраструктура, изразита везаност за Савет за узајамну економску помоћ – СЕВ, велики пад пољопривредне производње као главне привредне гране. Спорост и недоследност у имплементацији транзиционих реформи, неуспех у остварењу макроекономске стабилности, серија неуспелих стабилизационих програма и инфлационих криза. Врх економске кризе био је 1997. године, после чега је ситуација стабилизована. Недовољна фискална и монетарна стабилност, спорост у приватизацији и реструктурирању, кашњење реформи финансијског сектора, примени привредног законодавства и регулацији и реформама инфраструктуре. У 1999. години, удео приватног сектора у БДП био је 62%, стопа незапослености 15,7% (врло висока), буџетски дефицит у 1999. године чак 8,2% БДП, а у 2000. години је пао на око 2%.

Дефицит текућег биланса 9,3%, спољни дуг био око 86% БДП, национални доходак per capita је низак и износио је 1530\$.

Након избора у 2000. години, Бугарска је направила значајне кораке у реформама које су довеле до пуноправног чланства у Европској унији. Датуми који су битни у процесу приступања Европској унији су:

- Бугарска потписала Европски уговор у марту 1993. године,
- Европски уговор је ратификован у фебруару 1995. године,
- Кандидатура за пуноправно чланство у Европској унији је поднета у децембру 1995. године,
- Преговори за пуноправно чланство отпочели фебруара 2000. године,
- Током 2002. године успостављена је зона слободне трговине,
- У јануару 2007. године Бугарска је постала пуноправна чланица ЕУ.

IV ЕКОНОМСКЕ ПРЕТПОСТАВКЕ ЗА ПРИСТУПАЊЕ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ

1. ОЧЕКИВАЊА И ПОСЛЕДИЦЕ ТРГОВИНСКЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈЕ РЕГИОНА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Теоријски гледано, корист од трговинске либерализације је следећа: расположивост нових технологија, јефтинији материјали за производњу, побољшање алокације ресурса, и расположивост квалитетнијих технологија, сама слободна трговина доводи до економски рационалније структуре тржишта и економије обима. Међу стручњацима који заступају теорију неолиберализма преовлађује мишљење да трговинска либерализација неизоставно доводи до повећања извоза, а тиме и до привредног раста што је и прихваћено од стране свих релевантних мултилатералних институција (СТО, Светске банке, ММФ).

У складу са овим мишљењем, крајем прошлог и почетком овог века велики број земаља у развоју је либерализовао своје трговинске режиме. Неки су то урадили добровољно, док је већина њих спровела ове реформе на захтев међународних финансијских институција (ММФ, Светска Банка), које своје кредитне аранжмане директно везују за либерализацију спољне трговине, као једног од важнијих критеријума за добијање кредита.

Искуства земаља које су спровеле реформе везане за трговинску либерализацију врло су различита и уопште узев емпијска веза између отворености привреде и привредног раста није много убедљива. Утврђивање емпијске везе између трговинске либерализације и привредног раста обележено је многобројним недостацима концептуалне и техничке природе. И сами креатори економских политика, инсистирају, у највећем броју случајева, на комплементарним економским политикама при трговинској либерализацији. То је у потпуном складу са политикама које прописује Вашингтонски консензус¹⁶⁴.

За успех трговинске либерализације није довољан сам њен чин, већ шири спектар економских политика и мера, али и неких других фактора као што су тзв. природне баријере. Природне баријере иако се врло често потцењују или чак потпуно занемарују. Међутим, могу имати веома важну улогу, јер се огледају пре свега у повишеним транспортним трошковима, који су

¹⁶⁴ Вашингтонски консензус ММФ, Светске банке и владе САД о стабилизацији, либерализацији и структурном прилагођавању као идеалном рецепту за одрживи привредни раст, примењиван је, мање или више успешно, у новим привредама централне, источне и југоисточне Европе, као и у балтичким републикама које су се одвојиле од СССР-а. То је био својеврстан експеримент и тријумф идеје новог глобализма, мада су неки антиглобалисти тврдили да је привредни раст ових земаља био утолико бржи, уколико су те земље у мањој мери прихватиле идеју међународних финансијских организација.

проузроковани неефикасном инфраструктуром, и представљају један од основних разлога за неадекватан одговор извозног сектора на трговинску либерализацију у већини земаља у развоју.

Спољнотрговинска политика дефинисана је либералним концептом и смерницама Светске трговинске организације. Директни учесници у спољнотрговинским пословима, а тиме и трговинска мрежа у ужем смислу, могу дугорочно рачунати на висок степен слободе у избору пословних партнера, облику посла, као и предмету спољнотрговинских трансакција. У пракси најразвијенијих земаља, које имају реалне могућности да буду ближе моделу апсолутно либералне спољнотрговинске политике, присутна је умерено либерална спољнотрговинска политика. По њој су спољнотрговинске фирме максимално самосталне. Држава прати оквире уравнотеженог спољнотрговинског система. Иако је извоз значајан фактор развоја домаће привреде и бруто домаћег производа већина земаља улаже напоре да посредством инструмената своје спољнотрговинске политике изврши секторско и регионално усмеравање извоза. Основни циљ је да се обезбеди конкурентан наступ и продор на међународно тржиште. Зато, инструменти спољнотрговинске политике могу деловати стимулативно на извоз неких производа и дестимулативно на извоз других производа. Добра извозна стратегија подразумева:

- Идентификовање сектора привреде у којима одређена земља има компаративне (диферентне) предности;
- Идентификовање производа који су конкурентни на светском тржишту,
- Дефинисање мера које ће поспешити домаћи извоз на страна тржишта и искоришћавање свих предности поменутих сектора и производа.

Идентификовање сектора у чијем развоју једна земља има компаративне предности не представља велики проблем. Обично су то сектори који интензивно користе неки ресурс којим та земља обилује, као што су природни ресурси, радна снага, капитал или технологија. Креатори трговинске политике реално морају изабрати овај сектор, јер ће мере које се примењују у њему дати очекиване резултате.

Врло често се због одређених грешака људи који воде реформе бирају и фаворизују сектори који немају реалне шансе да буду ослонац развоја једне националне привреде. За извесне секторе и производе може утврдити да ће они бити конкурентни на светском тржишту у неком каснијем временском периоду или уз неке специјалне мере, па се у садашњости морају штитити од иностране конкуренције у циљу достизања одговарајућег нивоа конкурентности.

Постоје производи код којих је једна држава ефикаснија у производњи од других држава у свету. Ти производи су главна извозна ставка и представљају резултат интеграције једне националне привреде у међународну специјализацију и поделу рада у светској привреди.

Светска трговинска организација (СТО) дозвољава примену царина, али забрањује примену нецаринских баријера, као и извозних подстицаја ефикасном

политиком надгледања спољнотрговинских политика својих чланица и санкционисања непослушних. Као спонтани одговор на ову политику повећао се број инструмената нецаринских баријера у спољнотрговинској политици великог броја земаља. Пошто су класичне нецаринске баријере врло уочљиве, многе земље напуштају њихову примену и примењују суптилнији облик нецаринских баријера. То су административне баријере које се манифестују кроз увођење рестриктивне националне правне регулативе у одређеним секторима.

Оно што је најбитније за извоз је сама промоција извоза. Она укључује много инструмената од којих је маркетиншки сегмент свакако најпознатији. Финансирање и кредитирање извозних операција, такође је важна мера.

Самим финансирањем извоза баве се пословне банке које су на ту активност специјално стимулисане од стране државе, или за финансирање извоза користе државне фондове. За кредитирање извоза већина држава оснива извозне кредитне агенције и њихова преваходна функција је одобравање кредита купцима домаћих производа у иностранству који нису у могућности да одмах плате производе који се извозе.

Истраживања показују да прекомерна заштита домаће привреде, нарочито када је у питању мала земља, води својеврсној изолацији и заостајању за развијеним светом. Разлог су ограничено домаће тржиште и слабије излагање позитивним импулсима конкурентске утакмице.

Ако посматрамо дугорочно, у светској економији и међународној трговини су евидентне значајне структурне промене, које су повезане са редукацијом трговинских баријера. Одвијају се у правцу диверзификације и заокрета од пољопривреде и индустрије ка сектору услуга, а такође и све већег степена интегрисаности националних економија у глобалну.

Разлози за реформу трговинског система разматрани су у академским круговима и међу креаторима економске политике. Заједничко је мишљење да либерализација води ефикаснијој алокацији и коришћењу ресурса, јер се домаћа привреда излаже дисциплини светског тржишта и утицају савремене технологије.

Очекивања су да повећана либерализација може побољшати перспективе раста привреда земаља у развоју, посматрано на средњи рок. Међутим, често се указује да брза либерализација увоза може проузроковати платнобилансне тешкоће и дислокације у привреди, ако није комбинована са ефективним мерама за повећање конкурентности и унапређење извоза.

2. ЕФЕКТИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈЕ НА ПРИВРЕДНИ РАСТ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

2.1. Либерализација и привредни раст

Након више од петнаест година економске и политичке транзиције, политичке институције у земљама Југоисточне Европе налазе се пред великим изазовом стварања претпоставки за убрзани и одрживи привредни раст и раст запослености. Аспирације везане за животни стандард грађана у земљама насталих на подручју бивше Југославије су (иако не постоје емпиријска истраживања) сигурно виша него очекивања грађана других европских транзицијских земаља. Ова се хипотеза темељи на чињеници да још увек постоји сећање на времена када су ти исти грађани уживали погодности економског просперитета.

За креаторе економских политика поставља се питање стварања одговарајуће комбинације монетарних и економских политика којима би се покренуо дугорочно одрживи раст и којима би се отворала нова радна места.

Раширено је мишљење, посебно у оквирима неокласичног модела привредног раста, да се економски раст може постићи једино деловањем економских политика на страни факторске понуде. Заговорници неокласичног приступа упорно одбијају сваку интервенцију на страни потражње, уверавајући стручну јавност да се раст не сме индуковати од стране државе јер би такве интервенције креирале нове нестабилности. Земљама у транзицији се, понајвише од стране саветника из Међународног монетарног фонда (ММФ), предлажу модели економског раста који се заснивају управо на неокласичној парадигми уравнотежења економских фактора и стварања пуне запослености кроз слободно деловање тржишта. Либерализација и приватизација се сматрају неопходним иницијалним реформама, а стабилност курса и цена представљају главни циљ макроекономске, а посебно монетарне политике. Понуда новца коју креира Централна банка по правилу је рестриктивна. Домаћа штедња се надопуњује увозом стране штедње. Алокација се препушта финансијском сектору.

Можда се раст и може очекивати у оквиру неокласичног модела, али за сада не постоје докази да овај модел делује, будући да се економски раст може очекивати тек у дугом року. Земље у транзицији, посебно земље Западног Балкана, немају стрпљења за дуге рокове и желе видети раст у кратком року којим би се вратиле на почетне позиције из 1990. године и сустигле развијене Западноевропске економије

Либерализација и дерегулација, посебно финансијског сектора, које су спроведене у последњим годинама, имале су за последицу снажан раст финансијског сектора, али и недовољан раст у реалном сегменту привреде. Раст понуде новца путем приватног финансијског сектора, не само да није

резултирао одговарајућим растом реалног сектора и отварањем нових радних места, већ је изазвао раст спољног дуга и спољнотрговинског биланса.

Политиком Централне банке настојао се обуздати раст задуживања јавног и приватног сектора на страним финансијским тржиштима. Међутим и поред тих рестриктивних мера, којима се покушало деловати само на страни понуде новца и поскупети извори (повећавање обавезне резерве), настали дефицити су се само продубљивали. С обзиром на очекивања и склоност потрошњи, настала још у пред-транзицијоним временима, потражња за кредитима се није могла зауставити. Приватне банке су, без обзира на мере Централне банке, врло радо одговориле на ту потражњу задужујући се код својих матица у иностранству. Макроекономска политика се, у складу с неокласичним моделом раста, обликовала како би деловала на страни понуде економских фактора, тако да једноставно није постојао одговор на растућу потрошњу и задуживање како грађана тако и државе. Реални сектор, борећи се с транзиционим проблемима, није у кратком року могао задовољити наглу потражњу за робама широке потрошње. Због кредитне експанзије приватног банкарског сектора потражња је расла, али се није куповала домаћа роба већ роба из увоза. Нова радна места у домаћој индустрији не само да се нису стварала, већ су масовно нестајала.

Због неразвијености финансијских тржишта, али и због асиметрије информација, страни инвеститори једноставно нису били еуфорични у улагањима у приватизованим привредним друштвима која су требала нове дугорочне и стабилне изворе финансирања, нужно потребних инвестиција у нове производне погоне и технологије. И поред довољне понуде новца и јачања финансијског сектора, реални сектор економије се врло споро опоравља и врло споро расте.

Успорени привредни раст, посебно успорени раст индустријске производње, главни је проблем српске економије, али и осталих привреда Југоисточне Европе. Будући да се макроекономска политика у земљама насталим на подручју бивше Југославије, осим Словеније, ослањају на препоруке из асортимана неокласичних политика које упућује ММФ, мало је вероватно да ће снажнија економска динамика и очекивани привредни раст бити остварени без промене економско-политичког приступа.

Трговинска либерализација између земаља Европске уније и земаља у транзицији довела је до веома значајног раста извоза, и то у корист земаља у транзицији, на тржиште ЕУ. Земље у транзицији су изузетно брзо склопиле уговоре о придруживању са ЕУ, ови уговори су били асиметрични јер су земље ЕУ убрзано отвориле своје тржиште за индустријске производе придруженим чланицама. Друге су имале одређени период у коме су постепено смањивале своје царине.

Посебно су третирани пољопривредни и неки осетљиви индустријски производи. Царине за пољопривредне производе су се на обе стране доста споро смањивале. Без обзира на то, либерализација је текла релативно брзо, а 2000. године царина више није било. Нецаринске баријере као и неке друге квоте су

укидане одмах по потписивању Европских уговора. Али, с обзиром на проблеме с којима су се поједине земље суочавале током транзиције, увођени су привремени порези на увоз. С обзиром на искуство са Европским уговорима и брзину којом се смањивала царинска заштита према ЕУ, у земљама Западног Балкана наставиће се значајно смањивање царинских стопа. Србију је, после потписивања ССП, додатно смањила царинске стопа на индустријске и пољопривредне производе. Привремена одступања се одобравају под строго дефинисаним условима. Утицај трговинске либерализације на извозну активност, и консеквентно, на привредни раст, једна је од најчешће испитиваних релација последњих деценија.

И поред великог броја емпиријских студија, као и развоја савремених економетријских техника које се користе при утврђивању ове везе, прецизан одговор још увек не постоји. Трговинска либерализација је још увек предмет многобројних расправа. Трговинска либерализација обично се спроводи заједно са другим мерама економске политике. У већини случајева, економисти потенцирају потребу за стабилним и недискриминаторним девизним системом, здравом монетарном и фискалном политиком и некорумпираном администрацијом, као минимумом који је потребан да трговинска либерализација буде успешна на дужи рок.

Очекивања су следећа, да када се изврши трговинска либерализација дође до усмеравања слободних ресурса ка секторима који их могу најбоље искористити, односно где земља има компаративне предности. Да ли ће једна привреда искористити шансе које су отворене трговинском либерализацијом, зависи од многих фактора, пре свега од осталих економских политика, и начина како произвођачи одговарају на ове сигнале. Предузетници се врло често сусрећу са институционалним препрекама, као и недостатком информација и менаџерских способности потребних за прилагођавање извозне понуде.

Главни узрок неслагања међу струком у погледу трговинске либерализације је схватање ширине појма либерализације и начина њене имплементације. Инсистирање на проналажењу везе између мера трговинске политике и привредног раста нема много смисла, с обзиром на потребу спровођења трговинске либерализације у комбинацији са другим мерама економске политике¹⁶⁵. „Успех трговинске либерализације је кондиционалан, и то пре свега на макроекономској стабилности земље, кредибилитету Владе која

¹⁶⁵ В. Глигоров тврди да је практично фиксни курс лоша опција у условима када спољна трговина није либерализована (од балканских земаља једини “светли” изузеци су Словенија, која је најбрже либерализовала своју спољну трговину и није водила политику фиксног курса, као и Румунија). По њему фиксни курс тада подстиче увоз, али неће подстицати извоз. У таквим околностима ниска инфлација не мора да буде довољна. Инфлација је на Балкану обично нижа него у земљама Средње Европе, али ове друге настављају да постижу боље резултате у извозу. По њему је најбоља комбинација убрзана либерализација и интеграција тржишта (елиминисање царинских и других баријера), као и политика курса која води рачуна о конкурентности привреде, или бар о одрживости њене екстерне позиције, дакле доста опозитно српском примеру. У Србији се фактички тежило очувању виших царинских стопа да би се заштитиле привредне активности у којима Србија има, тврди се, компаративне предности (аграр и производња храна итд).

спроводи либерализацију, политици девизних курсева, развијености финансијских тржишта. Ови предуслови, за успех трговинске либерализације су познати, и креатори економске политике их у већини случајева имају у виду. Међутим, поред зависности успеха трговинске либерализације од осталих мера економске политике, природне и инфраструктурне баријере се врло често превиђају или потцењују¹⁶⁶.

Да би производња уопште могла да даје ефекте створене либерализацијом трговинског режима, потребно је да се трговинска либерализација спроводи у макроекономски стабилном амбијенту, као и да Влада која спроводи либерализацију буде кредибилна. Финансијски систем односно његова стабилност има изузетно важну улогу у „одговору“ привреде на трговинску либерализацију. Најчешћи идентификовани узрок неадекватне и споре реакције извозног сектора на либерализацију трговинског режима је финансирање извоза. У екстремним случајевима неразвијеног финансијског система, ефекти трговинске либерализације на привредни раст могу бити и негативни. Распоживост кредита и осталих финансијских мера потребних за финансирање извоза један је од кључних фактора експанзије спољне трговине једне земље. Финансијски сектор помаже спољној трговини на више начина. Пре свега, обезбеђивањем кредита финансијски сектор помаже извозницима да премосте период од потребе за финансирањем извозних активности до момента наплате извозних послова. Финансијске институције, посебно помажу осигурању наплате извозних послова, обезбеђују потребне информације о страним партнерима и осигуравају од ризика везаних за извозне послове.

Према томе препоручује се да процес либерализације буде постепен. Радикалан процес либерализације може као што смо и навели врло негативно да утиче на платни биланс и фискални систем земље, као и на висину спољног дуга. Због тога се прва фаза либерализације често састоји од замене квантитативних ограничења пре свега квота за царине, и укидања свих пореза на извоз. У другој фази царинске стопе се изједначају и смањују. Овакав приступ је од великог значаја за одржавање макроекономске стабилности.

2.2. Либерализација спољне трговине у транзиционим привредама

Практично већ постоји слагање у економској теорији и пракси¹⁶⁷ да слободна трговина позитивно делује на конкурентност неке привреде. Сматра се

¹⁶⁶ Станић, К.: „Трговинска либерализација и економски раст - зависност успеха од комплементарних политика и природних баријера“, Индустија, вол. 30, бр. 1-4, Београд, 2002, стр. 13-22

¹⁶⁷ Аргументи бившег вицегувернера ФЕД-а А. Блиндера (који је променио мишљење о слободној трговини) потенцирају негативне ефекте "offshoring trade", посебно за САД компјутерске програмере и рачуновође. По њему технолошке промене су прошириле и ојачале негативне ефекте међународне трговине. С друге стране, у критичком осврту С. Стооса, кретање услуга у иностранство и САД, будући да су услуге само једна врста трговине, је по дефиницији добро, ако се држимо парадигме да спољна трговина сумарно има позитивне ефекте. Извор: Стоос С, Financial Times, *Unfounded new fears on free trade*, 10. may 2007

да отварање тржишта неће бити лоше по конкурентност дате економије, већ да ће повећана конкуренција побољшати конкурентност привреде која се либерализује. Током деведесетих, концепција либералне и тржишно орјентисане економије изгубила је сваку озбиљнију алтернативу и постала је прихваћена од готово свих држава у свету. Питање због тога више није да ли је глобализација пожељна, већ којом брзином и на које начине најбоље можемо да постанемо део тог процеса. Њен утицај је, међутим, контроверзан: поборници наводе да је очигледно да слободна трговина у дугом року доноси корист свима. Противници тврде да праве слободне трговине не може бити и да, стога, у парцијалној либерализацији користи, пре свега, приграбе велики и богати (како земље, тако и предузећа и појединци), док сиромашни и мали увек остају оштећени. Либерализација трговине има бројне и сложене ефекте на макро нивоу. Поред осталог, токови размене су олакшани, тиме што се процедуре и за извоз и за увоз поједностављавају и уједначавају (студије показују да се на овај начин може уштедити 2-15% трансакционих трошкова). Увоз постаје јефтинији, а тиме посредно и извоз конкурентнији. Укидање субвенција и кажњавање дампиншке праксе утичу на смањење извоза таквих производа. У исто време, и ми смо заштићени од сличне праксе коју спроводе друге земље. Сем тога, укидање субвенција од стране развијених земаља отвара могућности мање развијеним земљама да постану конкурентније у извозу таквих производа.

С друге стране, заговорници заштите домаће индустрије¹⁶⁸ (која се спроводи високим царинама, квотама, и другим облицима увозне заштите) свој став правдају углавном двема тврдњама. Једна је улазак иностране конкуренције може довести до банкрота многих предузећа, па и читавих сектора, до масовних отпуштања запослених, социјалних немира итд. Друго, полази од тога да се водеће индустријске земље нису дугорочно развиле по правилима које данас земљама трећег света намећу институције које контролишу глобализацију¹⁶⁹. Да ли такве тврдње имају основа, и да ли би чак и под претпоставком да су тачне дале позитивне резултате, покушаћемо да утврдимо навођењем само неколико релевантних чињеница: заштита неколико индустријских грана би потенцијално могла да доведе до њиховог напретка, али штету би, због скупљих и/или мање квалитетних инпута, сносиле све привредне гране које се настављају на њихов производни процес. Оштећени би били и потрошачи, а и привреда у целини, јер се показало да је нето ефекат оваквих мера по правилу негативан. Поред тога, ко је у стању да успостави критеријуме на основу којих би се одлучило о томе које секторе, којим мерама, и колико дуго штитити, а да то наиђе на сагласност свих

¹⁶⁸ Полази се од тога да уколико нема заштите, почетни трошкови бизниса могу да представљају непремостиву баријеру да се тај посао и та производња уопште започну. У тим околностима, може да се заговара царинска заштита као једно од средстава (можда не баш најбоље) за развој производње. Наравно, важно је да се та подршка орачи, јер се иначе ствара проблем а не налази се решење.

¹⁶⁹ САД, Немачка, Француска и Јапан су постале богате и моћне државе, управо, иза баријера протекционизма. Источна Азија је изградила своју извозну индустрију тако што је заштитила своја тржишта и банке од стране конкуренције и што је захтевала да страни инвеститори купују локалне производе и изграде локално знање и вештину.

осталих учесника у привредном животу (велика је опасност да би се у доношење овакве одлуке умешали корупција и интересни лобији)?

Домаћа предузећа у заштићеној грани би практично добила монополски положај, те би настале тржишне дисторзије. Чак и ако оставимо по страни ове наведене аргументе, чињеница је да остале земље сасвим сигурно не би седеле скрштених руку, већ би увеле реципрочне мере рестрикције нашег извоза, које би, отежаним могућностима пласмана на инострана тржишта, врло вероватно у негативном контексту премашиле евентуалне користи од заштите појединих наших грана.

Многа истраживања и искуства показују да прекомерна заштита домаће привреде, поготово када је реч о малој земљи, води својеврсној изолацији и заостајању за развијеним светом, како због ограниченог домаћег тржишта, тако и због слабијег излагања позитивним импулсима «здраве» конкурентске утакмице. Иако још увек постоје велике разлике у нивоу продуктивности између развијених и земаља у развоју, неке земље, нарочито у Азији, показале су у току последњих неколико декада способност убрзаног и стабилног економског раста, ослањајући се на стратегију извозно-оријентисаног раста и развоја. Дугорочно посматрано, у светској економији и међународној трговини, евидентне су, пре свега, значајне структурне промене (повезане са редукцијом трговинских баријера) у правцу диверзификације и заокрета од пољопривреде и индустрије ка сектору услуга, а такође, и све већи степен интегрисаности националних економија у глобалну.

Треба рећи да постоји асиметрија у брзини трговинске либерализације¹⁷⁰ између земаља у транзицији и развијених земаља: развијене земље су стартовале са нижим стопама заштите и примениле су постепену либерализацију, док су многе земље у развоју примениле 'биг банг' приступ. Разлози за трговинску реформу су широко дискутовани у академским круговима и међу креаторима економске политике. Заједничко је мишљење да либерализација води ефикаснијој алокацији и коришћењу ресурса јер се домаћа привреда излаже дисциплини светског тржишта и утицају савремене технологије. Због тога се очекује да повећана отвореност привреде може побољшати перспективе раста привреде земаља у развоју, посматрано на средњи рок. Ипак, често се истиче да брза либерализација увоза може проузроковати платнобилансне тешкоће и дислокације у привреди, уколико није комбинована са ефективним мерама за повећање конкурентности и унапређење извоза¹⁷¹.

Једна од битних ствари на које ЕУ обраћа пажњу приликом пријема нових чланица је и степен трговинске интегрисаности земаља потенцијалних

¹⁷⁰ Либерализација спољне трговине подразумева велики број мера, од којих су најважније: снижавање царинских стопа, укидање извозних субвенција и квота, транспарентност и предвидивост трговинске политике, уједначавање услова пословања између земаља, санкционисање дампиншког извоза итд.

¹⁷¹ Да би се спречио пораст платнобилансних тешкоћа препоручивано је спровођење чвршће макроекономске политике. Међутим, ово не мора обавезно да води снажном порасту извоза услед преусмеравања производње у извоз (односно због пораста инвестиција у секторе који производе робу за извоз).

чланица са Унијом. У том погледу, земље Западног Балкана стоје релативно добро. Оне обављају већину спољнотрговинске размене управо са Унијом, што је позитивно, али имају велики трговински дефицит и лошу структуру извоза, што је негативно.

Да би се оценио значај трговине земаља Западног Балкана, важно је утврдити њихову економску моћ, вредност и циљна тржишта њихове трговине. Очигледно је да у данашњој светској привреди земље Западног Балкана немају велики значај. Према једној студији о економској сарадњи између република бивше СФРЈ, ниво међусобне трговине био је виши него што је било економски оправдано. Стварни међурегионални извоз бивших република у 1990. години износио је 26010 милиона УСД, док је тржишни потенцијал био 2,53 пута мањи, односно 10264 милиона УСД, зато што се огроман део трговине одвијао у економски заштићеном простору.

Оријентација на домаће тржиште, уместо на глобално – светско, успоравала је развој на дужи рок и водила ка неизбежном паду конкурентности¹⁷². Спора либерализација спољне трговине значила је и успоравање процеса транзиције. То је подразумевало заштиту постојеће индустријске структуре и продужавања живота економски неоправданим предузећима, а самим тим и успоравање развоја тржишне привреде.

Процес индустријализације који се одвијао током скоро пет деценија социјалистичке власти није почивао на здравим основама. Када су те земље постале изложене отвореним притисцима конкурентности са светских тржишта, велики део постојећег капитала постао је безвредан. Разлог је што његова вредност у тржишним условима била мала или никаква. Стварни донети постигнути у источној Европи и у другим земљама у транзицији показали су да је спољна трговина изузетно значајна у процесу транзиције и да је већина успешних земаља у транзицији имала одличне резултате у спољној трговини, пре свега у извозу.

Садашњи мали удео земаља Западног Балкана у светском извозу и увозу (Табеле 15-17) један је од показатеља економске реалности у овом региону. Најновији трендови у светској трговини западнобалканских земаља ово потврђују.

¹⁷² Цетинић Г.: „Поремећени трговински токови”, Југоисточна Европа 2000 – поглед из Србије, Стубови културе, Београд, 1999., стр. 129.

**Робни извоз, увоз и трговински биланс земаља Западног Балкана у
периоду 2007 – 2012.**

Табела 15. Извоз у (милионима евра)

Земља	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Албанија	786	921	780	1252	1300	1526
БиХ	3029	3413	2817	3629	4204	4018
Хрватска	9017	9599	7510	8902	8816	9609
БЈР Македонија	2448	2714	1930	2426	3198	3114
Црна Гора	455	416	277	330	454	367
Србија	6660	7638	6172	7632	8454	8837
Укупно	22395	24701	19486	24171	26426	27471

Табела 16. Увоз у (милионима евра)

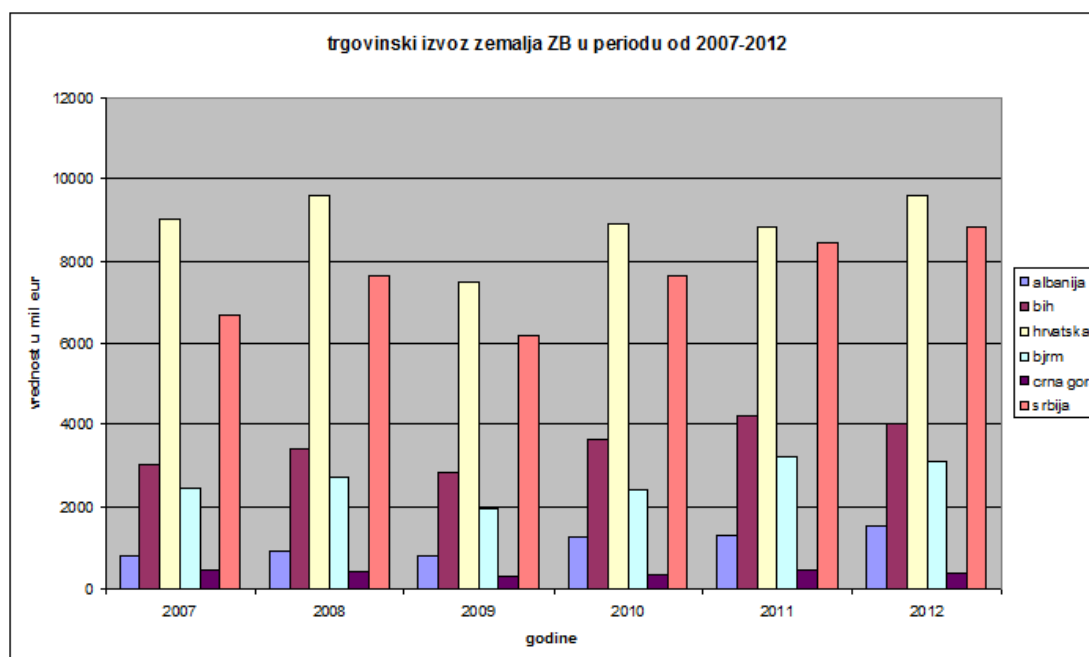
Земља	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Албанија	3064	3568	3261	3616	3905	3786
БиХ	7091	8284	6291	6965	7938	7799
Хрватска	18843	20883	15203	15127	14630	16160
БЈР Македонија	3814	4681	3472	4333	5039	5062
Црна Гора	2073	2530	1654	1654	1823	1821
Србија	13535	16478	11505	12622	14450	14780
Укупно	48420	56424	41386	44317	47785	49408

Табела 17. Биланс у (милионима евра)

Земља	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Албанија	-2278	-2647	-2481	-2364	-2499	-2260
БиХ	-4062	-4871	-3474	-3336	-3734	-3781
Хрватска	-9826	-11284	-7693	-6225	-5814	-6551
БЈР Македонија	-1366	-1967	-1542	-1907	-1841	-1948
Црна Гора	-1618	-2114	-1377	-1324	-1369	-1454
Србија	-13080	-8840	-5333	-4990	-5996	-5943
Укупно	-26025	-31723	-21900	-20146	-21253	-21937

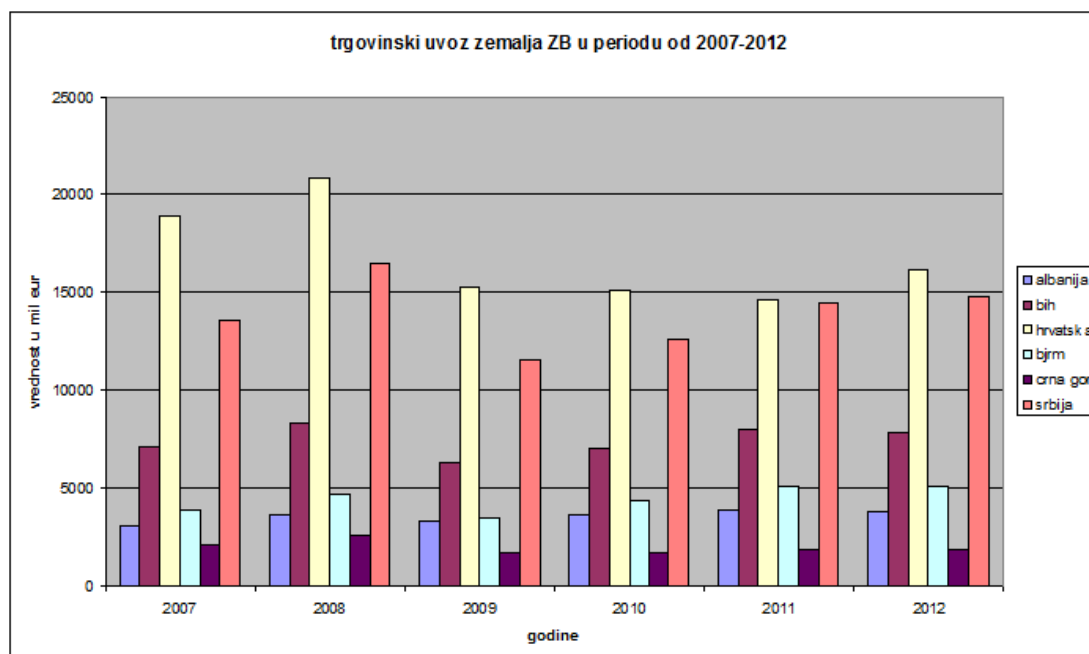
Извор: *Transition Report Update 2010*, European Bank for Reconstruction and Development.,
за 2011 *makroekonomija.org*, за БЈР Македонију 2011 и 2012 <http://www.finance.gov.mk/>

Графикон 11. Графички приказ трговинског извоза земаља ЗБ у периоду 2007-2012



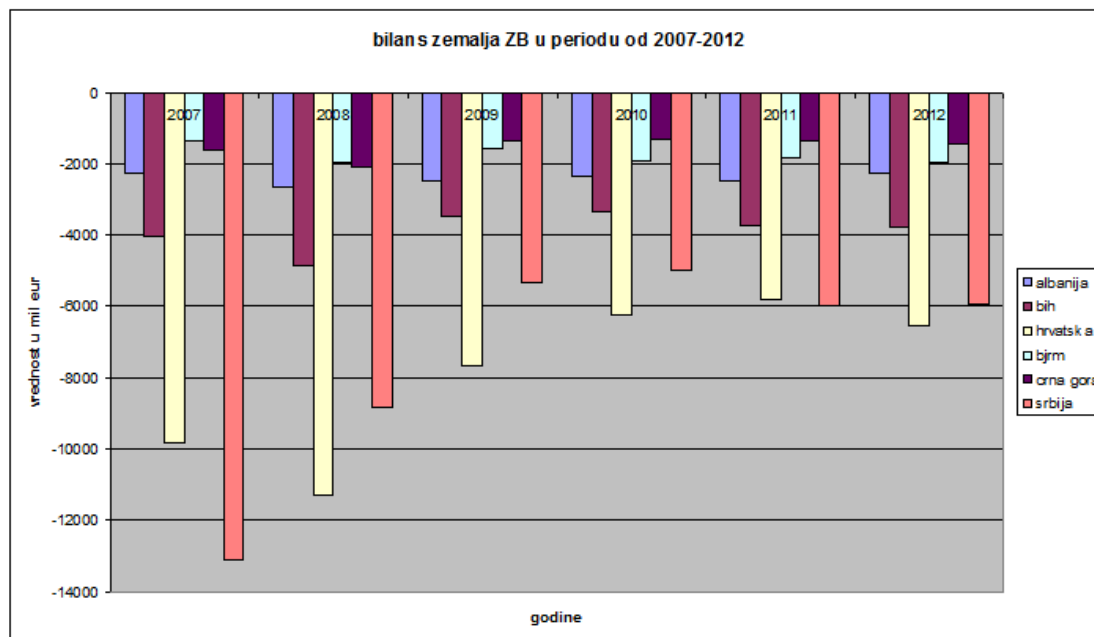
Извор: *Transition Report Update 2010*, European Bank for Reconstruction and Development., za 2011 *makroekonomija.org*, za BJR Makedoniju 2011 i 2012 <http://www.finance.gov.mk/>

Графикон 12. Графички приказ трговинског увоза земаља ЗБ у периоду 2007-2012



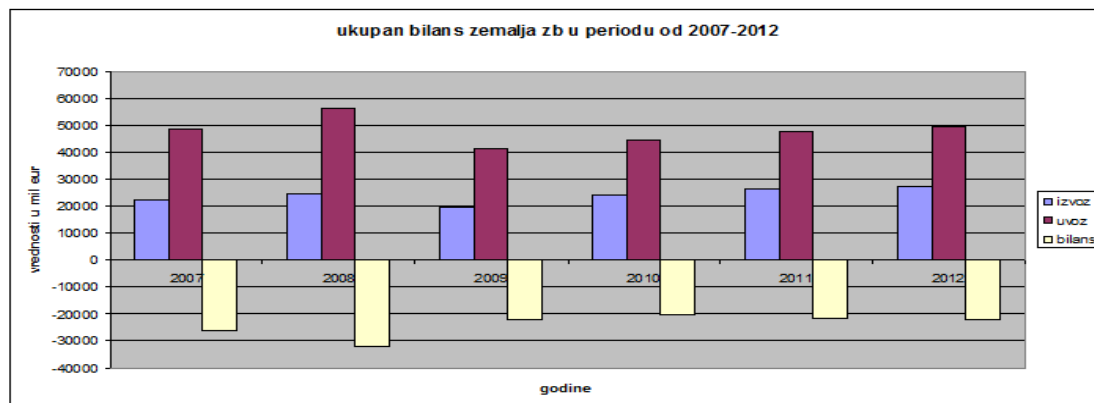
Извор: *Transition Report Update 2010*, European Bank for Reconstruction and Development., za 2011 *makroekonomija.org*, za BJR Makedoniju 2011 i 2012 <http://www.finance.gov.mk/>

Графикон 13. Графички приказ трговинског биланса земаља ЗБ у периоду 2007-2012



Извор: *Transition Report Update 2010*, European Bank for Reconstruction and Development., za 2011 *makroekonomija.org*, za BJR Makedoniju 2011 i 2012 <http://www.finance.gov.mk/>

Графикон 14. Графички приказ трговинског биланса земаља ЗБ у периоду 2007-2012



Извор: *Transition Report Update 2010*, European Bank for Reconstruction and Development., za 2011 *makroekonomija.org*, za BJR Makedoniju 2011 i 2012 <http://www.finance.gov.mk/>

3. ЕКОНОМСКА САРАДЊА ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Трговинска политика представља „скуп друштвених и економских принципа, законских и других позитивних прописа као и друштвених организационих мера које примењују, доносе и спроводе државни и друштвени органи са циљем да организују и регулишу промет робе и услуга“. То је и „научна дисциплина која изучава појаве и проблеме везане за активност трговине, уопштава закључке у вези са тим појавама и формулише принципе конструктивног вођења примењене трговинске политике¹⁷³.“

Једно од екстремних решења је да земља усвоји политику слободне трговине, а друго, политику аутархије. Између ова два екстрема налазе се политике различитог степена протекционизма применом царина, квота, контрола размене итд¹⁷⁴. Трговинска политика је саставни део економске политике друштва. Упоредо са развојем тржишта и тржишног механизма, она се све више уклапа у општу економску политику. Њихово заједничко обележје јавља се у домену регулисања основних токова и односа на тржишту и тржишном механизму. Тежиште економске и трговинске политике ставља се у савременим условима на успостављање уравнотежених односа између глобалне понуде и тражње¹⁷⁵.

Треба имати у виду политички значај зоне слободне трговине у Југоисточној Европи, односно чињеницу да је она у доброј мери пројекат ЕУ чији је циљ побољшање сарадње међу овим земљама и пацификација региона. У том смислу и добијање финансијске помоћи као и брзина евроинтеграција, али и приступање Светској трговинској организацији, ће у значајној мери зависити од трговинске сарадње Србије са суседним земљама. Економски лидер региона Западног Балкана је, свакако, Хрватска. Међутим, Хрватска уласком у ЕУ 2013. године, препушта то место Србији, тако да је Србија, као централна земља СЕФТА, постала нови лидер. Наиме, Хрватска има најкомпетитивнију прерађивачку индустрију (одакле иде највећи део робног извоза), али се заостајање Србије лагано смањује. То се може видети и кроз пад дефицита Србије у размени са Хрватском, који би кроз неколико година требало да пређе у суфицит, посебно када се Хрватска нађе у европској царинској унији и када према Србији буде имала асиметричан тарифни однос у корист наше земље. Генерално, нема сумње да су земље са највећим економским потенцијалима и политичким значајем Хрватска и Србија.

На основу теоријских и емпиријских истраживања, као и података о релативном значају земаља Западног Балкана, највеће користи од имплементације СЕФТА споразума требало би да има Хрватска. Њен релативан

¹⁷³ Куколеча С.: Организационо – пословни лексикон, Издавачка радна организација РАД, Београд, 1986.

¹⁷⁴ Пире, В. Д.: Мекмиланов речник – модерна економија, Дерета, Београд, 2003.

¹⁷⁵ Грандов З.: Трговинско пословање, Београдска трговачка омладина, Београд, 2000, стр. 201.

значај је „доминантан” и сходно томе компаније из Хрватске ће најлакше остварити користи од слободног пословања на овом јединственом тржишту. Са друге стране, Србија је имала пораст удела у свим економским показатељима ЗБ, у периоду након 2000.

Убедљиво највећи извозник роба у региону Западног Балкана је Хрватска мада се њен релативни значај смањује у корист земаља које су значајно повећале свој извоз у датом периоду, пре свега Србија, посматрано у апсолутним бројевима (робни извоз се скоро дуплирао). Наравно, ако се у обзир узме размена, односно извоз услуга, предност Хрватске је далеко већа будући да пројекције указују да је та земља остварила извоз услуга далеко већи од свих осталих земаља. Јасно је да постоји велики потенцијал за раст билатералне трговине код већине земаља ЗБ. Будући да је регион Западног Балкана тешко погођен светском економском кризом опоравак ће веома зависити од економских кретања у ЕУ. Постоје три егзит стратегије, међу многим могућим, које би земље ЗБ могле да примене, или их делимично већ примењују, како би имале што бржи привредни опоравак:

- (1) побољшавање билатералне трговинске размене,
- (2) привлачење производно оријентисаних инвестиција и
- (3) проналажење билатералне финансијске помоћи од пријатељских земаља у случају повлачења банака са њихових тржишта (што је у овом тренутку мало вероватна опција).

Постоји више од стотину различитих врста нецаринских баријера, компликоване процедуре на граничним прелазима; обимно администрирање и неусклађеност рада царине и инспекцијских служби; недовољан број међународно признатих акредитационих и сертификационих тела, као и овлашћених лабораторија и институција; непризнавање сертификата о квалитету; корупција и кријумчарење. Потребно је да се инфраструктура квалитета унапређује до нивоа када ће се српски и сертификати за производе осталих земаља ЗБ, признавати у свим земљама ЕУ и СЕФТА. Ту је током 2009. и 2010. постигнут извештајан напредак доношењем појединих закона из ове области. Постоји и недостатак институционализованих акредитационих тела, због чега није могуће доследно спроводити СЕФТА споразум.

Структура робне размене земаља ЗБ доминантно је заснована на производима ниже фазе прераде (сировине, полуфабрикати) и мањој мери готови производи са ниском додатом вредношћу. Размену углавном чине прехранбени производи (поврће, воће, кондитори, житарице), пољопривредне сировине, струја, гас, нафтни деривати, хартија, картон и производи од целулозе, основни метали (челични лимови, алуминијумски профили, бакарне катодe), хемијски, као и текстилни производи. Није реално да се у скоријем року квалитет међусобне трговине битније унапреди, и последња деценија када практично бележимо стагнацију структуре размене у оквиру СЕФТА указује на то.

Гравитациони модел, који мери разлику између потенцијалне и стварне трговине, показује да Србија има простора за повећање размене са Хрватском и Албанијом, док је размена са БиХ, Македонијом и Црном Гором знатно изнад

потенцијала. Јасно је да размена са земљама бивше Југославије не може бити ни на приближно високом нивоу као у оквиру некадашње заједничке државе, али ће због културолошке сличности, старих привредних веза и препознавања робних марки од стране потрошача трговина бити олакшана. Највећу препреку трговини представљају бројне нецаринске баријере. Поред тога, многи "осетљиви" индустријски производи нису обухваћени СЕФТА споразумом (царине на њих се фазно смањују) као ни аграр, ни услуге.

Регионална економска интеграција је посебно добра солуција за земље мање и средње величине (каква је Србија), које су високо зависне од међународне трговине. Краткорочни, и у мањој мери средњорочни, трошкови могу бити већи од користи, али користи пристижу у мањим „оброцима“. На дужи рок, укупне користи од економске интеграције су веће од трошкова. Укупни ефекти интеграције су значајнији од мерљивих економских величина и они се могу схватити као приширење могућности и развојних потенцијала. Не треба очекивати да ће СЕФТА дати снажан подстрек привредама Западног Балкана, посебно не у поређењу са повезивањем са ЕУ које је од круцијалне важности за све ове државе, али ће на средњи и дуги рок користи (ниже цене, економија обима, квалитетнија робна понуда, уштеде због мале просторне дистанце) бити веће од трошкова. Земље региона имају технолошки застареле индустрије, међусобно конкуришу у извозу у ЕУ и практично немају тога пуно да понуде једне другима. Највише користи од бесцаринског простора ће имати компаније са релативно квалитетном понудом које ће на овај начин лакше доћи до нових потрошача, док ће главни губитници бити предузећа која су преживљавала захваљујући отежаном наступу конкурената из окружења на домаћем тржишту. У сваком случају, уједињавање услед конкуренције ЕУ има мало смисла, имајући у виду релативно скори улазак свих земаља ЗБ у ЕУ, као и међусобну конкуренцију при извозу на тржиште ЕУ.

Званичници земаља ЗБ свесни су да брже приступање ЕУ захтева регионалну економску сарадњу и реформе тржишта. Дуге, компликоване и нетранспарентне процедуре на граничним прелазима, скупа и обимна тестирања и контроле и недостатак акредитованих лабораторија за контролу роба које прелазе границу, највеће су нецаринске баријере које успоравају трговинску сарадњу у региону. и даље постоје бројне препреке за реализацију регионалне економске интеграције, стварање моћних регионалних малопродајних компанија, регионалној трговинској равнотежи, утицају великих инвеститора.

У 2011. даља либерализација трговине пољопривредним и прехрамбеним производима у региону је ступила на снагу. Нецаринске препреке, посебно оне који се односе на техничке баријере и фитосанитарне мере, требало би да буду укинуте. Очекивано је да се ускоро усвоје мере којима би се неке од баријера, пре свега међусобно непризнавање сертификата о квалитету (санитарни, фитосанитарни, ветеринарски) пољопривредних производа, уклониле. Мора се констатовати да се на Западном Балкану интензивирање економских веза врши и у функцији вођења националне политике. С тога не треба да чуди значајна присутност српских производа у Црној Гори и БИХ, као и веома изражен

спољнотрговински суфицит са овим земљама. Србија у БИХ, односно РС, остварује и значајну присутност када су у питању стране директне инвестиције, мада се, истина, ради о неколико већих инвестиција. СЕФТА је пример како се интереси Србије, земаља региона и међународне заједнице могу усагласити на оптималан начин. Наиме, јасно је да је СЕФТА пре свега, политички пројекат ЕУ, са циљем пацификације региона и његове припреме за чланство у ЕУ.

Економска сарадња земаља Западног Балкана је, свакако, стратешки интерес Србије, те је потпуно очекивано снажно залагање политичких лидера наше земље, али и академских кругова (посебно економиста), као и привредника за њу. Економску сарадњу прати и обнављање културних веза, које доста добро иде, и то захваљујући фактички заједничком језику и сличној културолошкој матрици, која је легат екс Југославије (мада је постојала и пре њеног настанка).

Убедљиво најважнији економски партнер Србије је ЕУ, па потом СЕФТА, на које заједно отпада преко девет десетина српског извоза и око три четвртине домаћег увоза (имајући у виду да ће земље Западног Балкана у наредних десетак година вероватно све ући у ЕУ, јасно је да ће се значај размене са ЕУ додатно повећати). И поред тезе да субрегионални аранжмани могу имати комплементарну улогу у процесу општеевропског повезивања (СЕФТА, Споразуми о слободној трговини са Русијом, Турском, Белорусијом, скори улазак у Светску трговинску организацију), ствари би се могле и другачије посматрати из српске перспективе. Тржиште СЕФТА, односно земаља ЗБ, је за привреду Србије од великог значаја прво због чињенице да на њему Србија остварује континуирани суфицит, чији је раст очекивано да се настави И у будућности, судећи према тренутним трендовима извоза и увоза. Друго, и још важније, удео ЕУ у укупном извозу и увозу је између 50% и 60% док је удео земаља Западног Балкана у извозу Србије око трећине а у увозу око 10%. Када ставимо у однос податке о броју становника ЕУ (500 милиона) и Западног Балкана без Србије (16 милиона) са подацима о релативном значају за извозну експанзију долазимо до података о интензитету робне размене. Иначе, емпиријски је доказано постојање снажне везе између заједничке границе земаља и вишеструко веће трговине у односу на трговину између земаља које се не граниче. У случају Србије додатне факторе представљају и заједнички језик, менталитет и навике.

За Србију регион ЗБ је више него четири пута значајнији као извозно тржиште него као увозно. Србија има трговински дефицит са Хрватском, док има велике суфиците са осталим посматраним земљама. И док у трговини са земљама Западног Балкана, остварује суфицит, у трговини са остатком света Србија остварује вишеструко виши трговински дефицит. С обзиром на то да има највећи број становника и централну позицију, могуће је да ће Србија, уколико привуче СДИ у индустријски сектор, остварити велике користи од интеграције. Земље Западног Балкана су дакле врло важно тржиште за нашу земљу, и то посебно БиХ, Црна Гора и Македонија, с којима се обавља највећи део размене и које су "заслужне" за остварени суфицит (са Албанијом се остварује минорна размена, док се са територијом Косова-УМНИК остварује константни суфицит).

Структура робне размене Србије са овим земљама, углавном, није се променила последњих година. Трговина Србије са земљама ЗБ у доброј мери подсећа на трговину између земаља у развоју и далеко је од обрасца размене између напреднијих земаља у транзицији. Извоз Србије у земље ЗБ, пре свега, чине готови прехранбени производи, али и пољопривредне сировине, електрична енергија, обојени метали, хемијски, као и текстилни производи. У увозу највеће учешће имају нафта и деривати, природни гас, хартија, картон и производи од целулозе, поврће и воће, гвожђе и челик. За разлику од других тржишта где наступа са релативно малим бројем производа, као што су гвожђе, челик, малине, кукуруз, гуме, овде имамо широк дијапазон производа, и управо тамо где нисмо квалификовани да уђемо на тржиште ЕУ због неких високих стандарда овде наша предузећа опстају.

За Србију, као и остале земље ЗБ, потенцијал економске сарадње са суседним земљама је значајан, али постоје и велика ограничења. То се пре свега односи на неповољну структуру српског извоза и мали број великих извозника. Док је други проблем могуће отклонити добром стратегијом извоза, подстицајним мерама и привлачењем инвестиција великих извозних компанија, први проблем је тешко решив на кратак рок.

Предност Србије је то што је од почетка кризе септембра 2008. до краја 2010 имала депресијацију динара од чак 27% (реално око 10%), док су остале земље ЗБ фактички имале непромењене курсеве (БИХ има фиксни режим услед валутног одбора, Црна Гора користи евро, албанска, македонска и хрватска монета, практично, су биле непромењене током последњих година). То је Србији дало подстрек у контексту раста ценовне конкурентности у односу на суседне земље и ЕУ, те је побољшање спољнотрговинског биланса било изражено у последњих године.

Узимајући у обзир релативно ниски ниво спољне трговине Србије са неким од земаља у окружењу као и очекивани наставак раста укупне домаће спољнотрговинске размене (који је 2010. био импозантан, 22%) реално је да ће у наредним годинама бити настављен тренд пораста трговине са земљама региона. То ће, поред осталог, бити условљено и појачаним приливом страног капитала (односно доласком транснационалних компанија, од којих добар део планира извозну експанзију у ближе окружење). Имајући у виду пројекције из студије струке које указују да би извоз требало да има двоцифрене стопе раста у другој деценији 21. века, док ће раст извоза на тржиште Западног Балкана бити за око два процентна поена нижи у просеку, реално је претпоставити да ће доћи до лаганог смањивања удела земаља региона ЗБ у размени. Ово није неочекивано будући да постоји стање “на терену” посебно тржишта на којима Србија остварује највећи извоз. И стопа раста увоза из земаља ЗБ могла би бити нешто нижа од стопа раста укупног увоза у наредној декади.

С обзиром на то да Србија има веома диверсификовану понуду производа у малим количинама, транспортни трошкови делују ограничавајуће на извоз на удаљена тржишта. У трговини са земљама Западног Балкана - Србија остварује суфицит (захваљујући доброј тржишној позицији у БиХ, Црној

Гори, Македонији и УМНИК Косово), док се степен покривености увоза извозом смањује са географском дистанцом од Србије.

До 2020. не треба очекивати битније промене у погледу извозних дестинација. Истина, удео ЕУ и земаља ZND-а требало би да се повећа, а у земље СЕФТА да се смањи. Раст удела извоза у ЕУ биће последица раста интраиндустријске трговине, а у ZND коришћења повољног трговинског приступа тржиштима тих земаља. Пад удела земаља СЕФТА, при очекиваном високом расту вредности извоза, биће последица релативне zasiћености тржишта постојећим нивоом размене. Апсолутни раст вредности извоза биће последица интензивирања размене између земаља где је она испод потенцијалног нивоа (Србија-Хрватска), као и обнављања производне сарадње.

Током друге деценије 21. века, услед заједничке изложености спољним ризицима, Србија би са земљама ЗБ требало да развија што блискију економску сарадњу, обнављајући старе и формирајући нове производно-процесне везе. Долазак нпр. немачких, словеначких или италијанских произвођача у Србију, како би кроз ценовну конкурентност задржали тржишне позиције у ЕУ, и освојили трећа тржишта.

Кључна претпоставка за успех трговинске политике је да се изврше реформе политичких и административних могућности и институционалне инфраструктуре у свакој земљи. Тамо где је она неразвијена, једина ефикасна трговинска политика биће она која подрезује административну и релативну отпорност на политичке манипулације. Трговинска политика развијених тржишних земаља је активна; она усмерава и ограничава деловање трговаца.

Пошто су ефекти трговинске политике вишедимензионални, и од изузетног значаја за функционисање трговине, треба их посматрати заједно са осталим инструментима економске политике.

Реализација трговинске политике у Србији требало би да се заснива на следећим основним начелима: „интегралној повезаности трговине као подсистема у склопу привредног система; јединству робног промета, тржишта и трговине; слободном промету роба и услуга; развијању лојалног пословног такмичења и друштвеном усмеравању тржишних кретања“¹⁷⁶. Једно од начела трговинске политике у савременим тржишним условима испољава се у слободном промету роба и услуга, а тиме и у развијању позитивних утицаја здраве конкуренције. Таквом трговинском политиком треба да се обезбеђује слободно и организовано функционисање тржишног механизма у Републици Србији. Једино тржиште, својим механизмом деловања, може успешно да индивидуализује и задовољи потребе потрошача. Ефикасност управљања трговинским токовима може се проверити само на тржишту.

Велики је број сегмената трговинске политике и неопходних мера и инструмената које треба предузети, у циљу успешног реализовања жељене политике развоја трговине. Зато је потребна осмишљена и садржајно богата

¹⁷⁶ Група аутора: Стратегија и политика трговине Републике Србије, Економски факултет у Београду, Министарство трговине, туризма и услуга, Београд, октобар 2003. стр. 498.

трговинска политика у функцији изграђивања модерне трговине и интегралног тржишта. Разумљиво је, при томе, да је на различитим нивоима државног организовања, потребан специфичан садржај трговинске политике. У табели 18. даје се систематичан преглед могућег садржаја трговинске политике на различитим нивоима државног организовања у развијеним тржишним условима.

Табела 18. Могући садржај трговинске политике на различитим нивоима државног организовања у развијеним тржишним условима

Тип трговинске политике	Ниво државног организовања	Проблеми	Релевантне политике
Регулисање локације	Локални	Неусклађена употреба земљишта, конкуришуће малопродајне активности	Планирање употребе земљишта
Контролне цене	Државни, федерални	Мерљива и немерљива вредност производа, локални монополи (услуге)	Државне продавнице алкохолних пића, цене бензина, субвенције, контрола ренте
Пословна структура	Државни, федерални	Одржавање конкуренције, пораст локалне контроле, немерљиви производи	Монополи, конкуренција, политика малог предузетништва, кооперација
Ефикасност (контрола уласка у сектор)	Сва три нивоа	Вишак малопродајних капацитета	Дозволе, планирање, рестрикција, регулисање кооперативних такси
Заштита потрошача	Сва три нивоа	Сигурност потрошача, превара	Дозволе, инспекције, регулације

Извор: Радоњић С.: *Западни Балкан и евроинтеграције - перспектива Србије*, Задужбина Андрејевић, Београд, 2009.

4. ЗНАЧАЈ РОБНЕ РАЗМЕНЕ СРБИЈЕ СА ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

У Србији, кретање производње и сиромаштва током фазе транзиционих реформи одвијало у супротном смеру од осталих: производња је расла, сиромаштво се смањивало, што се може оценити специфичностима овдашње транзиције¹⁷⁷.

За одсуство пада производње, односно за њен раст постоји више разлога:

Прво, после победе демократских снага уклоњене су и последње санкције према Србији (финансијске). То је, изузетно, позитивно деловало на привредну активност.

Друго, Србија није имала радикални прелом у координационом механизму као велика већина земаља у транзицији, тј. није 2000. године прешла

¹⁷⁷ Беговић Б. и ост.: Четири године транзиције у Србији, ЦДДС, Београд, 2005.

са централног планирања на тржишни систем, пошто је већ била у тржишном систему, додуше деформисаном од стране социјалистичке владе и партије, али ипак тржишном. Макроекономска стабилизација такође је донела унапређење пословног амбијента и омогућила раст.

Треће, знатан прилив спољне финансијске подршке, ипак је подстакао домаћу производњу, мада се приличан део прелио у увоз. Другим речима, почетак стварне транзиције није праћен разлозима за пад производње, већ за њен раст.

Почетком 2001. године, нормализацијом економског система, а и уз донаторску помоћ, дуговања су измирена и обезбеђена је редовна исплата текућих трансфера. То је поправило ситуацију најсиромашнијих. Посебно је обезбеђење редовне исплате пензија, позитивно деловало на положај најстаријих грађана. И на крају, знатна финансијска подршка света повећала је куповну моћ становништва преко нивоа домаћих ресурса и омогућила видљив раст потрошње.

Приватни сектор у Србији расте, отварају се нова предузећа, али не представљају онолику покретачку снагу какву је представљао у неким другим земљама у транзицији (у Пољској, на пример). Ту је врло брзо приватни сектор постао основни носилац економског напретка (здрав економски систем). Узроци томе су, прво, чињеница да је приватни сектор постојао и био релативно развијен и пре октобарских промена 2000. године, док је у већини транзиционих земаља почињао од нуле и брзо, здраво и у правом смеру растао од почетка. Посебан фактор који је ограничавао развој приватног сектора у Србији је банкарски систем, који ни изблиза није успевао да прати потребе финансирања. Постојећи банкарски систем није никада финансирао приватна предузећа. Главни извор новца за инвестиције и даље су добит фирме и средства власника, што онемогућава бржи развој. Ту су и сви остали проблеми који оптерећују привредни живот у Србији. Реч је о застарелим и преобимним административним процедурама, слабом спровођењу закона односно генерално правној несигурности, а посебни проблеми се јављају у грађевинској индустрији и решењима о грађевинском земљишту.

Србија је са транзиционим променама започела 2000. године, после политичких промена које су се одиграле у октобру исте године. Односно, транзиција у Србији започела је са десет година закашњења у односу на остале земље социјалистичког блока.

У табели 19. приказани су транзициони индикатори у периоду од десет година, односно од почетка транзиције па кроз наредну деценију. Транзициони индикатори указују на закључак да су реформе биле најуспешније у либерализацији цена (још од 2001. године има оцену 4,00), затим у области трговине и приватизације малих предузећа. Најлошије су, с друге стране, оцењени процес реструктурирања предузећа, велике приватизације и, генерално, стање инфраструктуре. У области инфраструктуре, апострофирана је железничка мрежа која је у најлошијем стању (оцена 2,33), док су телекомуникације и путна мрежа у нешто бољем стању (2,67). Морамо

напоменути да је ситуација и данас врло слична, односно да су ово и данас највеће боље транзиције (процеси реструктурирања предузећа су катастрофално урађени, док је инфраструктура у још лошијем стању у односу на 2010. годину).

Табела 19. Транзициони индикатори за Србију, изабране године

Године	Велике приватизације*	Приватизација малих предузећа**	Реструктурирање предузећа	Либерализација цена	Трговина	Политика регулисања конкуренције	Реформа банкарског сектора	Инфраструктурне реформе (укупни резултат)	Телекомуникације	Железничке пруге	Путеви
2000	1,00	3,00	1,00	2,33	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	-	2,00
2005	2,67	3,33	2,33	4,00	3,33	1,00	2,67	2,00	2,00	2,33	2,33
2006	2,67	3,67	2,33	4,00	3,33	1,67	2,67	2,00	2,33	2,33	2,67
2007	2,67	3,67	2,33	4,00	3,33	2,00	2,67	2,00	2,33	2,33	2,67
2008	2,67	3,67	2,33	4,00	3,67	2,00	3,00	2,33	2,67	2,33	2,67
2009	2,67	3,67	2,33	4,00	3,33	2,00	2,67	2,00	2,33	2,33	2,67
2010	2,67	3,67	2,33	4,00	3,67	2,00	3,00	2,33	2,67	2,33	2,67

Извор: EBRD (<http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>)

Напомене:

*ранг (4) указује да је, када су у питању државна предузећа, више од 50% капитала у приватној својини, а највиши ранг (4+) означава да је више од 75% капитала у приватном власништву.

**ранг (4) показује да је завршена приватизација малих предузећа, док највиши ранг (4+) показује потпуно одсуство државног власништва у малим предузећима; перформансе предузећа на овом нивоу су типичне за развијене индустријске земље

Србија је у релативно кратком року стекла велика искуства у многим сегментима транзиције, која се одиграла у другим земљама: на пример, у погледу макроекономских политика, политика либерализације цена и спољне трговине, приватизацији и реструктурирању реалног сектора, реформи друштвених делатности, као што смо напоменули нешто од тога је урађено добро, а нешто није. Сва та искуства су довела до акумулирања знања о томе до чега доводе поједине транзиционе политике и модели, односно који су резултати њихове примене. Сем тога, акумулирано је велико знање о томе који механизми доводе до таквих резултата, као и који механизми доводе до формулисања и спровођења транзиционих политика, односно који предуслови треба да буду испуњени за успешно реализовање одређене политике. Само кашњење Србије требало је да представља шансу да се учи на грешкама других, односно да се не понављају грешке које су већ учињене. Једино је Словачка, међу земљама централне и источне Европе, имала такву предност и за разлику од Србије можемо рећи да ју је доброј мери искористила.

Све до 2001. године, српска привреда је функционисала у условима континуиране политичке нестабилности, хиперинфлације, поремећене

унутрашње и спољне равнотеже, интерне и екстерне презадужености. Тржиште је било ограничено на тржиште робе. Тржишта новца, девиза, капитала и радне снаге била су полулегална и пригушена. Озбиљну препреку процесу транзиције у Србији представљала је „сива“ економија у чијим се оквирима одвијао велики део привредне активности.

Данас Србија још увек значајно заостаје за већином европских земаља у транзицији када се посматра учешће индустријских производа у извозу, као и учешће технолошки најинтензивнијих производа–машина и транспортних уређаја, док релативно повољан положај у структури извоза има само хемијска индустрија. Пад конкурентности највише приметан у прерађивачкој индустрији, нафтној индустрији и сектору вађења руда и метала. С друге стране, извоз хране и пољопривредних сировина повећао своје учешће на међународном тржишту. Сви ови трендови су у директној вези са тржиштем рада, односно са стопом незапослености која од 2000. године бележи континуирани раст.

Јавни дуг Србије, посматран у % БДП-а (Табела 20), у односу на крај 2001. године (када је износио 102,2% БДП-а, односно 13,43 млрд. евра у апсолутном износу), све до краја 2008. године се смањивао и дошао на ниво од 25,6% БДП-а (8,78 млрд. евра).

Према подацима за 2009. годину, јавни дуг је забележио раст на 34,8%, за 2010. годину према истим подацима раст од 44,3% БДП, а за 2011. годину раст од 48,2%, а за 2012. годину 61,5% БДП.

Табела 20. Јавни дуг Републике Србије (у млн. евра и % БДП)

	31.12.2001	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Унутрашњи дуг	3,870.5	3,161.6	4,050.6	5,721.9	5,654.1	6,310.1
Спољни дуг	9,561.1	4,691.2	4,406.4	6,978,8	8,812.4	8,690.1
А. Укупно директне обавезе	13,431.7	7,852.8	8,457.0	12,700.7	12,357.0	15,001.0
Б. Идиректне обавезе	2.2	928.7	1,392.4	2,099.4	2,109.5	2,571.0
Укупан јавни дуг А+Б	13,433.9	8,781.5	9,849.4	14,800.1	14,466,5	17,572.0
Јавни дуг / БДП	102.2	25.6	34.8	44.3	48.2	61,5

Извор: Билтен јавних финансија, 2012, Министарство финансија Републике Србије, Београд

Девизне резерве од 2005. године бележиле су континуирани раст све до 2007. године, када су достигле ниво од 9,64 млрд. евра. У 2008. години уследио је пад на ниво од 8,16 млрд. евра. У 2009. године поново су бележиле раст од 10.60 млрд.Евра, а у 2010. години уследио је пад од 10.00 млрд евра, док у 2011 години оне расту на ниво од нешто више од 12 млрд евра, у 2012 ниво девизних резерви пада нешто мало испод 12 млрд евра. Сличан тренд је имала и штедња становништва, која је била највећа у 2007. години (5,03 млрд. евра), а затим је

забележила смањење на ниво од 4,88 млрд. евра, крајем 2008. године. У 2009. години бележен је раст од 6.14 млрд евра, и настављен раст и у 2010. години, када је достигнут раст од 7.23 млрд. евра, у 2011. години тренд се наставља и штедња расте на 7.79 млрд евра, 2012. година задржава тај тренд и штедња достиже ниво од 8.215 млрд евра (табела 21).

Табела 21. Базични макроекономски индикатори Србије

Претходна година = 100

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Бруто домаћи производ, мил. ЕУР	29,542.7	34.259 ¹	28.883.4	28.984.9	31.143	28.692
Бруто домаћи производ, пер capita, у ЕУР	4,002.2	4.651 ¹	3.945.4	3966.9	4.288	3.967
Бруто домаћи производ, реални раст, у %	6,9	5,5 ²	-3.5	1.00	1.6	-2,0
Увоз капиталних производа	3,495.9	3,829.8	2.092.8	1.991.3	2.795.8	2.922,4
Увоз интермедијарних производа	4,892.1	5,271.3	3.344.9	3.971.8	5.017.6	5.078,5
Девизне резерве НБС, мил. ЕУР	9,641	8,160	10.602	10.002	12.058	11.972
Вредност УСД у односу на динар	53.73	62.90	66.73	79.28	80.86	86,17
Вредност ЕУР у односу на динар	79.24	88.60	95.89	105.50	104.64	113,71
Штедња становништва у мил. ЕУР, крај периода	5,029	4,881	6.143	7.232	7.796	8.215
Број запослених, просек, у 000	2,002	1,999	1.889	1.796	1.746	1.731
Стопа незапослености, МОР	18.8	14.4	16.9	20.0	23.7	22.4
Нето зараде, просек периода, у динарима	27,759	32,746	31.733	34.142	37.976	41.377
- реалне стопе раста	19.5	3.9	0.2	0.7	0.2	1,1
Просечна пензија, просек периода, у дин.	13,612	17,660	19.788	19.890	21.285	22.450
- реалне стопе раста	4.7	14.3	3.3	5.9	-3.6	-2,2

Извор: РЗС, НБС, НСЗ и РФПИО запослених

Кретања на тржишту рада у 2011. години карактерисало је благо смањење просечног броја запослених и нешто веће смањење броја активно незапослених лица. Просечан број запослених у 2009. години износио је 1.889 хиљада и у односу на исти период 2008. године где је број запослених био 1.999 хиљада, 2010. године износио је 1.796 хиљада, док је у 2011 години достига ниво од 1.746 хиљада, а у 2012 овај тренд се наставља и ниво запослених пада на 1.731 хиљада.

Просечна нето зарада исплаћена у 2009. години износила је 31.733 динара и реално је била већа за 0,2% у односу на 2008. годину, у 2010 години просечна нето зарада је била 34.142 динара, док је у 2011 години она достигла ниво од 37.976 динара и реално је била већа за 0,2% у односу на предходну

годину, у 2012. години ниво зарада је нешто већи и износи 41.377 динара и процентуално је већи за 1,1% у односу на 2011. годину.

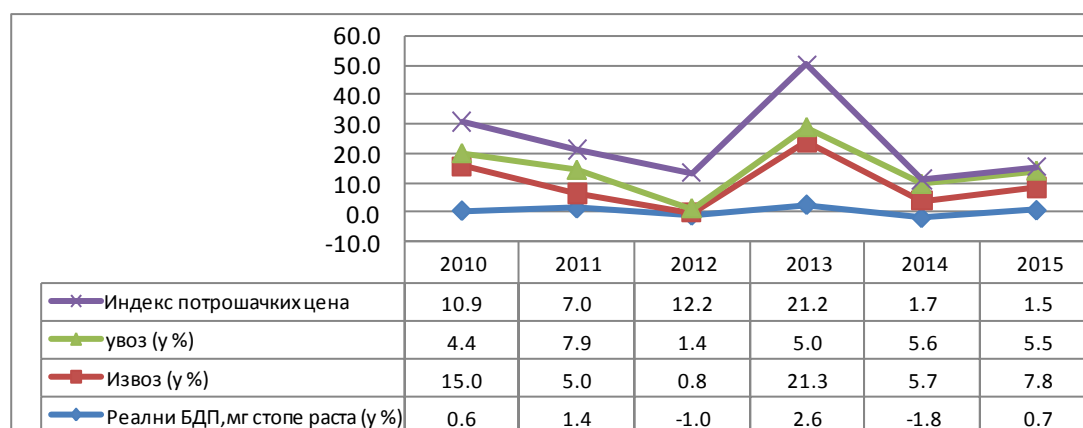
У табели 22 приказан је дефицит спољнотрговинског биланса у раздобљу од 2004. године до 2012. године, као што се може видети дефицит је у приказаном периоду највећи ниво достигао 2008. године од 9.049 млн ЕУР, а најмањи је био 2005.године и износио је 4.831 млн. ЕУР. У периоду од 2009. године до 2012. године дефицит мање више константан и достиже највиши ниво 2012. године од 5.945 млн ЕУР.

Табела 22. Биланс спољнотрговинске робне размене Србије
(у млн. ЕУР; покривеност у %)

Година	Извоз	Увоз	Трговински биланс	Покривеност увоза извозом
2004	2.832	8.623	-5.791	32.8
2005	3.608	8.439	-4.831	42.7
2006	5.103	10.463	-5.360	37.8
2007	6.432	13.507	-7.075	47.6
2008	7.429	16.478	-9.049	45.1
2009	5.961	11.505	-5.544	51.8
2010	7.393	12.622	-5.229	58.6
2011	8.441	14.250	-5.809	59.2
2012	8.837	14.782	-5.945	59.7

Извор: <http://www.mfin.gov.rs>

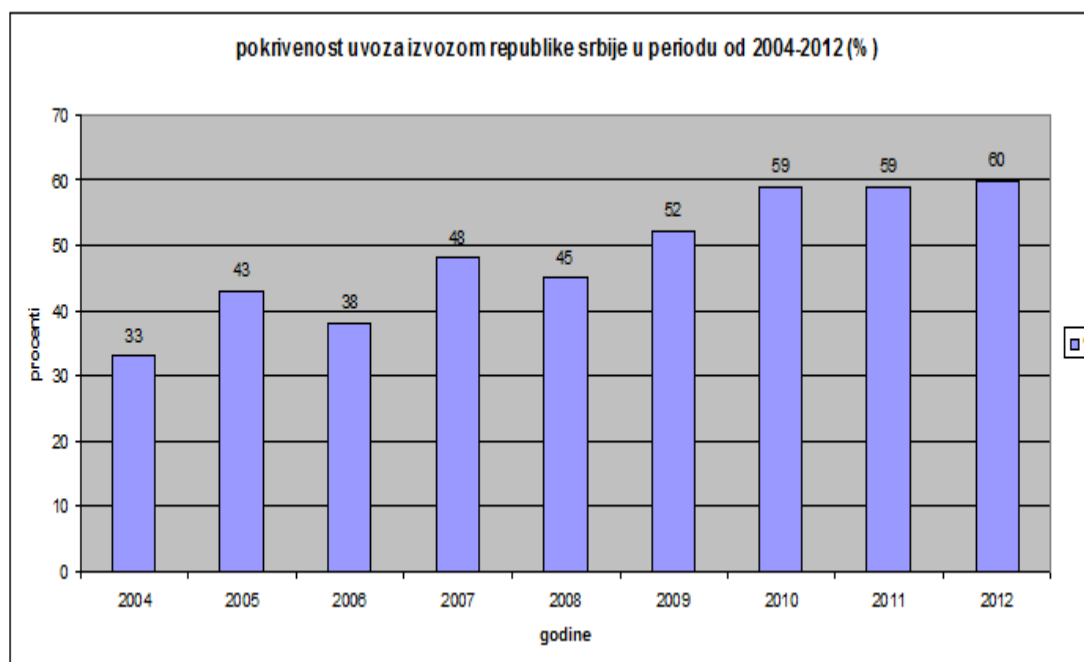
Графикон 15. Преглед економских кретања у Србији, 2010-2015



Извор: РЗС

Преглед економских кретања 2010-2015 показује поступно напредовање економије у Републици Србији.

Графикон 16. Графички приказ покривености увоза извозом за Србију



Извор: <http://www.mfin.gov.rs>

У односу на напредне транзиционе земље, а нарочито на земље чланице ЕУ, привреда Србије, која се још увек налази у процесу транзиције, није довољно конкурентна. То има за последицу недовољан ниво инвестиција, низак степен привредне активности (иако се последњих година бележе релативно високе стопе раста), низак ниво извоза *per capita*.

Европске интеграције поставиле су процес економске и политичке сарадње у области Западног Балкана. СЕФТА споразум о слободној трговини, као дугорочни пројект Европске уније све више добија на значају у домену регионалне робне размене. Погодности бесцаринске трговине, као и пуне либерализације све се више користе од стране свих чланица овог Споразума. Трговина без граница у области СЕФТА-е, односно Западног Балкана је од велике важности за добробит свих привредних субјеката како у Србији, тако и окружењу.

СЕФТА ствара услове за нормално функционисање робне размене унутар области Западног Балкана и посредно доноси велике повољности, које се, пре свега, односе на могућности лакшег уласка на суседна тржишта која су била теже доступна (за Србију, Хрватско тржиште, нпр.) и повећања учешћа на осталим тржиштима овог споразума. Предност СЕФТА, као тржишта не тако мале величине у европским оквирима, је и то што сваку од земаља регије чини атрактивнијим местом за страни капитал, што у значајној мери подиже заинтересованост улагача.

Треба имати у виду политички значај зоне слободне трговине у Југоисточној Европи, односно земљама ЗБ, односно чињеницу да је она у доброј мери пројект ЕУ чији је циљ побољшање сарадње међу овим земљама и пацификација регије. У том смислу и добијање финансијске помоћи као и брзина приближавања

ЕУ, али и СТО, ће у значајној мери зависити од трговинске сарадње Србије са суседним земљама. Економска сарадња земаља Западног Балкана је, свакако, стратешки интерес Србије. ЕУ је само од 2007. до краја 2012. уложила више од милијарду Евра у побољшање регионалне сарадње на Балкану. Сарадња земаља у региону је значајно напредовала, али регион још није достигао стопу привредног раста коју је имао пре глобалне економске кризе, те је неопходно уверити инвеститоре да на овом тржишту постоји владавина права. У сваком случају ЕУ ће наставити политички и финансијски подржавати СЕФТА споразум, као и реформе важне за приступање земаља Западног Балкана ЕУ.

На трговинску климу у региону позитивно делује примена СЕФТА споразума, који је заменио и унапредио раније потписане билатералне уговоре и довео до интензивирања робне размене. У економском смислу најважнији резултат регионалне сарадње је формирање трговинске зоне СЕФТА, што је дало подстицај привредној сарадњи унутар региона и привукло пажњу већег броја компанија за тржиште од око 24 милиона потрошача. За све земље СЕФТА регија је значајан за трговинску и ширу економску сарадњу. Ова регија је, после ЕУ, други по значају спољнотрговински партнер Србије у размени са светом. Око 90% укупног спољнотрговинског суфицита Србија остварује са СЕФТА регионом.

СЕФТА споразум треба да допринесе политичкој стабилности региона, његовом равномернијем развоју, привлачењу инвестиција, развоју инфраструктуре, побољшању пословног имиџа и што је најбитније са становишта потрошача, он осигурава јефтиније и квалитетније производе. Предности закључења Споразума су подстицање робне размене у региону, стимулацију регионалне привредне кооперације, привлачење страних улагања, веће могућности извоза у ЕУ и допринос процесу интеграције у ЕУ, као и модернијим и стабилнијим условима регулисања трговине у региону, укључујући и нова поља (трговина услугама, инвестиције, јавне набаве, заштита интелектуалне својине) и др.

Крајњи резултат свих ових позитивних кретања у оквиру региона, који омогућује ЦЕФТА, је у расту конкурентности производа и услуга, расту извоза, тиме и запослености што све треба да резултира порастом животног стандарда становништва у Србији и региони у целини. Србија у регион извози скоро 30% свог укупног извоза и са овим земљама (осим Хрватске) остварује суфицит у робној размени.

Табела 23. Робна размена Србије у оквиру СЕФТА (мил.УСД)

	2010		2011		2012	
	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз
БиХ	1.093,5	542,8	1.212,3	694,4	1.111,6	487,3
Црна Гора	809,9	151,8	901,5	112,5	814,7	108,3
Македонија	478,7	269,8	531,1	322,8	490,9	298,8
Хрватска	311,2	394,3	466,4	467,2	402,5	513,2
Албанија	131,0	8,1	127,1	22,6	87,6	13,9

Извор: ПКС (на основу података Управе царине Р.Србије)

Посебан проблем у спровођењу СЕФТА споразума, односно слободне трговине, представљају разне врсте нецаринских баријера. Привредне коморе СЕФТА регије констатирале су да је постојање разних нецаринских баријера посебан проблем и супротно СЕФТА споразуму, као и препрека експанзији регионалне трговине. Све потписнице СЕФТА споразума су се обвезале да ће постојеће баријере укинути, а да нове неће уводити. Један од циљева и приоритета СЕФТА споразума било је и успостављање зоне слободне трговине, што се није у потпуности остварило, због деловања нецаринских баријера.

У оквиру СЕФТА базе података нецаринских баријера, од 2009. до 2013. године, службено је евидентирано 114 различитих нецаринских баријера у СЕФТА регији, од којих је отклоњено укупно 73. Србија је пријавила укупно 26 различитих врста баријера које су примениле и друге СЕФТА потписнице.

Треба указати на потребу доследне, потпуне и ефикасне примене СЕФТА споразума. Бесцаринска трговина и уједначавање услова пословања, у складу са правилима СТО и стандардима ЕУ, допринели повећању производње, трговине и запослености, ширем асортману роба, већој конкурентности и значајнијем приливу инвестиција у региону, као и општем економском развоју. Генерално, земља са највећим економским потенцијалима и политичким значајем у СЕФТА је Србија. На основу података о релативном значају земаља Западног Балкана, највеће користи од имплементације СЕФТА споразума требала је да има Србија. Највећи извозник у региону Западног Балкана била је Хрватска мада се њен релативни значај смањило у корист земаља које су значајно повећале свој извоз, пре свега Србије. Структура робне размене у региону доминантно је заснована на производима ниже фазе прераде (сировине, полупроизводи) и мањој мери готовим производима са ниском додатом вредношћу (размену, углавном, чине прехранбени производи).

Уласком Хрватске у ЕУ, Србија у оквиру СЕФТА споразума има потпуну либерализирану трговину свих производа, како пољопривредних тако и индустријских. Хрватска је, као што је познато, доставила захтев Европској комисији за адаптацију Споразума о стабилизацији и придруживању (ССП) између Србије и ЕУ, као и осталих чланица земаља Западног Балкана и ЕУ, а ради заштите својих извозних интереса после уласка у ЕУ. Суштина је да се концесије које Хрватска има у складу са СЕФТА споразумом уграде у ССП сваке чланице земаља Западног Балкана, која има потписан споразум са Европском заједницом.

У преговорима најзначајнији је трговински режим цигарета. У досадашњим преговорима ЕУ је тражила за Хрватску, приликом извоза у Србију, увођење квоте у износу од 1.625 тона годишње за хрватске цигарете (25 тона без икакве царине и 1.600 тона по царини од 15%) а остале количине би се обрачунавале по 57,6%. Тиме би се, како ЕУ тврди, омогућило несметано функционирање „традиционалних трговинских токова” између Хрватске и Србије у домену цигарета након што је Хрватска постала 28. чланица ЕУ. Из Хрватске је годишње долазило око 1.620 тона цигарета, уз царину од 15% по

СЕФТА споразуму. За целу ЕУ, квота ће значи бити 1.625 тона по повлаштеној царини од 15%, а преко те количине по царини од 57,6 % и више није реч о квоти за Хрватску, јер је она сада чланица ЕУ, тако да се режим увоза договара са Унијом, а не са појединачним земљама. Србија има повољнију ситуацију за извоз цигарета у Хрватску, јер се примјењује режим трговине који важи за ЕУ, што значи да извоз цигарета у Хрватску нема више царину 38 %, него 0%. Тај режим је, како наводе владини представници, за домаћу привреду повољнији, него онај који се у оквиру ЦЕФТА примењивао према Хрватској.

Извоз цигарета Србије према ЕУ, па тиме и према Хрватској, нема никакву тарифну стопу, што би привредници у Србији требало да искористе. Хрватска дуванска индустрија неће моћи да злоупотребљава доминантан положај на домаћем тржишту, тако да неће моћи примењивати нецаринске баријере према земљама извозницама, јер ће, поред правила конкуренције, важити и друга правила ЕУ која онемогућавају државама чланицама да прибегавају нецаринским препрекама.

Европска комисија ће разматрати захтев Србије да јој се заузврат повећа квота (180.000 тона), за бесцарински извоз шећера у ЕУ (тражи се повећање квоте за 45.000 тона). Речено је да је "Комисија спремна разматрати захтев Србије у оквиру одговарајуће процедуре предвиђене ССП, током преговора чији се почетак очекује у блиској будућности..

У дуванској индустрији у Србији ради око 130.000 људи, приходи од деоница у 2012. години чинили су 11% прихода буџета, и дуванска индустрија доприноси са 2,6% БДП. Ниво страних инвестиција у дуванску индустрију у Србији износи преко 1,2 млрд. евра. Током наредних деценија, услед заједничке изложености спољним ризицима, Србија би са земљама Западног Балкана требала развити што блискије економске односе, обнављајући старе и формирајући нове производно-процесне везе и сарадњу. Привредне коморе региона требају наставити и интензивирати сарадњу у оквиру Форума привредних комора. Привредна комора Србије и надлежни државни органи даће свој пуни допринос што успешнијој примени СЕФТА споразума и развоју регионалне привредне сарадње.

Различита динамика хармонизације прописа у другим земљама не треба да утиче на квалитет међусобне трговине.

5. КОНКУРЕНТНОСТ У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА КАО ПРЕТПОСТАВКА УНАПРЕЂЕЊА ИЗВОЗА

Појам конкурентности може се дефинисати као такмичење, супарништво или процес надметања ради постизања што бољих резултата. Односно то је способност једне државе да постигне што бољи успех на светском тржишту. Конкурентност зависи од много фактора који би требали да допринесу повољном пословном окружењу, које подстиче инвестиције и увођење нових

производних процеса. Конкурентност доприноси да се неке земље развијају брже и боље од земаља које су монополистичке. Односно Конкурентност се дефинише као способност да се постигне успех на тржиштима који води ка високо продуктивној привреди и побољшаном животном стандарду за целокупно становништво.

Конкурентност можемо поделити на микроконкурентност која се своди на конкурентност предузећа, као релативна предност над другим предузећима (ниже цене, бољи квалитет роба и услуга, ради привлачења потрошача, продаје производа, освајања тржишта и остваривања што веће добити) и макроконкурентност која се односи на национална конкурентност односно конкурентност националне привреде у целини; опсежан концепт који садржи низ фактора. Крајњи резултат конкурентности би требало да буде сталан, стабилан и одржив економски раст; друштвени развој и пораст животног стандарда становништва.

Национална конкурентност је сложен економски феномен, који посебно долази до изражаја када се разматра конкурентност мале земље са свим специфичностима које оне поседују. Зато се на мале земље у сфери конкурентности може утицати једино кроз синтезу њеног укључивања на међународно тржиште. Србија остварује занемарљиво учешће у светском робном извозу. С тог аспекта тешко је говорити о перспективи домаће привреде и њеним извозним карактеристикама на кратак рок. Међутим, дугорочно посматрано, она мора усвојити стратегију привредног развоја која се заснива на извозно оријентисаном привредном расту.

Значај међународне трговине је у томе што она подстиче националну продуктивност, на начин што омогућава производну специјализацију сваке земље у областима којима остварује конкурентске предности. На пример, експанзија извоза најпродуктивнијих грана подстиче процес пресељавања мање продуктивних активности у друге земље, из којих би увоз био исплативији од производње у сопственој режији¹⁷⁸.

Примарни циљ сваке земље је пораст животног стандарда њеног становништва. Остварење овог циља зависи од продуктивности националних ресурса, рада и капитала, који се дефинишу као обим производње по јединици рада или капитала. Међутим, подједнако зависи и од квалитета и дизајна производа, као и од ефикасности производње. Њихов укупни ефекат на привредни раст дефинише се кроз динамику укупне факторске продуктивности. Компоненте конкурентности једне државе су:

1. Продуктивност - однос количине остварене производње и одређених чиниоца производње (рада, капитала и материјалних чинилаца), употребљених у јединици времена.
2. Ефикасност - способност постизања неког резултата; повољан однос између: резултата и утрошених средстава и времена; ефикасна је она

¹⁷⁸ Perroux F.: „Qu’ – est-ce qu’etre competitif“, In: Rieffers J.I. (ed.), *Economic et finance internationales*, Economica, Paris, 1982, p. 88.

алокација код које је инпут уложен тако да му је максимална гранична ефикасност.

3. Радна снага – квалитет људских ресурса на тржишту рада.
4. Рентабилност, профитабилност – економска мера успешности која показује однос између пословног резултата, односно профита и уложеног капитала. Профитабилност је показатељ пословног успеха и веома важан инструмент пословног усмерења.
5. Квалитет државних институција.

Пораст или побољшање наведених чинилаца конкурентности утиче на пораст националне конкурентности.

Ни једна земља не може остваривати конкурентску предност у свим гранама производње, пошто је национална расположивост ресурса ограничена. Оптимално решење за привреду једне земље је ангажовање и усмеравање ресурса у најпродуктивније гране. На пример, експанзија извоза производа најпродуктивнијих грана подстиче процес пресељавања мање продуктивних активности у друге земље, из којих би увоз био исплативији од производње у сопственој режији.

Србија, је мала земља и као таква у међународним размерама, њен привредни раст мора се заснивати на интензивној сарадњи с осталим државама. Санкције УН довеле су, на дужи рок, до прекида пословних веза домаћих предузећа са иностраним партнерима. Сам процес опоравка српске привреде на међународном тржишту није ни брз, ни једноставан, економски раст у Србији још увек прати миноран извоз. Међутим, дугорочно посматрано, неопходно је усвојити стратегију привредног развоја која се заснива на извозно оријентисаном привредном расту. У остварењу тог циља потребно је ангажовати укупни потенцијали земље. У том смислу треба афирмисати модел подстицања трговине, који потенцира специјализацију, засновану на конкурентским предностима.

Раст броја приватизираних предузећа постаје све присутнији. Све то отвара нове аспекте у проблематици међународне конкурентности у целини¹⁷⁹. У суштини, микро и макро димензије су међусобно условљене.

Стручњаци УНСТАД-а констатују да је глобална способност националне привреде да извози, одраз успеха њених фирми у целини, али и да су њихова понашања и успеси условљени комплексним сплетом структурних параметара који карактеришу националну средину у којој оне послују¹⁸⁰.

Како повећати конкурентност привреде у Србији? Постоји низ мера које би требало да се испоштују како би се повећала конкурентност привреде у Србији:

1. Повећање нивоа техничке опремљености и примена савремене технологије,
2. Ефикаснија употреба ресурса и интеграција свих потенцијала,
3. Увођење међународних стандарда квалитета,
4. Повезивање предузећа у извозне кластере; мапирање кластера,

¹⁷⁹ Ковачевић М.: Међународна трговина, Економски факултет, Београд, 2002.

¹⁸⁰ Милисављевић М.; Тодоровић, Ј.: Маркетинг стратегија, Економски факултет, Београд, 1995.

5. Веће могућности за иновације,
6. Унапређење пословне праксе, развој модерног менаџмента,
7. Развој лидерства и организационе културе која представља конкурентску предност,
8. Образовни систем унапредити с аспекта потреба привреде.

У области образовног система неопходно је применити следеће мере:

- образовање мора постати кључни фактор у процесима реструктурирања и реинжењеринга предузећа.
- образовање се уврстава у конкурентске предности земље,
- економија заснована на знању условљава успех реформи,
- образовање мора бити висококвалитетно и пружати једнаке могућности,
- потреба прилагођавања образовних профила потребама привреде
- унапређење људских ресурса је кључ повећања продуктивности.

Производни фактори имају посебан утицај на конкурентност привредних сектора и чине скуп хетерогених категорија, као што су људски ресурси, инфраструктура, природни ресурси и др. Сама расположивост ових фактора није довољна за раст конкурентности. Битан је начин на који се они користе. Велики допринос изучавању међународне конкурентности предузећа дао је Мајкл Портер, који наглашава да је примарни економски циљ сваке земље, да оствари дугорочни раст и подигне ниво животног стандарда грађана.

Портер формулише и идентификује четири основне детерминанте једне земље, које представљају комплексан систем и међусобно утичу једна на другу:

1. фактори производње,
2. услови тражње,
3. ниво развијености повезаних и пратећих сектора и
4. структура и ривалитет фирми.

Раст домаће тражње ствара услов за конкурентност на светском тржишту. Ако је тражња на домаћем тржишту софистицирана, што значи да купци имају профилисане жеље и траже квалитет, онда њено задовољавање подразумева високе стандарде квалитета производа (роба и услуга), сервисирања, паковања и сл. Динамичан раст овакве тражње може стимулисати увођење нове технологије у производњи, што ствара услове за раст конкурентности. Засићеност тражње на домаћем тржишту за неким производима, врши притисак на домаће произвођаче тих производа да унапређују квалитет и снижавају цене, и по том основу повећају конкурентност на светском тржишту.

На макро нивоу, конкурентност представља способност одређене државе да производи и дистрибуира робе и услуге у међународној трговини, у конкуренцији са робама и услугама произведеним у другим земљама и да се то чини на начин који доводи до повећања животног стандарда¹⁸¹. Макро конкурентност, односно компаративна предност укупне привреде се не одређује

¹⁸¹ Милисављевић, М. и Тодоровић, Ј.: Маркетинг стратегија, Економски факултет, Београд, 1995.

према величини релативних трошкова. Тако, на пример, та конкурентност не произилази из јефтине радне снаге у односу на цену рада у другим привредама. Закључак је обрнут од онога који може бити сугерисан уобичајеним исчитавањем података о томе да је домаћа радна снага конкурентнија јер је плаћена слабије него у другим земљама. Чињеница да су плате код нас ниже, и то осетно, говори о томе да домаћа привреда није у стању да обезбеди веће зараде управо стога што није довољно конкурентна. Конкурентност са макро становишта се односи на способност остваривања виших факторских доходака у условима када су домаћа предузећа изложена непосредном утицају међународне утакмице. Макро конкурентност рефлектује укупне, а не само спољнотрговинске перформансе домаће привреде. Темелј конкурентности се изграђује тако да земља растом извоза робе и услуга покрива увоз (тј. да остварује равнотежу или суфицит у трговинском билансу) и истовремено досеже факторске дохотке са којима може »конкурисати« дохотцима земаља са којима се доминантно одвија њена спољнотрговинска размена.

На микро нивоу, конкурентност значи способност предузећа да се такмичи, расте и буде профитабилно на тржишту. Успеси неког предузећа на домаћем тржишту, односно повећање његовог учешћа на том тржишту, изражавају раст његове конкурентности у односу на предузећа из земље и иностранства. Микроконкурентност или компаративна предност предузећа припада обележју производних јединица. Дефинисаћемо је као њихову релативну ефикасност да продају своје производе и услуге на тржишту на којем је присутна међународна конкуренција. Конкурентност предузећа темељи се на релативним ценама и квалитету производа у односу на понуду других произвођача. Ниски трошкови пословања (посебно радне снаге) или виши раст факторске продуктивности су типични чиниоци микрокомпаративне предности односно конкурентности.

Јака конкуренција на домаћем тржишту присиљава предузећа да се оријентишу на страну. Портер наглашава да је интензитет конкуренције на домаћем тржишту чак и важнији од броја ривала. Поштена конкуренција увек позитивно делује на раст продуктивности рада. Нова предузећа на тржишту су пожељна, јер доносе нове технологије. Потребно је отклонити баријере које спречавају улазак нових предузећа на тржиште, колико год је то могуће. Да ли су, и у којој мери, српска предузећа конкурентна на међународном тржишту, и који су то фактори на којима она базирају своју конкурентност и конкурентност својих производа? Одговори на ова питања захтевају анализу позиције домаћих предузећа на страним тржиштима, како би се видело како инострани купци виде наше производе.

Величина спољнотрговинског дефицита и динамика ширења од 2000–2013. године (просечна годишња стопа раста око 28%) упозорава да се дугорочна конкурентност српске привреде не може обезбедити постојећом привредном структуром, која одређује и структуру робног увоза.

Компаративна матрица конкурентности која показује позицију Србије у односу на земље региона дата је у табели 24.

Табела 24. Компаративна матрица конкурентности

Показатељи	Србија	Бугарска	Румунија	Хрватска	Мађарска
Светски економски форум WEF:					
GCI – ранг у свету	85	76	68	61	62
– вредности	3,90	4,03	4,10	4,22	4,22
EBRD транзициони индикатори:					
Либерализација цена	4	4+	4+	4	4+
Трговина и девизни систем	4 -	4+	4+	4+	4+
конкурентности	2	2	3-	3-	3+
Светска банка WB:					
Ind 1 (однос спољног дуга и извоза)	223%	155%	129%	174%	104%
Ind 2 (однос спољног дуга и БДП)	61%	97%	31%	86%	81%
Кредитни рејтинг	ББ-	БББ	ББ+	БББ	БББ
Инвестиције (% БДП)	23%	30%	31%	28%	22%
Инфлација	6,8%	9,6%	7,9%	6,5%	5,5%
Зараде (нето) ЕУР	401	200	351	694	476
Продуктивност (ЕУ-27= 100)	59,5%	34,9%	43,8%	71,7%	73,0%
Јединични трошкови рада	-2,8%	5,9%	2,6%	-8,7%	-0,8%

Извор: Републички завод за развој

Проблем конкурентности има универзални светски карактер. Глобални услови привређивања намећу константне изазове за унапређење конкурентности. Швајцарски институти World Economic Forum и International Institute for Management Development дефинишу конкурентност као функционални скуп институција, јавних политика и фактора који одређују ниво продуктивности неке државе. Продуктивност је значајна у контексту конкурентности јер показује стање просперитета и степен исплативости уложеног капитала у привреди, који утиче на дугорочни привредни раст и одрживи развој. Она представља упоредни однос предности и недостатака појединих земаља мерен према одређеним индикаторима и факторима. Наведени швајцарски институти редовно објављују годишње извјештаје о светској конкурентности, у којима се приказује рејтинг појединих држава. Рејтинг се одређује према две врсте показатеља: индексу раста конкурентске способности (Growth Competitiveness Index, GCI) и индексу конкурентске способности бизниса (Business Competitiveness Index, BCI). Они одражавају макро и микро економски положај појединих држава и представљају корисне изворе података о главним компаративним предностима и недостацима појединих земаља, према критеријуму мерења фактора који утичу на конкурентност и продуктивност привреде. Глобални индекс конкурентности је

усмерен на идентификовање фактора који потстичу или спречавају предузетништво, економски раст и развој привреде неке државе.

Табела 25. Global Competitiveness index (GCI 9 2012-2013) за државе Југоисточне Европе

Држава	Основни захтеви	Институције	Инфра-структура	Макроекономско окружење	Здравствено и основно образовање
Хрватска	60	98	44	60	60
Македонија	71	78	81	47	77
Црна Гора	74	44	66	118	73
БИХ	81	85	94	97	48
Албанија	87	84	91	98	79
Србија	95	130	77	115	66

Извор: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

Дугорочна макроконкурентност, повећање извоза и запослености не може се заснивати на секторима ниске техничко-технолошке опремљености, у којима је Србија данас конкурентна. Технолошка унапређења имају главну улогу у превазилажењу ниске конкурентности. Међутим, коришћење увезених савремених технологија, без ангажовања на тзв. технолошком обучавању, може бити неефикасно. Србија има потенцијале, и то у виду релативно ниских трошкова везаних за финансирање стручне радне снаге, очекиваног пораста страних директних инвестиција, као и због могућности за коришћење светских знања. Према томе, ако страни капитал, чији је значајан прилив реалистичан у наредним годинама, буде инвестиран у већој мери у пропульзивне делатности са вишим нивоом примењене технологије, већ се, у средњорочном периоду, може очекивати битнија квалитативна промена домаћег извоза и његов брзи раст. Оптимална политика подстицања конкурентности садржи мере које су усмерене на побољшање услова за раст и унапређење структуре извоза.

За остваривање повољнијих услова за раст извоза потребно је:

- Развити стратегију привредног развоја и усвојити одговарајућу индустријску и трговинску политику;
- Банкарски сектор побољшати и унапредити у циљу финансирања производње робе и услуга, намењених за извоз, и поједноставити процедуру кредитирања извозних послова;
- Повећати квалитет и ефикасност рада органа државне управе, а нарочито царинске службе (кроз повећање ефикасности надлежних министарстава у поступку издавања пратеће документације, поједностављење царинских процедура и повећање пропусности граница);

- администрацију модернизovati посебно за издавања сертификата који прате робу при извозу, ускладити стандарде сертификата са прописима ЕУ и релевантних међународних институција;
- обезбедити систем акредитовања компетентних лабораторија сертификационих тела у различитим областима као компетентних и независних институција;
- стандарде прилагодити ради обезбеђивања квалитета и заштите робних марки, жигова, интелектуалне својине и ауторских права;
- константно унапређивати информациони систем органа државне управе, са циљем увођења електронског начина управљања;
- побољшати услове и унапредити организацију превоза робе свим видовима транспорта;
- спроводити дугорочну политику равнотежног реалног ефективног курса, којом се обезбеђује неутрална позиција свих предузећа унутар привреде.

Поред овога потребна је појачана улога државе ради ублажавања тржишних недостатака (нпр. заштите интелектуалне својине), изградње неопходне инфраструктуре, предузимања напора за минимизирање присутне праксе да се скромне, иновативне активности концентришу на технолошки стагнантне индустрије.

Осим формулисања стратегије унапређења извоза у којој би били идентификовани производи у којима је земља конкурентна, потребне су следеће мере:

- наставак убрзане приватизације уз прилив капитала и трансфер савремене технологије,
- увођење европских и светских стандарда квалитета и безбедности производа,
- даља либерализација трговине,
- пуна интеграција у светску економију.

Сировинске и радно интензивне производе, који трпе конкуренцију земаља са јефтинијом радном снагом, не треба запуштати, већ на основу базних грана развијати прерађивачке које би производиле финалне производе са већом додатном вредношћу и вишом ценом. Очекивано је да се у наредном периоду настави пораст јединичне вредности српске размене, с обзиром на започето реструктурирање домаће привреде и искуства напреднијих земаља у транзицији код којих је током деведесетих година XX века дошло до пораста јединичне вредности извоза у већини сектора прерађивачке индустрије, и то посебно код производње машина и транспортних уређаја, код кога је просечна јединична вредност извоза пре пет година била око три пута већа од српске. На крају прве

деценије транзиције код земаља централне Европе, данас нових чланица Европске уније, чак 40% производа имало је квалитативно унапређење¹⁸².

С обзиром на данашње услове, реално је претпоставити да се Србија више ангажује у ценовној конкурентности него у квалитативним побољшањима, јер, у међународној конкуренцији технолошки супериорнији партнери задржавају своју конкурентност са повећањем квалитета. С друге стране, инфериорни конкуришу ценама (технолошко реструктурирање не може се десити тренутно, а ценовна конкуренција може)¹⁸³. Помак од ценовне конкуренције ка конкуренцији квалитетом десиће се са променама у економском окружењу, са утемељењем културе која охрабрује иновације и увози производе, дизајне и производне методе, пратећи лидере квалитета (ниже квалитетни производи нестају са ширењем технолошког реструктурирања), али и појачаним напорима на повећању специјализације у сегментима производње са високим ценама и, што је најважније, са технолошким реструктурирањем српске привреде.

Достизање одређеног нивоа националне привредне конкурентности је један од услова за пријем у ЕУ. Извоз је приоритет, јер се без њега не може остварити покривеност увоза извозом и избалансиран платни биланс. За извоз је потребна, поред осталог, конкурентност квалитета и цена производа. Све прокламоване визије и мисије из разних развојних докумената и програма су уопштене. Оне не могу бити корисне без добро осмишљених, прилагођених, конципираних и доследних мера макроекономске политике (институција државног регулисања) и микроекономске примене истих (на нивоу институција тржишног регулисања), као и заштите и размјене својинских права.

Без промене понашања свих економских субјеката (државе, фирми и запослених) и обезбеђења реалних извора финансирања (који су у већини транзицијских држава дефицитарни) није могуће остварити планиране циљеве. Мора се превазићи пракса дезинвестиционог, развојно антипродуктивног усмеравања страних директних инвестиција. Оне се морају максимално ставити у функцију конкурентности, што претпоставља продуктивно ангажовање домаће радне снаге у иностраним капацитетима, савременим организационим облицима и начинима управљања. Потребно је привући инвеститоре који ће коректно и правилно валоризовати домаће ресурсне потенцијале, допринети њиховом одрживом ангажовању и, при томе, унапредити едукацију и јачање компетенција домаће радне снаге, логистичке способности и организационе форме попут оутсоурцинга, система стандардизације производа и услуга.

¹⁸² На четвороцифреном нивоу SMTK код СЕЕС је 1999. године чак 40% производа имало квалитативно унапређење и то највише код Чешке и Пољске, док су Словенија и Мађарска имале најбржи раст броја производа са квалитативним унапређењем. Највеће побољшање било је код сектора 7- машине и транспортни уређаји.

¹⁸³ Земље у транзицији могу ценовно конкурисати што значи без реструктурирања или пак покушати да побољшају квалитет њихових производа са реструктурирањем. Иначе, земље у транзицији имају позитивне перформансе у гранама осетљивим на промене цена и нижи у гранама осетљивим на квалитет док су OECD тржишта високо осетљива на квалитет.

Развој конкурентности се може остварити само активирањем здравог предузетништва и приватног власништва у масовним размерама, како је то било пропагирано пре почетка приватизације. Наравно, то неће подржати актуелни монополисани приватни бизнис, који је у некретнинама и пропалим фирмама нагомилао и ставио огромни капитал ван његове основне функције. Потребно је из корена променити институционалне инфраструктурне основе за развој конкурентности, јер су досадашњи били неуспешни.

Прича о повећању институционализације, иновативности и конкурентности се не може реализовати у условима формалности, декларативности и супституисања институционалних промена разним тривијалним мерама, чија је позадина очување власти, рентно оријентисано и заштита интересног понашања повлашћених група. Треба узети модел развијених земаља и спровести институционалне промене, унапредити иновативност, квалитет и конкурентност, без којих није могућ економски развој као квалитативна компонента економског прогреса. Морају се користити и селективно примењивати светски узорни модели, у мери у којој то дозвољава специфично пословно окружење.

6. КРИТИЧКИ ОСВРТ И АНАЛИЗА УСЛОВА ЗА НАСТАВАК ПРОЦЕСА ЕВРОПСКИХ ИНТЕГРАЦИЈА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Република Србија поднела је 22. децембра 2009. захтев за пријем у чланство Европске уније. На основу препоруке и мишљења Европске комисије од 12. октобра 2011. Године, у коме је оцењено да Србија испуњава прописане критеријуме за статус кандидата у Европској унији, тј. да прихвата њене основне циљеве, Европски савет донео је 1. марта 2012. Одлуку о одобравању статуса кандидата. Захтеви Европске уније који се постављају пред потенцијалне чланице заснивају се на закључцима Европског савета донетим на састанку у Копенхагену 1993. године. Ти закључци, познати као Критеријуми из Копенхагена, подразумевају следеће:

- стабилност демократских институција и владавину права – поштовање грађанских права и заштиту националних мањина;
- чврсто успостављене тржишне инструменте и функционисање тржишне економије, као и способност одолевања конкурентским притисцима и способност прилагођавања тржишним механизмима унутар Европске уније;
- спремност да се преузму обавезе које намеће чланство, односно приврженост циљевима политичке, економске и монетарне уније.

Заменивши Национални програм за интеграцију Републике Србије у Европску унију, Влада Републике Србије је 28. фебруара 2013. усвојила

Национални програм за усвајање правних тековина Европске уније (*National Programme for the Adoption of the Acquis – NPAA*) за период од 2013. до 2016, а ревизија овог документа спроводиће се на годишњем нивоу.

Европски савет донео је 28. јуна 2013. одлуку о отварању приступних преговора са Србијом, а прва међувладина конференција одржана је 21. јануара 2014. године. Претходно је Савет Европске уније усвојио преговарачки оквир у коме је утврђена методологија, начела и структура преговора. Након, формалног отварања преговора почела је фаза аналитичког прегледа законодавства, тј. скрининга.

Улога Народне банке Србије у процесу приступања Европској унији

Стратешка опредељеност Републике Србије ка европским интеграцијама обухвата процес транзиције из централизоване државне привреде ка функционалној тржишној економији. Основу сваке тржишне економије представља стабилан и развијен банкарски и финансијски сектор, а поуздана и функционално ефикасна централна банка представља основ макроекономске стабилности и, сходно томе, има веома важну улогу у процесу европских интеграција.

Имајући у виду значај и улогу централне банке у преговарачком процесу, учешће представника Народне банке Србије у координационој структури Републике Србије за процес приступања Европској унији предвиђено је у: преговарачком тиму, Координационом телу, Савету Координационог тела и преговарачким групама.

Током преговора о чланству, Народна банка Србије ће своје активности спроводити у оквиру девет преговарачких група које покривају следеће области правних тековина Европске уније:

- слободно кретање капитала,
- право привредних друштава,
- политику конкуренције,
- финансијске услуге,
- економска и монетарна питања,
- статистику,
- заштиту потрошача и заштиту здравља,
- финансијски надзор, и
- финансијска и буџетска питања.

Народна банка Србије, по потреби, биће укључена и у рад других преговарачких група. За одређене области правних тековина, као што су економска и монетарна питања и финансијске услуге, Народна банка Србије је председавајућа институција у оквиру преговарачког процеса. Важну улогу Народна банка Србије имаће и у области слободног кретања капитала као друга по реду надлежна институција.

Паралелно с претходно наведеним активностима, Народна банка Србије ће учествовати и у раду тела надлежних за спровођење Споразума о стабилизацији и придруживању са Европском унијом, и то:

- Пододбора за унутрашње тржиште и заштиту конкуренције, и
- Пододбора за економска и финансијска питања и статистику.

У оквиру постојећег координационог механизма Републике Србије за процес приступања Европској унији, поред активности везаних за преговарачки процес и спровођење обавеза из Споразума о стабилизацији и придруживању са Европском унијом, Народна банка Србије активно учествује у изради и припреми материјала за: Национални програм за усвајање правних тековина, Годишњи извештај о напретку Републике Србије у процесу европских интеграција и Претприступни економски програм.

Такође, Народну банку Србије очекују и значајне активности у погледу испуњења критеријума из Мастрихта, као услова за све потенцијалне чланице Европске уније које желе да постану део Европске монетарне уније.

Мастрихтски критеријуми

Мастрихтски критеријуми утврђени су Уговором из Мастрихта, на основу свеобухватне макроекономске анализе зоне евра. Испуњење тих критеријума захтева се од оних чланица Европске уније које желе да постану део јединственог монетарног подручја са заједничком валутом – евром.

Сматра се да је испуњење „критеријума конвергенције" и перманентно одржавање макроекономских параметара на утврђеном нивоу основни предуслов за трајну стабилност и уједначен економски развој унутар зоне евра. Обавеза испуњавања тих критеријума односи се на све потенцијалне чланице зоне евра, осим на оне које се, по основу постигнутих критеријума, већ налазе у јединственом валутном подручју.

Критеријуми конвергенције су:

1. *Ценовна стабилност*, тј. одрживо низак раст цена и просечна стопа инфлације која не прелази 1,5 процентних поена изнад просечне инфлације три најуспешније земље чланице. Инфлација се, иначе, мери на бази упоредивог индекса потрошачких цена;

2. *Дугорочна каматна стопа* – просечна номинална дугорочна каматна стопа – не сме да прелази два процентна поена изнад просека три најуспешније земље чланице. Одредница за утврђивање каматне стопе су каматне стопе на дугорочне владине обвезнице или упоредиве хартије од вредности;

3. *Висина буџетског дефицита* утврђена је тако да стопа планираног или оствареног буџетског дефицита не прелази 3% бруто друштвеног производа;

4. *Критеријум јавног дуга* предвиђа да јавни дуг не прелази износ од 60% бруто друштвеног производа;

5. *Стабилност девизног курса и учешће у Механизму девизних курсева (ERM II)*. Овај критеријум односи се на поштовање утврђених маргина флукуације девизног курса, без знатнијих одступања у периоду од најмање две

године пре увођења заједничке европске валуте. Важно је истаћи да потенцијална земља чланица у наведеном периоду, у коме је њена валута укључена у Механизам девизних курсева, нема могућност да самоиницијативно своју валуту девалвира у односу на валуту неке друге земље чланице Европске уније с циљем побољшања конкурентности своје економије.

Сарадња са Европском централном банком

Народна банка Србије започела је интензивну сарадњу са Европском централном банком током 2008. кроз реализацију пројеката који су финансирани средствима Европске уније.

У периоду од 1. септембра 2008. до 31. маја 2009. године реализован је Пројекат техничке помоћи Европске централне банке Народној банци Србије под називом „Анализа потреба Народне банке Србије“. У оквиру пројекта, у коме је учествовало 17 националних централних банака Европског система централних банака, у шест пројектних области анализиран је постојећи регулаторни и оперативни оквир пословања Народне банке Србије у односу на стандарде Европског система централних банака. Коначан исход пројекта био је Извештај о процени потреба (*Needs Analysis Report*) Народне банке Србије с препорукама стручњака за унапређење пословања у областима у којима је потребно извршити одређена усклађивања с циљем оперативних припрема Народне банке Србије за укључивање у Европски систем централних банака.

Наставак сарадње остварен је кроз пројекат „Јачање институционалних капацитета Народне банке Србије“ у периоду фебруар 2011 – децембар 2013. У реализацији пројекта финансираног из ИПА фондова Европске уније (*Instrument for Pre-Accession Assistance – IPA*), поред Европске централне банке, учествовали су експерти 21 централне банке земаља Европске уније. Пројекат је обухватио 13 области пословања Народне банке Србије: супервизију финансијског сектора, усклађивање законодавства, либерализацију кретања капитала, управљање девизним резервама, монетарне операције, заштиту корисника финансијских услуга, подршку у процесу приступања Европској унији, економске анализе и истраживања, статистику, платни систем, финансијску стабилност, рачуноводствено и финансијско извештавање, информациону технологију. У овим областима, у сарадњи са експертима Европског система централних банака, остварени су резултати пројекта у виду стратегија, интерних смерница, економских модела чија примена треба да омогући усаглашавање пословања Народне банке Србије са стандардима централних банака Европског система централних банака, као и припрему закона у које је инкорпориран регулаторни оквир Европске уније. Успешна реализација пројекта омогућава Народној банци Србије да буде спремнија за прикључивање Европском систему централних банака у тренутку када Република Србија испуни услове за чланство у Европској унији. Процес европских интеграција у циљу остваривања пуноправног чланства Србије у ЕУ

представља један од кључних приоритета Републике Србије у наредном периоду. Значај и актуелност пројекта проистиче из чињенице да је подношењем кандидатуре за чланство крајем 2009. године, Србија и формално ушла у уговорно-партнерски однос са ЕУ. Очекивано стицање статуса кандидата од Србије захтева низ битних активности.

Истраживања у функцији испуњавања услова Србије за приступање ЕУ имају изразито мултидисциплинарни карактер, укључујући економске, правне, политичке, еколошке и друге научне области. У основи свих критеријума налазе се економски услови, због тога тежиште истраживања бити стављено на економске услове и критеријуме које Србија у том погледу треба да испуни, водећи рачуна о међусобној повезаности и условљености економских, правних, политичких и других друштвених аспеката целине свеукупног процеса управљања активностима које треба да допринесу да Србија у планираном року испуни све релевантне услове да постане пуноправан члан ЕУ. Ту пре свега мислимо на политичке аспекте интеграционих процеса, правно-регулаторне услове и неопходност повећања економских и административних капацитета Србије.

Циљ је да се свестрано сагледају услови и критеријуми за приступање ЕУ, да се на основу темељне анализе сагледа и објективно оцени степен у коме Србија испуњава задате услове, критеријуме и стандарде те да се, на основу тога, предложи програм мера који ће допринети да Србија у планираном року испуни све предвиђене услове. Етапни резултати истраживања, емпиријски утемељене оцене, идентификовани проблеми и тестирана предложена решења послужиће као поуздана подлога у преговорима Србије са ЕУ на плану ефикасног управљања целокупним процесом интегрисања Србије у ЕУ. Анализа односа Србије и ЕУ. – У оквиру ове теме битни су политички аспекти европских интергација, правно-регулаторни аспекти хармонизације са стандардима и правилима ЕУ, те економски, финансијски, еколошки и социјални проблеми процеса интегрисања. При томе је посебна пажња посвећена идентификовању стратегијских економских приоритета и институционалних претпоставки и елемената за подизање административних капацитета Србије, уз уважавање потребе о изградњи стратегије националног брендирања која ће олакшати и убрзати интегративне процесе.

Структурне промене привреде Србије у функцији европских интеграција. Макроекономска анализа структуре српске привреде са аспекта релевантних критеријума за приступање ЕУ укључује истраживање ефеката приватизације и алтернативни правци реструктурирања привреде Србије у функцији повећања њене конкурентности, развоја сектора малих и средњих предузећа и подстицања предузетништва, подстицања извоза, привлачења страних директних инвестиција, унапређења квалитета производа и производно-управљачких процеса, корпоративног управљања, афирмације етичких критеријума у српским привредним друштвима, структурних промена на

тржишту рада, смањења сиромаштва, афирмације концепта доживотног учења и менаџмента знања као битних детерминанти оспособљавања наших предузећа за успешну конкурентску борбу на тржишту ЕУ.

Политика равномерног и одрживог регионалног развоја у функцији европских интеграција. Алтернативна политика равномернијег регионалног развоја Србије обухвата одрживи раст и развој у функцији креирања политике и испуњавања критеријума ЕУ у овој области. Политика обухвата и анализу кредитних, фискалних и других инструмената који доводе до смањивања економско-политички неодрживе дискрепанце у степену развоја економских региона Србије.

Економске секторске политике на путу интеграције Србије у ЕУ. Овај део је посвећен анализи кључних секторских политика са становишта принципа и критеријума ЕУ, с посебним освртом на политике у области индустрије, пољопривреде, енергетике. Сама анализа, произилази из политичког опредељења државе Републике Србије да постане пуноправни члан Европске уније. Следствено томе, научни и емпијски резултати истраживања интердисциплинарног тима истраживача, који се односе на кључне аспекете интеграционих процеса треба да послуже као подлога за доношења стратешки важних државних одлука које ће убрзати процес стварања услова за улазак Србије у ЕУ. Потписивањем Споразума о стабилизацији и придруживању и подношењем кандидатуре за чланство у ЕУ, Србија је и формално ушла у уговорно-партнерски однос са ЕУ, чиме је учинила значајан корак на путу ка европским интеграцијама. Постојање политичке воље и решености Владе Републике Србије да интензивира те токове намеће нове изазове свим учесницима привредног и друштвеног живота, отвара перспективе, али и нове проблеме и питања. Искуства других земаља у транзицији, сада већ пуноправних чланица ЕУ, показала су да не постоје универзални рецепти. Потребан је контингентан приступ који уважава специфичну ситуацију и сагледавање и разумевање националних прилика и проблема.

Захваљујући уложеним напорима које чини последњих година, Србија се налази на добром путу ка евроинтеграцијам. Након проширења ЕУ 2004. и 2007. године, за дванаест нових земаља, а затим и прикључење Хрватске у 2013. години, очекивало се да ће се умањити изглед за брзу интеграцију осталих земаља Западног Балкана у ЕУ. Пето проширење ЕУ допринело је консолидацији демократије и владавине права у Европи. Сам тај процес унапредио је економске прилике и допринео значају ЕУ у процесима решавања глобалних изазова (као на пример конкурентност и регулисање и надзор финансијских тржишта).

Све земље Западног Балкана имају значајан задатак на реализацији утврђених критеријума и услова за њихову интеграцију у ЕУ. Успоравању реформи доприноси и глобална економска криза. У Србији, као и многим осталим земљама региона, процес приступања ЕУ даје снажан подстрек

политичкој и економској реформи земље. Посебан задатак за Републику Србију представља решавање привредних проблема упркос изузетно тешкој економској ситуације. Српска привреда се суочава са крупним структурним проблемима који се манифестују у латентној макроекономској нестабилности, високом трговинском дефициту, нестабилном девизном курсу националне валуте, хроничној зависности привреде Србије од иностраних извора финансирања и високој незапослености. Неповољна привредна структура има значајне импликације и на политичку стабилност, што може да угрози укупне напоре Владе Републике Србије у убрзавању процеса евроинтеграција.

Значај анализе произлази и из потреба свеобухватног, објективног, емпиријски заснованог и критичког приступа досадашњим моделима привредног раста и развоја привреде Србије. Вредност истраживачких резултата огледа се и у идентификовању отворених питања и алтернативних праваца будућег развоја, означавања сектора и привредних области у којима Србија може остварити дугорочно одрживу конкурентску предност и тиме наћи своје место у европској породици народа. Компаративна истраживања привреде Србије и других земаља, које су успешно комплетирале процесе европских интеграција или се још увек налазе у тим процесима, може помоћи у бенчмаркингу и тражењу начина како да Србија повећа ефикасност у привредним секторима.

Када су у питању привредни показатељи неопходни за интеграцију Србије у ЕУ, очигледно је да је Србија остварила тек ограничени даљи напредак ка успостављању функционалне тржишне привреде. Сходно томе, неопходно је додатно ангажовање да би Србија постала способна да се суочи са притисцима конкуренције и снагама на тржишту у оквиру ЕУ. Структурне реформе земље се не смеју никако занемарити већ се знатно морају убрзати. Значај истраживања произилази из ниског нивоа конкурентности привреде Србије, који без јасне визије новог привредног развоја тешко да се може значајније поправити.

Полазну основу анализе чине закључци и препоруке Европске комисије:

1. Процес приступања даје снажан подстрек политичким и економским реформама у земљама у процесу европских интеграција и учвршћује мир и стабилност у Европи, те је то релевантно и за интеграцију Србије у ЕУ.

2. Правни аспект, владавина права, а нарочито борба против корупције и организованог криминала, али и јачање институционалних капацитета, сарадња са цивилним сектором и даље је највећи изазов са којим се државе у процесу проширења морају суочити.

3. Билатерална питања не треба да заустављају процес европских интеграција, како на локалном тако и на регионалном нивоу. Билатералне спорове морају разрешити укључене стране, које имају одговорност да пронађу решења у духу добросуседских односа, имајући у виду и свеукупне интересе за интеграцију земаља Западног Балкана у ЕУ.

4. Значајна регионална сарадња земаља Западног Балкана је у знатној мери унапређена, односно државе у региону су преузеле већу одговорност за сам процес. Међутим, ефикасност рада регионалних структура, која има велики значај у развоју активности у региону, мора бити побољшана.

V ИСТРАЖИВАЊЕ ЕКОНОМСКИХ ПАРАМЕТАРА ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У ПРОЦЕСУ ЕВРОПСКИХ ИНТЕГРАЦИЈА

1. ГЛАВНИ ЕКОНОМСКИ ПАРАМЕТРИ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Привредна кретања у протеклом периоду са изразито негативним последицама указују на крупне проблеме са којима су суочене готово све земље Западног Балкана. „Проблеми регионалног развоја последњих година 'утопили' су се у општу економску кризу у већем броју земаља и потиснути су у други план." У почетном периоду транзиције упоредо са распадом СФР Југославије, институције и механизми за регулацију регионалног развоја у тим новоформираним земљама су прилично демонтирани.

Да би слика стања у тим земљама била јаснија истраживање економских параметара земаља Западног Балкана вршено је преко макроекономских перформанси, у временском интервалу од 2010. до 2014. године.

Анализе појединих земаља Западног Балкана, током последњих година, спроведене су у корелацији са реформама у области имовинског права, пословне администрације, опорезивања. С тим у вези, анализирани су трендови раста њихових економија. Превасходни допринос расту везивао се за одговарајуће перформансе по секторима.

Кључни фактори ризика посматрани су у контексту одговарајућих трговинских дефицита и ослањања на раст кредита, односно повећање бруто спољног дуга. Анализирани су увоз и извоз, као и трговински партнери. Макроекономски развој, не само унутрашњи већ и онај који се односи на ширу регионалну стабилност, обухватан је у контексту политичког развоја ових земаља.

1.1. Република Албанија

Привреда Републике Албаније у последњој деценији је доста напредовала, паралелно с развојем инфраструктуре, реформама пореског и имовинског права, и пословне администрације. И поред светске економске кризе, Албанија је имала највећи раст у региону али је и даље рангирана као једна од најсиромашнијих земаља у Европи. Највећи проблем Албаније је висока стопа незапослености. Широко је распрострањена корупција што се

може правдати транзиционим процесима. Економија државе расте, али сам темпо раста није на задовољавајућем нивоу, чак шта више у овим околностима, глобалне кризе, он је у благом опадању. Реални БДП у 2012. години износи 1% и реално је опао за око 2.1% у односу на 2011. годину кад је износио 3.1% а у односу на 2010. годину, опао је ја за чак 2.8% када је БДП износио 3.8% (табела 26). Највећи допринос паду била је слабија извозна перформанса, посебно у енергетском сектору. Потрошња у домаћинству напредује захваљујући јаком расту кредита и дознака. Кредит за домаћинство претежно се користио за куповину некретнина, док се пословни кредити користе за улагање у опрему и машине.

Република Албанија привукла је директне стране инвестиције у 2012. години у износу од 745 мил.ЕУР, које су задржале исти ниво као и у 2011. години што се може сматрати успехом, али су се смањиле за око 50 милиона ЕУР у односу на 2010. годину. Дефицит текућег рачуна смањило се за 10.4% БДП у 2012. години и задржао мање-више исти тренд као и предходних година. Фискална политика је постала опрезнија у последњих неколико година, то је дало резултате на инфлаторна кретања која су остала у границама планираног (2-4%), инфлација је у 2012. години достигла ниво од 2%. Бруто спољни дуг је у константном порасту али је још увек у границама дозвољеног и 2012. године износи 54.2% БДП-а.

Табела 26. Макроекономски показатељи - Албанија 2010-2012 (у %)

	2010	2011	2012
Раст БДП-а	3.8	3.1	1.0
Фискални дефицит/БДП	-3.1	-3.5	-3.4
Дефицит текућих трансакција	-11.5	-12.8	-10.4
Нето СДИ (мил.ЕУР)	793	745	745
Бруто спољни дуг/БДП	44.5	49.1	54.2
Стопа индустријске производње	18.6	10.0	0.0
Инфлација	3.6	3.4	2.0

Извор: Vienna Institute for International Economic Studies

Стопа индустријске производње је у константном паду, слаби извоз на главно извозно тржиште Италију. Растућа конкурентност Кине у производњи текстила, коже и обуће има негативно дејство на укупна привредна кретања у Албанији. Оно на шта би Албанија могла да се ослани у будућности је туризам, који је почео да се рапидно развија. Економија има могућност да напредује коришћењем својих блиских веза са Косовом, нарочито кад оно добије свој

финални статус, и када се заврши изградња аутопута који повезује Косово са албанском луком Драч.

Фактори ризика који су кључни укључују висок трговински дефицит, прекомерно ослањање на дознаке и високи раст кредита како јавног тако и приватног сектора. Политичка нестабилност, која је карактеристична за цео регион утиче на макроекономски развој. Интензивна макроекономска сарадња са ММФ-ом и Светском банком помаже Албанији да се развија у правцу либерализације.

Највећи партнери Албаније, како у увозу тако и у извозу, су Италија која доминира и Грчка која је други трговински партнер. Албанија извози текстил и обућу, асфалт, метале и металне руде, сирову нафту, поврће, воће и дуван. Трговински партнери за извоз су: Италија (55,9% извоза), Грчка (11,6%), Кина (7,2%), Немачка (5,6%), Швајцарска (5%) и Русија (4,2%).

Примарни увоз Албаније обухвата машине и прехранбене производе, опрему, текстил и хемикалије. То је увоз из Италије (32,2%), Грчке (13,1%), Турске (7,2%), Немачке (6,6%), Кине (4,5%), Русије (4,4%).

1.2. Босна и Херцеговина

У годинама пре посматраног периода привредни раст је био на задовољавајућем нивоу, али су јавна потрошња и дефицит текућег рачуна били високи. Дугорочна посматрано привредни раст зависи од даљег реформисања јавног сектора, бољег пословног амбијента за улазак страних компанија и брже интегрисање у регионалну и светску економију.

Приход од ПДВ-а у посматраном периоду је доста нижи у односу на раније године, узрок томе је и светска економска криза, која је погодила и овај регион, самим тим је и привредни раст опао. Монетарна политика се највише ослања како на приходе од ПДВ-а тако и на царинске приходе, што је недовољно да би се привреда озбиљније покренула.

Да би се помогло усаглашавању фискалне политике, основан је орган под називом Национални фискални савет, али су његова овлашћења ограничена. У међувремену, проблем потенцијално великих домаћих обавеза са којим се сусрећу владе са свим нивоима остаје да буде решен у потпуности, мада је дошло до напретка у доношењу закона за решавање овог проблема.

Макроекономски учинак је знатно погоршан у 2012. години. БДП је опао за 0.7%, што је најгори резултата у посматраном периоду. Домаћа потрошња је и даље на ниском нивоу, у великој мери, захваљујући мерама штедње које су спровеле власти у протекле три године, а и дошло је до пада дознака. Прилив СДИ је највиши у посматраном периоду. У 2012. години СДИ су износиле 400 милиона ЕУР. У 2011. години прилив СДИ је био нешто мањи - достигао је ниво од 313 милиона ЕУР, док је у 2010 години био доста скромнији - 174 милиона

ЕУР, што је у глобалу значајан пад у односу на 2008. годину, када су СДИ износиле 636 милиона ЕУР

Табела 27. Макроекономски показатељи - Босна и Херцеговина 2010-2012 (у %)

	2010	2011	2012
Раст БДП-а	0.7	1.0	-0.7
Фискални дефицит/БДП	-2.5	-1.3	-3.0
Дефицит текућих трансакција	-5.7	-8.7	-9.0
Нето СДИ (мил.ЕУР)	174	313	400
Бруто спољни дуг/БДП	25.4	25.9	27.8
Стопа индустријске производње	3.7	6.4	-5.2
Инфлација	2.1	3.7	2.1

Извор: Vienna Institute for International Economic Studies

Босна и Херцеговина и даље бележи висок дефицит текућег рачуна. Дефицит текућег рачуна задржава тренд раста и у 2012. години износи -9.0%, што је благи пораст у односу на 2011. годину када је износио -8.7%, али је знатно порастао у односу на 2010 годину где је био -5.7%, мада је то и даље далеко од рекордних -14.2% из 2008. године. Дефицит се, у потпуности, покрива комбинацијом трансфера капитала, страних директних инвестиција и других токова капитала. Фискални дефицит у 2011. години је био најнижи и износио је -1.3% БДП-а, док је у 2012. години порастао и износи -3.0% БДП-а. Фискална политика је изузетно опрезна у последњих неколико година, што је дало резултате на инфлаторна кретања која су остала у границама планираног (2%-4%), инфлација је у 2012. години достигла ниво од 2.1%. Бруто спољни дуг је у константном али мањем порасту, али је још увек далеко од крајње дозвољене границе у 2012. године износи 27.8% БДП-а. Стопа индустријске производње је најгора у последњих пет година и у 2012. години износи -5.2%, што је далеко од 2008. године где је исти овај параметер био чак рекордних 11%.

Процене су да БиХ ће и даље успевати да све мање и мање зависи од стране помоћи и да ће макроекономски параметри бити у порасту. Перспектива је да ће привредни раст у региону износити 5-6% годишње, уз контролисану инфлацију. Очекује се да ће ЕУ обезбедити јаку подршку за реформу јавног сектора.

Међутим, главни ризици као и свих предходних година за ову, уопште узев, позитивну перспективу леже у малим амбицијама јавних званичника за спровођење озбиљних реформи. Сложена уставна структура и даље спречава

спровођење свеобухватне и преко потребне реформе. Сем тога, ризици потичу из погоршања фискалне политике уколико Влада у оба ентитета не одржи своју посвећеност фискалној консолидацији. Све ово би могло да угрози додатна и неопходна финансијска средства од Европске уније и Светске банке.

1.3. Република Црна Гора

Влада из године у годину смањује дефицит, али будући планови за пореску реформу и инфраструктурну потрошњу морају се брижљиво правити, да би се обезбедила дугорочна фискална и дужничка одрживост. У посматраном периоду, економија Црне Горе имала је у просеку нижи, али стабилнији раст него Србија. Економски параметри су из године у годину све бољи, 2011. година као и 2010. година биле у доста боље у односу на 2012. годину. Централна банка Црне горе води доста одговорну монетарну политику, иако Црна Гора нема сопствену валуту од кад је 1999. године једнострано прихватила немачку марку, да би у 2002. години прешла на евро. Инфлација се одржава у границама и доста је стабилна. Црна Гора после рецесије која је захватила земљу 2009. године има раст привреде, иако су макроекономски параметри у 2012. години у благом паду. Реални БДП се смањио у 2012. години за 1.0%, док је у 2011. години овај параметер забележио раст од 3.2%, а у 2010. години од 2.5%. Стране директне инвестиције су и даље ниске и у 2012. години износиле су 474 милиона ЕУР, што је више него 2011. године када се биле на нивоу од 401 милион ЕУР, али ипак мање од 2010. године када су биле 574 милиона ЕУР. СДИ су скоро троструко мање у односу на 2009. годину, после рекордног прилива који је износио 1.099 милиона ЕУР.

Табела 28. Макроекономски параметри - Црна Гора 2010-2012 (%)

	2010	2011	2012
Раст БДП-а	2.5	3.2	-1.0
Фискални дефицит/БДП	-3.0	-4.2	-0.1
Дефицит текућих трансакција	-22.9	-17.7	-15.0
Нето СДИ (мил.ЕУР)	574	401	474
Бруто спољни дуг/БДП	29.4	32.9	39.4
Стопа индустријске производње	17.5	-10.3	-7.1
Инфлација	0.5	3.1	4.1

Извор: Vienna Institute for International Economic Studies

Дефицит текућег рачуна се из године у годину смањује, мада све мањим интензитетом, 2010. године достиже највећи ниво од -22.9%, док у 2011. години је

нешто мањи и износи -17.7%, а у 2012. години бележи најмањи ниво од -15.0%. Фискални дефицит се такође смањује, али је у 2012. године незнатан са -0.1% БДП-а, док је у 2011. години износио -4.2% БДП-а. Бруто спољни дуг је и даље у границама дозвољеног мада у порасту, овај параметар је најнижи био 2010. године у износу од 29.4% БДП, 2011. године расте на ниво од 32.9% БДП-а, а највиши ниво достиже 2012.године од 39.4% БДП-а. Стопа индустријске производње је рапидно падала 2011. године и 2012. године у односу на 2010. год. када је забележила раст од 17.5%. Инфлација је у дозвољеним оквирима, али са тенденцијом раста, у односу на 2010. годину када је бележила завидан ниво од 0.5%, у 2011. години расте на 3.1%, а у 2012. години достиже ниво од 4.1%.

1.4. БЈР Македонија

Економски раст Македоније је у опадању, незапосленост је и даље висока, до недавно релативно јака потрошња домаћинства била је углавном потпомогнута страним дознакама које су сада смањене и јаким порастом кредита који су такође у опадању.

Инвестиције у реалну економију биле су мале, како од стране иностраних инвеститора, тако и од стране локалних предузећа. Као резултат тога, незапосленост мерена прегледом радне снаге остаје на око 1/3 радне снаге. Ипак ове цифре су под знаком питања, јер људи који су регистровани као незапослена лица у ствари раде у неформалној тзв. сивој економији.

Економија је мање погођена светском економском кризом у односу на земље у региону. Раст БДП у 2011. године и 2010. године години износио је 2.8%, односно 2.9%. Овај раст може се приписати знатном повећању извоза и глобалне потражње за робом, у 2012. години оваја параметер је негативан и износи -0.3%. Нето СДИ које иначе нису биле у прошлости високе у 2012. години бележе најнижи ниво од 105 милиона ЕУР. Највећи ниво у посматраном периоду СДИ су имале 2011. године и износиле су скромних 337 милиона ЕУР.

Македонија је задржала тренд смањење дефицита текућег рачуна и он у 2012. години износи 3.2%, у 2011. години, дефицит се смањио за 3.0%, док је у 2010. години смањен за 2.0%. Фискални дефицит је такође у константном смањивању у 2010. години је смањен за 2.4% БДП-а, у 2011. години за 2.5% БДП-а, а у 2012. години достиже највиши ниво од 3.8% БДП-а. Бруто спољни дуг је мало изнад дозвољених граница и у 2012. години износи 68.6% БДП-а и незнатно је порастао у односу на 2011. годину када је био 64.6% БДП-а, 2010. године овај параметер је био у дозвољеним границама и износио је 58.2% БДП-а. Стопа индустријске производње варира и једино је била позитивна 2011. године када је износила 3.3%, 2012. године бележи негативан резултат када је износила -6.6%, као и 2010. године када је износила -4.8%. Инфлација је у дозвољеним оквирима и 2012. године износи 3.3% . Македонија је прва земља

која је 2011. године добила подршку од ММФ-а у облику 24-месечне кредитне линије из предострожности (PCL), у износу од 396 милиона евра.

Табела 29. Макроекономски параметри – БЈР Македонија 2010-2012 (%)

	2010	2011	2012
Раст БДП-а	2.9	2.8	-0.3
Фискални дефицит/БДП	-2.4	-2.5	-3.8
Дефицит текућих трансакција	-2.0	-3.0	-3.2
Нето СДИ (мил.ЕУР)	160	337	105
Бруто спољни дуг/БДП	58.2	64.6	68.6
Стопа индустријске производње	-4.8	3.3	-6.6
Инфлација	1.6	3.9	3.3

Извор: Vienna Institute for International Economic Studies

Приоритети Македоније су побољшање тржишних услова и продаја великих компанија. Потребни су даљи напори да се привуку инвестиције. БЈР Македонија треба да удвостручи своје напоре да привуче инвеститоре. Као резултат приватизације, девизне резерве су порасле на више од две милијарде УСД. То је еквивалентно петомесечном увозу.

1.5. Република Србија

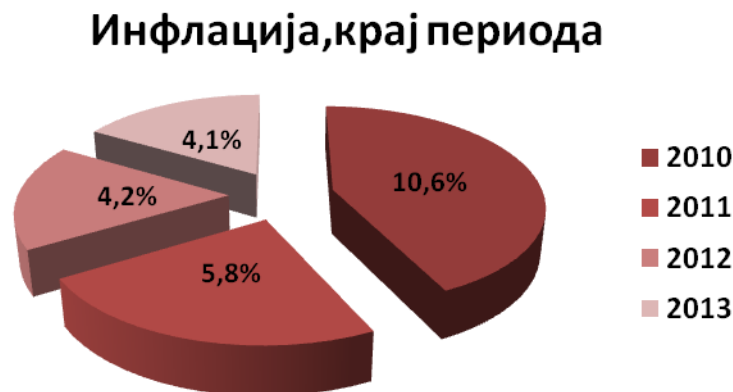
Поред веома чврсте монетарне политике, посебно је неопходно регулисање високе јавне потрошње и великог дефицита текућег рачуна, посебно су потребне СДИ од који је банкарски сектор потпуно завистан. Економија се полако опоравила од кризе, али стална превирања на политичкој сцени не доприносе комплетном опоравку. Реални БДП је у 2012. години смањен за 1.7%. У 2011. години, стопа раста БДП је била 1.6%, док је у 2010. години била 1.0%.

Стране директне инвестиције порасле више него дупло у 2011. години и износиле су 1.949 милиона евра, у односу на 2010. годину када су износиле 1.003 милиона ЕУР, у 2012 години СДИ драстично пада ју и износе скромних 274 милиона ЕУР. Ово је основни узрок овако лоших макроекономских показатеља у Србији у 2012. години. Дефицит текућег рачуна се константно смањује из године у годину. 2010. године смањен је за 7.4%, 2011. године за 9.2%, а у 2012. години бележи најбољи резултат и смањује се за 11%. Морамо напоменути да је поред фискалног дефицита који је такође у константном паду, ово једини параметер са који се Србија може похвалити у 2012. години.

Инфлација је константно висока и доста варира из године у годину, у 2010. години је износила 10.3%, у 2011. години је опала и била на нивоу од 7.0%, док је у 2012. години опет отишла на двоцифрен ниво и износила 12.2%.

Инфлаторна кретања у Републици Србији показују смањење инфлације. У 2013. год. инфлација је смањена двапут у поређењу са 2010. (графикон 17).

Графикон 17. Инфлација у Србији, 2010-2013



ИНФЛАЦИЈА Републике Србије				
	2010	2011	2012	2013
Инфлација, крај периода	10,6	5,8	4,2	4,1

Извор: Прорађуни према подацима РЗС

Табела 30. Макроекономски параметри – Србија 2010-2012 (%)

	2010	2011	2012
Раст БДП-а	1.0	1.6	-1.7
Фискални дефицит/БДП	-4.7	-5.0	-6.4
Дефицит текућих трансакција	-7.4	-9.2	-11.0
Нето СДИ (мил.ЕУР)	1.003	1.949	274
Бруто спољни дуг/БДП	87.1	79.5	86.0
Стопа индустријске производње	2.5	2.1	-2.9
Инфлација	10.3	7.0	12.2

Извор: Vienna Institute for International Economic Studies

У 2010. години владин дефицит је смањен за 4,7% БДП-а, у 2011. години је оваје резултат још бољи а дефицит је смањен за 5.0% БДП-а, док је у 2012. године бележи највеће смањење од 6.4% БДП-а. Стопа индустријске производње

је у посматраном периоду позитивна: 2010. године износила је 2.5%, 2011. године 2.1%, док је у 2012. години она у паду и износи -2.9%. Највећи краткорочни макроекономски ризик је у томе што би се кредитирање кредитног приватног сектора могло ограничити комбиновањем великих јавних инвестиција и потрошње са даљим напорима Народне банке у слабљењу инфлације.

1.6. Упоредна анализа најважнијих макроекономских елемената свих балканских земаља у посматраном периоду

У Табелама 31-33 приказани су неки од најважнијих макроекономских показатеља (раст БДП, нето стране директне инвестиције и стопе индустријске производње) за све балканске земље, укључујући чланице ЕУ – Румунију, Бугарску и Хрватску, у периоду 2010-2012.

Табела 31. Раст БДП (%)

ЗЕМЉЕ	2010	2011	2012
Албанија	3,8	3,1	1
Босна и Херцеговина	0,7	1	-0,7
Бугарска	0,4	1,8	0,8
Црна Гора	2,5	3,2	-1
Румунија	-1,1	2,2	0,3
Хрватска	-2,3	0	-2
БЈР Македонија	2,9	2,8	-0,3
Србија	1,0	1,6	-1,7

Извор: Извор: Vienna Institute for International Economic Studies

Табела 32. Нето стране директне инвестиције (млн. ЕУР)

ЗЕМЉЕ	2010	2011	2012
Албанија	793	745	745
Босна и Херцеговина	174	313	400
Бугарска	1.152	1.314	1.479
Црна Гора	574	401	474
Румунија	2.227	1.798	1.861
Хрватска	298	1.075	600
БЈР Македонија	160	337	105
Србија	1.003	1.949	274

Извор: Vienna Institute for International Economic Studies

Табела 33. Стопе индустријске производње (%)

ЗЕМЉЕ	2010	2011	2012
Албанија	18,6	10	0
Босна и Херцеговина	3,7	6,4	-5,2
Бугарска	2,1	5,8	-0,3
Црна Гора	17,5	-10,3	-7,1
Румунија	5,5	7,4	2,4
Хрватска	-1,4	-1,2	-5,5
БЈР Македонија	-4,8	3,3	-6,6
Србија	2,5	2,1	-2,9

Извор: Vienna Institute for International Economic Studies

Из Табеле 31 се може закључити да раст БДП-а као најважнији макроекономски елемент изузетно варира и углавном има тенденцију од позитивног ка негативном, што се може правдати чињеницом да је у посматраним годинама Светска економска криза била у пуном јеку. Оно што највише упада у очи јесте чињеница да земље које нису чланице Европске уније имају изражен овај тренд, док земље чланице (Бугарска, Румунија), иако немају завидан раст БДП-а, ипак се могу похвалити позитивним трендом. Ова чињеница је доказ да Европска унија води рачуна о економији својих чланица и помаже им како у нормалним условима, тако и у глобално кризним ситуацијама, односно не дозвољава да њихове чланице имају негативан тренд раста БДП-а.

Као и код раста БДП-а, нето стране директне инвестиције су у највећој мери добар показатељ колико Европска унија улаже у своје чланице и колико је важно да и остале земље постану чланице ове велике породице. Нето СДИ су директан и основни разлог раста БДП-а у земљама које су чланице Европске уније, из приложеног се види колико је више улагано СДИ у Румунију и Бугарску него у остале земље које нису чланице. Осим Србије и у мањој мери Албаније остале земље практично или немају озбиљна улагања у виду СДИ, или их имају у само једној од посматраних година (Хрватска), што је опет недовољно да би једна држава имала „позитивну“ економију. Најбољи пример за ово је Србија која у годинама где има завидне СДИ има и раст БДП-а, а у години где су СДИ драстично мање, тај раст има негативан тренд.

Стопа индустријске производње такође као и предходна два показатеља (раст БДП-а, нето СДИ), је доказ да без помоћи Европске уније земље Западног Балкана немају много шанси да своју економију доведу на завидан ниво. Из приложеног се види да само земље чланице имају позитивну стопу индустријске производње, док код осталих земаља та стопа варира из године у годину и нема никакав континуитет. Најдрастичнији пример је Република Црна Гора где ова стопа варира у посматраном периоду од 17,5% до -7,1% што је распон од скоро 25 процентних поена у негативном смеру.

2. ПЕРСПЕКТИВЕ РАЗВОЈА СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ У РЕГИОНУ ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Конзистентна и одговорна економска политика морала би да јасно утврди основне циљеве развоја привреде и идентификује кључне правце повећања извоза. У спровођењу задатих циљева, инструменти царинске политике треба да подрже њихову реализацију. Ту је веома битно да се одреди време које је потребно за то, с обзиром на захтеве СТО у погледу дефинисања временске динамике спровођења концесија. Домаћа царинска политика мора бити сагледана кроз њену основну функцију – заштитну политику. Она се мора посматрати као битан фактор макроекономске политике, ради успешног формулисања заштите домаћих произвођача и несметаног обављања спољнотрговинског промета. Важан разлог реформе царинске политике је то што ће Србија морати да примењује механизме заштите које признаје СТО.¹⁸⁴

У будућим преговорима требало би избећи знатније снижење, ионако преполовљених просечних царинских стопа у последње три године¹⁸⁵. У ствари, то носи ризик за домаћу производњу и пораст већ високог трговинског дефицита и обесхрабрује потенцијалне инвеститоре, где је у земљама у транзицији спроведена либерализација трговине проузроковала нагло повећање увоза.

ЕУ је најважнији трговински партнер Србије. Сарадња са њом је од великог глобалног, економског, технолошког и политичког значаја. Извоз у ЕУ заснован је на производима ниже фазе финализације. Његову основу чине сировине и репродукциони материјали. Поставља се питање да ли је реално да се очекује снажнији пораст извоза на тржиште ЕУ у наредним годинама. Упркос тенденцији пораста робног извоза и даље су велики проблеми извозника и ограничења са којима се они суочавају у извозу.

Тешкоћу представљају високе каматне стопе на домаћем тржишту, тако да се предузећа само из нужде задужују. Иностране банке предност дају кредитирању домаће потрошње. Рестриктивна монетарно – кредитна политика и даље умањује кредитни потенцијал банака што задржава каматне стопе на високом нивоу. Активне каматне стопе комерцијалних банака су посебно високе, ако се имају у виду пасивне каматне стопе на положене депозите. Да би се отклонило ово ограничење потребно је да се обезбеди одговарајући финансијски потенцијал Агенције за осигурање и кредитирање извоза и да се појача ангажовање државе на подручју извозне промоције привреде¹⁸⁶.

¹⁸⁴ Николић Г.: „Секторске последице приступања Србије СТО” Тржиште, новац, капитал, 2005.

¹⁸⁵ Поједностављени су прописи, усвојена је нова царинска тарифа, смањен је број производа на режиму извозних квота

¹⁸⁶ Ковачевић Р.: Економски односи Србије са иностранством, Економски факултет, Београд 2005.

Мере либерализације допринеле су снажнијем повезивању домаће привреде са иностраном. Њихове последице осетиле су се на домаћем тржишту, јер је дошло до динамичнијег раста увоза у поређењу са растом извоза.

Многобројна ограничења привредног развоја Србије добијају јасан израз у оствареним резултатима спољне трговине. Неадекватна привредна структура, пројектована на структуру извозне понуде, као и недовољна конкурентност пласмана на иностраном тржишту, опредељују дебаланс спољнотрговинских токова. Кулминирање дефицита трговинске размене има негативне импликације на платнобилансну позицију земље, али и на сервисирање обавеза по основу иностраног дуга. Превазилажење ових ограничења подразумева преузимање сета мера и активности, и то на неколико нивоа истовремено. Други правац је везан за изградњу домаће оријентисаности ка подстицању привреде за извоз. То подразумева и услове за динамичнији прилив страног капитала. Трећи правац ових активности везан је за нове оквире међународног пословања предузећа и примену савремених алата. Према мишљењу неких стручњака¹⁸⁷, велики раст увоза и дефицита уобичајене су појаве у спољнотрговинској робној размени земаља у транзицији.

Статистика упозорава да Србија годинама уназад бележи раст спољнотрговинског дефицита. Да би извоз бележио раст, потребно је обезбедити квалитетан производ, прилагођен захтевима страног тржишта, нарочито тржишта ЕУ. Веома је важна финансијска подршка извозним пословима. Маркетинг треба прилагодити светским стандардима, као и остварити континуитет у снабдевању тржишта одређеним артиклима.

Суштина обима и структуре спољнотрговинског дефицита Србије, могла би се дефинисати кроз следеће карактеристике наше трговине са светом¹⁸⁸:

- Недовољан извоз уз растући увоз који генерише дефицит трговинске размене;
- Димензије дефицита постају врло озбиљне у односу на расположив БДП земље;
- Неповољна регионална структура извоза и увоза, усмерена на развијена Западна тржишта, уз недовољно коришћење капацитета размене у региону.
- Велика концентрација увозних и извозних токова на релативно мали број кључних производа и мали број кључних партнера;
- Ниска покривеност увоза извозом.

Анализа секторских перформанси треба да оцени њихов релативни положај и осетљивост на промене у режиму спољне трговине. На основу анкета

¹⁸⁷ Ковачевић Р.: исто дело, стр. 139

¹⁸⁸ Грк С.; Видас-Бубања М.: Србија на путу према ЕУ, Институт друштвених наука, Чигоја штампа, Београд 2007. стр. 39

које су вршене међу привредницима, синдикатима, Унијом послодаваца и Удружењем индустријалаца и предузетника, уочено је да постоји јако залагање за јачу заштитну политику државе, подршку појединим секторима, јачање социјалног аспекта у транзицији, и др. Предлаже се систем заштите који поспешује брзи економски развој, улагање у циљу запошљавања што већег броја људи, улагање у производњу која почива на домаћој сировинској бази и инвестирање у неразвијене регионе¹⁸⁹.

Ради избора осетљивих одсека, спроведена је статистичка анализа, којом је утврђиван степен осетљивости коришћењем више критеријума: учешће одсека у извозу, броју запослених, као и степен варијабилности одсека у истим показатељима и променама учешћа у извозу, увозу и броју запослених. У анализи су коришћени налази више истраживања SCEPP-а, као и подаци о динамици и структури спољнотрговинске размене по секторима и одсесима. Изабрано је 14 одсека, на које би требало обратити пажњу при конципирању спољнотрговинског, односно царинског режима.

Житарице и производи – 04. Стање произвођача у овом одсеку није задовољавајуће. Опрема је дотрајала, капацитети су предимензионирани, асортиман је узак. Стање у пољопривреди, посебно у ратарству и повртарству није повољно. Земља је испарцелисана на мале поседе, механизација је дотрајала, а присутно је смањење конкурентности породичних газдинстава. Потребно је радити на испуњавању стандарда о квалитету, али и на повећању државне подршке овом сектору.

Поврће и воће – 05. Индустрија прераде воћа и поврћа има велике неискоришћене капацитете, који су технолошки застарели. Производи немају робну марку, што им знатно смањује цену на светском тржишту. Проблеме ствара и нелојална конкуренција. Потребно је редефинисање извозних подстицаја, као и подстицање производње финалних производа, који би били ценовно конкурентни, стимулативно финансирати производњу и онемогућити незваничан откуп и разбити монополске структуре, затим спречити увоз нездравог семена и садница. По проценама стручњака УСАИД – а, Србија би могла да повећа годишњу зараду од извоза воћа за 50%, под условом да осмисли извозну стратегију, бољу технологију замрзавања и прераде и јак маркетинг.

Шећер – 06. је стратешки важан производ, за чију производњу су потребни веома скупи капацитети. Битно је напоменути, да пола капацитета не ради, али да је технологија задовољавајућа, као и да су стандарди приближни онима из ЕУ. Ценом и квалитетом производња је конкурентна, иако су проблеми у вези са блокадом извоза шећера у ЕУ нанели тежак ударац домаћој индустрији.

Производи од каучука – 62. Извоз ових производа показује значајну осетљивост на мере трговинске политике. Царинске стопе које тренутно

¹⁸⁹ Извор: Анализа ефеката придруживања ЕУ – секторски приступ, Извештаји експерата СЦЕПП, Београд 2003.

постоје, не треба смањивати, јер би се тиме ослабила конкурентска позиција домаћих предузећа. Овај одсек запошљава 24000 радника, односно 4% укупно запослених у индустрији. Поред тога, он се суочава са недостатком обртног капитала. Међутим, у перспективи је могуће очекивати повећање извоза на тржиште ЕУ¹⁹⁰.

Предиво, тканине и текстилни производи – 65. Индустрија овог одсека упошљава велики број радника и од 1990. године стварани су велики извозни приходи. Овај одсек је веома осетљив на спољнотрговинску заштиту. Конкурентност овог одсека базирана је пре свега на јефтиној радној снази, али и у окружењу (Румунија, Бугарска) је јефтина радна снага, која угрожава извоз. Конкурентност овог одсека је делимично угрожена и падом царинских стопа 2001. године (са 8% на 5% и са 14 – 21% за тканине) и либерализацијом. Овај одсек би могао и даље бити значајан извор девиза, ако би се извршило ресруктурисање предузећа, повећао степен финализације производа у складу са правилима СТО.

Гвожђе и челик – 67. Индустрија основних метала имала је удео у друштвеном производу од 2,31 % и учешће у укупно запосленим у индустрији од 2,3 %. Евентуално гашење ових предузећа носи социјалну нестабилност. Због либерализације положај се погоршава, као и због недостатка државне помоћи. Проблеми са којима се суочава овај одсек су неискоришћени капацитети, губитак тржишта, вишкови радне снаге, технолошко заостајање, дугови и недостатак финансијских средстава. Добра околност за овај одсек је та, што су производи металског комплекса неопходни за развој производних делатности. Повећане су царинске стопе, и то код : хладно ваљане жице, шипки, специјалних врста челика са 1% на 10 %, а негде чак и до 18 %. Ово драстично повећање у инпуту погоршаће положај металопрераде.

Обојени метали – 68. Девизни приходи овог одсека увелико зависе од кретања берзанских цена. Велики део чине дорадни послови. Генерално гледано, изгледи нису лоши, ако се уклоне лимитирајући фактори, јер постоји тражња на домаћем и иностраном тржишту, као и добри сировински и кадровски потенцијали.

Производи од метала – 69. Индустрија која производи производе има веома висок број запослених (9,3 %) па би, са социјалног аспекта, било веома опасно гасити ову делатност. Недостатци овог одсека су: технолошко заостајање, недостатак кредита и неискоришћеност капацитета. Битно је напоменути да добар део производа овог одсека садржи домаћу супстанцу и да одсек има извозне перспективе – производња пећи, штедњака на чврста горива, котлова, посуђа, металних конструкција.

Индустријске машине за општу употребу – 77. Извоз овог одсека највише се своди на опрему за процесну индустрију и уређаје за прехранбену и

¹⁹⁰ Велике могућности за раст извоза су пре свега следећи производи: подне облоге од гуме, заптивке и друга гумена техничка роба, заштитна средства.

хемијску индустрију. Некада су производи овог одсека имали висок износ, али то данас није случај. Шансу треба тражити кроз сарадњу са иностраним стратешким партнерима.

Електричне машине, апарати и уређаји – 77. Производи подмирују домаћу тражњу и нема значајних капацитета за извозну експанзију. Овај одсек запошљава 6 % укупно запослених у индустрији. Мораће да се траже начини како да се оживи индустрија електричних машина и апарата. Недостатци овог одсека су неискоришћени капацитети, губитак тржишта, технолошко заостајање, велики дугови. Хармонизација закона и стандарда са ЕУ је неопходна. Либерализација тржишта мора бити контролисана, јер опасност гашења производње електричних апарата и машина је потенцијално тешко економско бреме за буџет.

Друмска возила – 78. Извоз овог одсека у ЕУ своди се на извоз делова и прибора за моторна возила. Овај одсек има веома велики број запослених (заједно са одсеком 79 укупно 8,3 % запослених). Наша производња је неконкурентна на светском тржишту, али се још увек одржава захваљујући високој царинској заштити. Недостатци овог одсека су: губитак тржишта, технолошко заостајање, високи дугови, спорост процеса приватизације, недостатак кредита и подстицаја. Добра страна је што постоји тражња на домаћем тржишту, која би могла бити карика за значајније повећање извоза.

Одећа – 84. Овај одсек региструје смањивање броја запослених, али то може бити позитивно, јер се увећава продуктивност. Увоз одеће кроз сиве канале ствара велику конкуренцију и појачава кризу у текстилној индустрији. Предузећа овог одсека су презадужена, зависна од увоза, принуђена на нестимулативне извозне послове, суочавају се са губитком тржишта и технолошким заостајањем. Приватизација ће свакако побољшати стање, али треба радити и на повећању квота за извоз у ЕУ, на хармонизацији стандарда као и на стимулсању прилива страног капитала. Овај одсек има снажан потенцијал продукције у наредном периоду. Може се очекивати да ће, уз побољшање приступа тржишту ЕУ, бити остварен значајан раст извоза.

Обућа – 85. Смањење царинских стопа код делова за обућу које су пале са 10% на 8%, као и увођење извозних царина за сирову кожу од 20%, су мере које ће помоћи домаћу индустрију обуће. И поред неповољних околности са којима се суочава овај одсек¹⁹¹ перспективе могу бити релативно добре ако се уклоне постојећи проблеми. Приватизација ових предузећа требало би да даје снажан импулс повећању извоза обуће. Потенцијал раста домаће продукције носи ствара простор за знатније поправљање извозних резултата.

¹⁹¹ Презадуженост, сива економија, зависност од увоза, нестимулативни извозни послови, неискоришћен капацитет, губитак тржишта, технолошко заостајање, дугови, недостатак финансијских средстава, неповољна организациона и власничка структура предузећа, недостатак јасне стратегије.

Разни готови производи – 89. Производи овог одсека имају веома различит удео домаћих сировина у финалним производима. У њему доминирају производи од пластике. Одсек има низак степен осетљивости на екстерне поремећаје, а кретање извоза је условљено роковима извршења поруџбина.

3. УПОРЕДНА АНАЛИЗА УВОЗА И ИЗВОЗА У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Важност увоза и извоза

Постоје многи разлози зашто је свака земља заинтересована за укључивање у међународну размену. Најважнији је тај што развој друштвених производних снага изазива специјализацију производње и производњу робе у великим количинама па тржиште постаје преуско за њихов пласман. Због тога је потребно проналазити нова тржишта, што се постиже извозом роба. Осим тога, извозом се остварују девизна средства, која могу послужити за увоз дефицитарних роба или производа који се у властитој земљи непроизводе ради задовољавања потражње у земљи. Увозом се може задовољавати потражња за репродукцијским материјалом, апаратима, уређајима и разноврсним готовим производима производне или личне потрошње. Спољна трговина, према томе, својим радом усклађује материјални систем друштвеног производа с потребама потрошње земље. Ако нека земља располаже вишком енергије, сировина и других природних богатстава те ако постиже одговарајуће цене и друге услове продаје на међународном тржишту, логично је да ће вишкове настојати продати по најповољнијим могућим условима на страном тржишту. За разлику од извоза, увоз се јавља у функцији подмиривања потреба домаћег становништва и домаће привреде робом и услугама којих на домаћем тржишту уопште нема или их нема у довољним количинама. Те се потребе подмирују куповином, односно увозом тих производа и пољопривредних услуга из других земаља, водећи рачуна да се увозне трансакције обаве на најекономичнији начин, да се те куповине обаве под најповољнијим условима и са што мање улагања девизних средстава.

Са стајалишта земље увоз се јавља као економска нужност у сврху остваривања циљева укупног привредног развоја те осигурања равномерне јавне, производне и широке потрошње. Увоз је, са стајалишта државе, важан чинилац у остваривању циљева дугорочне економске политике земље, њеног развоја те заштите интереса домаће привреде и становништва. Трговачка ће предузећа увозити само онда ако им се увоз исплати. Дакле, трговачко ће предузеће увозити све врсте роба и услуга чијим се увозом може остварити циљ пословања. Произвођачка предузећа увозе онда када потребну робу не могу

набавити на домаћем тржишту или је увозна роба јефтинија и квалитетнија од истоврсне или сличне домаће робе. У вези с извозом и увозом важни су појмови - трговачки и платни биланс земље. Трговачки биланс је однос вредности укупног извоза и укупног увоза робе једне земље за одређено временски период, обично за једну годину. Она може бити активна ако је вредност увоза већа од извоза, а пасивна ако је вредност увоза мања од извоза. Уравнотеженост трговачког биланса постоји онда кад су вредност увоза и извоза изједначене. Платни биланс је приказ укупних новчаних примања и издавања једне земље према иностранству. Она може бити активна ако је новчано примање веће од издавања, пасивна ако је издавање новаца веће од примања и уравнотежена ако се примање новца изједначава и извршеним издавањем.

Србија

У структури извоза по намени производа (принцип претежности) највише су заступљени производи за репродукцију, 54,9% (1982,1 мил. долара), следе роба за широку потрошњу, 38,2% (1380,1), и опрема, 6,9% (250,0). Некласификована роба по намени износи 0,0% (0,3 мил. долара). У структури увоза по намени производа највише су заступљени производи за репродукцију, 60,4% (2923,1 мил. долара), следе роба за широку потрошњу, 19,6% (948,2), и опрема, 9,7% (467,1). Некласификована роба по намени износи 10,3% (500,0 мил. долара). У извозу, главни спољнотрговински партнери, појединачно, били су: Италија (694,6 мил. долара), Немачка (471,6), Босна и Херцеговина (278,2), Руска Федерација (236,8) и Румунија (175,8). У увозу, главни спољнотрговински партнери, појединачно, били су: Немачка (594,5), Италија (571,1), Руска Федерација (542,3 мил. долара), Кина (365,9) и Пољска (230,9).

Спољнотрговинска робна размена била је највећа са земљама са којима Србија има потписане споразуме о слободној трговини. Земље чланице Европске уније чине 65,2% укупне размене.

Наш други по важности партнер јесу земље ЦЕФТА, са којима имамо суфицит у размени од 393,2 мил. долара, који је резултат углавном извоза пољопривредних производа (житарице и производи од њих и разне врсте пића), као и извоза разних готових производа. Када је реч о увозу, најзаступљенији су гвожђе и челик, електрична енергија, потом камени угаљ и брикети. Извоз Србије износи 592,5 а увоз 199,2 мил. долара за посматрани период. Покривеност увоза извозом је 297,4%.

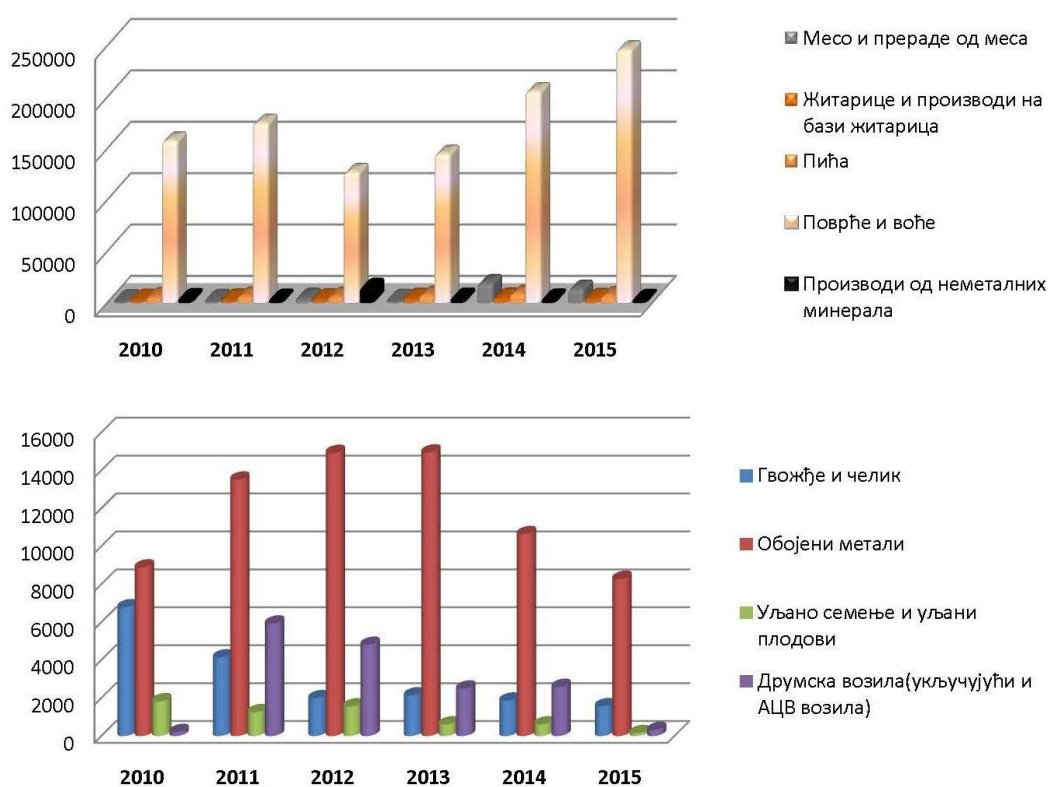
Хрватска је од јула 2013. године нова чланица Европске уније, а истовремено више није део групе ЦЕФТА земаља, што је утицало и на резултате робне размене са овим групацијама, приказаним у овом саопштењу. Посматрано појединачно по земљама, највећи суфицит у размени остварен је са бившим југословенским републикама: Босном и Херцеговином, Црном Гором и Македонијом. Од осталих земаља истиче се и суфицит са Италијом, Бугарском,

Румунијом, САД. Највећи дефицит јавља се у трговини са Кином (због увоза телефона за мрежу станица и лаптопова) и Руском Федерацијом (због увоза енергената, пре свега, нафте и гаса). Следи дефицит са Пољском (увоз делова за моторна возила), Немачком, Мађарском и Казахстаном.

Према споразуму са Русијом, либерализована је трговина преко 95% производа, на чији извоз се плаћа само административна такса од 1%. Од 31. марта 2009. године примењује се трговински споразум са Белорусијом, који подразумева укидање царинских и количинских ограничења за трговину, изузимајући мали број осетљивих пољопривредних производа, минерална горива и акцизну робу.

Царинска унија између Русије, Белорусије, Казахстана, Јерменије и Киргистана формирана је 2015. године. Тако производи планирани за извоз у Русију и Белорусију, под истим условима стижу на тржиште Казахстана, Киргистана и Јерменије. Кретање извоза из Србије за Руску Федерацију у периоду 2010-2015 приказано је на графикону 18.

Графикон 18. Извоз у Руску Федерацију, 2010-2015



Извор: прорађуни према подацима РЗС

Према одсецима Стандардне међународне трговинске класификације (СМТК), у извозу највеће учешће имају: друмска возила (562,0 мил. долара), електричне машине и апарати (301,1), житарице и производи од њих (184,7), поврће и воће (155,7) и обојени метали (154,5). Извоз ових пет одсека чини 37,6% укупног извоза. Првих пет одсека са највећим учешћем у увозу су: друмска возила (559,1 мил. долара), нафта и нафтни деривати (386,5), природни гас (259,5), електричне машине и апарати (194,5) и медицински и фармацеутски производи (171,0), а њихов увоз чини 32,5% укупног увоза. Одсек неразврстана роба, у који се сада укључује и роба на царинском складишту, има учешће у укупном увозу 10,4%. У марту 2014. године је извезено је робе у вредности од 1415,5 милиона долара, што чини повећање од 28,4% у односу на исти месец претходне године. Увоз је износио 1850,7 милиона долара, што је повећање од 6,6% у односу на исти месец претходне године. Изражено у еврима извезено је робе у вредности од 1025,9 милиона евра, што чини повећање од 21,3% у односу на исти месец претходне године. Увоз је износио 1340,8 милиона евра, што чини повећање од 0,6% у односу на исти месец претходне године. Рачунато у доларима, десезонирани индекс март 2014 / фебруар 2014. године показује раст извоза за 3,8% и раст увоза за 1,5%. Рачунато у еврима, десезонирани индекс март 2014 / фебруар 2014. године показује раст извоза за 1,9% и пад увоза за 2,0%.

Извоз житарица у земље Европске Уније и СЕФТА споразума, нарочито кукуруза и пшенице расте до 2015. године. (графикон. 19).

Графикон 19. Извоз пшенице 2015.



Извор: прораћуни према подацима РЗС

На листи првих 10 производа у извозу, прво место заузима извоз дизел аутомобила, снаге до 1500 цм³ (99 мил. долара); друго место припада извозу

дизел аутомобила преко 1500, али испод 2500 цм³ (54 мил. долара); на трећем месту је извоз кукуруза, осталог (50 мил. долара); следи извоз аутомобила, паљење свећицом, преко 1000, али испод 1500 цм³ (47 мил. долара); сетови проводника за авионе, возила и бродове извезени су у вредности од 46 мил. долара, а извоз нових спољних гума за аутомобиле вредео је 26 мил. долара, колико износи и извоз смрзнутих малина; извоз делова за ротационеелектричне машине износио је 22 мил. долара; аутомобили, паљење свећицом, до 1000 цм³ извезени су за 21 мил. долара; на последњем месту је извоз хула-хоп чарапа (20 мил. долара).

Листа првих 10 производа у увозу показује да су делови и прибор за моторна возила наш први увозни производ (158 мил. долара). Друга по значају је сирова нафта (113 мил. долара). На трећем месту увозне листе су лекови за малопродају (45 мил. долара). Следи увоз природног гаса (39 мил. долара). Увоз гасних уља био је 28 мил. долара. На увоз дизел - аутомобила, преко 1500, али испод 2500 цм³ потрошено је 23 мил. долара. Хербициди су увезени у вредности од 18 мил. долара. Следи увоз кутија, сандука и гајби од пластике (17 мил. долара). Увоз жице од рафинисаног бакра износио је 14 мил. долара. Последње место заузима увоз остале хартије и картона, непремазаних (13 мил. долара).

Табела 34. Извоз и увоз Србије по економским зонама земаља

4. Извоз и увоз по економским зонама земаља¹⁾

у мил. USD

	Јануар-март											
	извоз			увоз			удео у укупном извозу у %		удео у укупном увозу у %		салдо	
	2013	2014	индекс	2013	2014	индекс	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Укупно	2958,6	3612,6	122,1	4642,2	4838,5	104,2	100,0	100,0	100,0	100,0	-1683,6	-1225,9
Европска унија ⁸⁾	1977,2	2463,9	124,6	2875,2	3049,9	106,1	66,8	68,2	61,9	63,0	-898,0	-586,0
EFTA ⁹⁾	27,3	31,5	115,4	55,1	62,8	114,0	0,9	0,9	1,2	1,3	-27,8	-31,3
АСР ¹⁰⁾	7,5	4,0	53,0	13,1	14,3	109,5	0,3	0,1	0,3	0,3	-5,6	-10,3
ОПЕС ¹¹⁾	18,4	30,2	164,1	19,0	20,9	109,9	0,6	0,8	0,4	0,4	-0,6	9,3
MEDA ¹²⁾	441,1	513,5	116,4	269,3	285,0	105,8	14,9	14,2	5,8	5,9	171,7	228,5
АСЕАН ¹³⁾	11,6	13,4	115,3	55,3	60,1	108,8	0,4	0,4	1,2	1,2	-43,6	-46,7
SAARC ¹⁴⁾	2,9	5,1	175,4	58,8	47,5	80,7	0,1	0,1	1,3	1,0	-55,9	-42,4
СЕЕС ¹⁵⁾	108,2	136,2	125,9	52,5	48,4	92,2	3,6	3,8	1,1	1,0	55,7	87,8
NAFTA ¹⁶⁾	32,2	74,1	230,5	66,5	66,0	99,3	1,1	2,0	1,4	1,4	-34,3	8,1
MERCOSUR ¹⁷⁾	2,6	5,0	191,4	21,4	23,0	107,9	0,1	0,1	0,5	0,5	-18,8	-18,1
NICs ¹⁸⁾	9,2	14,8	161,7	47,2	42,2	89,5	0,3	0,4	1,0	0,9	-38,0	-27,4
АПЕС ¹⁹⁾	9,2	10,4	112,9	387,7	402,9	103,9	0,3	0,3	8,3	8,3	-378,5	-392,5
CIS ²⁰⁾	303,4	292,7	96,5	700,7	695,7	99,3	10,3	8,1	15,1	14,4	-397,3	-403,0
OECD ²¹⁾ , остало	3,5	5,4	154,4	10,6	7,5	70,1	0,1	0,1	0,2	0,1	-7,2	-2,1
Неразвијено	4,3	12,4	291,6	9,7	12,1	125,6	0,1	0,3	0,2	0,3	-5,4	0,3

¹⁾ По класификацији ЕУ, уз принцип да се земаља, чланица више економских групација, може сврстати у само једну од њих.

Списак земаља по економским зонама налази се на веб-сајту РЗС, у статистичкој области спољна трговина.

²⁾ Европско удружење за слободну трговину.

³⁾ Афричке, карибске и пацифичке земаље.

⁴⁾ Удружење земаља извозника нафте.

⁵⁾ Економско удружење медитеранских земаља.

⁶⁾ Удружење југоисточних земаља.

⁷⁾ Јужноазијско удружење за регионалну кооперацију.

⁸⁾ Европска унија од 01.01.2007. има 27 чланица.

⁹⁾ Земаље централне и источне Европе.

¹⁰⁾ Северноамеричко удружење о слободној трговини.

¹¹⁾ Јужноамеричко заједничко тржиште.

¹²⁾ Нове индустријске азијске земаље.

¹³⁾ Азијско/пацифичко економско удружење.

¹⁴⁾ Комонвелт независних држава.

¹⁵⁾ Организација за економску сарадњу и развој.

¹⁶⁾ Индекс је већи од 1000.

Табела 35. Извоз и увоз по секторима и областима

2. Извоз и увоз по секторима и областима КД (производни принцип)

	Јануар–март											
	извоз			увоз			удео у укупном извозу у %		удео у укупном увозу у %		салдо	
	2013	2014	индекс	2013	2014	индекс	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Укупно	2958,6	3612,6	122,1	4642,2	4838,5	104,2	100,0	100,0	100,0	100,0	-1683,6	-1225,9
Пољопривреда, шумарство и рибарство	127,3	229,9	180,6	180,4	166,6	92,3	4,3	6,4	3,9	3,4	-53,1	63,3
Пољопр. произв., лов и услужне дел.	125,0	227,4	181,9	176,5	162,3	92,0	4,2	6,3	3,8	3,3	-51,5	65,1
Шумарство и сеча дрвећа	2,1	2,1	101,4	1,3	1,5	114,9	0,1	0,0	0,0	0,0	0,7	0,5
Рибарство и аквакултуре	0,2	0,4	205,5	2,5	2,7	106,3	0,0	0,0	0,0	0,0	-2,3	-2,3
Рударство	22,4	29,9	133,5	486,8	495,1	101,7	0,8	0,8	10,5	10,2	-464,4	-465,2
Експлоатација угља	2,0	1,2	58,8	5,9	5,6	94,5	0,1	0,0	0,1	0,1	-3,9	-4,4
Експлоат. сирове нафте и прир. гаса	0,4	2,4	539,0	464,2	470,4	101,3	0,0	0,1	10,0	9,7	-463,8	-468,0
Експлоатација руда метала	17,8	23,4	131,8	0,9	8,0	838,1	0,6	0,6	0,0	0,2	16,8	15,4
Остало рударство	2,2	2,9	132,9	15,8	11,1	70,6	0,1	0,1	0,3	0,2	-13,6	-8,3
Прерађивачка индустрија	2656,3	3247,4	122,2	3536,9	3603,0	101,9	89,8	89,9	76,2	74,5	-880,5	-355,6
Производња прехранбених производа	332,3	382,4	115,1	218,0	191,1	87,7	11,2	10,6	4,7	3,9	114,3	191,3
Производња пића	37,0	42,0	113,4	13,3	15,8	118,8	1,3	1,2	0,3	0,3	23,8	26,2
Производња дуванских производа	16,8	21,7	129,4	14,3	11,5	80,3	0,6	0,6	0,3	0,2	2,5	10,2
Производња текстила	29,9	40,9	136,8	98,8	106,8	108,1	1,0	1,1	2,1	2,2	-68,9	-65,9
Производња одевних предмета	133,3	151,4	113,6	71,9	84,1	117,1	4,5	4,2	1,5	1,7	61,4	67,3
Производња коже и предмета од коже	73,0	82,9	113,7	65,8	70,3	106,8	2,5	2,3	1,4	1,4	7,1	12,6
Прерада дрвета и произв. од дрвета	44,7	56,3	125,7	35,9	42,7	119,0	1,5	1,5	0,8	0,9	8,9	13,6
Произв. папира и производа од папира	72,2	89,3	123,6	130,2	166,5	127,9	2,4	2,5	2,8	3,4	-58,0	-77,2
Штамп. и умнож. аудио и видео записа	0,0	0,0	59,2	1,1	1,6	139,3	0,0	0,0	0,0	0,0	-1,1	-1,5
Производња кокса и деривата нафте	70,4	96,6	137,2	182,0	183,3	100,7	2,4	2,7	3,9	3,8	-111,6	-86,6
Произв. хемикалија и хем. производа	203,0	225,5	111,1	582,5	564,4	96,9	6,9	6,2	12,5	11,7	-379,5	-338,9
Произв. осн. фармацевтских производа	51,8	54,9	105,8	160,4	171,9	107,1	1,8	1,5	3,4	3,5	-108,6	-117,0
Произв. производа од гуме и пластике	237,2	258,4	108,9	171,2	182,1	106,4	8,0	7,1	3,7	3,8	66,0	76,3
Произв. производа од немет. минерала	25,0	32,0	128,0	59,6	61,5	103,2	0,8	0,9	1,3	1,3	-34,6	-29,5
Произв. основних метала	234,5	274,8	117,2	287,8	278,5	96,8	7,9	7,6	6,2	5,8	-53,3	-3,7
Произв. мет. производа, осим машина	126,4	170,0	134,5	108,9	122,1	112,1	4,3	4,7	2,3	2,5	17,4	47,9
Произв. рач., електрон. и опт. произв.	59,7	57,7	96,7	211,9	192,4	90,8	2,0	1,6	4,6	4,0	-152,3	-134,7
Произв. електричне опреме	190,3	255,2	134,1	198,4	178,3	89,8	6,4	7,1	4,3	3,7	-8,2	76,9
Произв. непоменутих машина и опреме	132,8	150,4	113,2	266,1	288,1	108,3	4,5	4,2	5,7	5,9	-133,3	-137,7
Произв. моторних возила и приколица	478,1	686,8	143,6	535,6	583,1	108,9	16,1	19,0	11,5	12,0	-57,5	103,7
Произв. осталих саобраћајних средстава	22,6	20,7	91,3	33,8	15,3	45,4	0,8	0,6	0,7	0,3	-11,2	5,3
Произв. намештаја	62,0	66,5	107,3	39,0	38,2	97,8	2,1	1,8	0,8	0,8	23,0	28,3
Остале прерађивачке делатности	23,3	30,8	132,3	50,1	53,2	106,3	0,8	0,8	1,1	1,1	-26,8	-22,4
Снабдевање ел. енерг., гасом и паром	50,6	33,9	67,0	49,2	32,1	65,2	1,7	0,9	1,1	0,7	1,4	1,8
Снабдевање ел. енергијом, гасом	50,6	33,9	67,0	49,2	32,1	65,2	1,7	0,9	1,1	0,7	1,4	1,8
Снабд. водом и управ. отпад. водама	56,8	54,8	96,5	26,6	24,5	92,2	1,9	1,5	0,6	0,5	30,2	30,3
Сакупљање, третман и одлаг. отпада	56,8	54,8	96,5	26,6	24,5	92,2	1,9	1,5	0,6	0,5	30,2	30,3
Информисање и комуникације	14,4	16,3	112,9	19,5	16,2	82,6	0,5	0,4	0,4	0,3	-5,1	0,1
Издавачке делатности	12,6	14,6	116,4	15,6	13,3	85,4	0,4	0,4	0,3	0,3	-3,0	1,3
Кинематографска, ТВ и музичка продукција	1,8	1,6	88,0	4,0	2,9	71,9	0,1	0,0	0,1	0,0	-2,2	-1,3
Стручне, научне, инов. и техн. дел.	0,1	0,0	32,0	0,0	0,0	143,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Архитектонске и инжењерске делатности	0,1	0,0	40,7	0,0	0,0	245,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Остале стручне, научне и техничке дел.	0,0	-	-	0,0	0,0	45,7	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0
Уметност, забава и рекреација	0,2	0,1	58,4	0,0	0,0	56,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Стваралачке, уметничке и забавне деп.	0,2	0,1	57,3	0,0	0,0	142,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Дел. библ., архива, музеја и галерија	0,0	0,0	79,5	0,0	0,0	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Остале услужне делатности	-	-	-	0,0	0,0	34,3	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0
Остале личне услужне делатности	-	-	-	0,0	0,0	34,3	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0
Неразврстано	30,4	0,3	1,1	342,7	501,0	146,2	1,0	0,0	7,4	10,3	-312,3	-500,7
Неразврстано	30,4	0,3	1,1	342,7	501,0	146,2	1,0	0,0	7,4	10,3	-312,3	-500,7

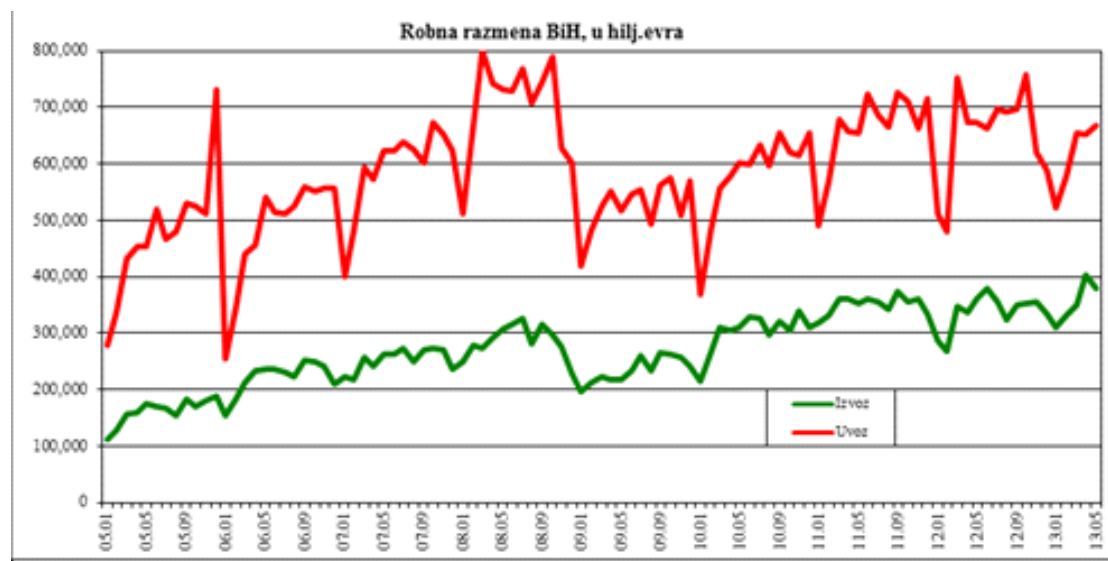
³⁾ Индекс је већи од 1000.

Извор: РЗС

Босна и Херцеговина

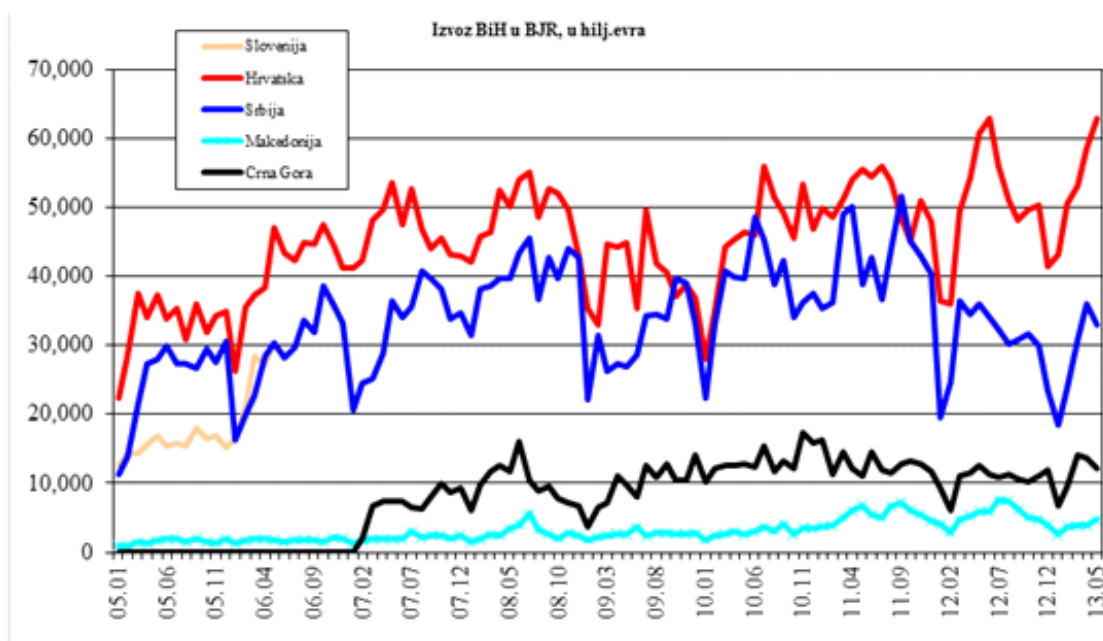
У раздобљу И-В 2013.године извоз је износио 3 милијарде 464 милиона КМ, што је за 10,8% више него у истом раздобљу 2012.године, док је увоз износио 6 милијарди 8 милиона КМ, што је за 0,5% мање него у истом раздобљу претходне године. Покривеност увоза извозом је износила 57,6%, док је спољнотрговински робни дефицит износио 2 милијарде 544 милиона КМ. Извоз у земље СЕФТА је износио 1 милијарду 23 милиона КМ, што је за 4,6% више него у истом раздобљу 2012.године, док је увоз износио 1 милијарду 362 милиона КМ, што је за 7,6% мање него у истом раздобљу претходне године. Покривеност увоза извозом је износила 75,1%. Извоз у земље ЕУ је износио 2 милијарде 57 милиона КМ, што је за 10,3% више него у истом раздобљу 2012.године, док је увоз износио 2 милијарде 841 милион КМ, што је за 0,8% више него у истом раздобљу претходне године. Покривеност увоза извозом је износила 72,4%.

Графикон 20. Робна размена БиХ



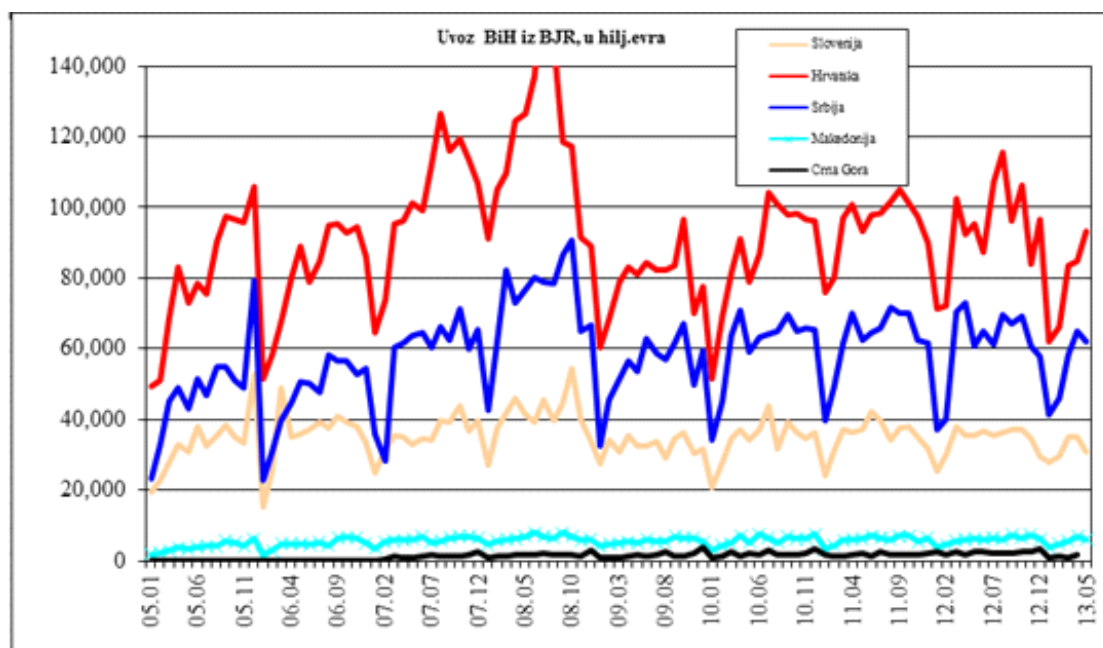
Извор: <http://www.makroekonomija.org/>

Графикон 21. Извоз БиХ



Извор: <http://www.makroekonomija.org/>

Графикон 22. Увоз БиХ

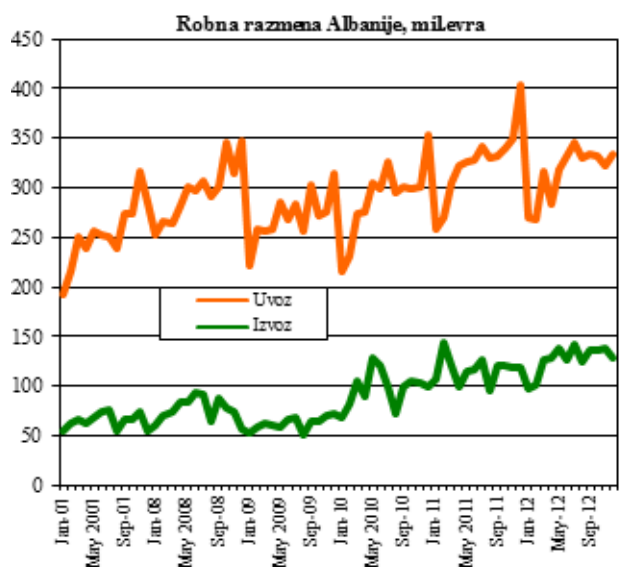


Извор: <http://www.makroekonomija.org/>

Албанија

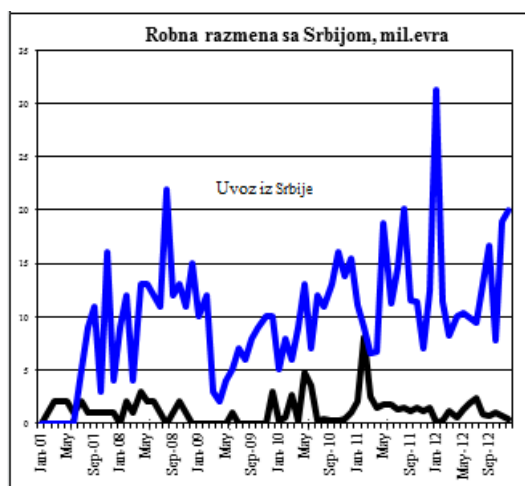
Робни извоз Албаније у 2012. години износио је 1.525,6 милиона евра. У 2011. вредео је 1.299,3 милиона те је повећање износило 17,4%. Извоз у БЈР Македонију износио је 188,5 милиона евра (+11,5%), а у остале земље 1.337,1 милиона евра (ме) (+18,3%). У децембру је извоз износио 128,2 ме и повећан је за 7,3% у односу на исти месец претходне године. Робни увоз износио је 3.785,7 ме и повећан је за 3,8% у односу на 2011. годину. Увоз из БЈР Македоније износио 337,8ме и повећан је за 6,8%. У децембру је увоз вредео 334,4ме и смањен је за 17,1% у односу на исти месец 2011. Дефицит у робној размени Албаније износио је 2.053,9ме у 2012 (-0,5%), и 206,2ме у децембру (-20,4%). Србија је шести партнер у увозу Албаније, након Италије, Грчке, Кине, Немачке, и Турске. Увоз из Србије повећан је за 29%, са 129,5 на 167ме, док је код осталих земаља стопа раста била једноцифрена, уз пад вредности увоза из Грчке. Удео Србије у укупном увозу Албаније повећан је са 3,6% на 4,4%.

Графикон 23. Робна размена Албаније 2012.



Извор: <http://www.makroekonomija.org/>

Графикон 24. Робна размена Албаније са Србијом 2012.



Извор: <http://www.makroekonomija.org/>

У структури увоза према класификацији СМТК (Стандардној међународној трговинској класификацији) највише су заступљени производи сектора 7 – Машине и транспортни уређаји у износу од 146,6 мил. евра (који чине: Друмска возила у износу од 37,5 мил. евра и Електричне машине, апарати и уређаји у износу од 27,6 мил. евра). У извозу, главни спољнотрговински партнери, појединачно, били су: Србија (63,5 мил. евра), Хрватска (24,2 мил. евра), Словенија (20,4 мил. евра). У увозу, главни спољнотрговински партнери, појединачно, били су: Србија (180,8 мил. евра), Кина (67,5 мил. евра) и Грчка (54,4 мил. евра). Спољнотрговинска размјена била је највећа са потписницама СЕФТА споразума и Европском унијом.

Црна Гора

Табела 36. Робна размена Црне Горе

hij. EUR	14 – 1. BILANS ROBNE RAZMJENE SA INOSTRANSTVOM					thous. EUR
	Vrijednost / Value					
	2008	2009	2010	2011	2012	
Ukupni izvoz	416 165	277 011	330 367	454 381	366 896	Total exports
Ukupan uvoz	2 529 741	1 654 170	1 657 329	1 823 337	1 820 850	Total import
Saldo robne razmjene	-2 113 576	-1 377 159	-1 326 963	-1 368 956	-1 453 954	Goods trade balance

Извор: Завод за статистику Црне Горе

Табела 37. Робна размена Црне Горе са чланицама ЦЕФТА

14 – 2. ROBNA RAZMJENA CRNE GORE SA ČLANICAMA CEFTA				TRADE OF GOODS BETWEEN MONTENEGRO AND CEFTA MEMBER COUNTRIES			
hilj. EUR				thous. EUR			
	Izvoz / Exports			Uvoz / Imports			
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	
Ukupno	330 367	454 381	366 896	1 657 329	1 823 337	1 820 850	Total
Ukupno CEFTA	130 521	183 590	227 211	670 000	818 948	812 749	Total CEFTA
Učešće CEFTA u CG	40	40	62	40	45	45	Share of CEFTA in Montenegro
Republika Srbija	74 927	79 820	83 360	432 631	541 456	532 886	Republic of Serbia
B i H	24 109	22 412	27 413	123 523	142 507	123 225	B i H
Hrvatska	4 044	45 892	83 544	80 152	92 777	110 436	Croatia
Albanija	8 243	10 360	7 634	9 008	12 721	13 966	Albania
Makedonija	1 086	1 417	2 293	23 230	27 158	27 527	Macedonia
Moldavija	0	0	0	126	146	143	Moldavia
Kosovo	18 111	23 688	22 968	1 330	2 182	4 565	Kosovo

Извор: Завод за статистику Црне Горе

Табела 38. Извоз и увоз Црне Горе (земље са највећим учешћем)

14 – 3. ZEMLJE SA NAJVEĆIM UČEŠĆEM U IZVOZU				COUNTRIES WITH THE LARGEST SHARE IN EXPORTS	
hilj. EUR				thous. EUR	
	Izvoz / Exports				
	2009	2010	2011	2012	
Ukupno	277 011	330 367	454 381	366 896	Total
Italija	32 945	48 828	31 064	12 393	Italy
Republika Srbija	77 295	74 927	79 820	83 360	Republic of Serbia
Grčka	47 797	56 393	39 285	3 575	Greece
Hrvatska	9 124	4 044	45 892	83 544	Croatia
B i H	17 816	24 109	22 412	27 413	B&H (with RS)
Slovenija	24 276	20 568	30 293	28 887	Slovenia

14 – 4. ZEMLJE SA NAJVEĆIM UČEŠĆEM U UVOZU				COUNTRIES WITH THE LARGEST SHARE IN IMPORTS	
hilj. EUR				thous. EUR	
	Uvoz / Imports				
	2009	2010	2011	2012	
Ukupno	1 654 170	1 657 329	1 823 337	1 820 850	Total
Republika Srbija	446 088	432 631	541 456	532 886	Republic of Serbia
Njemačka	111 065	117 118	110 813	115 665	Germany
Italija	106 204	99 120	117 519	112 453	Italy
Grčka	99 552	115 322	144 704	159 189	Greece
Slovenija	63 276	60 242	81 085	73 141	Slovenia
Švajcarska	54 738	17 327	19 772	23 482	Switzerland

Извор: Завод за статистику Црне Горе

Табела 39. Извоз и увоз Црне Горе по робним секторима

hij.EUR	Izvoz / Exports			Uvoz / Imports			thous. EUR
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	
Ukupno	330 367	454 381	366 869	1 657 329	1 823 337	1 820 850	Total
Hrana i žive životinje	23 930	27 583	27 726	324 209	351 857	356 578	Food and live animals
Piće i duvan	21 109	23 079	25 469	63 930	65 850	65 091	Beverages and tobacco
Sirove materije osim goriva	44 713	64 192	56 142	70 243	84 420	60 358	Crude materials except fuels
Mineralna goriva i maziva	33 286	62 957	50 463	209 660	330 590	334 356	Mineral fuels and lubricants
Životinske i biljne masti	1 288	1 434	3 257	12 568	14 844	16 073	Animal and vegetable fats
Hemijski proizvodi	12 916	12 083	11 972	162 956	169 589	169 570	Chemical products
Prerađeni proizvodi	157 109	219 443	154 046	265 841	264 711	263 391	Manufactured goods
Mašine i transportni uređaji	27 047	23 899	25 896	340 607	315 905	332 870	Machinery and transport equip.
Razni gotovi proizvodi	8 969	16 910	8 111	207 315	224 777	222 137	Miscellaneous manufac. goods
Nepomenuti proizvodi	0	2 800	3 814	0	734	425	Commodities, n.e.c.

¹⁾ Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija – Rev.3

¹⁾ Standard International Trade Classification – Rev. 3

Извор: Завод за статистику Црне Горе

Македонија

Према прелиминарним подацима Државног завода за статистику, вредност извоза робе у Републици Македонији у периоду јануар - март 2014. је износила 1.112.587 хиљада долара, док је вредност увоза износила 1.696.617 хиљада америчких долара. Покривеност увоза извозом је износила 65,6%. Трговински дефицит у периоду јануар - март 2014 износио је 584.031 хиљада америчких долара.

Трговинска размена по производима показује да су најважнији производи у извозу били катализатори са племенитим металима или једињења племенитих метала, а такође феро-силицијум, феро-никл, гвожђе и челик (ваљани производи) и одећа. У увозу, најзначајнији производи су платина и легуре платине, сирове или у облику праха, руде никла и концентрати и електрична енергија, метали, као и легуре платине (сирове или у облику праха).

У периоду за јануар - март 2014. најзначајнији извозни партнери су земље ЕУ-28 (80,1 %) и земље Западног Балкана (12,4 %), док су најзначајнији увозни партнери биле земље ЕУ-28(63,2%) и остале земље, које нису конкретно наведене (11,5 %). Према укупном обиму међународне робне трговине, најзначајнији трговински партнери Републике Македоније су Немачка, Велика Британија, Грчка, Србија и Италија (52,1 %) од укупне међународне робне размене).

Табела 40. Робна размена Македоније

T-01: Обем на стоковната размена со странство, јануари-март 2014

T-01: External trade volume, January-March 2014

- Претходни податоци / Preliminary data -

	000 SAD \$ 000 US \$			Индекси Indices				
	II 2014	III 2014	I-III 2014	III 2014 Ø 2013	III 2014 II 2014	III 2014 III 2013	I-III 2014 I-III 2013	
Обем на размената	954 562	1 021 593	2 809 204	112.8	107.0	119.6	114.6	Trade volume
Обем - лон	161 113	171 735	453 578	112.6	106.6	121.8	102.5	Further processing volume
Извоз	383 618	408 619	1 112 587	114.9	106.5	121.4	117.0	Export
Извоз - лон	103 027	103 603	284 218	112.4	100.6	119.3	104.8	Export - further processing
Увоз	570 944	612 975	1 696 617	111.5	107.4	118.5	113.0	Import
Увоз - лон	58 087	68 133	169 360	112.9	117.3	125.7	98.9	Import - further processing
Покриеност на увозот со извоз	67.2	66.7	65.6	-	-	-	-	Import coverage by export

Извор: Завод за статистику Македоније

Табела 41. Робна размена Македоније по робним секторима

T-02: Стоковна размена со странство

T-02: Commodity exchange

- Претходни податоци / Preliminary data -

по тековен курс

daily exchange rate

СЕКТОРИ НА СМТК ¹⁾	Извоз Export			Увоз Import			Структура Structure		СЕКТОРИ ПО СИТК ²⁾
	000 САД \$ 000 US \$		индекси indices	000 САД \$ 000 US \$		индекси indices	извоз export	увоз import	
	I-III 2013	I-III 2014	I-III 2014 I-III 2013	I-III 2013	I-III 2014	I-III 2014 I-III 2013	I-III 2014		
Вкупно	950 619	1 112 587	117.0	1 501 291	1 696 617	113.0	100.0	100.0	Total
Храна и живи животни	65 344	69 330	106.1	151 340	164 092	108.4	6.2	9.7	Food and live animals
Пијалаци и тутун	53 491	40 398	75.5	17 851	12 499	70.0	3.6	0.7	Beverages and tobacco
Суровини (кои не се храна) освен гориво	70 266	63 890	90.9	54 742	59 398	108.5	5.7	3.5	Crude materials, inedible, except fuels
Минерални горива, мазива и сродни производи	29 691	15 080	50.8	262 518	291 252	110.9	1.4	17.2	Mineral fuels, lubricants and related materials
Животински и растителни масла, масти и восоци	2 670	1 501	56.2	15 071	13 614	90.3	0.1	0.8	Animal and vegetable oils, fats and waxes
Хемиски и сродни производи, н.н.	188 046	251 298	133.6	205 980	206 298	100.2	22.6	12.2	Chemicals and related products, n.e.s.
Производи класирани според материјалот	221 558	229 714	103.7	457 934	545 776	119.2	20.6	32.2	Manufactured goods classified chiefly by material
Машини и транспортни уреди	110 824	221 314	199.7	244 293	300 539	123.0	19.9	17.7	Machinery and transport equipment
Разни готови производи	208 102	219 428	105.4	91 029	101 696	111.7	19.7	6.0	Miscellaneous manufactured articles
Стоки и трансакции некласирани на друго место во СМТК	627	633	101.0	534	1 453	272.1	0.1	0.1	Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC

Извор: Завод за статистику Македоније

Табела 42. Робна размена Македоније по економским групама земаља

T-03: Стоковна размена според економските групации на земјите¹⁾

T-03: Commodity exchange by economic groups of countries¹⁾

- Претходни податоци / Preliminary data -

	по тековен курс						daily exchange rate		
	Извоз Export			Увоз Import			Структура Structure		
	000 САД \$ 000 US \$		индекси Indices	000 САД \$ 000 US \$		индекси Indices	извоз export	увоз import	
	I-III 2013	I-III 2014	I-III 2014 ----- I-III 2013	I-III 2013	I-III 2014	I-III 2014 ----- I-III 2013	I-III 2014		
Вкупно	950 619	1 112 587	117.0	1 501 291	1 696 617	113.0	100.0	100.0	
ЕУ 28	711 795	890 889	125.2	868 315	1 072 772	123.5	80.1	63.2	EU 28
ЕФТА	8 812	15 247	173.0	36 682	30 252	82.5	1.4	1.8	EFTA
Организација на земјите-извознички на нафта и нафтени деривати	1 523	5 741	377.0	8 439	8 292	98.3	0.5	0.5	Organisation of Petroleum Exporting Countries
Западен Балкан	155 891	137 536	88.2	136 323	174 064	127.7	12.4	10.3	Western Balkan Countries
Северноамериканска зона на слободна трговија	11 317	6 224	55.0	29 897	33 790	113.0	0.6	2.0	North American Free Trade Agreement
Организација за економска соработка на земјите од Азиско-пацифичкиот регион	20 758	12 901	62.1	105 545	110 653	104.8	1.2	6.5	Asia Pacific Economic Cooperation
Заедница на независни држави	10 027	9 326	93.0	129 352	72 159	55.8	0.8	4.3	Commonwealth of Independent States
Останати земји, на друго место неспомнати	30 495	34 723	113.9	186 738	194 635	104.2	3.1	11.5	Miscellaneous - countries not specified extra

¹⁾ Применета е ревидирана економска групација на земјите подготвена според Геономенклатурата на ЕУ - Номенклатура на земји и територии за статистика на стоковната размена на Унијата и статистика на стоковната размена помеѓу земјите-членки на Унијата

¹⁾ The economic grouping of countries is revised according to the Geonomenclature - Nomenclature of Countries and Territories for the External Trade Statistics of the Union and Statistics of Trade Between Member States

Извор: Завод за статистику Македоније

4. АНАЛИЗА СТРУКТУРЕ РАЗМЕНЕ СРБИЈЕ СА ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Поред чињенице да ЕУ и њено тржиште представљају стратешко определење наше земље мора се имати у виду да је конкурентски амбијент на европском и светском тржишту битно изменен у току нашег одсуства у последњој деценији прошлог века.

У трговинском сектору запажа се диспаратет увоза и извоза, са дефицитом у робној размени са Европском унијом и другим земљама, што докажује низак ниво квалитета и недостатак сортимана домаћих производа. Одсуство доброг маркетинга и маркетинг менаџмента смањује извозне могућности српске индустрије.

Од 2000-те године дошло је до извесних позитивних промена у извозу Србије. Најновији резултати спољнотрговинске робне размене у Србији су следећи¹⁹²:

Укупна спољнотрговинска робна размера Републике Србије за 2012. годину износила је: 30.402 милиона долара што је смањење од 1.240 милиона долара у односу на претходну годину. Извезено је робе у вредности од 11.400 милиона долара што чини смањење од 380 милиона долара у односу на претходну годину. Дефицит износи 7.602 милиона долара. То чини смањење од 480 милиона долара у односу на 2011. годину. Покривеност увоза извозом износи 59.7% и незнатно је боља у односу на покривеносту 2011. године, када је износила 59.3% (табела 43).

Табела 43. Спољна трговина Србије (2005 – 2012)

(у милионима УСД)

Година	Извоз	Увоз	Дефицит
2005	4898	10617	-5719
2006	6428	13172	-6744
2007	8825	18350	-9525
2008	10974	24331	-13375
2009	8344	16056	-7712
2010	9797	16734	-6940
2011	11780	19862	-8082
2012	11400	19002	-7602

Извор: РЗС, 2013

Повећање увоза у протеклом периоду последица је:

- увоза енергената, који у протеклом периоду чини 17,3 % укупног увоза;
- увоза руде, бакра и гвожђа који на светском тржишту имају повољну цену;
- раста тражње (јавне и личне потрошње).

Повећање извоза резултат је:

- до сада обављене приватизације и реструктурирања предузећа, као и потписаних и ратификованих уговора о слободној трговини са земљама потписницама Пакта о стабилности, који су сада обједињени у јединствени СЕФТА споразум;
- извоза вишкова пољопривредних производа;
- потписаног споразума са ЕУ, по коме наши производи текстилне индустрије имају повлашћен статус;
- повољни односи размене – извози се на тржиште евро зоне, а увози са тржишта доларског подручја.

¹⁹² Подаци Републичког завода за статистику Србије, 2013.

Србије је током 2012. године највише робе извезла у Немачку (1,3 милијарде долара), а следе Италија (1,2 милијарди долара), Босна и Херцеговина (1,1 милијарда долара), Румунија (935,9 милиона долара) и Руска федерација (867,1 милиона долара). Највише робе Србија је увезла из Русије (2,3 милијарде долара), затим Немачке (2,1 милијарда долара), Италије (1,8 милијарди долара), Кине (1,4 милијарде долара) и Мађарске (936,9 милиона долара). Спољнотрговинска робна размена била је највећа са земљама са којима имамо потписане споразуме о слободној трговини. Земље чланице Европске уније чине више од половине укупне размене 58,1%. Други по важности партнер Србије у трговини током 2012 биле су земље ЦЕФТА региона, са којима је суфицит у размени износи 1,3 милијарде долара, а који је резултат углавном извоза пољопривредних производа, житарице и производи од њих и разне врсте пића, као и извоза гвожђа и челика.

Што се увоза тиче, Србија је из СЕФТА региона највише увозила камени угаљ, кокс и брикете, гвожђе и челик, струју, као и поврће и воће. Извоз Србије у СЕФТА регион у 2012. години износи 2,86 милијарди долара, а увоз је био 1,54 милијарде долара. Покривеност увоза извозом износила је 185,5 одсто, саопштио је Републички завод за статистику. Посматрано појединачно по земљама, највећи суфицит у размени остварен је са бившим југословенским републикама - Црном Гором, Босном и Херцеговином и Македонијом.

Највећи дефицит јавља се у трговини са Кином због увоза телефона за мрежу станица и лап топова, као и са Русијом због увоза енергената: нафте и гаса. Следи дефицит са Немачком, Италијом и Мађарском. Листа првих 10 производа у увозу показује да је сирова нафта први увозни производ у 2012. години са 240 милиона долара. Даље следе делови и прибор за моторна возила са вредношћу од 98 милиона долара. На трећем месту је природни гас са 80 милиона долара, гасна уља 46 милиона долара, увоз лекова 45 милиона долара, увоз телефона за мрежу станица 21 милион долара, уреа у воденом раствору 20 милиона долара, увоз дизел аутомобила и струје са по 18 милиона долара и десети на листи је течни пропан, чији је увоз био 11 милиона долара.

На листи првих 10 производа у извозу, прво место заузима извоз дизел аутомобила 58 милиона долара, затим аутомобила са бензинским моторима 34 милиона долара, на трећем месту је извоз телефона за мрежу станица са 20 милиона долара, а десети на листи је извоз хула хоп чарапа са 13 милиона долара. Посматрано регионално, највеће учешће у извозу Србије имала је Војводина 36,4%, а следе Војводину - Београдски регион 24,1%, Шумадија и Западна Србија 23,6%, региони јужне и источне Србије 13,4%, а око 2,5% извоза је неразврстано по територијама. Највеће учешће у увозу Србије имао је Београдски регион 44,1%, следе Регион Војводине 30,0%, Регион Шумадије и Западне Србије 14,1%, Регион Јужне и Источне Србије 7,8%, а око 4% увоза је неразврстано по територијама. У структури извоза по намени производа највише су заступљени производи за репродукцију 60,7% односно 6,9

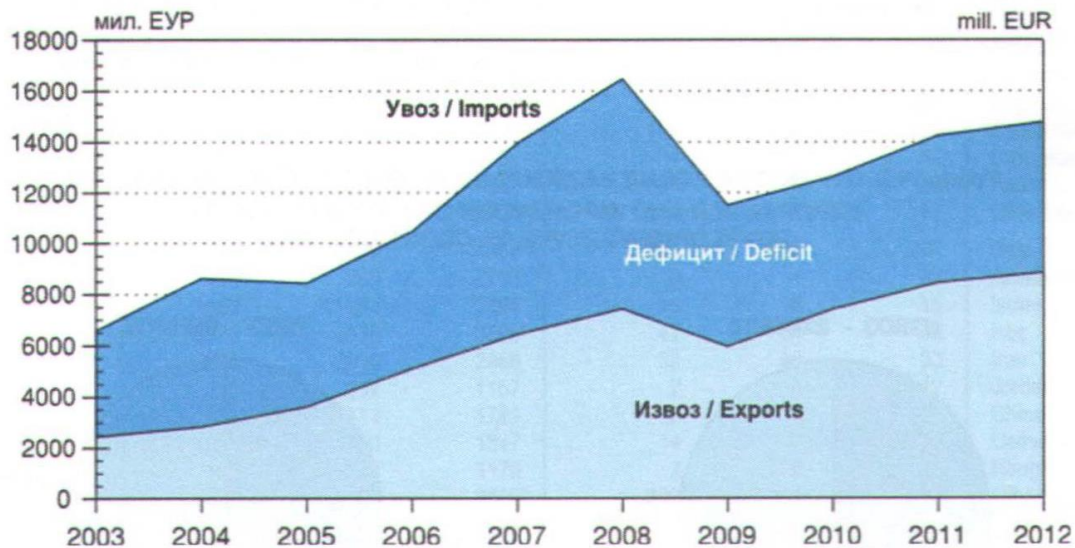
милијарди долара, затим, роба за широку потрошњу 29,4% односно 3,3 милијарде долара и опрема 9,9% односно 1,1 милијарда долара.

Републички завод за статистику је навео да су у структури увоза по намени производа највише заступљени производи за репродукцију 60,9% односно 11,6 милијарди долара, следе роба за широку потрошњу 19,2% односно 3,6 милијарди долара и опрема 12,1% односно 2,3 милијарде долара. Доминантни одсеци СМТК у извозу Србије у 2012. години су били: житарице и производи од њих (838 милиона УСД), електричне машине и апарати (831 милиона УСД), обојени метали (673 милиона УСД), дрumsка возила (605 милиона УСД) и поврће и воће (539 милиона УСД). Извоз ових пет одсека чини 30,7% укупног извоза.

Доминантни одсеци СМТК у увозу Србије у 2012.години су били: нафта и нафтни деривати 1.875 милиона УСД, дрumsка возила 1.171 милиона УСД, природни гас 1.090 милиона УСД, електричне машине и апарати 819 милиона УСД и медицински и фармацеутски производи 708 милиона УСД. Увоз ових 5 одсека чинио је 29,8% укупног увоза.

Када се ради о размени услуга у 2012.години остварен је суфицит у износу од 197,1 милиона УСД.

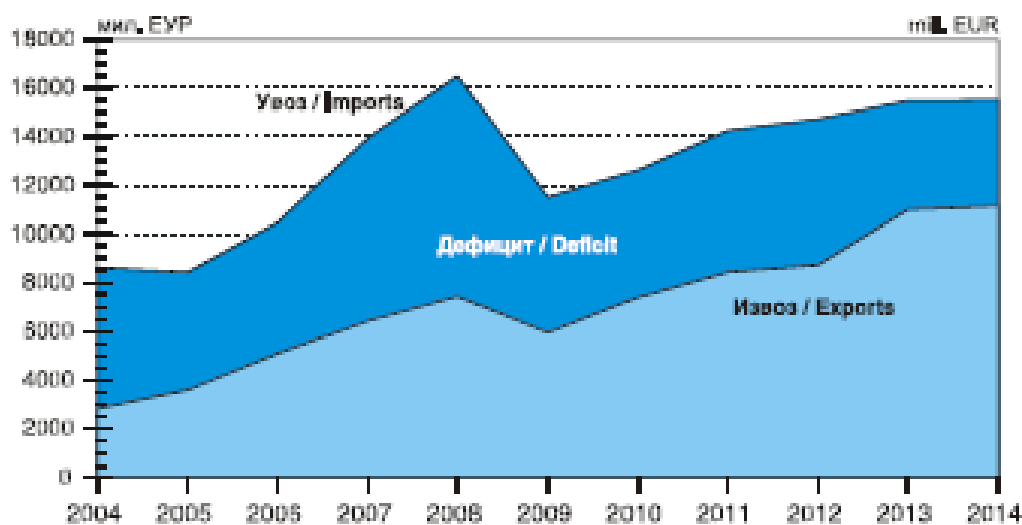
Графикон 25. Биланс робне размене с иностранством 2003-2012



Извор: Статистички годишњак 2013, РЗС, Београд 2013

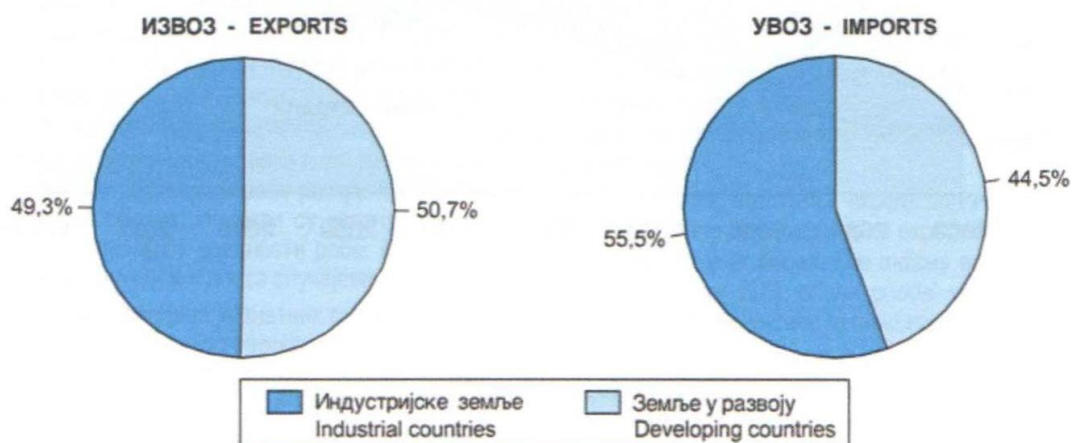
Из графикона 25-26 види се да је дефицит робне размене био највећи у 2008. години. Затим за време кризе 2009. године и увоз и извоз су се смањили пропорционално. И дефицит робне размене се смањио са мањим флукуацијама у 2011-2012 год. У 2014. години дефицит робне размене износио је око 50% од рекордно високог дефицита у 2008. години.

Графикон 26. Биланс робне размене с иностранством 2004-2014



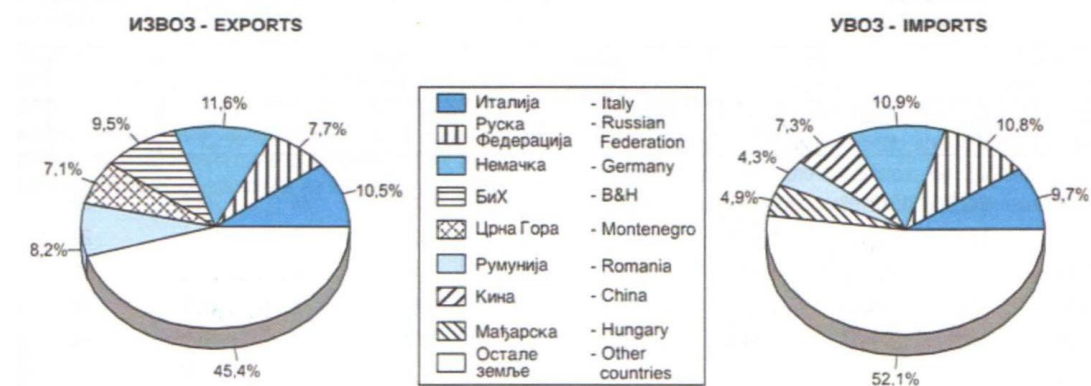
Извор: Статистички годишњак 2015, РЗС, Београд 2015

Графикон 27. Структура робне размене по развијености земаља, 2012.



Извор: Статистички годишњак 2013, РЗС, Београд 2013

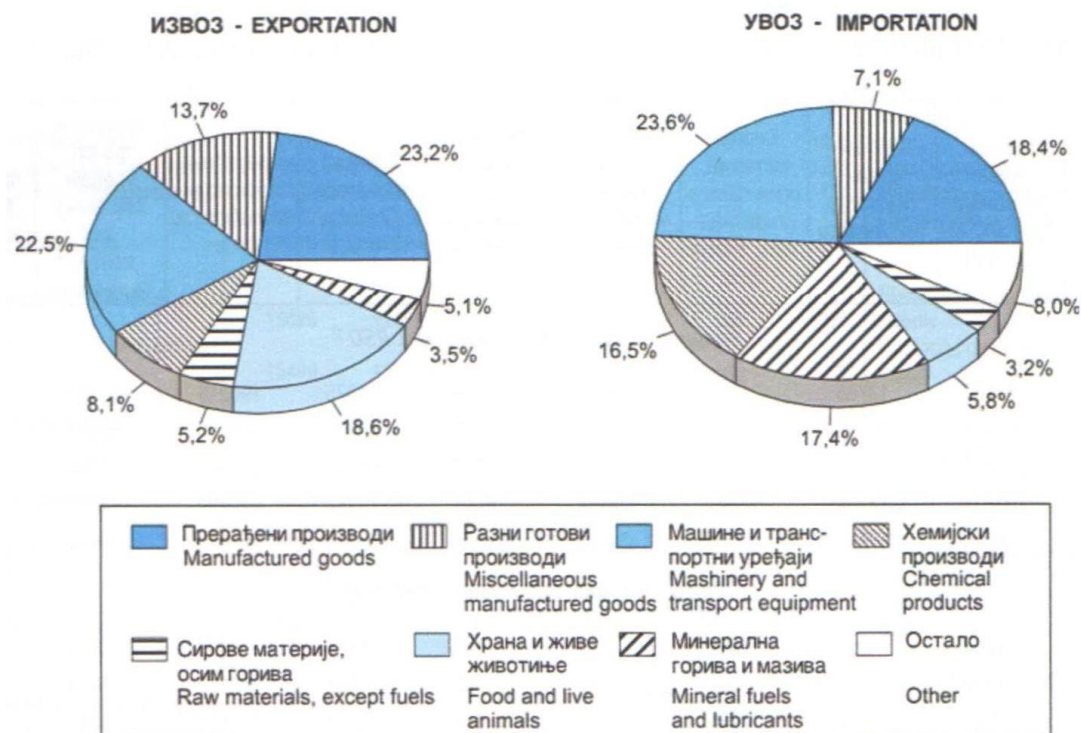
Графикон 28. Земље с највећим учешћем у спољнотрговинској размени, 2012.



Извор: Статистички годишњак 2013, РЗС, Београд 2013

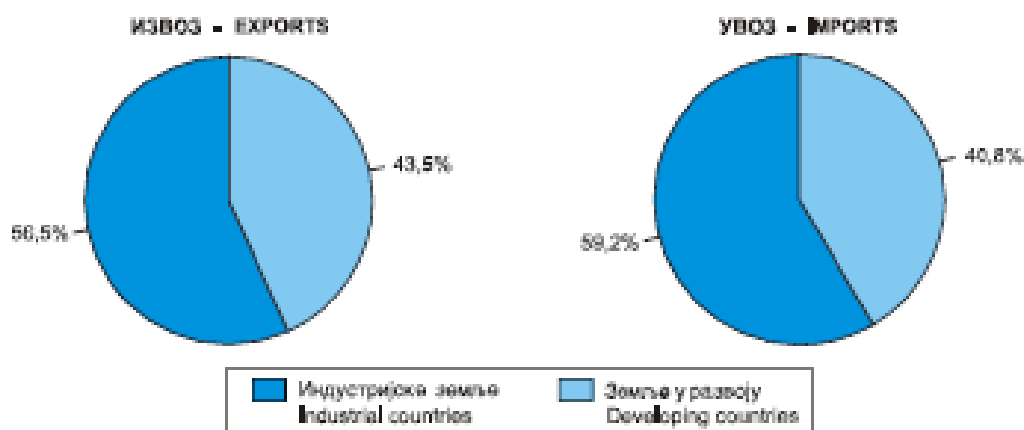
На графиконима 27-31. приказана је структура робне размене по развијености земаља и учешће земаља у спољнотрговинској размени

Графикон 29. Учешће робних сектора у укупном извозу и увозу, 2012.



Извор: Статистички годишњак 2013, РЗС, Београд 2013

Графикон 30. Структура робне размене по развијености земаља, 2014.



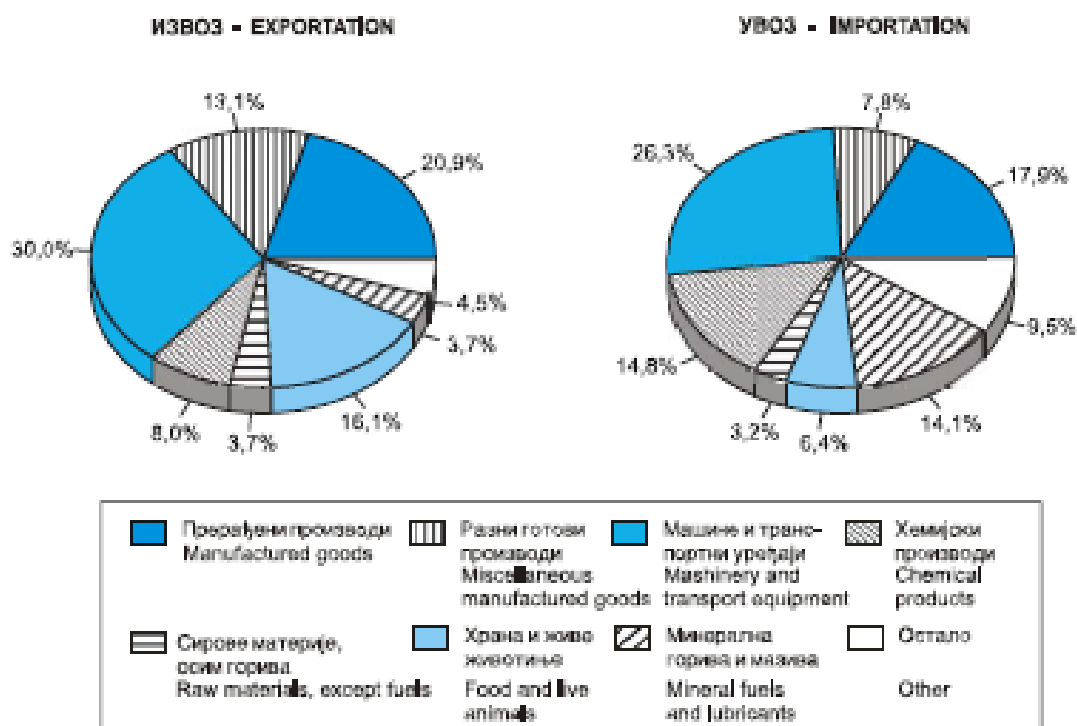
Извор: Статистички годишњак 2015, РЗС, Београд 2015

Графикон 31. Земље с највећим учешћем у спољнотрговинској размени, 2014.



Извор: Статистички годишњак 2015, РЗС, Београд 2015

Графикон 32. Учешће робних сектора у укупном извозу и увозу, 2014.



Извор: Статистички годишњак 2015, РЗС, Београд 2015

Из grafikona 32 се види процентуална заступљеност робних сектора у У 2014 години (купни извоз и увоз)

ЗАКЉУЧАК

Слободна трговина је кључна претпоставка за придруживање земаља Западног Балкана Европској унији. Битне детерминанте ове претпоставке су процеси прилагођавања правној регулативи Европске уније и механизми процеса прилагођавања. Закључени споразуми о слободној трговини намећу потребу обезбеђивања транспарентности царинске политике, веома важног фактора за успешно обављање спољно-трговинских активности од којих зависи дужина задржавања робе на граници, и према томе, трошкови који утичу на крајњу цену робе.

У савременим условима, при сагледавању економског окружења значајно је и учешће неке земље у регионалним интеграцијама, с обзиром на то да је све већи број земаља на тој основи организовао своју привреду. У последњој деценији двадесетог века дошло је до изузетног пораста броја регионалних трговинских аранжмана међу земљама. Пажњу економске јавности привукао је на кратко заборављен, однос између регионализације и глобализације.

Регион Западног Балкана чине земље које нису довољно моћне у економском смислу. Регионална економска сарадња међу њима још увек није на завидном нивоу. Реч је о дуготрајним трендовима који су произашли из економске и политичке маргинализације у односу на главне светске токове, слабе комуникације са главним европским интеграцијама, изолованости од глобалне привреде и традиционално лоших политичких односа међу њима. Трговина у региону Западног Балкана трпела је и због дугогодишњих економских санкција према СРЈ, као и због конзервативних трговинских режима и политика које су карактерисале велике царинске и нецаринске баријере. Све ово је утицало да узајамна трговина земаља Западног Балкана буде мање интензивна него што би се могло очекивати између земаља суседа.

Регионална интеграција земаља Западног Балкана важна је из више разлога, и то не само економских. Чињеница је да већина земаља које су обухваћене Процесом стабилизације и придруживања и добиле статус кандидата за чланство неће скоро постати пуноправне чланице Европске уније. Због тога повезивање њихових привреда може позитивно да утиче на убрзани економски развој. Либерализација трговине и стварање Зоне слободне трговине у региону – СЕФТА 2006, требало би да утичу позитивно на повећање трговине у региону, а самим тим и на комплетан привредни раст.

Процеси регионалне интеграције важни су и за привлачење директних страних инвестиција. Треба имати у виду да је регионална сарадња земаља Западног Балкана један од формалних услова за унапређење односа ових земаља са Европском унијом, као и да иницијативе у овој области могу убрзати процес приближавања њој.

Да би се остварили циљеви привредног развоја Србије потребно да радити на: подизању укупне конкурентске способности привреде; развоју ефикасне привредне структуре; уравнотежености развојне и социјалне улоге државе; равномернијем регионалном развоју; одрживом развоју и развоју заснованом на знању. Опоравак привреде који би се спроводио кроз подршку развоју и привредном расту подразумева и излазак из сиромаштва и раст стандарда становништва. Србија би морала да доследно остварује ове постављене циљеве, јер они воде ка постизању већег благостања земље.

Свим земљама у региону Западног Балкана, Европска унија је главни извозни и увозни партнер. Богато тржиште Европске уније има велику моћ апсорпције за робу и услуге из земаља Западног Балкана. С друге стране, Европска унија је велики произвођач роба и услуга које су нарочито потребне земљама Западног Балкана (ИТ, ИКТ, know-how, опрема), и традиционално је највећи њихов добављач.

У области регионалне сарадње и економије, Европска унија очекује од Србије доследну примену споразума са суседним земљама о слободној трговини, прекограничној сарадњи, заједничкој борби против организованог криминала, кријумчарења људи, тероризма, судској сарадњи и слично. Србија мора да среди стање у свим областима економског, правног и политичког живота како би се прикључила европским интеграцијама.

За успешну евроинтеграцију неопходно је остварити тесну сарадњу владиног и цивилног сектора.

Приближно једна трећина регионалних трговинских аранжмана који су тренутно на снази, односи се на земље које су у развоју. Број регионалних трговинских аранжмана између развијених земаља и земаља у развоју се током година повећавао. При томе је, у том процесу ЕУ имала доминантну улогу. ЕЕЗ као претходница ЕУ била је пионир у увођењу преференцијелних трговинских односа. Трговински преференцијали ЕУ су одиграли значајну улогу у обликовању трговинских односа са бившим колонијама неких од земаља чланица ЕУ. Данас ЕУ обавља бесцаринску и трговину без квота већином производа са великим бројем земаља, међу којима су и земље региона Западног Балкана.

Споразуми о преференцијалној трговини јављају се у различитим формама. Могу се односити само на отклањање царина и квота, али могу садржати и клаузулу о отклањању нецаринских баријера, кроз хармонизацију или међусобно признавање производних стандарда. Све је већи и број споразума који укључује и трговину услугама. Неки споразуми залазе у подручја која још увек нису покривена правилима СТО, као што су мобилност капитала, конкуренција, еколошки стандарди, правила инвестирања, стандарди о раду.

Сарадња са ЕУ подразумева широк спектар питања, тако да она, сем трговинске политике подразумева и инвестиције, конкуренцију, стандардизацију и изградњу институција сличних европским, као и прихватање обавеза које ове земље морају да испуне. Циљ је усмерити свој развој ка вредностима и моделима на којима се темељи ЕУ.

Земље Западног Балкана, чињеница је, располажу значајним природним богатствима. То, као и близина тржишта, лакоћа комуницирања и узајамно повезивање партнера, недвосмислено указује на могућност ближег повезивања земаља овог региона, у циљу стварања услова за бржи економски раст, повећање дохотка, и равноправније односе овог региона са светским економским силама.

Поступак интеграције и стварања заједничког тржишта није ишао глатко, нити је још увек окончан на начин који би се могао сматрати дефинитивним. Највећи проблеми су остали у сферама које, из разних разлога, имају велики степен осетљивости као што су: опорезивање, корпоративно право, рачуноводство и ревизија, а нешто мањи код интелектуалне својине, саобраћаја и јавних набавки. Чињеница је да се пословање на било којем тржишту одвија у врло сложеном, разубијеном институционалном оквиру и често су неки ситни детаљи у стању да доведу до неиспуњења очекиваних корака интеграције.

Карактеристично је да заједничко тржиште има и велики позитиван утицај не само на земље-чланице, јер оснажује њихове привреде и осигурава радна места, већ и на глобалном нивоу. Светска трговина и међународни економски односи генерално боље стоје са економски снажном и успешном, него слабом и неуспешном ЕУ. Спољашњи и унутрашњи значај заједничког тржишта биће већи ако се процес интеграције настави, а заједничко тржиште се и даље буде отварало према осталим светским економијама.

Развијеност финансијског система има изузетно важну улогу у „одговору“ привреде на трговинску либерализацију. Један од најчешће идентификованих узрока неадекватне и споре реакције извозног сектора на либерализацију трговинског режима је финансирање извоза. У екстремним случајевима неразвијеног финансијског система, ефекти трговинске либерализације на привредни раст могу бити и негативни. Распоживост кредита и осталих финансијских мера потребних за финансирање извоза један је од кључних фактора експанзије спољне трговине једне земље.

Уопште узев, препоручује се да процес либерализације буде постепен. Радикалан процес либерализације може врло негативно утицати на платни биланс и фискални систем земље. Због тога се прва фаза либерализације врло често састоји само од замене квантитативних ограничења, пре свега квота, у царине и укидања свих пореза на извоз. У другој фази се царинске стопе изједначају и смањују. Овакав приступ је од великог значаја за одржавање макроекономске стабилности.

Када је у питању раст конкурентности Србије, потребни су: наставак убрзане приватизације, уз прилив капитала и трансфер савремене технологије, усвајање европских и светских стандарда, побољшање образовног система, даља либерализација, односно пуна интеграција у светску економију.

Сировинске и радно интензивне производе, који трпе конкуренцију земаља са јефтинијом радном снагом, не треба запустати већ на основу базних грана развијати прерађивачке које би производиле финалне производе са већом додатном вредношћу и вишом ценом.

Очекивано је да се у наредном периоду настави пораст јединичне вредности српске размене, с обзиром на започето реструктурирање домаће привреде и искуства напреднијих земаља у транзицији, код којих је током деведесетих дошло је до пораста јединичне вредности извоза у већини сектора прерађивачке индустрије. Према данашњим условима реално је претпоставити да се Србија више ангажује у ценовној конкуренцији него у квалитативним побољшањима. Разлог је што у међународној конкурентској утакмици технолошки супериорнији партнери задржавају своју конкурентност са повећањем квалитета, а инфериорни конкуришу ценама, јесте да технолошко реструктурирање не може десити тренутно а ценовна конкуренција може.

Презентована истраживања и анализе, као и оцене наведене у овој дисертацији, омогућавају изношење констатације изведене на бази сазнања до којих се дошло у овом раду, а које представљају сублимиран приказ целокупног истраживања. Оригинални научни допринос ове дисертације произилази из чињенице да, с обзиром на развојне трендове, природне потенцијале, стање инфраструктуре, досадашњи ниво развијености економске политике земље, трговина дугорочно представља једну од најперспективнијих привредних грана.

Највећи изазов за земље Западног Балкана представља будуће чланство у Европској унији, а оно подразумева да ће ове земље морати да ускладе своје политике и институције, као и да спроведу социјална и економска прилагођавања која ће обухватити целокупну економију и трговину, јер трговинска политика једне земље представља главни механизам за преношење порука са светског тржишта и ефикасну интеграцију земље у светски трговински систем. Даљим успешним спровођењем реформи мора се додатно трасирати пут либерализације тржишта који практично значи слободан приступ тржишту Европске уније, али и излагање домаћих предузећа интензивнијој конкурентској утакмици.

На основу емпиријског истраживања и консултовања бројне стручне литературе, као и стручњака из праксе, показано је да слободна трговина представља кључни услов за придруживање земаља Западног Балкана ЕУ.

На основу добијених резултата истраживања дошли смо до могућности да донесемо релевантне закључке, користећи све предности статистичке обраде података. У раду су презентовани и коришћени многи извори и консултовани

бројни аутори. Имајући у виду добијене резултате истраживања, можемо закључити да је стабилна правна регулатива хармонизована са директивама Европске уније кључни фактор за придруживање земаља Западног Балкана ЕУ, чиме је доказана и поткрепљена помоћна хипотеза.

Због многобројних задатака које Србија мора да испуни у наставку процеса европских интеграција, као и због комплексних проблема који су данас присутни на економској и политичкој сцени Европске уније, Србија неће моћи ускоро да постане пуноправни члан велике европске породице. Потребно је да прође све фазе у процесу европских интеграција и испуни све критеријуме за приступање Европској унији. Већ прва фаза отварања свих 35 поглавља захтева доста времена и напора. Чак и када би у циљу скраћивања временског периода учлањења у Европску унију, одређеним уступцима, Србија успела да прескочи неке фазе кроз које су пролазиле све земље које су постале чланице Европске уније, ефекти брзог пријема били би вишеструко негативни за економски развој.

За Европску унију, процес стабилизације и придруживања представља средиште политике према суседном региону и оквир кроз који она може утицати на прилике у истом, развијајући једну свеобухватну политику, она настоји да након два неуспешна покушаја, почетком и крајем деведесетих, усмери ова друштва у правцу ширих европских, политичких и економских интеграционих токова, промовишући демократију, владавину права, поштовање људских и мањинских права, економску трансформацију и унапређење регионалне сарадње.

СПИСАК КОРИШЋЕНИХ СКРАЋЕНИЦА

АСЕАН	<i>Association of South Asian Nations</i> Удружење југоисточних азијских земаља
СЕФТА	<i>Central European Free Trade Agreement</i> Централно европска зона слободне трговине
СИ	<i>Централна и источна Европа</i>
ЕБРД	<i>European Bank for Reconstruction and Development</i> Европска банка за обнову и развој
ЕФТА	<i>European Free Trade Association</i> Европско удружење слободне трговине
ЕУ	<i>The European Union / Европска унија</i>
ЕЗТ	<i>Европске земље у транзицији</i>
ГАТТ	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> Општи споразум о царинама и трговини
БДП / GDP	<i>Бруто домаћи производ / Gross Domestic Product</i>
ИБРД	<i>International Bank for Reconstruction and Development</i> Светска банка за обнову и развој
ИМФ	<i>International Monetary Fond / Међународни монетарни фонд</i>
ЈИЕ	<i>Југоисточна Европа</i>
ЛАФТА	<i>Latin American Free Trade Association</i> Латиноамеричко удружење слободне трговине
М&А	<i>Спајања и преузимања / Mergers and Acquisitions</i>
НАФТА	<i>North American Free Trade Agreement</i> Северноамеричка зона слободне трговине
ОЕСД	<i>Organization for Economic Cooperation and Development</i> Организација за економску сарадњу
ОПЕС	<i>Organization of Petroleum Exporting Countries</i> Организација земаља извозница нафте
Р&Д	<i>Истраживање и развој / Research and Development</i>
СИГ	<i>Србија и Црна Гора</i>
СДИ	<i>Стране директне инвестиције</i> <i>Foreign Direct Investments (FDI)</i>
СЕВ	<i>Савет за узајамну економску помоћ</i>
ТНК	<i>Transnational Corporations / Транснационалне компаније</i>
УДАЕС	<i>Централно афричка царинска и економска унија</i>
УН	<i>The United Nations / Уједињене нације</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i> Конференција УН за трговину
UNIDO	<i>United Nations Industrial Development Organization</i> Организација УН за индустријски развој
ВИР	<i>World Investment Report / Светски инвестициони преглед</i>
ВЕРЗА	<i>World Export Processing Zones Associations</i> Светска асоцијација слободних зона
ВТО / СТО	<i>World Trade Organization</i> Светска трговинска организација

ЛИТЕРАТУРА

1. Агнар Сандму: *Историја економских идеја*, Службени гласник, Београд, 2013
2. Антонић С.: *Срби и евро Срби*, Политика, Београд, 2007
3. Ајдуковић Г: *Пословна статистика*, Факултет за менаџмент „Браћа Карић“, Београд, 2007.
4. Akerlof Dž., R. Šiler: *Животни дух*, Службени гласник, Београд, 2010
5. Аранђеловић: *Национална економија*, Економски факултет, Ниш 2004.
6. Атали Ж.: *Кратка историја будућности*, Архипелаг, Београд, 2010
7. Бабић Б.: *Прелаз у транзицију*, Прометеј, Београд, 1996.
8. Бабић Б.: *Економски основ Новог светског поретка*, Смисао 7, Београд 1999.
9. Бабић Д.: *Вредност минулих векова*, Политика, Београд 2006.
10. Бабурин С.: *Свет империја: територије држава и светски поредак*, Pressing, Београд 2007
11. Baker R., John C.: *Global Dreams: Imperial Corporations and the new World Order*, Simon and Schuster, New York, 2002.
12. Balassa B.: *Trade Liberalization Among Industrial Countries*, New York: McGraw – Hill Book Company, 2007.
13. Baldwin R., Wyplosz Ch.: *The Economics of European Integratio*, Дата статус, Београд, 2010
14. Baldwin R.: *Openness and Growth: Whats the empirical relationship?* NBER Working Paper No 9578.
15. Bevan A., Estrin S.: *The Determinants if Foreign Investment in Transition Economies*, London Business School, London, 2000
16. Беговић Б., Мијатовић, Б: *Антимонополска политика у СР Југославији: Анализа постојећих тржишних структура и антимонополских институција*, Центар за либерално-демократске студије, Београд, 2002.
17. Беговић Б.: *Четири године транзиције у Србији*, ЦЛДС, Београд, 2005.
18. Бела књига: *Припрема придружених земаља централне и источне Европе за интеграцију у унутрашње тржиште Уније*, Институт економских наука, Београд, 2001.
19. Бељанац Н.: *Политички идентитет Србије*, Годишњак Факултет политичких наука, Београд, 2012
20. Bekker J., Komolozí A.: *Границе у савременом свету*, Филип Вишњић, Београд, 2005.
21. Бодирожа М.: *Међународна економија*, Економски факултет, Брчко, 2006.
22. Brunnetti W.: *More Open Economies Have Better Governments*, University of Basel, Basel, 1999.
23. Будимир Б., Медак В.: *Придруживање Србије ЕУ*, ИСАЦ Фонд, Београд, 2010.
24. Будимир Б., Медак В.: *Водич кроз приступање Србије ЕУ*, ИСАЦ Фонд, Београд, 2013.

25. Bulgaria Economic Forum: *Southeast Europe Investment Guide 2005*, Sofia, 2005.
26. Вајденфилд В., Веселс В.: Европа од А до Ш, Приручник за интеграцију, Конрад Аденауер Фондација, Београд, 2003.
27. Васић Ј.: *Зона слободне трговине у ЈИЕ и придруживање Србије ЕУ*, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије, Београд, 2005.
28. Veljković N.: *Praćenje održivog razvoja u Srbiji*, Agencija za zaštitu životne sredine, 2010.
29. Verheijen Tony: *The Management of EU Affairs in Candidate Member States: Inventory of the Current State of Affairs*, Sigma Papers
30. Видас–Бубања М.: *Методе и детерминанте страних директних инвестиција*, Институт економских наука, Београд, 1998.
31. Влаховић Б.: *Образовање у друштву умрежене културе*, Српска академија образовања, Београд, 2012
32. Влада Републике Србије: *Акциони план за отклањање административних препрека за страна улагања*, Београд, 2004.
33. Влада Републике Србије: *Национална стратегија за приступање СЦГ ЕУ*, Београд, 2005.
34. Влада Републике Србије: *Национална стратегија привредног развоја Србије 2006 – 2012*, Београд, 2006.
35. Војводић Б.: *Спољнотрговинско пословање и улагање страних средстава*, Стручна књига, Београд, 1990
36. Вујачић Ј.: *Нецаринске баријере у спољној трговини–са освртом на земље Западног Балкана*, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Југославије, Институт за спољну трговину, Београд, 2002.
37. Вујачић Марко: *Заштита основних права у ЕУ – првих 60 година*, <https://markovujacic.files.wordpress.com>
38. Wallace H. Wallace W.: *Policy-making in the European Union*, OUP, Oxford, Oxford, 2000.
39. West C.: *Istraživačka tržišta*, CLIO, 2004
40. Westlake M.: *The Council of the European Union*, Catermill, London, 1995
41. Wright Vincent: *The National Co-ordination of European Policy-Making: Negotiating the Quagmire u: Jeremy Richardson, European Union, Policy and Policy-Making*. London: Routledge, 1996
42. World Bank, South East Europe: *Regular Economic Report*, 2012
43. Гаговић Н.: *Конкурентност привреде Србије као претпоставка унапређења извоза*, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије, Београд, 2005.
44. Гаговић Н.: *Смањена незапосленост у земљама еуро зон, Коњуктурни трендови Србије*, Привредна комора Србије, Београд, 2006.
45. Гаговић–Гавриловић С.: *Значај услуга за повећање извоза Србије*, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије, Центар за научноистраживачки рад, Београд, 2005.

46. Газбов И.А.: *Глобализација и идентитети*, Српска академија образовања, Београд, 2013.
47. Гајинов Д.: *Процеси економске интеграције на Америчком континенту*, Научна књига, Београд, 1997.
48. Гасми Г.: *Право и основи права ЕУ*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2011.
49. Глигоријевић М.: *У потрази за европским идентитетом: улога културе, грађанска и инструментална компонента у изградњи европског идентитета*, Годишњак Факултет политичких наука, Београд, 2012
50. Гологажа П. М.: *Извозно пословање: путеви без илузија - од домаћег до нама блиских тржишта*, Паневропски универзитет „Аперион“, Бања Лука, 2007.
51. Gomulka S.: *Output: causes of the decline and the recovery, Emmerging from Communism: Lessons from Russia, China and Eastern Europe*, MIT Press, Cambridge, M.A. 1998.
52. Gomulka S.: *Macroeconomic policies and achievements in transition economies, Economic Survey of Europe*, Economic Commision of Europe, Geneva, 2000.
53. Грандов З.: *Међународна економија и глобализација*, БТО, Београд, 2009.
54. Грандов З.: *Преговарање у међународном бизнису*, БТО, Београд 2004.
55. Грандов З.: *Спољнотрговинско пословање у глобалном окружењу*, БТО, Београд, 2004.
56. Грандов З.: *Трговинско пословање*, БТО, Београд, 2000.
57. Грандов З., Видас–Бубања М.: *Економски односи у региону у светлу повећања извоза*, Економски анали, тематски број, 2002.
58. Гречић В.: *Политика виза и Западни Балкан*, Институт за међународну политику и привреду, Београд, 2006.
59. Грк С., Видас–Бубања М.: *Србија на путу према Европској унији*, Институт за међународну политику и привреду, Београд, 2006.
60. Група аутора: *Стратегија и политика трговине Републике Србије*, Економски факултет Београд, Министарство трговине, туризма и услуга, Београд, 2003
61. Група аутора: *Југоисточна Европа 2000–поглед из Србије*, Стубови културе, Београд, 1999.
62. Група аутора: *Како усклађивати домаће прописе са правним тековинама Европске уније*, Влада Републике Србије, Београд, 2004.
63. Група аутора: *Слободна трговина СЦГ са земљама ЈИЕ*, Службени лист СЦГ, Београд, 2004.
64. Група аутора: *Водич за иновативне предузетнике*, Конекта консалтинг доо, Нови Сад, 2007.
65. Guild Elspeth: *The European Union after the Treaty of Lisbon*, Доступно на страници Центра за европске политичке студије: <http://www.ceps.eu/book/fundamental-rights-and-eu-citizenship-after-treaty-lisbon>, 2011

66. Dawkins K.: *NAFTA, GATT and the World Trade Organization: The Emerging New World Order*, Open Media, Westfield, 1994.
67. Дакић Д.: *Политички идентитет и колективно памћење*, Годишњак факултета политичких наука, Београд, 2012
68. De Witte Bruno: *The Past and Future Role of the ECJ in the Protection of Human Rights*, U Alston Ph, Bustelo M. i Heenan J. Ur., *The EU and Human Rights*, Oxford University Press Inc. New York, 1999
69. Дивјак С.: *Европски идентитет*, НИИ, Београд, 2011
70. Дивјак С.: *Проблеми идентитета: културно, етничко, национално и индивидуално*, Београд, Ј.П. „Службени гласник“, Београд, 2010
71. Дивјак Тина, Ђорђевић Снежана, Павловић Радојка: *Студија изводљивости стварања локалних партнерстава*, Грађанске иницијативе, Београд, 2012
72. Dimitrov, M.: Mandova, P. Stanchev, K: *Balkan Political Economy: Crisis, Policy, and Business*, Institute for Market Economics, Sofia, 2002.
73. Dinan D: *Ever Closer Union - The Introduction to the European Integration*, Službeni glasnik, Belgrade, 2009
74. Драшковић В. Јововић, Р.: *Globalization in the Economic Context*, Београд 2009.
75. Drucker P: *Посткапиталистичко друштво*, Пословни систем Грмеч, Београд, 2000.
76. Душанић Ј.Б.: *Деструктивна економија, књига прва*, Београд, Нова српска политичка мисао, 2010.
77. Ђорђевић Р: *Човек, вредност и историја*, Институт за филозофију Филозофског факултета, Београд, 2005
78. Ђурић Д., Прекрајац З., Видас-Бубања М.: *Међународна економија*, Институт економских наука, Београд, 2000.
79. Ђурић Д.: *Стране директне инвестиције у функцији унапређења извоза*, Економски анали, Септембар 2003
80. Edwards G., Spence D.: *The European Commission*, Cartermill, London, 1994.
81. Edwards W. D: *Nova ekonomska nauka*, Poslovni sistem GRMEЃ, Beograd 1996.
82. Emerson M.: *Redrawing the Map of Europe*, Macmillan, London, 1998.
83. Energy Community Agency, 2011.
84. European Commission: *General Report on the Activities of the European Union*, Brussels – Luxembourg, 2013
85. Eurostat, 2012.
86. Жижич М., Ловрић М., Павличич Д.: *Методи статистичке анализе*, Економски факултет, Београд, 2000.
87. *Закон о просторном плану Републике Србије од 2010. до 2020. године*, "Службени гласник РС", број 88/10.
88. *Закон о потврђивању Амандмана на Анекс Б Кјото протокола уз Оквирну конвенцију УН о промени климе*, "Службени гласник РС", број 36/09.

89. Zielonka Jan: *Europe as Empire: the Nature of the Enlarged European Union*, Oxford, Oxford University Press, 2006.
90. *Извештај о напретку спровођења Националне стратегије одрживог развоја Србије за 2010*, Влада Републике Србије. Агенција за заштиту животне средине, септембар 2011.
91. *Извозне могућности привреде Републике Србије и мере за повећање извоза*, ПКС – Центар за научноистраживачки рад, Београд, 2003.
92. Ingham H., Ingham M.: *EU Expansion to the East – Prospect and Problems*, Edward Elgar Publishing ltd; Cheltenham UK, 2002.
93. Илић Гасми Г.: *Право и основи права Европске уније*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010
94. Japan Centre for Industrial Cooperation: *Foreign direct investments in the European Union*, Tokio, 2010.
95. Jovanović L., Tomić A.: Implementacija obnovljivih izvora energije kao uslov energetske efikasnosti u Republici Srbiji, *Ecologica* 62 (2011), 234-239.
96. Jovanović L., Tomić A., Cvijić L.: Implementacija i promocija strategije održivog razvoja Republike Srbije do 2020. godine, *Ecologica* 66 (2012), 173-177.
97. Јовановић Мирослав Н.: *European Economic Integration*, Економски факултет, Београд, 2004
98. Јовановић–Гавриловић П.: *Међународно пословно финансирање*, Економски факултет, Београд, 2001.
99. Kaminski B.: *The EU Factor in Trade Policies of Central European Countries*, World Bank, Washington, 1999.
100. Kaminski B., Zhen Kum Wang, L. Alan Winters: *Foreign Trade in the Transition*, UNDP and World Bank, Washington, 1996.
101. Катунарић А.: *Вањска трговина*, Издавачко инструктивни биро, Загреб, 1983.
102. Ковач О., Ђурић Д., Вукадиновић Р.: *Међународне финансијске институције*, НИУ Службени лист СРЈ, Београд, 1997.
103. Ковач О.: *Међународне финансије*, Економски факултет, Београд, 2002
104. Ковачевић М.: *Међународна трговина*, Економски факултет Београд, Београд, 2002.
105. Ковачевић М.: *Нецаринске мере Србије у контексту правила светске трговинске организације, Тржиште, новац, капитал*, Привредна комора Србије, Београд, 2004.
106. Ковачевић М.: *Царинска политика развијених земаља, Тржиште, новац, капитал*, Привредна комора Србије, Центар за научноистраживачки рад, Београд, 2004.
107. Ковачевић М.: *Либерализација трговине и утицај на сектор текстила у евро зони, Коњунктурни трендови Србије*, Привредна комора Србије, Београд, 2006.

108. Ковачевић М.: *Привредни раст нових чланица Европске уније у 2005. години, Коњунктурни трендови Србије*, Привредна комора Србије, Београд, 2006.
109. Ковачевић Р.: *Транзиција и трговинска политика*, Институт за спољну трговину. Београд, 2001.
110. Ковачевић Р.: *Царинска политика ЕУ и либерализација привреде СР Југославије, Тржиште, новац, капитал*, Привредна комора Југославије, Институт за спољну трговину, Београд, 2001.
111. Ковачевић Р.: *Последице проширења Европске уније, Тржиште, новац, капитал*, Привредна комора Србије, Центар за научноистраживачки рад, Београд, 2004.
112. Ковачевић Р.: *Одрживост извоза Србије, Коњунктурни трендови Србије*, Привредна комора Србије, Београд, 2005.
113. Ковачевић Р.: *Економски односи Србије са иностранством*, Економски факултет, Београд, 2005.
114. Ковачевић Р.: *Међународне финансије*, Институт за спољну трговину, Београд, 2009.
115. Козомора Ј.: *Спољнотрговинско пословање*, Институт за економску дипломатију, Београд, 2001.
116. Козомара Ј.: *Expected effects of WTO and EU accession to the service sector in Serbia and policy recommendations*, Саветодавни центар за економска и правна питања, Београд, 2003.
117. Комисија Европска: *Извештај о напретку Републике Србије за 2013. годину*. Брисел, 2013.
118. Комисија Европских заједница: *Извештај о спемности Србије И Црне Горе за преговарање о закључивању Споразума о стабилизацији и придуживању Европском унијом*, Брисел, 2005.
119. Kornai J.: *Making the transition to private ownership*, Finance and Development, September, 2000.
120. Krugman P., Obstfeld M.: *Међународна економија теорија и политика*, Дата Статус, Београд, 2009
121. Куколеча С.: *Организационо–пословни лексикон*, Издавачка радна организација РАД, Београд, 1986.
122. Kyoto Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change, United Nations, 1998.
123. Лазаревић Милена, Сена Марић, Amanda Orza: *Креирање политике и преговори за приступање ЕУ*, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Београд, 2013 године
124. Lang T., Colin H.: *The New Protectionism: Protecting the Future Against Free Trade*, New Press, New York, 1993.
125. Латинковић З.: *Како ти је име Србине*, НИИ, Београд, 2009.
126. Leonard D.: *Водич кроз Европску унију*, Народна књига АЛФА, Београд, 2004.

127. Ловрета С., Јанићијевић Н., Петковић Г.: *Продаја и менаџмент продаје*, Савремена администрација, Београд, 2001.
128. Ломпар М.: *Дух самопорицања, прилог критици српске културне политике у сенци туђинске власти*, Нови Сад 2013
129. Лопандић Д.: *Оснивачки уговори Европске уније*, Канцеларија за придруживање Србије и Црне Горе Европској унији, Београд, 2003.
130. Luiz–Herštel M.: *Proširena Evropa: ekonomske promene i očekivanja*, Vlada Republike Srbije, Beograd, 2004
131. Madner J., Goldsmith E.: *Глобализација – аргументи против*, КЛИО, Београд, 2003.
132. Мајер Т.: *Идентитет Европе, јединствена душа европске уније*, Службени гласник, 2009.
133. Манцер Е.: *Монополарни светски поредак*, Доситеј, Београд, 2003.
134. Маријановић М., Марков С.: *Основи социологије ПМФ*, Нови Сад, 2007
135. Марковић Д.Ж.: *Глобалистика и криза глобалне економије*, Графипроф, Београд, 2010
136. Марковић Д.Ж.: *Социјологија и глобализација*, Просвета, Ниш 2001
137. Марковић Д.Ж.: *Прилог социолошком промишљању евроинтеграцијских процеса*, Зборник друштвено-хуманистичких наука, Бања Лука, 2004
138. Марковић Д.Ж.: *Улога социологије региона у усмеравању регионалног развоја и демографских токова балканских земаља*, Зборник радова регионални развој и демографски токови балканских земаља, Економски факултет, Ниш, 2003.
139. Марковић Д.Ж.: *Социолошке наргиналије о транзицији*, Економске теме-Економски факултет у Нишу, Ниш, 2005.
140. Марковић Д.Ж.: *Однос идентитета у савременом глобализирајућем друштву*, Ниш, 2012.
141. Марковић Д.Ж.: *Традиција, транзиција и стратегија развоја транзиционих земаља*, Зборник радова-традиција, модернизација и идентитет, Институт за социјологију филозофског факултета, Ниш, 2012.
142. Маровић Б., Гојковић Д.: *Осигурање, шпедиција и транспорт*, Стилос издаваштво, Нови Сад, 2006.
143. Мато Г, Влатка Б.: *Теорија регионалних економских интеграција*, Синергија, Загреб, 2012.
144. Mattina T.: *Unrestanding the Serbian Exchange Rate – Based Stabilization*, European Department, IMF, Washington, 2004.
145. Медак В., Мајсторовић С.: *Регионална политика Европске уније*, Влада Републике Србије, Београд, 2004.
146. Metcalfe Les.: *International Policy Co-ordination and Public Management Reform*, International Review of Administrative Sciences, Tom 60, 1994
147. Metcalfe Les: *Chapter 2, Meeting the Challenges of Accession*, Sigma Papers No. 23. 2010.
148. Милисављевић М.: *Процес глобализације светске привреде*, Економски факултет, Београд, 2000.

149. Милосављевић М., Тодоровић Ј.: *Маркетинг стратегија*, Економски факултет, Београд, 1995
150. Миловановић Б.: *Одвојени светови-мерење међународне глобалне неједнакости*, УНДП, Београд, 2006.
151. Милосављевић Љ.: *О традиционалном и модерном*, Зоограф, Ниш 2004
152. Минић Ј., Кнежевић И.: *Институционални капацитети СЦГ за европску интеграцију Упоредна студија СЦГ и Словачке*, Европски покрет у Србији, Београд, 2006.
153. Mintas Hodak Lj.: *Европска унија*, Mate d.o.o., Zagreb, 2010.
154. Миливојевић Р., Ковачевић Р.: *Економски аспекти привредне реформе за приступање СТО, СЦЕПП*, Београд, 2008
155. Мирић Огњен: *Регионална политика ЕУ као мотор економског развоја*, Европски покрет у Србији, Београд, 2010.
156. Митић Б.: *Утицај СДИ на извоз Србије у периоду транзиције и искуства других земаља у транзицији*, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије, Београд, 2007.
157. Мићовић В.: *Глобализација и Нови светски поредак*, Чигоја штампа, Београд, 2001.
158. Мишчевић Т.: *Joining the European Union*, Институт за социјално економске науке, Београд, 2005
159. Munitlak Ivanović O., Golušin M.: *Pojam, karakteristike i stanje indikatora održivog razvoja u odabranim zemljama Jugoistočne Evrope*, Ecologica 63 (2011), 355-362.
160. *Национална стратегија одрживог развоја за период 2009-2017. године*, "Службени гласник РС", број 57/08.
161. Nizzo Carlo: *National Public Administrations and European Integration*. Sigma Paper, 2000
162. Николић Г.: *Економска ситуација у евро зони*, Коњуктурни трендови Србије, Привредна комора Србије, Београд, 2005.
163. Николић Г.: *Секторске последице приступања Србије СТО*, Тржиште, новац, капитал, Привреда комора Србије, Београд, 2005.
164. Николић Г.: *Прилагођавање структуре српске извозне понуде захтевима светског тржишта*, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије, Београд, 2006.
165. Николић Г.: *Спољна трговина Србије и придруживање Европској унији*, Тржиште, новац, капитал, Привредна комора Србије, Београд, 2006
166. O'Brien R.: *Global Financial Integration: The End of Geography*, Council on Foreign Relations Press, New York, 1992.
167. OECD.: *Preparing Public Administrations for the European Administrative Space*, Sigma Papers, Br. 23, OECD Publishing. 1998. Godine
168. Павићевић О.: *Индивидуа у перспективи глобалне модерности*, Теме, Ниш, 2012.
169. Павловић В.: *Држава и друштво*, Чигоја, Београд, 2011

170. Пејовић Андрија и др.: *Инструменти предприступне помоћи ИПА 2007-2013*, Европски покрет Србија, Треће издање, Београд, 2011.
171. Peters B. Guy, Vincent Wright: *The National Co-ordination of European Policy Making, In: European Union: Power and Policy-Making*, Jeremy Richardson, друго издање, London: Routledge, 2001.
172. Pernice Ingo: *The Treaty of Lisbon and Fundamental Rights, In: Griller S. and Ziller J. Ur, The Lisbon Treaty. EU Constitutionalism without a Constitutional Treaty?* Springer Wien. New York, 2008
173. Пелевић Б.: *Увод у међународну економију*, Економски факултет, Београд, 2002.
174. Perroux F.: *Qu'est-ce qu'être compétitive, In: Rieffers J.I. (ed.), Economic et finance internationales*, Economica, Paris, 1982.
175. Петковић Т.: *Global Economics and Business Policy*, Пословна школа, Чачак, 2009.
176. Петровић Весна: *Међународни поступци за заштиту људских права*, Београдски центар за људска права, Београд, 2001.
177. Печујлић Б.: *Увод у методологију друштвених наука*, Универзитет Браћа Карић, Београд, 2000.
178. Печујлић М.: *Глобализација-два лица света*, Гутенбергова галаксија, Београд 2002
179. Pinder J.: *The European Union: A Very Short Introduction*, OUP, Oxford, 2001
180. Pire V. D.: *Мекмиланов речник-модерна економија*, Дерета, Београд, 2003
181. Првуловић В.: *Економска дипломатија*, ГРМЕЧ, Београд, 2001.
182. Примаков Ј.: *Свет без Русије*, Ј.П. Службени гласник, Београд, 2010
183. Prodi R.: *Моја Европа*, Библиотека Дипломатија, Београд, 2002.
184. Прокопијевић М.: *Европска унија – увод*, ЈП Службени гласник, Београд, 2005.
185. Путин В.: *Национална идеја се не рађа по тржишним правилима*, Печат, Београд, 2013.
186. Радоњић С.: *Западни Балкан и евроинтеграције – перспектива Србије*, Задужбина Андрејевић, Београд, 2009.
187. Rajković Mile, Jovanović Larisa, *Razvoj energetike u svetu*, Ecologica, vol. 82, 2016.
188. Ракита Б.: *Међународни бизнис и менаџмент*, Економски факултет, Београд, 2006.
189. Reinert E.S.: *Глобална економија*, Чигоја, Београд, 2007.
190. Rodrik D.: *How Far Will International Economic Integration Go?*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, No. 1. 2000.
191. Rodrik D., Roberto R.: *Rule of Law, Democracy, Openness and Income; Estimating the Interrelationships*, NBER Working Paper 10750, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2004.
192. Rostoni S.Dž.: *Пропаст глобализма и преобликовање света*, Архипелаг, Београд, 2011

193. Савин Д.: *Карактеристике транзиције – земље централне Европе и СЦГ*, Србија и Црна Гора на путу ка ЕУ, Београд 2002.
194. Салваторе Д.: *Међународна економија*, ЦИД Економског Факултета у Београду (девето издање), 2009
195. Smith, A.: *The Reintegration of Eastern Europe*, St. Martin's Press, New York, 2000.
196. Станић К.: *Трговинска либерализација и економски раст – зависност успеха од комплементарних политика и природних баријера*, Индустрија, Београд, 2002.
197. Станковић В.: *Приступање Светској трговинској организацији и обавезе пољопривреде Србије*, Коњуктурни трендови Србије, Привредна комора Србије, Београд, 2006.
198. Степанов Р., Деспотовић Љ.: *Европска унија – настанак институције, право, НАТО*, Стилос, Нови Сад, 2002.
199. Stiglitz J.: *Public Economics*, CID, Faculty of Economics, Belgrade, 2013
200. Стојадиновић М.: *Питање националних идентитета*, Политичка ревија, Београд, 2011
201. *Стратегија и политика развоја индустрије Републике Србије од 2011. до 2020. године*, http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija.php?id=45678
202. Танковски Ђ.: *Поимање идентитета свемоћи у савременом друштву*, Зборник радова-традиција, модернизација, идентитет, Ниш, 2012
203. Теших М.: *Савремени модели плаћања и наплате у спољној трговини*, Интермекс, Београд, 1992.
204. Tomlinson J.: *Globalisation and cultural identity*, Nottinham, Trent University, 2003.
205. Трбовић Ана, Михаило Црнобрња: *The Effects of Serbia's Integration into the EU*, ФЕФА, Београд, 2009.
206. Трбовић А., Црнобрња М.: *Ефекти интеграције Србије у ЕУ*, Факултет за економију, финансије и администрацију Универзитета Сингидунум, Београд, 2010.
207. Tridimas Takis: *The General Principles of EC Law*, Oxford University Press Inc. New York, 1999
208. Turen A.: *Парадигма - како разумети савремени свет*, Службени гласник, Београд, 2010
209. Увалић М.: *Утицај проширења Европске уније на Југоисточну Европу*, Међународна политика, 2003.
210. Удовички Кори, Гералд Кнаус, *Mass unemployment in the Balkans – a need to act*, Euobserver. com, 12th April 2012, www.euobserver.com
211. Унковић М.: *Светска привреда данас*, Југославија публ., Београд, 1988
212. Фатић А.: *Нови међународни односи*, ЈП Службени лист СРЈ, Београд, 1999
213. Featherstone Kevin and Claudio M. Radaelli: *The Politics of Europeanization*, Oxford University Press Inc. New York, 2003.
214. Филиповић С.: *Српска привреда на удару глобалне економске кризе*, Копаоник бизнис форум, 2009

215. Financial Framework for 2010-2012 <http://ec.europa.eu/enlargement/>
216. *Фискални ефекти придруживања земље кандидата ЕУ*, GIZ Deutsche, Београд, 2013.
217. Fournier Jacques: Chapter 7: *Administrative Reform in the Commission Opinions Concerning the Accession of the Central and Eastern European Countries to the European Union*, In: Sigma Papers, No. 23.
218. Navrylyshyn O., McGettigan D.: *Privatization in transition countries: lessons of the first decade*, IMF, 1999.
219. Хантингтон С.П.: *Сукоб цивилизација*, Романов, Бања Лука, 2000.
220. Хантингтон С.П.: *Трећи талас - демократија на крају двадесетог века*, стубови културе, Београд, 2004.
221. Hirtis Theo: *The EU Economics*, The Economics and Finance Institute, Belgrade, 2010.
222. Них S.: *The political System of the European Union*, Macmillan, London, 1999.
223. Цетинић Г.: *Поремећени трговински токови, Југоисточна Европа 2000–поглед из Србије*, Стубови културе, Београд, 1999.
224. Clifton J., Diaz-Fuentes, D.: *Is the European Union ready for FDI from Emerging markets?*, Selected Works 2010
225. Collins S., Rodrik D.: *Eastern Europe and the Soviet union in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington, 1991.
226. Council of the European Union, Council Regulation the establishment of European partnership in the framework of the stabilization and association process, 2004.
227. Council of the European Union, Council Regulation (EC) No 769/2004 of 21 April 2004 amending Regulations (EEC) No 3906/89, (EC) No 555/2000, (EC) No 2500/2001, (EC) No 1268/1999 and (EC) 1267/1999 in order to allow the Stabilization and Association Process countries to participate, 2004.
228. Craig Paul, De Burca Grainne: *EU Law – Texts, Cases and Materials*, Oxford University Press Inc. New York, 2003
229. Црнобрња М.: *Европска унија – 50 година после*, Зборник радова, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2007
230. Cutrini E., Galeazzi G., Spirageli F.: *Forein direct investments and Financial crisis*, Universita di Macerata, Ancona, 2010
231. Chomsky N.: *World Orders Old and New*, Columbia University Press, New York, 1994.
232. Christie E.: *Potential trade in Southeast Europe: A gravity model approach*, Vienna Institute for International Economic Studies / WIIW, 2002
233. Чумаков А.Н.: *Глобалистика*, Проспект, Москва, 2005
234. Šaltiel, Florans: *Процес одлучивања у ЕУ*, ФЕФА и Завода за уџбенике Београд, 2010.
235. Шкрбић В.: *Нафта: тржиште и цијене*, Глас српски, Бања Лука, 2007

Интернет сајтови:

1. www.balkantimes.com
2. www.mfa.gov.rs
3. pks.komora.net
4. www.eudelyug.org
5. www.bos.org.yu
6. www.stajeevropa.org/
7. www.siepa.sr.gov.rs
8. www.srbija.sr.gov.rs
9. www.unctad.org
10. www.wto.org
11. <http://webrzs.statserb.sr.gov.rs/axd/saopstenja.php>
12. [www.juventas.co.me/files/LjudskaPrava 2015](http://www.juventas.co.me/files/LjudskaPrava%202015)
13. web.worldbank.org
14. www.trademap.org
15. [www. Vienna Institute for International Economic Studies](http://www.vienna-institute-for-international-economic-studies.org)
16. www.vibilia.com
17. http://eur-lex.europa.eu/RECH_legislation.do?ihmlang=en
18. http://ec.europa.eu/index_en.htm
19. www.euoparl.europa.eu
20. www.curia.europa.eu
21. www.ebrd.org
22. www.eib.europa.eu
23. www.euobserver.com
24. <http://www.makroekonomija.org/>
25. <http://www.nbs.rs>
26. http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija.php?id=45678